«ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА СТРОИТЕЛЬСТВО — ЛИШЬ ОДИН ИЗ ЭТАПОВ РАБОТЫ»

ПОД ГАТЧИНОЙ НАЧАЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО КРУПНЕЙШЕГО В ЕВРОПЕ ГОРОДА-КУРОРТА GATCHINA GARDENS. ПРОЕКТОМ, ИНВЕСТИЦИИ В КОТОРЫЙ СОСТАВЯТ 210 МЛРД РУБЛЕЙ, ЗАНИМАЕТСЯ ШВЕДСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА CASTORX CAPITAL. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ГОРОДА НОВОЙ ФОРМАЦИИ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АРТЕМУ АЛДАНОВУ РАССКАЗАЛА РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА GATCHINA GARDENS НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА.

BUSINESS GUIDE: Сейчас реализуется первый этап проекта. Что уже сделано и по какому принципу строится инфраструктура проекта?

НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА: Город-курорт Gatchina Gardens — это масштабный инвестиционный девелопмент, проект комплексного устойчивого развития территорий, он расположен под Вырицей на участке площадью 620 га, в Гатчинском районе Ленинградской области. Действительно, мы уже приступили к реализации проекта, работаем на первом этапе в 100 га, первая строительная очередь — 29 га. Основа проекта — ландшафтные парки с водоемами и уникальной архитектурой, причем курортная недвижимость интегрирована в парковые пространства. Мы получили положительное заключение государственной экспертизы в полном объеме на территорию площадью 100 га. Получены все разрешения на строительство всех объектов первой очереди.

Сейчас мы начали продажи частных резиденций на территории велнес-спателера, 18 премиальных двухэтажных особняков площадью 330 кв. м с собственной частной спа-зоной, каминами, частными садами до 1500 кв. м. Оформляем декларации и готовим к продаже 15 малоэтажных, клубных жилых домов. В них будет от 4 до 32 квартир. Всего в первом этапе строительства 234 квартиры, максимальная этажность — четыре этажа при минимальной плотности застройки.

На территории первого этапа уже проделана серьезная работа по подготовке части инженерных коммуникаций, построена объездная дорога и выполнена большая часть мобилизационной подготовки, установлены платформы под строительные краны. Мы намерены завершить первый этап за два года — объекты недвижимости и вся инфраструктура должны быть готовы в 2021–2022 годах. Параллельно в 2020 году мы запускаем следующий этап строительства. С таким интервалом в год планируем идти и дальше.

Gatchina Gardens — это инвестиционная платформа, ориентированная не только на жилье, но и на работу коммерческих, туристических бизнес-кейсов. Для нас важно понимать, какую прибыль мы будем иметь после ввода объектов в эксплуатацию на протяжении долгосрочного периода, какие налоги будет формировать эта территория, сколько будет функций для отдыха и комфортной работы с учетом близости мегаполиса.

BG: Кто будет заниматься строительством?
Н. О.: Управлять строительством будет шведская строительная компания Merx Construction, это дочерняя структура кон-

церна MerxTeam. Она будет проводить технический и финансовый аудит всех этапов работ, контролировать качество и культуру строительства прежде всего. Выбор такого партнерства не случаен. MerxTeam поможет нам соответствовать строгим европейским стандартам строительства. Ключевым подрядчиком выбрана компания «УМ-67» петербургского бизнесмена Александра Шестакова. Его же Первая мебельная фабрика будет заниматься комплексной мебельной недвижимостью в наших объектах.

BG: Решены ли вопросы по инженерной подготовке?

Н. О.: Все технические условия получены, мы приступили к мероприятиям по технологическому присоединению. Вопрос подключения к сетям является одним из первоочередных, именно поэтому реализация первого этапа мы начали с инженерной подготовки. Мы построим котельные, электрическую подстанцию, заключили договоры по газоснабжению, также у нас будут собственный водоканал и очистные сооружения. Кстати, совсем недавно Департамент по недропользованию по СЗФО выдал нам лицензию на добычу артезианской воды до 2043 года. Теперь проект Gatchina Gardens обеспечен высококачественной питьевой водой, это важно, поскольку чистая вода — основа здоровья и долголетия. Ранее также нами была получена лицензия на добычу лечебной минеральной воды на территории проекта, часть ее мы планируем продавать под собственным брендом в бутылкованном виде.

BG: Сколько средств уже вложено?

Н. О.: Первый инвестиционный этап, потребует не менее 18 млрд рублей, около 1,3 млрд из них мы уже вложили. Сейчас мы используем собственные средства, но планируем привлечь проектное финансирование банка. Помимо недвижимости, проект имеет множество бизнес-портфелей, поэтому мы привлекаем в него и других инвесторов, узкопрофильных европейских операторов.

BG: Чем шведов заинтересовал данный проект?

