«ПОСЛЕ „БАЛТИЙСКОЙ ЖЕМЧУЖИНЫ“ БУДУТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

ПРЕДСТОЯЩИЙ ЗАСТРОЙЩИКАМ ПЕРЕХОД НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ БУДОРАЖИТ РЫНОК С ПРОШЛОГО ГОДА. ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА» АСЯ ЛЕВНЕВА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ, КАК КОМПАНИЯ ГОТОВИТСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ.

G: Как бы вы сегодня оценили ситуацию на рынке жилья?

АСЯ ЛЕВНЕВА: Сегодня спросом на рынке недвижимости правят не низкая цена и станция метро под окнами, а экология местоположения, продуманные планировки и качественные технологии строительства. Спрос покупателя смещается в сторону жилья высокого класса с развитой инфраструктурой и комфортной жилой средой. Я считаю эту тенденцию положительной для развития города. Слабые игроки уходят с рынка, и это вполне закономерный, хоть и болезненный процесс революционных преобразований строительной отрасли.

G: Насколько грядущие законодательные изменения могут повлиять на работу вашей компании?

А. Л.: Понятно, что мы, как и все, будем работать по закону. Но проблем у нас не возникнет. Работа с эскроу-счетами предполагает проектное финансирование, а мы в нем не нуждаемся. У нас высокие темпы продаж и стабильное финансирование: наши китайские акционеры инвестируют в проект с 2005 года, и даже после перехода на новые правила работы мы не планируем брать кредиты у российских банков. Именно поэтому мы можем позволить себе, например, продавать жилье на более поздних этапах реализации. Наш первый объект мы начали продавать, когда уже была завершена коробка.

G: С чем связана такая стратегия?

А. Л.: Мы на тот момент были новым игроком на рынке, и чтобы люди не считали свои инвестиции рискованными, не боялись, что мы соберем деньги и улетим с ними в Китай, нужно было зарекомендовать себя. Мы вообще сначала за год построили бизнес-центр, чтобы показать, что мы умеем.

Сегодня эта стратегия полностью себя оправдала и в бизнес-сегменте, так что некоторые объекты — в частности, один из строящихся корпусов квартала «Жемчужный берег» — мы будем выводить в продажу уже после получения акта ввода в эксплуатацию. Хотя по всем шести корпусам строительство ведется одновременно, и сдаваться они будут одновременно. Мы решили, что можем себе позволить один корпус оставить «на сладкое». Стабильное финансирование помогает, несмотря на сложные реалии, выполнять все заявленные обязательства четко и в срок, не отказываться от наших планов.

G: Строительство микрорайона ведется с 2005 года, окончание заявлено на 2020-й, что еще предстоит?

А. Л.: По нашим оценкам, на текущий момент проект реализован на 70%, на территории живет 20–25 тыс. человек, в планах в общей сложности — 35–40 тыс. человек. Темпы строительства примерно совпадают с темпами заселения, хотя, конечно, надо учитывать то, что мы сдаем квартиры под чистовую отделку, давая свободу самовыражения будущим жильцам. То есть жильцы появляются чуть позже, чем объект сдается в эксплуатацию.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Из жилых объектов уже реализованы «Жемчужная премьера», «Жемчужная симфония», «Жемчужный фрегат» и Duderhof Club. В первых трех кварталах комфорт-класса квартир уже практически не осталось. В малоэтажном квартале бизнес-класса Duderhof Club продажи еще идут: они стартовали ближе к сроку сдачи, поэтому на реализацию премиальной недвижимости нужно больше времени.

В 2019 году выпущены в продажу два ЖК комфорт-класса: «Жемчужный каскад» (две очереди, в первой продано около 30% квартир, вторую запустили в продажу 15 февраля 2019 года) и «Жемчужная гавань» (продажи открыты с 1 марта 2019 года). В этом году сдается ЖК «Жемчужный берег», в котором будет жилье разного уровня комфорта: три дома комфорт-класса и три — класса «престиж».

Хочу отметить, что мы не просто строим жилье, а создаем среду для жизни: большие рекреационные зоны, детские и спортивные площадки, паркинги со спуском на лифте с жилого этажа (что позволяет сохранять дворы для прогулок).

G: Насколько инфраструктура поспевает за заселением?

