

# «Мы видим огромный потенциал в Туапсинском районе»

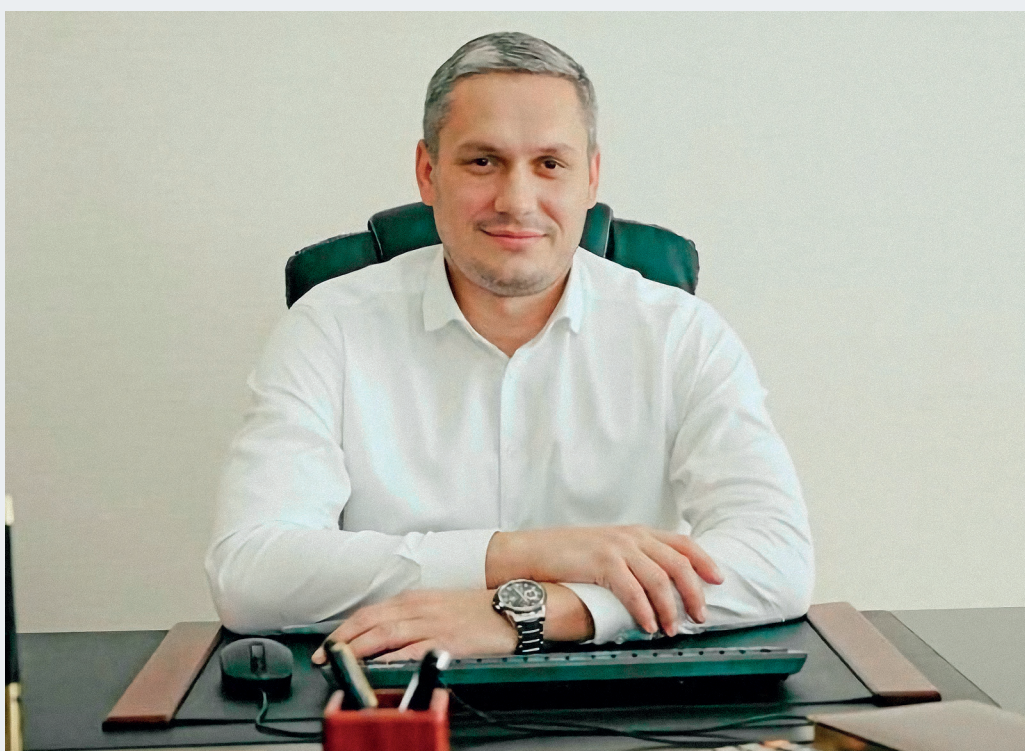
Генеральный директор «Марко Поло Девелопмент» Максим Ясенецкий рассказал о подходе компании к строительству курортного жилья

— ЖК «Море Парк», который вы строите, стал одним из первых в формате курортного жилья в Туапсинском районе. Чем этот проект был для вас привлекателен?

— До этого я уже работал над крупными девелоперскими проектами по всему Краснодарскому краю. Но кризис 2014 года пережили не все компании — многие ушли с рынка, и перед нашей командой встал вопрос, что делать дальше. Мы выбрали морское направление, нашли земельный участок и решили построить там курортную недвижимость. Она более привлекательна с точки зрения того, что люди могут приезжать в сезон отдыхать, а в остальное время — сдавать ее и зарабатывать. Спрос на такие квадратные метры всегда был, и цена реализации в этом сегменте всегда довольно высокая. На эти факторы мы и обращали внимание, когда выбирали новое направление. Изначально рассматривали несколько площадок, но остановились на участке в поселке Ольгинка в Туапсинском районе, потому что он видовой — отсюда открывается отличный вид на горы и море, а земля обеспечена всеми инженерными коммуникациями. Строительство ведется в соответствии с ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве», так что мы сразу готовили полный пакет документов.

— Когда говорят о курортной недвижимости, то в основном речь идет о Геленджике, Анапе или Сочи. Почему вы выбрали именно Туапсинский район?

— Причин множество. Так сложилось, что этот район является спутником Сочи и находится на пути в этот курорт. По этой причине многие застройщики обычно не рассматривали его как площадку для реализации проектов. Кроме того, в Туапсе нет своего аэропорта. Отчасти это нас и привлекло — практически полное отсутствие конкуренции в этом направлении. Ближайшие курортные города — Сочи и Геленджик — расположены в 100–150 километрах. Да, мы были первые на рынке курортной недвижимости в Туапсинском районе, нам многое пришлось сделать — сформировать участок, подготовить проект. Тогда никто не мог понять, почему мы выбрали именно Ольгинку. Но нас привлекали удивительные климатические условия, природа, соседство охраняемого заказника, чистейшая бухта. На самом деле, в районе намного больше пляжей, чем в Геленджике и Сочи, и все они в летний сезон полны людей. А предложений в сфере курортной недвижимости практически не было. Словом, мы увидели, что у Туапсинского района огромный потенциал. По его территории можно ездить все лето, и не успеть объехать



всех достопримечательностей и красот. В каждом поселке здесь есть пансионат, где можно пройти лечение не хуже, чем в Кавказских минеральных водах. И все это находится в близости от нашего жилого комплекса. В результате спрос на наше жилье вполне оправдал наши ожидания.

— Кто покупает жилье — москвичи, сибиряки или местные жители?