Н. О.: Прежде всего емкостью растущего российского рынка: заходить на старте всегда интересно. Заинтересовал и отсутствием конкуренции в сегменте пригородной курортной недвижимости в южной локации мегаполиса, и в то же время уникальной локацией. Шведы — опытные бизнесмены, они увидели здесь возможность для реализации проекта, аналогов которому в России нет.

Мы находимся совсем рядом с Санкт-Петербургом, одним из самых красивых

мегаполисов мира, вторым по значимости городом нашей страны, но при этом не являемся частью его многоэтажных пригородов. В ближайшей доступности расположены аэропорт Пулково, «Экспофорум», новый деловой центр Московского района. Доехать до этих очагов деловой активности можно за 30–40 минут. С другой стороны, наш проект находится в традиционной курортной локации Вырицы, рядом с городами историко-культурного наследия «Императорского кольца». Это уникальная по своим природным и экологическим параметрам территория.

Важный момент, что Gatchina Gardens — это не просто малоэтажный город, а современный, полноценный бальнеологический курорт. На нашей территории есть кембрийские и кальцинированные глины, горизонты подземных термальных минеральных вод, которые будут использоваться в термах, грязе- и водолечебницах. Бальнеологические курорты считаются одними из самых дорогих и престижных мест для проживания в мире, их популярность постоянно растет, в то же время они выступают драйвером развития туризма и формируют прибыль в бюджете тех регионов, где они расположены.

Высокие стандарты качества инфраструктуры, которые мы заложили в проект, позволяют привлекать международных инвесторов, объекты будут востребованы как у зарубежных, так и у российских покупателей и туристов. Безусловно, жители Gatchina Gardens будут иметь определенные предпочтения, если захотят получить какие-либо оздоровительные услуги.

BG: Не боятся ваши иностранные инвесторы российских санкций?

Н. О.: Мне кажется, что бизнес старается оставаться вне политики. Наш проект долгосрочный, и определенные политические риски были учтены. В целом же Швеция — одна из стабильных партнерских стран России. Шведы умеют анализировать и ждать, они не делают в бизнесе резких движений, не подвержены эмоциям, бизнес-культура Швеции намного старше нашей, это нужно учитывать. Более того, как недавно подчеркнул президент РФ Владимир Путин, поправив своего переводчика на встрече с премьер-министром Швеции на площадке Арктического форума, шведы — это не столько партнеры, сколько друзья.

BG: Кто будет приобретателем жилой недвижимости в Gatchina Gardens?

Н. О.: Мы строим жилье премиум- и бизнес-класса. Разумеется, к этому сегменту предъявляются повышенные требования, это самая высокая планка клиентских ожиданий, которые мы обязаны оправ-

дать. Город-курорт нацелен на семейного покупателя, на тех, кто ценит комфорт и безопасность, кто устал от шумного мегаполиса, кому нужен хороший сервис, многофункциональные возможности для совместного семейного отдыха и развлечений.

В последние годы рынок наблюдает тенденцию: бизнес-класс уезжает из мегаполиса в пригороды. Современный бизнес зачастую ведется онлайн, с помощью гаджетов. И ежедневная маятниковая миграция «дом-работа, работа-дом» становится менее актуальной.

В Петербурге фактически сформирован премиальный пригород в Курортном районе города. На юге агломерации предложений для бизнес-класса гораздо меньше. Работа, отдых, лечение, образование — всем этим можно будет заниматься, не выезжая в мегаполис. В Gatchina Gardens будут проживать и топ-менеджеры крупных российских и зарубежных компаний, для которых будет очень важна близость транспортных хабов, Пулково и перспективного аэропорта в Сиверской, из-за постоянных командировок.

BG: Означает ли это, что часть недвижимости будет выкупаться корпорациями?

Н. О.: Над этим работаем. Мы планируем реализовать по корпоративным программам до 20% курортной недвижимости, на территории будут расположены деловые центры и бизнес-резиденции, велнес-спателера с деловой инфраструктурой для проведения корпоративных мероприятий, рядом «Экспофорум» и аэропорт. Нашим проектом уже заинтересовались крупные российские и зарубежные компании. Они рассматривают возможность приобретения наших жилых объектов с целью размещения своих сотрудников, это хорошая капитализация и одновременно экономия затрат на аренду с учетом нашей локации и специфики проекта.

BG: Какова сейчас стоимость ваших объектов?

Н. О.: На этапе старта проекта стоимость недвижимости начинается от 139 тыс. рублей за квадратный метр. Это очень привлекательная цена для сегментов премиум и бизнес. Разумеется, по мере готовности объекта и развития инфраструктуры стоимость будет расти. Сегодня покупатель премиальной недвижимости готов платить деньги только в случае высокой ликвидности продукта. Его интересуют функционал территории, инфраструктура, качество жизни, однородная социальная среда, локация, этажность, плотность. И это хорошо. «Рынок покупателя» заставляет девелоперов развиваться, постоянно улучшать качество своего продукта.