ДИАЛОГ СКАНДИНАВСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ С РУССКОЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬЮ

Рынок недвижимости движется от конкуренции «квадратных метров» к конкуренции сценариев жизни



ГК «КВАЗАР»

МАЛОЭТАЖНОЕ строительство в России — быстрорастущий сегмент рынка, спрос на который продиктован трендом на загородный стиль жизни. Особенно ярко это прослеживается на примере Ленобласти. Генеральный директор ГК «КВАЗАР» Алексей Поляков рассказывает о развитии территории в Колтушах, об изменении покупательских предпочтений и почему компания, которая известна проектами с лаконичной архитектурой, теперь исследует русский культурный контекст.

Вы заметили качественные сдвиги после понижения ключевой ставки?

Мы увидели определенное оживление ипотечного кредитования, но важно понимать структуру этого процесса. Ажиотажный спрос декабря и января, связанный с ожиданием изменений условий льготной ипотеки, закономерно спал. Сейчас мы наблюдаем коррекцию на первичном рынке: ипотечных сделок пока не так много, как в пиковые месяцы. При этом на вторичном рынке активность действительно выросла, и это всегда важно для всей отрасли, поскольку создает ликвидность и позволяет людям продавать имеющееся жилье для улучшения условий. Мы ожидаем, что к апрелю рынок адаптируется к новым условиям, и мы увидим постепенное оживление ипотечных сделок и в первичном сегменте.

Какие тренды на строительном рынке вы могли бы выделить?

Рынок движется от конкуренции «квадратных метров» к конкуренции сценариев жизни. Технические характеристики — высота потолков, материалы фасадов, планировки — перестали быть уникальным преимуществом, потому что быстро копируются. Сегодня покупатель выбирает не квартиру, а образ будущего: как будет выглядеть двор, безопасно ли там детям, не превратится ли дом в «человейник» через пять лет, будет ли работающая инфраструктура.

Второй тренд — рост требований к сервису. Люди хотят не просто получить ключи, а жить в предсказуемой, комфортной среде.

Третий тренд — цифровизация как рабочий инструмент. Людям нужны реально работающие системы: диспетчеризация инженерных систем, мобильные приложения для связи с УК, видеоаналитика для безопасности.

Как за последнее время изменились покупательские предпочтения?

Покупатель стал более зрелым и прагматичным. Часто это не первая покупка, и люди уже понимают разницу между красивой презентацией и реальными условиями жизни.

Помимо этого, постепенно растет запрос на экологичность и здоровье. Но здесь важно понимать, что для массового покупателя это скорее комплексное ощущение комфорта и безопасности, чем глубокий анализ сертификатов на материалы. Люди все чаще задумываются о качестве воздуха, особенно в крупных городах. Они хотят, чтобы в квартире можно было спокойно дышать, чтобы не было сквозняков и шума. Поэтому растет спрос на продуманные системы вентиляции, на хорошую звукоизоляцию, на энергоэффективные дома, где зимой тепло, а летом не жарко. Это уже не опция, а часть базовых ожиданий.

Что касается инфраструктуры, то ее наличие или отсутствие стало одним из ключевых факторов выбора. Но здесь важно понимать логику развития территории. Любой новый район, особенно за сложившейся городской чертой, не может возникнуть мгновенно со всей социальной и коммерческой инфраструктурой. Это всегда поэтапный процесс.

Покупатели первой очереди, которые приходят на старте,— это, по сути, первопроходцы. Они получают ценовые преимущества и участвуют в формировании нового качества жизни. А наша задача — гарантировать, что это качество будет создано, и выполнить все обещания. Именно поэтому мы делаем ставку на собственную сервисную компанию и долгосрочное управление проектами.

Как развивается малоэтажное строительство? Насколько оно перспективно с точки зрения инвестиций?

Это один из самых быстрорастущих сегментов. Люди устают от высотной плотной застройки и ищут более камерную, человечную среду. Четырех-пятиэтажные кварталы дают другое ощущение пространства, больше воздуха, зелени, приватности.

С точки зрения инвестиций — да, это перспективно. Но, как и в любом сегменте недвижимости, успех зависит от качества проекта, локации и репутации девелопера. Инвестиции в хорошо спроектированный малоэтажный комплекс в развивающемся районе с хорошей транспортной доступностью и социальной инфраструктурой — это вложения в ликвидный актив, который будет сохранять и наращивать стоимость. Рынок уже научился отличать качественную малоэтажную среду от просто «дешевых домов в поле».

Осенью прошлого года вы говорили, что возобновляете строительство ЖК «АРО». В какой стадии сейчас проект?

Мы приобрели этот земельный участок с разрешительной документацией на стадии банкротства бывшего застройщика, полностью рассчитались с кредиторами. После этого получили проектное финансирование в банке «Дом.РФ» и приступили к перепроектированию.

По сути, мы все делаем заново. Исходный проект был морально устаревшим и не соответствовал нашим стандартам качества. Мы полностью переработали фасады, адаптировав современные архитектурные решения. Обновили концепцию благоустройства и озеленения. Добавили в проект лифты — в исходной версии их не было. Сделали безбарьерную среду с входом с уровня земли. Внедрили отделку white box (предчистовую отделку квартиры).

На данный момент по первой очереди — корпуса 4 и 5 — мы завершили фундаментные работы и скоро планируем приступить к монтажу панелей. Ожидаем положительное заключение экспертизы на все изменения в ближайшие дни. И с начала апреля планируем открыть продажи.

Если раньше в ваших проектах были скандинавские мотивы, то теперь — ярко выраженный русский народный колорит. Это смена вектора компании?

Это естественный процесс самоосмысления, поиска своего архитектурного языка. Мы постепенно переходим к более сложным, синтетическим образам. В проекте Tre Kronor в Выборге скандинавская эстетика выглядит органично, она говорит на языке места. В Granholm Village в Зеленогорске лаконичная архитектура созвучна северной природе. Бруно Фердинанд Гранхольм был архитектором, построившим ряд зданий вокзалов на Финляндской железной дороге, в том числе и в Зеленогорске, где неподалеку мы строили свой ЖК.

Проект Grona Lund для нас особенный. Он начинался шведским застройщиком, и когда мы зашли на площадку, мы приняли для себя важное моральное обязательство: закончить последнюю очередь в том же ключе, ничего не меняя кардинально, сохранить целостность ансамбля. Для нас это было вопросом уважения и к изначальной архитектурной идее, и к людям, которые уже выбрали этот проект.

Когда встал вопрос о проекте в Колтушах — месте с усадебной историей, с русским культурным контекстом,— мы начали размышлять о диалоге скандинавского минимализма с его рациональностью и функциональностью с русской выразительностью, с более теплой, камерной, даже поэтичной архитектурой. Это не отказ от одного в пользу другого. Это попытка найти новую идентичность, которая рождается на стыке нашего опыта, технологий и уважения к месту.

Как в целом вы видите развитие территории Колтушей?

У Колтушей большой потенциал. Ключевой фактор — это развитие транспортной инфраструктуры: расширение Колтушского шоссе и строительство Широтной магистрали скоростного движения с удобным съездом в районе Колтушей. Это кардинально улучшит доступность территории и сделает ее привлекательной для жизни.

Что касается нашего проекта, то сейчас мы начинаем первую очередь — десять домов и детский сад на 140 мест. Но это только первый шаг. Территория имеет утвержденный проект планировки, который предполагает комплексное развитие: здесь в перспективе появится 30 домов, два детских сада и школа на 600 мест.

Беседовала Ксения Ахметжанова