



ЕВГЕНИЙ ПЛАВТЕНКО

«МЫ СТРОИМ ГОРОД, ЭКОНОМИКА КОТОРОГО БУДЕТ БАЗИРОВАТЬСЯ НА ТУРИЗМЕ»

О КОМПЛЕКСНОМ ПОДХОДЕ К ФОРМИРОВАНИЮ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ В ЮЖНЫХ ПРЕДМЕСТЬЯХ ПЕТЕРБУРГА, ВАЖНОСТИ БИЗНЕС-ОРИЕНТАЦИИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ НОВОГО ГОРОДА-КУОРТА, А ТАКЖЕ О ЕГО ТУРИСТИЧЕСКОМ И БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКОМ ПОТЕНЦИАЛЕ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛА НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА GATCHINA GARDENS, КОТОРЫЙ РЕАЛИЗУЕТ ШВЕДСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА CASTORX CAPITAL.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете готовность петербургского покупателя к появлению такого формата, как курортная недвижимость в рамках комплексного освоения пригородной территории?

НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА: Мне кажется, основное значение нужно придавать не столько формату курортной недвижимости или продвигаемому бренду, сколько многофункциональности и комплексности в реализации концепции качественного стиля жизни. Люди должны иметь возможность жить, работать, заниматься повседневными делами на одной территории, и при этом она должна быть привлекательной для развития инвестиционных бизнес-кейсов.

BG: А на какой бизнес-кейс ориентирован проект Gatchina Gardens?

Н. О.: Мы развиваем инвестиционную площадку, связанную с туризмом, поскольку эта локация исторически всегда являлась курортной. Микроклимат Вырицы, ионизированный воздух — здесь было бы немислимо развивать промышленные зоны. В схеме территориального планирования Ленинградской области наш проект — объект регионального значения для развития туризма. В целом мы не делаем акцент на возведении жилых домов: создавая мотивирующую городскую среду, мы меняем образ жизни, прежде всего семейной жизни. Строим город, экономика которого будет базироваться на туризме. Если строить, не задумываясь о целевом клиенте, емкости клиентского спроса, о том, какую прибыль будет приносить объект в долгосрочной перспективе после ввода в эксплуатацию, то он неизбежно станет тяжелой ношей на балансе города и налогоплательщиков, в то время как должен приносить прибыль и налоги в бюджет региона.

BG: Расскажите об экономической составляющей проекта.

Н. О.: Вне зависимости от того, какая специализация у города, его экономическая деятельность является основой основ. Проектирование должно базироваться на экономике, смотреть на город нужно прежде всего глазами экономиста. В градостроительных проектах всегда есть несколько уровней денежных потоков. Один поток — это так называемая подземная часть, инженерные сети, их инвестиционный цикл составит не меньше 49 лет.

Следующий поток связан с медийным пространством. В него входит вся рекре-

ационная часть. Помимо парков, велодорожек длиной более 18 км, дорожек для пробежек, терренкур-маршрутов, объектов культуры и спорта, в Gatchina Gardens запроектированы связанные с жизнедеятельностью города деловые центры и коммерческие объекты: рестораны, бутики, салоны красоты, фитнес-клубы и прочее. Отдельно стоит упомянуть о wellness & spa отеле международного уровня с водным центром и спа на 240–350 номеров. Вообще, то место, где мы строим Gatchina Gardens, обладает уникальным природным ресурсом для развития курортологии, здесь есть термальная вода и приближенный к максимальному значению уровень ионизации воздуха — 2,9 из 3 возможных, кембрийская голубая глина — в мировой практике ее используют в бальнеологии в медицине, а в России до сих пор ею замазывают печки. В Ленинградской области необходимо активно развивать туристический потенциал, многие страны в мире с меньшим потенциалом базируют свою экономику на туризме.

BG: Планируете ли вы привлекать международного оператора к управлению комплексом?

Н. О.: Сейчас мы находимся на этапе согласования условий, проектных решений и в ближайшее время планируем объявить о заключении соглашения. Могу сказать, что мы можем позволить себе вести переговоры с любым международным оператором, развивающим направление курортных отелей, и он будет заинтересован, поскольку наш проект соответствует самым высоким международным стандартам.

BG: Какие компании станут бизнес-резидентами Gatchina Gardens?

Н. О.: У нас заключен договор о партнерстве с компанией «Газпром профсоюз», мы предоставляем для них специальные услуги в Клубе привилегий. В будущем мы планируем заключать подобные соглашения и с другими монополистами, поскольку с ними проще вести переговоры — это удобно и решает множество задач как для них, так и для нас.