А. Л.: Инфраструктуру мы обеспечиваем даже быстрее, чем заселяем жильцов. Мы заранее строим дороги и прокладываем инженерные сети — это и нам помогает правильно осуществлять строительство на территории. Все делается с большим опережением. На объектах, которые только-только начали строиться, мы уже в этом году закончим обустройство дорожных и инженерных сетей. Дома еще будут строиться, а дороги и сети уже будут готовы. Построено уже десять из шестнадцати дорог в рамках инвестиционных обязательств перед городом, в 2019 году мы завершим строительство еще четырех дорог. Статус проекта у воды накладывает и дополнительные инвестиционные обязательства по строительству мостов и укреплению набережных. Мы укрепили уже четыре набережные, предусмотренные ППТ, а мост имени Ахмада Кадырова построили на три года раньше срока.

G: А социальная инфраструктура?

А. Л.: Мы стараемся ее тоже создавать с опережением. Наша позиция такова: когда объект готов, должно быть готово и то, что вокруг. Уже построены две школы и четыре детских сада, все с бассейнами. В ближайшее время приступим к строительству пятого детского сада — последнего из наших инвестиционных обязательств. Еще одну школу и два детсада должен построить город, под них мы оставляем свободную территорию.

Также в 2019 году начнем строить, наверное, самый долгожданный объект — поликлинику для детей и взрослых с пунктами неотложной медицинской помощи. Поскольку очень долго согласовывался перечень необходимого медицинского оборудования с соответствующими государственными органами, к строительству мы приступаем только сейчас, уже заключен договор строительного подряда, так что к концу 2020 года поликлинику мы построим, как и указано в наших инвестиционных обязательствах.

G: Кроме всего перечисленного, есть еще коммерческая составляющая…

А. Л.: Изначально в проект планировки было заложено зонирование с большим коммерческим «коридором» в центре — между жилыми кварталами. Акционерам виделось, что здесь можно создать новый коммерческий центр города. Но при реализации проекта мы пришли к выводу, что строительство такого количества коммерческих объектов экономически нецелесообразно, и, наверное, жителей «Сити» тоже не порадует.

Мы вдвое сократили количество коммерческих объектов и использовали эту территорию для создания более комфортной среды проживания: снизили плотность застройки и этажность домов, расширили зоны для прогулок и отдыха. При этом запланированное количество квадратных метров не увеличилось. Мы просто лишили себя части коммерческих территорий, но у нас их по-прежнему довольно много.

G: И что планируете строить в «коммерческих» кварталах?

А. Л.: Нам кажется, что «Жемчужная Плаза» и встроенные помещения на первых этажах ЖК, где есть все, что должно быть возле дома (магазины, аптеки, отделения банков), полностью покрывают торгово-развлекательную функцию микрорайона. Поэтому на оставшихся территориях мы видим, например, офисные помещения, в особенности коворкинговые: у нас много молодых семей, многие работают, не выходя из дома. Как вариант — бизнес-кластер, бизнес-инкубатор. Мы пока в поиске — рассматриваем как варианты самостоятельной реализации, так и варианты сотрудничества с партнерами, более опытными в той или иной сфере.

Локация позволяет рассуждать о создании гостиничных комплексов и апартаментов в их классическом варианте: хорошая экология, много зелени, выезды на ЗСД и КАД, близость Стрельны, Петергофа, аэропорта… Не VIP-отели, но для «четырех звезд» потенциал есть. По той же причине здесь могли бы быть востребованы конгрессно-выставочные объекты.

G: С локацией не все так гладко…

А. Л.: И не все зависит от нас. Мы прокладываем дороги, строим мосты и укрепляем набережные внутри микрорайона, но этого мало для комфортного передвижения жителей и гостей. Хочется, чтобы транспортная инфраструктура в Северной столице развивалась интенсивнее. Мы с нетерпением ждем появления станции метро «Петергофское шоссе». А еще — наземного экспресса, который мы учитывали в проекте еще в 2005 году.

G: Будут ли у компании другие проекты после завершения строительства «Балтийской жемчужины»?

А. Л.: У нас есть еще два участка земли на первой береговой линии Финского залива, в конце этого года мы начнем строительство двух объектов малой и средней этажности. Позиционируем их как бизнес-класс благодаря локации, видовым характеристикам и интересным планировкам (например, будут квартиры с террасами и с саунами). Все они поступят в продажу в готовом виде.

Рассматриваем и другие локации. Нам кажется, что строительством микрорайона «Балтийская жемчужина» мы обеспечили себе хорошую репутацию на рынке, и имеет смысл двигаться дальше. ■