

«ПЕРВЫЙ ПРОЕКТ МЫ НАЧИНАЛИ КАК СПАСАТЕЛЬНУЮ ОПЕРАЦИЮ»

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ АКТИВНО ПРИВЛЕКАЕТ СТРОИТЕЛЕЙ. ТОЛЬКО ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД В ОБЛАСТИ ВЫВЕДЕНО В ПРОДАЖУ БОЛЕЕ 1 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ. ЧТО ИНТЕРЕСУЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ТЕРРИТОРИЯХ ЗА КАД, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ НИКОЛАЮ ВОЛКОВУ РАССКАЗАЛ ВИКТОР ОСОКИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ O2 DEVELOPMENT.

BUSINESS GUIDE: Вы реализуете большой проект в районе станции метро «Девяткино». Чем интересна эта локация?

ВИКТОР ОСОКИН: Конкуренция в Девяткино достаточно высокая. Здесь сейчас представлены все крупнейшие застройщики, да и не крупнейшие тоже. Я считаю, что для потребителя это большой плюс — у него есть выбор, застройщики за него борются и делают более интересные предложения. К таким предложениям я отношу в первую очередь жилье с отделкой. Еще три-пять лет назад в городе подобных предложений были единицы, сейчас же их множество, причем, с разным качеством, разной начинкой. Кроме того, теперь девелоперы начинают конкурировать за счет окружающей инфраструктуры. Застройщики начинают заниматься ею не в последнюю очередь, а по мере продвижения проекта, так как понимают, что это важный фактор при принятии решения о покупке квартиры.

При принятии решения о покупке жилья экономкласса люди прежде всего смотрят на две вещи: на стоимость жилья и на расстояние до метро. Все остальные критерии меркнут по сравнению с этими. Транспортная доступность — один из главных факторов принятия решения. Другое дело, что и этот фактор можно «перебить» ценой, сделав недорогое жилье в 30–50 км от города. Пока в Петербурге подобных проектов нет, но пример Московской области говорит, что такое вполне возможно.

BG: Насколько меняется квартирография в связи с конкуренцией?

В. О.: Здесь все диктует рынок. Понятно, что застройщику проще сделать большое количество трехкомнатных квартир. Но в экономклассе они просто не будут востребованы. А какой застройщик в здравом уме будет строить то жилье, которое не продается?

Но рынок растет, 90% граждан хотят улучшить свои жилищные условия. У нас есть интересное наблюдение: когда мы начинали проект «Самое сердце», нас консультировали маркетологи, которые предлагали квартирограммы, ориентированные в основном на небольшие квартиры. И в итоге их прогноз не сбился. Получилось, что на стадии котлована у нас скупил все двух- и трехкомнатные квартиры. И все оставшееся время мы торговали однокомнатными квартирами и студиями. А, к примеру, в Мурино ситуация обратная: за несколько месяцев продаж у нас продано всего несколько трехкомнатных квартир, зато активно продаются небольшие квартиры.

Район Мурино-Девяткино сейчас вообще крайне интересен. Еще три-четыре года назад здесь в основном покупали квартиры по одной причине — потому что тут дешево. Да и застройщики присматривались к району, взвешивали — входить в проекты или нет. Но сейчас здесь реализуется мно-



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

го новых красивых проектов, с хорошей инфраструктурой, с магазинами, садиками, школами, поликлиниками. Так что, полагаю, через некоторое время район станет достаточно престижным. Например, в нашем квартале мы намеренно говорим о дополнительных преимуществах, которые получат его будущие жители. Мы в своем проекте предлагаем больше привлекательных факторов, нежели только низкая цена и близость от метро.

BG: Какие, например?

В. О.: Например, экологичность. «Зеленое» строительство только вступило на территорию России, и мы решили занять эту нишу. Всегда выгодно быть в числе первых, через 15–20 лет устойчивое экологическое строительство станет нормой, этим никого нельзя будет удивить. Сейчас нами уже интересуются как экспертами в этом направлении. Да и нас «зеленое» строительство тоже увлекло: к концу года планируем получить международный экологический сертификат BREEAM, подтверждающий экологичность нашего проекта «Силы природы».

BG: Почему именно BREEAM, а не LEED или отечественный аналог?

В. О.: BREEAM — система сертификации английского происхождения, которая позволяет оценивать экологичность объекта с учетом особенностей местного законодательства, экономики и климата, в этом отношении она несколько удобнее, чем LEED. Отечественным аналогам пока не хватает системности, есть много разных, но все они уделяют внимание какому-то одному аспекту или группе аспектов. Да, пока это сырой продукт, но работа идет, и мы тоже хотим быть к ней причастны — в этом месяце вступили в Совет по экологическому строительству — наши экологи будут принимать участие в его деятельности. Так что

если появится российский стандарт международного уровня, мы первые об этом узнаем. И, возможно, даже сертифицируем один из наших домов — в «Силах природы» их 16.

