

«Мы исходим из идеи, что бизнес существует для человека»

Председатель совета директоров «ЮгСтройИмпериял» Станислав Николенко рассказал о приоритетах и задачах компании в 2020 году

— Ваша компания сегодня занимается исключительно комплексным освоением территорий. О важности комплексного освоения территорий в Краснодаре говорят уже давно, однако смысл, вкладываемый в это понятие, с годами менялся. Какой смысл сегодня в это вкладываете вы и как это отражается на проектах компании?

— Я уверен, что сегодня в основе любого успешного проекта стоит создание развитой внутренней инфраструктуры. Мы исходим из идеи, что бизнес существует для человека, а не человек для бизнеса. Поэтому каждый проект создается с учетом основного правила: человеку в нем должно быть по-настоящему удобно и комфортно. Конечно, в первую очередь, это соблюдение всех градостроительных нормативов. Затем благоустройство прилегающей территории для создания максимального уровня комфорта. Например, бульвар рядом с ЖК «Тургенев», где каждый сможет найти место для прогулок и уединения: для этого мы создали красивую аллею с удобными скамейками, фонтан, памятник Тургеневу — кстати, на сегодняшний день он остается единственным в Краснодарском крае, и каждый житель и гость города может присесть на скамью рядом с писателем, полюбоваться Краснодаром.

— Как деятельность застройщика в широком смысле влияет на освоение не только выделенной ему территории, но и окружающих объект улиц и кварталов?



гда и партнеры в различных направлениях, делить нечего — у каждого свой клиент. Думаю, определяющим для потенциальных покупателей становится «человеческое» отношение, когда застройщик создает жилье «как для себя» — с местами для отдыха, качественными материалами, безопасностью сделки. Например, нам удалось запустить предложение по ипотеке с ПАО Сбербанк с минимально возможной ставкой. Такого нет

Всегда будут желающие люди, во-первых, переехать в наш регион, во-вторых, сменить старое жилье на новое. И этот процесс никогда не останавливается. Генплан даст четкое понимание функционального зонирования территорий. Не только нам как застройщику, но и остальным участникам этого процесса: сетевым организациям и т.д. Для устойчивого и правильного развития территорий это важно — развитие происходит поступательно, четко, не хаотично.

Этот документ определяет основные концептуальные «каркасы». Если его утвердят и будут четко следовать, то все будет развиваться гармонично и сообща. То же с транспортным каркасом — после утвержденного генплана возможно будет развивать транспортный «гордиев» узел.

— Каковы основные проекты, которые «ЮгСтройИмпериял» планирует реализовать в 2020 году. Это больше или меньше, чем по итогам 2019 года?

— В 2019 году мы ввели в эксплуатацию 105 380 кв.м. В 2020 году планируем ввести в полтора раза больше жилья — это восемь миллионов квадратных метров (всего у нас 15 проектов). На сегодняшний день компа-

ния развивается в направлении комплексного освоения территорий, когда важную часть занимают социальные объекты «в ближайшей доступности», которые мы проектируем и строим. Например, активно идет строительство поликлиники в ЖК «Элегант», разработаны проекты детских садов и школы в комплексах «Белые Росы» и «Родные просторы»: сейчас проектная документация проходит государственную экспертизу. В компании есть четкое понимание, что для создания нетиповых актуальных проектов, где будет по-настоящему комфортно жить, необходимо использовать передовые разработки и технологии. Например, для того, чтобы построить школу и детские сады, в которых современных детям будет интересно находиться, мы провели встречу с «целевой аудиторией» — привлекли ребят с 7 до 17 лет. В итоге получили реальное видение молодого поколения, которые точно знают, чего хотят. Их обратную связь мы учтем при реализации этих и последующих соцобъектов.

— Компания инвестирует в стройки огромные средства — как она формирует источники финансирования?

— Сегодня наша компания использует три источника финансирования: это собственные средства компании. Затем это деньги дольщиков, которые мы также используем на тех объектах, которые остались в рамках ФЗ №214 прежней редакции, и это банковское финансирование (наши новые объекты по эскроу-счетом).

— Ранее вы заявляли, что, вероятно, компания расширит географию строительства и будет заходить в другие регионы. В связи с этим, чем по-вашему мнению рынок жилищного строительства Кубани отличается от рынков в других регионах? Легко ли будет компании приспосабливаться к другим реалиям?

— Чем отличается рынок, можно будет понять, когда мы туда зайдем. А по поводу того, легко ли будет компании приспосабливаться к другим реалиям — есть закон РФ, который действует на всей территории России, есть строительные нормы, своды правил. Но мы, конечно, готовы.



— Яркий пример — бульвар «Бородинский»: из фактически «пустого» места мы создали концептуальное пространство, которое стало одним из любимых мест жителей Пашковки. В подтверждение тому — почти ежедневные фото с бульвара в соцсетях: с растениями, фигурами топиари, на скамье любви. Местным жителям удобно проходить там на работу и учебу, это отличное место для прогулок с детьми и вечернего променада.

— В каких параметрах застройщики региона сейчас наиболее плотно конкурируют друг с другом? Что является определяющим для потенциальных покупателей жилья и как это может измениться в 2020 году?

— Если честно, у нас нет конкурентов. Другие застройщики — это наши коллеги, ино-

у у одного застройщика Краснодарского края. Мы добились того, что каждый может позволить себе жить в комфорте, в квартире высокого уровня, с реальными возможностями покупки.

— В 2020 власти Краснодара намерены, наконец, утвердить новый Генплан города. Каковы Ваши ожидания от этого документа, какие важные вещи должны быть в нем закреплены и определены?

— Мы прекрасно понимаем, что город Краснодар как рынок жилья будет достаточно востребован еще долгое время.

