

# «НЕАКТУАЛЬНЫМИ СТАНОВЯТСЯ ЦЕЛЫЕ РАЙОНЫ»

ТЕРМИН «ПРЕЖДЕВРЕМЕННОЕ СТАРЕНИЕ» СЕГОДНЯ ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО МЕДИЦИНСКИМ, ЕГО ВСЕ ЧАЩЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ, РАБОТАЮЩИЕ В ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКИХ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТОВ. СТАРЕЕТ ЛИ ЭЛИТКА БЫСТРЕЕ МАСС-МАРКЕТА, КАК ДИАГНОСТИРОВАТЬ «ЗАБОЛЕВАНИЕ» И МОЖНО ЛИ «ВЫРАБОТАТЬ ИММУНИТЕТ», РАССУЖДАЕТ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ КОМПАНИИ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ. ВЕРНИКА ЗУБАНОВА

**GUIDE:** Всеволод, как чувствует себя компания после пандемии?

**ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ:** Сейчас заканчиваем реализовывать отложенный спрос, который образовался за период вынужденной самоизоляции. Мы увидели, что покупатели жилья в высоких сегментах тоже не прочь попользоваться ипотекой с господдержкой — изменение порога с 8 до 12 млн рублей привело на рынок определенное количество людей.

**G:** Что происходит в целом по рынку?

**В. Г.:** Девелопмент систематизируется и укрупняется — это явный и понятный всем тренд. Появление каких-то новых «девелоперов одного дома» в Петербурге уже невозможно: без бренда, без опыта продаж и строительства компании на рынке сегодня не выжить. Решая, как формировать портфель, девелопер исходит из экономики. А экономика говорит, что строить на выселках сегодня невозможно. Это как в анекдоте: «А можно построить вообще без цемента? Можно, но упадет». Все пригодные к современной комфортной жизни проекты — в городе, и их количество ограничено.

**G:** А если все-таки о высоких сегментах?

**В. Г.:** Предложение в премиальном сегменте за девять месяцев текущего года сократилось на 23% из-за завершения продаж по завершенным проектам и выводу за весь год только одного нового проекта. Сегодня этот сегмент близок к насыщению. Все базовые потребности удовлетворены, все, кому нужна была премиальная недвижимость, ее купили. Нуворишей все меньше, а поколение молодых бизнесменов предпочитает реализовывать свои возможности по премиальной недвижимости в глобальном, планетарном масштабе — не только в Петербурге или Москве. В среднем ценовом сегменте с этим попроще, он поживее с точки зрения появления новых людей. И застройщики в него идут, потому что есть какая-то маржинальность. Но этот сегмент достаточно высококонкурентный. И в нем, как на любом развитом рынке, тем, кто умеет, — хорошо, а тем, кто не умеет, — плохо. В этом смысле конкуренция становится хорошей, здоровой, крепкой, в которой каждый может найти свою нишу.

**G:** Приток новых проектов во всех сегментах сильно сократился...

**В. Г.:** Тут два фактора. Первый — запасы девелоперов, созданные до введения эскроу-счетов, еще есть — и они потихонечку реализуются. А новое не выводится, потому что еще много старого. А второй — это резкое расширение возможностей потребителя, связанное с государственным субсидированием ипотеки. Люди активно воспользовались возможностями

дешевой ипотеки, предполагая, что такого больше не будет. Сейчас ее продлили, посмотрим, что будет дальше. А девелоперы, в свою очередь, могут начать выводить проекты, которые были заморожены в ожидании развития ситуации. В этом смысле рынок сейчас не очень стабилен. Определенный уровень спроса на рынке есть, в том числе, благодаря коммуникационным и маркетинговым усилиям девелоперов. Мы покупателя находим и формируем у него выраженную потребность жить лучше. Квартиры продаются, а предложение продолжает сокращаться.

**G:** И цены растут?

**В. Г.:** Рост цен связан с вымыванием предложения. Вообще это глобальная история — в последние месяцы во всех сегментах фиксируется рост цен, причем достаточно значительный. И это связано с быстрым сокращением предложения в нижних ценовых диапазонах. Да, квартиры подорожали — в том смысле, что все дешевые квартиры уже распроданы. Изменение средней цены на рынке связано с тем, что происходит перетекание спроса в более высокие ценовые сегменты.

В высоких сегментах отсутствие новых проектов и рост цен связаны с тем, что освоены все свободные и простые локации. Все, что можно было застроить простым способом, уже застроено. А те способы, которые сегодня можно реализовать, сложны с точки зрения градостроительных технологий. Премиальный сегмент насыщается зависающим предложением, и эксперты дружно начали говорить, что если выходить на премиальный рынок, то выходить с чем-то таким, ради чего стоит менять недвижимость. Сегодня мало найти хорошее место, как раньше, — надо в этом хорошем месте предложить интересный продукт, ради которого существующий спрос придет в движение, а потребитель пойдет покупать. Так начинают появляться проекты, которые имеют другое продуктовое качество, — трендовое жилье. Это совершенно иной принцип организации пространства, другой уровень жизни. И девелоперы, которые умеют создавать такое жилье, просят за него другие деньги.

