

СОЗДАВАТЬ НОВОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

О СПРОСЕ НА СОБСТВЕННЫЕ ДОМА И О ТОМ, БУДЕТ ЛИ ДОСТУПНО ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА РОССИЯН, РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПЕТРОСТИЛЬ» МАКСИМ БЕРГ. КИРА ОБУХОВА

GUIDE: Рынок загородной недвижимости — один из самых сложных, и во время кризиса он пострадал сильнее всего. Какова ситуация сейчас?

МАКСИМ БЕРГ: Рынок, конечно, стал для застройщиков намного сложнее, чем он был в 2006 или 2007 году. Тогда каждый новый проект позиционировался как «лучше прежнего», темпы роста цен были 20% в год и выше. И, конечно, девелоперам было намного легче жить. Сейчас мы иногда вообще не прогнозируем роста цен, а прогнозируем рост себестоимости, что, наверное, более реалистично. Я считаю, это правильно, потому что недвижимость — не спекулятивный бизнес, а достаточно консервативный, и здесь не должно быть резких скачков, изменений ситуации, что иногда называют «надуванием пузыря». И сейчас, после того как кризис погубил многие проекты и многие компании, оставшиеся игроки привыкли к этому достаточно сложному рынку и вполне успешно работают.

G: Что означает понятие «качество проекта»?

М. Б.: Степень его подготовленности. Перед кризисом и в начале кризиса, пока еще не все девелоперы поняли, что ситуация изменилась, продавалось очень много поселков, за которыми ничего не стояло, кроме земельного участка и рекламы. А рынок загородной недвижимости — очень непростой, часто подготовка проекта занимает годы. Это и изыскания, и проектирование, и согласования. Для того чтобы сделать проект качественным, требуется и время, и знания, и профессиональные навыки очень многих людей.

G: С какими проблемами чаще всего приходится сталкиваться при подготовке проектов? Обычно все девелоперы жалуются на транспортную составляющую и проблемы с инженерными сетями.

М. Б.: Это очень большая проблема именно в нашей стране, потому что никто этими вопросами не занимается, кроме девелоперов. И, например, в нашем проекте «Близкое» мы с другими девелоперами строим сами очистные сооружения для всего поселка «Мистолово», прокладываем сети канализации, делаем дорогу. Должен сказать, это очень накладно. И это, естественно, закладывается в стоимость будущего жилья — других источников финансирования у нас нет.

G: Кто в дальнейшем оплачивает эксплуатацию инфраструктуры?

М. Б.: Дальше инфраструктурные объекты передаются в муниципальную собственность, и эксплуатация переходит в их зону ответственности. Наша же ответственность ограничивается нашим земельным участком.

G: Как вы решаете проблемы социальной инфраструктуры? Ведь часто именно отсутствие детских садов, школ, магазинов отталкивает покупателей жилья.

М. Б.: Эту проблему мы вынуждены решать сами, то есть все, как обычно. Если необходимо создание детского сада, то мы



пытаемся улучшить ситуацию либо с помощью транспорта, либо создаем необходимую инфраструктуру. К примеру, в «Близком» мы строим детский сад и здание, в котором будет еще и магазин. Мы знаем, что делают наши коллеги, они тоже строят детсады и социальные объекты, возникает некая кооперация между поселками. Но мы всегда упираемся в вопрос окупаемости этих объектов. Ее добиться практически невозможно — это следует уже из самого понятия социальных объектов. Поэтому в западных странах подобными вопросами занимается государство. У нас иногда его приходится подталкивать — например, мы знаем, что поблизости от нашего поселка должна быть по Генплану школа, поэтому мы пытаемся добиться исполнения Генплана.

G: Как вы можете охарактеризовать сегодняшний спрос на загородную недвижимость? Каким объектам отдают предпочтение покупатели?

М. Б.: Это очень нестабильная категория — спрос населения. Например, в прошлом году, когда мы выводили проект «Близкое», был какой-то невероятный всплеск

интереса к таунхаусам. Мы продали больше 60 лотов, и половина из них были именно таунхаусы

G: Чем вы можете объяснить такой интерес?

М. Б.: Понимаете, таунхаус — это некий компромиссный вариант между городскими привычками и загородным образом жизни. Ты живешь в доме со всеми городскими удобствами, но при этом у тебя нет соседей сверху и снизу, есть небольшой собственный участок, и это все-таки ближайший пригород. Сейчас проектов поселков, включающих таунхаусы, очень много. Но это как раз и приводит к тому, что спрос на такую недвижимость снижается — предложение велико, люди начинают раздумывать, выбирать, покупают меньше в каждом отдельном проекте. Поэтому нам с нашей позиции очень трудно оценивать, тем более — прогнозировать спрос.

G: Вы всегда позиционировали себя как компания, строящая элитное жилье...

М. Б.: Мы долгие годы, лет, наверное, пятнадцать строили исключительно дорогостоящую недвижимость. Работали не

только как девелоперы, но выступали еще и как подрядчики — строили индивидуальные дома на заказ и продолжаем это делать до сих пор. Потом мы решили, что надо немного диверсифицировать деятельность. Нам всегда хотелось создавать тот же самый продукт, но делать его более доступным. То, что мы сейчас строим в «Близком», это примерно то же, что мы предлагаем в «Медовом», но участки и дома поменьше, поэтому и цены ниже. Дополнительные сервисы схожи — мы пытаемся создать тот же уровень жизни, что в классе дорогостоящей недвижимости, но по более доступной цене.

Наша загородная недвижимость долгое время делилась по зонам: на расстоянии до 30 км от города строилось загородное жилье для постоянного проживания, 30–70 км — были скорее поселки для проведения уикендов, больше 100 км — дачное жилье.

G: Сохраняется ли это деление сейчас?

М. Б.: Да, это деление сохраняется, но дорожная инфраструктура начинает меняться. Соответственно, меняется и отношение к загородной недвижимости. Как пример: строится новое Приозерское шоссе — практически до Орехово дорога очень хорошая, по ней можно проехать без всяких проблем. А это 40 км от города. Сейчас границы города расширяются, в том числе и благодаря развитию дорожной инфраструктуры, поэтому деление становится все более условным.

G: Планируете выводить на рынок новые проекты?

М. Б.: Планируем и ведем работу, но пока не готовы анонсировать. Мы готовим и дачные проекты, и в городе — собираемся реконструировать особняк на Галерной, 15: сейчас определяемся с концепцией, важно понять, что там возможно сделать, что нет. В нынешних политических условиях у застройщика не так много возможностей что-либо менять. Проблема в том, что это здание внутри очень эклектичное, малофункциональное. В советские времена в нем находились коммунальные квартиры, которые мы расселили.

G: Если около десяти лет назад загородное жилье было на пике моды, то сейчас интерес к нему снизился. Чем это объясняется и может ли ситуация измениться?

М. Б.: Транспортная инфраструктура — все зависит от нее. Вот у меня знакомые иностранцы всегда спрашивают: «У вас же столько пустующей земли, почему вы все скупиваетесь в крупных городах?» Они, приезжая в Россию, недоумевают: «У вас такие территории, что каждый мог бы иметь свой собственный дом, а вы живете в этих огромных двадцатипятиэтажках!» А у нас попросту нет дорог, чтобы доехать до своих домов. Но в последнее время ситуация улучшается, появилась кольцевая дорога, строится Приозерское шоссе, будет Западный скоростной диаметр — вроде быстро его строят. И когда изменится ситуация с транспортом, изменится и отношение к загородной недвижимости. ■