

БЫТЬ В ЦЕНТРЕ ЖИЗНИ

СКАНДИНАВСКИЙ ДИЗАЙН ПРАВИТСЯ НЕ ВСЕМ, НО ФИНСКАЯ КОМПАНИЯ ДОЛЖНА ПРЕДЛАГАТЬ КЛИЕНТАМ ЕВРОПЕЙСКИЙ ПРОДУКТ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ, ГДЕ ОНА РАБОТАЕТ. ЭТО ХОРОШО, КОГДА ВСЕ СТРОЯТ ПО-РАЗНОМУ И ПОКУПАТЕЛЬ МОЖЕТ ВЫБИРАТЬ, УВЕРЕНА ПРЕЗИДЕНТ КОНЦЕРНА EKE GROUP РИИТТА ЭКЕНГРЕН. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

GUIDE: Чем интересен петербургский рынок финским строительным компаниям?

РИИТТА ЭКЕНГРЕН: Петербург очень близок к Финляндии географически, при этом его население сопоставимо с населением всей Финляндии. То есть это очень большой рынок в непосредственной близости от основного места нашей деятельности. У нас семейная компания, ее создал мой отец Бертель Экенгрэн, и с вашей страной мы начали работать еще при Советском Союзе, в 1976 году. Я росла в доме, где многое было связано с Россией, можно сказать, я с ней выросла. Поэтому желание продолжать работать в России для нас естественно, это одна из наших основных стратегий. И мне нравится ваш прекрасный город, я чувствую себя здесь как дома.

G: Поэтому вы не ушли, когда в 2014 году многие финские компании закрыли свой бизнес в России?

P. Э: Это одна из причин. Папа хорошо знал Россию, и это был далеко не первый кризис, который мы проходили вместе с вами. Мы знаем, что в России периодически случаются политические и экономические кризисы, спокойно к этому относимся и продолжаем работать. Кроме того, уходить с рынка в тот момент, когда рынок находится в самой низкой точке, не мудро — потери будут максимальными.

G: Что именно компания строила в СССР?

P. Э: У нас было более сотни проектов. В их числе — центр проектирования и испытаний автомобилей для АвтоВАЗа в Тольятти, экспериментальный завод генной инженерии по производству интерферона в Москве (под ключ, включая поставки оборудования) и даже лабораторных мышей!), Новоталлинский порт, Гомельский машиностроительный завод, жилые поселки и подстанции для газопровода Уренгой — Ужгород. Папа эти проекты просто обожал! Работали в Сибири и на Волге, в Прибалтике, в Казахстане и на Украине...

G: А сейчас — только Петербург. Не хотите расширить географию?

P. Э: Пока еще много возможностей для роста и развития в Петербурге, будем фокусироваться на этом рынке. Кроме

того, надо понимать, что в советское время компания работала по государственным контрактам, а сейчас мы должны инвестировать собственные средства. Недвижимость — достаточно капиталоемкий бизнес, поэтому в нынешней России мы не можем расти такими темпами, как в СССР.

G: Вернемся к кризисам. В 2009 году вы сдали бизнес-центр «Пулково Скай». Как удалось не только завершить строительство, но и наполнить его арендаторами?

P. Э: Проект был правильно структурирован, мы получили банковское финансирование — то есть проблем с деньгами не было. Но ситуация с бизнесом складывалась трагически: все предварительные договоры аренды были расторгнуты. Нам пришлось принять «антикризисное» решение: открыть лишь одну из трех башен и начать отделку с самых маленьких офисных помещений, которые готовы были арендовать небольшие компании. Так мы и заполняли бизнес-центр: сначала отдельные офисы, потом этажи, потом башни. Кстати, у меня создалось впечатление, что правительство Петербурга в тот момент старалось поддерживать инвесторов: у нас не было никаких проблем с государственными органами.

G: А как вообще власти влияют на ваш бизнес?

P. Э: Мы чувствовали и чувствуем поддержку со стороны руководителей районов, в которых работаем, — Василеостровского и Центрального. К нам очень позитивно относятся. Но разочаровывает бурная законодательная и нормативная деятельность в России и Петербурге: с каждым годом пожарные, градостроительные и другие нормы становятся все жестче и жестче. В чем-то это правильно, что-то нам кажется лишним, однако работать в условиях, когда все очень быстро меняется, невероятно сложно.