— Мы понимали, как устроен рынок недвижимости на черноморском побережье, но точно не знали, кто именно приедет к нам. Начинать мы

и Санкт-Петербурга, а также с севера и востока страны. Местных меньше всего, потому что жители Краснодара, как правило, не рассматривают покупку жилья на побережье. И мы не рассматриваем Краснодар как рынок. Возраст наших покупателей в среднем 34–45 лет, у них уже есть квартира, машина, дача и свободные средства для того, чтобы приобрести жилье на побережье. Кто-то просто вкладывает имеющиеся средства, чтобы еще и получить возможность отдохнуть у моря. Кто-то покупает, чтобы сдавать жилье в сезон и зарабатывать. Но все это

стоит 56 тыс. руб., а у нас ненамного выше — 65–67 тыс. руб. Это притом, что курортная недвижимость всегда дороже. По оценке консалтинговой компании, Mason Group цены на этапе ввода нашего комплекса будут варьироваться от 82 до 85 тыс. руб. за квадратный метр. Кроме того, не стоит забывать про изменения в ФЗ №214, которые вступят в силу с 1 июля 2019 года и неизбежно приведут к удорожанию недвижимости. С одной стороны, мы приветствуем эти изменения, поскольку они защищают интересы дольщиков. Мы тоже

таких примеров еще немного. Оправдывает ли себя такой подход?

— Конечно, мы изучали эту практику в других странах и сейчас разрабатываем систему, при которой управляющая компания будет сдавать жилье в аренду, получать средства, платить налоги, а оставшуюся прибыль передавать собственнику. Уже сейчас есть понимание, что благодаря такому подходу человек сможет полностью окупить свою квартиру за 5–7 лет. Поскольку это курортное жилье, то все относится к этому нормально — понимают, что кто-то будет сдавать. Некоторые покупают у нас целые этажи, чтобы впоследствии оборудовать там мини-отель. Этот рынок сейчас достаточно развит, мы смотрели аналогичные примеры в Турции и Болгарии и учитывали все эти нюансы еще на этапе проектирования жилого комплекса. Например, предусмотрели парковочные места как для жильцов, так и для гостей.

Первая очередь ЖК «Море Парк» планируется к сдаче в декабре 2020 года. У нас нет литературы, и все пять секций дома будут вводиться в строй одновременно. На крыше мы предусмотрели восемь пентхаусов, также будет атриум с фитнес-залом и полукрытый подземный паркинг — причем с лифтом, так что оттуда можно будет сразу подняться в пентхаус. Разумеется, предусмотрены коммерческие помещения, так что все необходимое для жизни будет рядом.

— Планирует ли компания и дальше заниматься строительством курортной недвижимости?

— Прямо сейчас мы готовим эскизный проект второй очереди жилого комплекса и согласовываем его с администрацией района. Хотел бы отметить, что глава района Анатолий Русин — очень компетентный руководитель, мы с ним всегда на связи, что позволяет оперативно решать любые возникающие вопросы. И это одна из причин того, почему мы планируем и дальше работать в Туапсинском районе. Да, цена реализации квартир тут чуть ниже, чем в Сочи, но зато здесь можно заниматься более интересными проектами. Не «втыкать» дома в плотную городскую застройку, а создавать комфортные условия для жизни у моря. Наш лозунг — «Живи среди пейзажа». В районе еще много интересных площадок, которые мы также рассматриваем для строительства. Правда, с учетом нового закона, запрещающего строительство многоэтажного жилья на первой линии побережья, мы будем возводить малоэтажные поселки элитного класса. Мы видим, что свой покупатель у нас есть, и даже открытие крымского направления несколько не уменьшило интерес россиян к Краснодарскому краю.

«Первая очередь ЖК «Море Парк» планируется к сдаче в декабре 2020 года. У нас нет литературы, и все пять секций дома будут вводиться в строй одновременно»

этот проект совместно с Mason Group, специалисты которой многое помогли нам понять о том, как продвигать и продавать свою недвижимость. Можно сказать, что вместе с этой компанией мы стали первопроходцами на этом рынке. Первый наш настоящий клиент был с Камчатки — он прилетел одним днем с пересадкой через Москву, увидел всю эту панораму, подписал документы и улетел. Поэтому можно сказать, что контингент наших клиентов — это люди, которые хотят видеть больше солнца и природы. Географически он простирается от Камчатки до Калининграда. Очень много покупателей из Москвы

состоявшиеся зрелые люди. Для людей в возрасте очень важна хорошая экология и климат. Они хотят остаток жизни прожить с видом на море.

70 % покупок совершаются в ипотеку, что я связываю с ее высокой доступностью в последние пару лет. Кроме того, мы работаем с ПАО Сбербанк, что также позволяет предлагать людям привлекательные условия. Кстати, мы уже запланировали строительство второй очереди ЖК «Море Парк», поскольку видим стабильно высокий спрос. Но цены, скорее всего, будем поднимать вслед за рынком. Ведь в Краснодаре уже сейчас квадратный метр жилья в среднем

страхует все свои сделки в «Фонде защиты прав граждан-участников долевого строительства» и вообще неукоснительно соблюдает законодательство и регулярно проходит проверки всех надзорных органов. С другой стороны, переход на эскроу-счета вынудит девелоперов полностью переходить на проектное банковское финансирование, и, чтобы новая система взаимоотношений заработала как нужно, понадобится какое-то время.

— Покупка курортного жилья для получения инвестиционного дохода — частая практика зарубежом, но у нас