

ДРУГОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

ИНТЕРЕС ПЕТЕРБУРЖЦЕВ К ЗАГОРОДНОМУ ЖИЛЬЮ ПОСТОЯННО РАСТЕТ. О ТЕНДЕНЦИЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ «ПЕТРОСТИЛЬ» МИХАИЛ БЕЛЕНИЦКИЙ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Какие изменения произошли на рынке за последние несколько лет?

МИХАИЛ БЕЛЕНИЦКИЙ: Загородный рынок в результате финансового кризиса 2008 года пострадал сильнее всего. Загородное жилье — это не предмет первой необходимости. Когда общая экономическая ситуация ухудшается и люди в чем-то себя ограничивают, они отказываются от покупки дома за городом. Кризис коснулся всех, в том числе и девелоперов. Больше всех, наверное, пострадали спекулянты землей, которые покупали крупные участки в расчете на последующую перепродажу. Есть девелоперы, которые серьезно занимаются подготовкой территорий, но не строительством. Эта схема в последние годы имела наибольший оборот и количество сделок. Но мы занимаемся чистым девелопментом. Не привязываемся к продажам, а исходим из бизнес-плана, который предполагает срок окончания проекта. Мы не занимаемся реализацией участков, мы продаем дома. По нашему сегменту кризис ударил ощутимо. Прошло четыре года, и рынок постепенно возрождается, но, безусловно, возвращения на позиции 2006–2007 годов ждать пока нереально. Интерес к загородному жилью постоянно растет, поскольку неизбывна тяга русского человека к собственному дому. Качество жизни там несоизмеримо выше. И чем более интенсивно застраивается город, тем больше будет людей, которые стремятся за город.

G: Какие проекты сегодня наиболее востребованы?

М. Б.: Зачастую именно кризис заставляет изменить состав продукта. Мы понимаем, что сегодня востребованы более рациональные решения. Все то, что предлагается в классе de luxe (архитектурная концепция, инженерное обеспечение, удобство планировочных решений, инфраструктура и пр.), мы сегодня должны предлагать и покупателям с не самым высоким бюджетом. При едином отношении с точки зрения качества и продуманности сегодня рынок требует уменьшения размеров — как самого дома, так и участка. Дом в 120 кв. м на участке в четыре-пять соток по цене сравним с трехкомнатной квартирой в городе, но это совсем другое качество жизни! Спроектировать такой дом значительно сложнее, чем 500–600-метровый на участке в полгектара. Но спрос есть. И если мы хотим оставаться на рынке, то должны предлагать людям такой продукт. Человек должен получить все преимущества загородной жизни, не потеряв при этом в комфорте.

G: Чем жизнь в поселке отличается от индивидуального проживания в загородном доме?

М. Б.: Многие наши покупатели уже имели загородное жилье. И они понимают преимущества жизни в поселке — грамотно организованном, технически оснащенном и обслуживаемом пространстве со всеми современными коммуникациями и удобствами. Жизнь в организованном коттеджном поселке существенно отличается от жизни в индивидуальном доме. Так же, как жить в новом доме высокого класса, построенном рядом с парком, с подземным паркингом и всеми новыми коммуникациями, лучше, чем в рассе-



ленной квартире на Мойке, какой бы ни был замечательный вид из окна. То же самое и с поселком. Когда все инженерные вопросы решены, продуманы все аспекты — от энергообеспечения до вывоза мусора, — степень комфорта, конечно, выше.

G: От чего зависит успех проекта?

М. Б.: В первую очередь это место: удобно ли туда добираться. И от попадания в аудиторию: бюджет у клиента должен совпасть с его пониманием этого места. Дом для постоянного проживания — это одно, дача — совершенно другое. Важные факторы — наличие инженерных коммуникаций, удобные планировочные решения, грамотная управляющая компания, видовые характеристики. Людям должно нравиться архитектурное решение проекта. И, конечно, компания-застройщик должна быть стабильной и надежной, со сложившейся положительной репутацией.