BG: А чем привлекателен проект непосредственно для представителей бизнеса?

Н. О.: Gatchina Gardens находится в комфортной зоне неподалеку от действующего аэропорта Пулково и перспективного Сиверского. Вместе с тем в этой локации у нас нет конкурентов с развитой инфраструктурой международного уровня. Я бы

сказала, что градостроительный проект Gatchina Gardens дает представителям бизнеса возможность воспользоваться инвестиционной платформой в случае, если им важно стать резидентами именно южных предместий Петербурга. Востребованной опцией для деловых кругов могут стать пригородные деловые резиденции, конференс-мероприятия высокого уровня в wellness & spa отеле, в том числе международные. Сегодня в городе-миллионнике мы ограничиваемся только «Экспофорумом», но, очевидно, этого мало. И это в принципе иной формат.

BG: Что вы можете сказать о динамике продаж?

Н. О.: С продажами у нас нет никаких проблем, поскольку Gatchina Gardens отличается от большинства проектов, представленных в городе. Наш покупатель может рассматривать для себя сразу несколько типов недвижимости: de luxe, премиум, бизнес плюс и бизнес — за счет этого мы расширяем целевую аудиторию. Первые две категории не емкие: в год таких сделок на рынке наберется несколько десятков, в отличие от сегментов бизнес и бизнес плюс, где объем покупательского спроса весомый, а переговоры более динамичные. На текущий момент в некоторых объектах первого подэтапа проекта забронировано более 86% недвижимости. Кроме того, у нас есть лист ожидания из тех клиентов, кто готов купить дорожку, после завершения строительных работ.

BG: На каком этапе сейчас находится реализация проекта?

Н. О.: Мы работаем с инженерной инфраструктурой, льем монолит, получено проектное финансирование, аккредитация, ЗОСы, вся разрешительная документация, выкуплены технические условия. Мы приступаем к прокладке трассы под линейные объекты — это прежде всего электричество 12 МВт. В то же самое время «Газпром» заканчивает разыгрывать конкурс на строительство нового газопровода на границе нашего участка — с нашей стороны контракт подписан, оплачен. Мы получили лицензию на недропользование: наш водоканал прошел государственную экспертизу, и в каждой квартире будет чистая вода, высочайшей природной категории качества, вода — это здоровье. Если покупатели оценивают готовность проекта по монолитным работам, возведению этажей дома, то мы оцениваем риски,

концентрируясь именно на инженерной составляющей. Важно понимать последовательность: ввод в эксплуатацию здания напрямую зависит от введенной в эксплуатацию инфраструктуры. Возможно, это некое шведское занудство, но мы во главу угла ставим безопасность наших инвестиционных средств. Если мы беспокоимся о безопасности собственных денег, то клиент может спать спокойно. Благо деньги сейчас находятся на эскроу-счете, и клиентам о них можно беспокоиться еще меньше. Тем более сейчас, когда рынок в зоне турбулентности, цены будут расти, люди стараются вложить средства, и самая понятная для большинства надежная инвестиция — в бетон. А если вкладываться в строительство с применением счетов эскроу и проектного финансирования — то это уже гарантия полной сохранности средств.

BG: Насколько сложными были переговоры со Сбербанком о получении проектного финансирования?

Н. О.: Переговоры не были сложными, работали команды профессионалов. Сама сделка была емкая, потому как мы строим не только дома, но и котельные, очистные сооружения, подстанции, ЛЭП и так далее. И все это — отдельные бизнес-кейсы, их нужно было синхронизировать. Поэтому сам процесс подготовки документов и их рассмотрение заняли довольно длительное время.

BG: По вашим оценкам, южное направление по-прежнему недооценено?

Н. О.: Пока да, но все меняется, цена квадратного метра на юге растет. Мы видим, например, что федеральные и региональные власти вкладывают в развитие Гатчины значительные средства — в IT-инфраструктуру, «смартизацию» города, результаты этой работы уже можно наблюдать. Северное направление находится на пределе порога ценовой границы, и оно устаревает с точки зрения инфраструктуры. Также толчок к развитию юга Ленобласти дает строительство и расширение дорог, по которым можно быстрее добраться до места — трассы М11, Киевского шоссе, кольца за Гатчиной, создание аэропорта Сиверский, улучшение инфраструктуры и логистики в порту Усть-Луга. Это огромные деньги, и никакая девелоперская структура не могла бы себе такого позволить. В этом смысле развитию южного направления очень помогает государство. ■