G: В советское время было проще?

P. Э: Сложно сравнивать то, что есть сейчас, с тем, что было. Но уже тогда требования к станциям по водоочистке были более жесткими, чем в Финляндии. Финские проекты приходилось адаптировать.

G: Что приходится адаптировать сейчас?

P. Э: Нормативы различаются и сейчас. Например, в Финляндии и Евросоюзе очень высокие требования к энергоэффективности зданий. В России они не такие жесткие, но нормативы по инсоляции и КЕО (коэффициент естественной освещенности), пожарные нормы выше, чем у нас. Кроме того, мы работаем в историческом центре Петербурга, где существуют жесткие законодательные ограничения по строительству. Такого в Финляндии, конечно, нет. Однако мы с пониманием и одобрением относимся к тому, что город пытается защитить свое историческое наследие от новой застройки, которая нарушала бы его гармоничность.

G: Насколько отличаются проекты в России и Финляндии; есть ли какие-то опции, присущие только финскому жилью?

P. Э: В первую очередь разница касается планировок. У нас они открытые: кухня объединена с гостиной, чтобы было место, где вся семья может собираться и проводить время. Еще мы обязательно строим кладовые для хранения вещей, чтобы люди не держали все на балконах, как это часто бывает в России. Балконы у нас просторные и широкие — на них можно поставить стол, стулья, цветы. Причем обязательно застекленные и с возможностью складывать остекление в хорошую погоду и легко его ставить обратно — погода все-таки не слишком часто бывает хорошей.

Мы хотим, чтобы будущие жильцы чувствовали, что живут в доме, построенном финской компанией, в скандинавском стиле, с европейским качеством. Мы строим здесь так же, как у себя в Финляндии. Впрочем, специально для российских покупателей создали квартиры с мастер-спальнями. Это скорее американский стандарт: главная спальня (как правило, родительская) со своей ванной комнатой.

G: Насколько жилье, построенное финскими девелоперами, востребовано у петербургских покупателей?

P. Э: Мы не так давно занимаемся жилищным строительством на петербургском рынке, нас знают как застройщика офисной недвижимости. «Две эпохи» на Васильевском острове — наш первый жилой

проект. Но те финские компании, которые давно работают на петербургском рынке, на мой взгляд, зарекомендовали себя очень хорошо. Однако все зависит от конкретного объекта. Мы очень стараемся завоевать доверие покупателей — когда занимаешься жилищным строительством, это очень важно. Тем более что у нас компания семейная. Она называется EKE от фамилии Экенгрэн. Так что репутация EKE Group — это моя личная репутация.

G: В этом году EKE Group приобрела участок на Лиговском проспекте, что планируется сделать там?

P. Э: Мы проектируем строительство жилого комплекса. Нас вдохновляет это место, поскольку оно обладает богатой историей: там до революции располагался завод Франца Сан-Галли, который первым в Европе придумал и запатентовал чугунные радиаторы центрального отопления.

G: Это как-то отразится на концепции?

P. Э: Жилой комплекс будет частично в стиле лофт. Будет организован музей Сан-Галли, мы уже собираем и покупаем на аукционах товары, которые производились на заводе, и фотографируем материалы из архивов. Кроме того, у нас есть традиция (и ЖК «Сан-Галли» не станет исключением): если мы строим дом в каком-то историческом месте, мы посвящаем ему книгу и дарим ее покупателям квартир, они должны знать историю того места, в котором собираются жить. И еще мы собираемся на достаточно большой территории участка организовать зеленую зону отдыха для жильцов. И люди, которые будут жить практически в самом центре, смогут быть ближе к природе. Это тоже важно: быть в центре жизни, но при этом в тихом и спокойном месте.

G: Что нужно иностранным компаниям, чтобы быть успешными в России?

P. Э: Понимание России и фокус на ней. Надо быть внимательным к ситуации на рынке, быстрым в принятии решений, готовым к изменениям стратегии. Как и для других рынков, важно предлагать тот продукт или услугу, которые действительно нужны россиянам. И не надо слишком бояться! ■