BG: Многие эксперты говорят о наступлении стагнации на рынке недвижимости. Вы согласны с такой оценкой?

В. О.: Если судить по нашим продажам, кризиса и стагнации нет, мы держимся на уровне результатов прошлого года. Понятно, что летом происходит традиционный спад продаж, но он не больше, чем в прошлом году.

Другой вопрос, что на сегодняшний момент потребителю сложно разобраться в ситуации на рынке. Раньше все было просто: есть несколько крупных компаний, они все строили более или менее похожие проекты. Сейчас все по-другому. У каждой компании есть свои концепции, подходы к строительству жилья, разные схемы оплаты. Так что человеку есть над чем подумать. Появилось много дополнительных опций, которые надо оценить, сравнить... В итоге на сегодняшнем рынке увеличилась роль продавца. Уже недостаточно просто сказать: «Покупай только у нас, а если не нравится, то свободен». Необходимо подробно и качественно рассказать о проекте, о его преимуществах. И только тогда покупатель примет решение. Плюс ко всему застройщик должен внимательно отслеживать рынок и предлагать все новые дополнительные возможности, которые могут заинтересовать покупателя. К примеру, в своем проекте «Силы природы» мы сейчас выводим на рынок квартиры с чистовой отделкой, а вскоре и с мебелью. Такого предложения на рынке практически нет. Сейчас, по нашему мнению, это абсолютно обоснованный и востребованный продукт.

Застройщик имеет возможность привлечь к мебелировке профессионалов (дизайнеров, отделочников, поставщиков мебели) и за счет этого порождать лаконичные и правильные решения. И цена подобных решений за счет массовости будет для потребителя гораздо меньше, чем если бы он делал все сам.

Это европейский опыт передачи квартиры с мебелировкой, но, полагаю, в России он тоже приживется. Главное преимущество: человек, покупая квартиру, твердо знает сумму, которую он потратит на покупку. Наша цель сделать так, чтобы человек получал уже законченный продукт. Кроме того, покупатель не переезжает в дом с постоянно идущим у соседей ремонтом, который может завершиться и через два, и через три, и пять лет... А это тоже имеет большое значение для новоселов.

BG: Насколько востребован этот продукт — квартиры с мебелью?

В. О.: Квартиры с отделкой мы уже начали продавать — с 1 августа, с мебелью — чуть

позже, так что пока итогов подвести не получится. Но все фокус-группы говорят о том, что квартиры с отделкой и мебелью будут востребованы. По нашим опросам, примерно пятая часть всех покупателей готова купить подобное жилье.

BG: Известная проблема областных строек — это инженерная инфраструктура. У вас такие проблемы возникают?

В. О.: Нет. По каждой из сетей выбраны свои решения. Так, в частности, для системы канализации мы выбрали решение строить локальные очистные сооружения. Да, это выйдет дороже, но зато мы уверены, что наш комплекс будет своевременно подключен и не будет наносить урон окружающей среде.

BG: Вы реализуете проекты через жилищный кооператив, а не через договор долевого участия. С чем связано такое решение?

В. О.: По жилому комплексу «Самое сердце» в Пушкине это было единственно возможное решение. Что касается «Сил природы», это уже осознанный выбор. Обе формы одинаково законны, но ЖСК более гибко, например, есть возможность предоставлять покупателям более разнообразные рассрочки и отсрочки платежей. В том числе и уже после сдачи дома. Он позволяет покупателю уже заехать и жить в квартире, продолжая за нее платить. По договору ДДУ это невозможно. Второе: кооператив является формой реализации проекта и не позволяет использовать средства покупателей на другие цели, кроме как на строительство дома. Все достаточно понятно и прозрачно. В планах еще одно ноу-хау: нотариальное заверение реестра пайщиков, чтобы повысить надежность и гарантировать отсутствие двойных продаж.

BG: Строительство ЖК «Самое сердце» в Пушкине практически завершено. Как оцениваете первый опыт?

В. О.: Первый проект в Пушкине мы начинали как некоторую спасательную операцию. Был недострой, у которого в течение трех-пяти лет ничего не происходило. В результате был риск появления обманутых дольщиков. К решению этой проблемы привлекли нас. В итоге получился достаточно интересный проект, нам удалось разрешить все проблемы. Это был хороший опыт.

На рынке мы достаточно давно, но до последнего времени занимались в основном подрядной и генподрядной деятельностью при строительстве как социальной, так и коммерческой недвижимости. В определенный момент мы поняли, что уже набрали достаточно компетенции для того, чтобы реализовать себя как самостоятельный застройщик. Вышли на рынок, приобрели участки земли, разработали проекты, начали строить. Сейчас продолжаем формировать свой земельный банк — ищем новые проекты. ■