G: Каждый проект подразумевает свою архитектурную концепцию?

М. Б.: Безусловно. Мы работаем с архитекторами, которые имеют опыт работы с тем или иным типом жилья. У нас одновременно в работе архитекторы из разных стран: Финлян-

дии, Голландии, Канады, России. Во многом стиль определяется местом расположения участка и дальнейшим предназначением жилья: будет это дом для постоянного проживания или дача. Конечно, изучаем рынок с точки зрения популярности того или иного архитектурного стиля. Мы формируем некое техническое задание и проводим тендер между несколькими архитекторами.

G: Как быстро внедряются в строительство новые технологии?

М. Б.: Есть выраженный консерватизм рынка. Наш клиент ценит экологичность и надежность, любит два традиционных строительных материала — кирпич и дерево. Один из наших проектов — «Горки СПб» — в 2004 году мы начали с новым для рынка на тот момент материалом: ячеистым газобетоном Аегос. Нам понравились его эксплуатационные качества, мы привозили его из Эстонии. Сейчас многие используют этот материал, даже завод по производству построили. Но наш проект был первым. Не могу сказать, что мы стремились внедрять и продвигать новые технологии, у нас была задача построить дом с определенными характеристиками.

G: На что в первую очередь нужно обращать внимание, чтобы оценить качество дома?

М. Б.: На опыт застройщика. Компания, у которой это первый проект, и компания, которая строит уже шестой-седьмой поселок, имеют совершенно разный уровень опыта. Самое главное начинается после того, как дом построен. Покупая дом, мы покупаем среду и соседство. От этого зависит качество жизни, и это очень важно. Если концепция поселка предполагает открытые пространства и низкие заборы, то покупать дома в нем будут люди, разделяющие эти ценности. Если сделать трехметровые заборы между участками, то и публика будет иной. Кроме того, важно, насколько концепция поселка предполагает его развитие. Те проекты, которые мы закончили шесть-восемь лет назад, динамично развиваются — управлением проектов занимается специальная компания.

G: Что дает вашей компании активное сотрудничество с банком «Санкт-Петербург» и какие преимущества появляются у покупателей?

М. Б.: Наши партнерские отношения с одним из крупнейших региональных банков России прежде всего гарантируют сдачу объекта в срок. В конце мая мы подписали соглашение об участии банка в финансировании завершающего этапа строительных работ в коттеджном поселке класса de luxe «Медовое». Кредитная линия в размере 240 млн рублей позволит нам полностью закончить строительство поселка до конца 2012 года.

Сотрудничество с банком позволяет нам привлекать финансирование для следующих проектов и подтверждать репутацию надежного застройщика. Клиент уверен: если проект проверен специалистами и экспертами банка — значит, он стопроцентно надежен. Банку это дает клиентскую базу. Большая часть наших клиентов — бизнесмены, и их привлекает возможность получить деньги под свои проекты.

Выгоды покупателей также связаны с возможностью получения ипотечного кредита в банке «Санкт-Петербург» на наиболее привлекательных условиях. Партнерские отношения подразумевают упрощенную процедуру оформления кредита: пакет документов и сроки рассмотрения заявки минимальны.

G: Какой из проектов компании кажется вам самым удачным?

М. Б.: С эмоциональной точки зрения, самым интересным я бы назвал наш первый проект «Высокие ели». Осенью будет десять лет, как мы его начали развивать. Финансовый результат был не очень впечатляющ, но количество сопровождающих бизнес проблем было на порядок меньше, чем сейчас. Мы весь проект сделали за один год. Тогда мы занимались чистым девелопментом: проектировали, строили, продавали. Это было несоизмеримо легче. Сейчас чистый девелопмент занимает 10%, остальное время мы боремся со средой. Сегодня есть некое противостояние власти, монополистов и девелоперов. А для успешного развития рынка необходима их консолидация, цивилизованное и управляемое сотрудничество. ■