**G:** Что это за жилье?

**В. Г.:** Трендовое, или уникальное, или актуальное жилье — это жилье, которое сильно отличается по своим характеристикам от того, что есть и доступно. Почему в свое время сталинки были такими популярными? Потому что они давали другой формат жилья: высокие потолки, просторные комнаты, большие дворы и хорошие центральные локации. Мало того: сталинки распределялись исключительно номенклатурно, купить сталинку было нельзя,

а как только появилась возможность ее купить, она автоматически сразу же стала элитой. Как только начали появляться возможности строить другое жилье, первичный рынок начал свою атаку и на сталинки.

Что произошло в 2010-х? На рынке случилась продуктовая революция, начатая нами и заставившая полностью переосмыслить подходы к проектированию жилья. Главным для потребителя при прочих равных стали функциональность квартиры и дома, благоустройство двора, логистика, безопасность, окружающая среда, актуальность инфраструктуры в самом проекте и в районе.

Сейчас все избавляются от бабушкиных квартир. Если раньше была модель «бабушка нас покинет, мы ее квартиру отремонтируем, и молодые будут жить, как им повезло!», то сейчас модель другая: «бабушка нас покинет, мы ее квартиру продадим и купим молодым новую в новом доме». Это тенденция последних нескольких лет в старом жилье. Но никто пока не думает о том, что жилье, построенное двадцать, пятнадцать и даже пять лет назад, уже неинтересное, и с ним происходит или будет происходить то же самое. До сих пор к морально устаревшему жилью относились уже очевидно непригодный хлам под названием «барак». Сейчас все не так.

**G:** То есть само представление тоже морально устарело?

**В. Г.:** По крайней мере, в недвижимости бизнес-класса и выше. Сегодня квартира «в хорошем крепком доме, кирпичном, у метро» уже владельцев не устраивает. Они говорят: «Мне негде гулять с детьми, близость к метро — это зло, вокруг люди низкого социального статуса, поэтому вместо хорошего винного магазина дешевый супермаркет, и кофе выпить негде: то, что варят в соседней забегаловке, кофе не назвать».

**G:** И много в городе морально устаревшего?

**В. Г.:** Сегодня в Петербурге становятся неактуальными целые районы: люди выезжают в новые локации, комплексно застраивающиеся в интересных местах множеством девелоперов. Они создают платежеспособный спрос на качественную инфраструктуру, в первых этажах уже предусмотрены возможности для ее размещения, что, в свою очередь, повышает качество жизни, привлекает еще более платежеспособную публику. И на этом фоне даже Озерки, например, некогда считавшиеся престижным спальником, становятся неактуальными. Люди, которые могут себе позволить выбрать самое лучшее, выберут не Озерки, а что-

то получше. Соответственно, кто выберет эти морально устаревшие квартиры? Те, кому не хватает на хорошие вещи. Это начинает напоминать вторичный рынок автомобилей с его регулярной сменой модельных рядов, инноваций и так далее. Так, довольно крепкая машина десятилетней давности, даже с небольшим пробегом, уже никому не нужна: там нет определенного количества опций, которые есть в современном автомобиле, она неудобна для сегодняшней жизни. Там телефон не подключить, кому нужна такая машина?

**G:** Квартира — это все-таки не машина...

**В. Г.:** Тем не менее к квартире тоже надо постепенно начинать относиться с точки зрения актуальности. В высоких сегментах это явление может стать массовым, ведь жилье — один из критериев успешности. Если раньше вы покупали квартиру в центре — и это было надежное вложение, то сегодня мы видим массу ситуаций, когда это «надежное вложение» начинает дешеветь. И сейчас самое время реально задуматься о том, чтобы сменить квартиру, построенную пятнадцать лет назад, не потому что в ней надо делать ремонт, а потому что ремонт этой квартире уже не поможет. Это как переокрасить старые «Жигули»: они от этого не станут новым автомобилем.

**G:** От чего зависит «преждевременное старение»?

**В. Г.:** Старые спальные районы становятся неактуальными просто потому, что они организованы по-советски. В универсам надо ехать на трамвае, считали тогда проектировщики, тысяча метров до него — это нормально, и рабочий график гражданина позволяет постоять в очереди с корзинкой. Практически все, что было построено до 2010–2015 годов, создавалось по советским принципам проектирования.

По сути, в приличных локациях, так их назовем, просто строилось жилье немножко большей площади, использовались материалы подороже — и все, оно автоматически становилось элитным. А инженерные решения в премиальных и элитных домах постройки до 2015 года ровно такие же, как и в обычных домах. То есть вообще не отличаются. Нет нормальной системы охраны, нет нормальной системы видеонаблюдения, нет возможности организовать закрытый двор, в который можно выпустить детей и так далее. Пока альтернатив не было, это было надежным вложением и приличным жильем. Как только появилась альтернатива, все это стало неактуальным.

По похожему причинам сейчас тотально дешеветь вторичка: раньше ее принципиальным преимуществом была готовность. То есть принципиально все жилье было