

«КОГДА ТЫ ПЕРВЫЙ — ВСЕ ШИШКИ НА ТЕБЕ»

ГРАНИЦЫ МЕЖДУ СЕГМЕНТАМИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСТЕПЕННО СТИРАЮТСЯ:

«ЭКОНОМ» И «КОМФОРТ» УЖЕ ТРУДНО ОТЛИЧИТЬ ОДИН ОТ ДРУГОГО.

АЛЕКСАНДР БРЕГА, ГЕНДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ «МЕГАЛИТ», РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АННЕ ЧУРУКСАЕВОЙ О КЛЮЧЕВЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ НА РЫНКЕ И О ТОМ, С ЧЕМ ДЕВЕЛОПЕРЫ РАБОТАЮТ СЕГОДНЯ.

GUIDE: За три десятка лет на рынке у компании выработался свой стиль?

АЛЕКСАНДР БРЕГА: Мы всегда старались работать в рамках комфорт-класса: правильные планировки, грамотное использование материалов, качественный фасад и лифтовое оборудование. Придирчиво выбирали места, где, как нам кажется, людям бы хотелось жить. Даже ввели такую формулировку: «мегалитовское» это место или нет?

G: В каком месте будет ваш следующий проект?

А. Б.: Есть интересная задумка: хотим построить в Мельничном Ручье, на берегу реки Лубья, «15-минутный город», который будет мультиформатным: отдельные многоквартирные дома и малоэтажные, таунхаусы плюс вся необходимая инфраструктура в пешей доступности. Комфорт-класс с элементами бизнес-класса, хотя комфорт — характеристика не столько жилья, сколько той среды, которую мы хотим создать. Не очередной «человейник», а спокойное место для хорошей жизни. Поблизости — станция электрички, считываем также на Восточный скоростной диаметр. Если все сложится, приступим в 2023 году.

G: Спустя пятнадцать лет после покупки участка?

А. Б.: А наш флагманский проект, «Приморский квартал», мы готовили десять лет! Когда нет опыта в разработке кварталов и у города, и у девелопера, все идет достаточно медленно, а вот законодательство за это же время меняется с огромной скоростью. Подготовили документацию для утверждения, а нормы уже новые, так что все в мусорную корзину. Второй раз подготовили — и опять в корзину! Только с третьей попытки успели. Я считаю, что при любых изменениях в законодательстве, тем более таких весомых, должен быть переходный период в пять, даже в десять лет, чтобы уже начатые проекты можно было завершить по старым правилам.

В Мельничном Ручье такая же ситуация. Мы хотим сделать функционально и красиво, с образовательными объектами и рекреационными зонами. А по старым ППТ не получается: одно можно здесь, другое — недопустимо, и удобная логистика выходит за рамки закона. Надеюсь, что закон о комплексном устойчивом развитии (КУРТ) сможет в этом помочь. Но никто ничего пока в КУРТах не реализовал, и «Мегалиту» снова приходится быть первопроходцем, а когда ты первый — все шишки на тебе. Сейчас мы в диалоге с руководством Ленинградской области по этому вопросу. Изучаем опыт разных регионов — не только Москвы, но и Екатеринбург, Тюмени; Минск очень интересный проект реализовал такого плана. Нам с властью Ленобласти предстоит серьезная работа по подготовке концепции,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

чтобы упаковать ее в градостроительные документы. При этом от девелопера тут зависит, наверное, только 20%.

G: Вы упомянули «Приморский квартал». В новой очереди вы отказались от внутренних перегородок, насколько это решение было эффективным?

А. Б.: Больно было смотреть, как 40% этих перегородок потом валяются в пухто! И дело даже не в деньгах, просто получается какой-то сизифов труд: покупаешь, привозишь, делаешь, а это все ломают и выбрасывают. В четвертой очереди проекта мы поднимаем несущие стены на 15–30 см от пола, чтобы можно было сделать обмеры. Тоже дурацкая ситуация, и надо менять законодательство. Мы обязаны указывать площадь каждой комнаты, отделять кухонную зону с ее «мокрыми процессами». Зачем, если планировка открытая или владелец квартиры сделает ее такой? Сейчас мы сильно экономим время: нет такого значительного количества работ внутри помещения и легче при сдаче.

G: Чем нынешний клиент отличается от клиента, который был тридцать лет назад?

А. Б.: Клиент и его требования растут вместе с нами. Это естественно: человек платит серьезные деньги, он имеет право требовать. А бывает всякое, мы же привлекаем субподрядчиков, их не всегда проконтролируешь в мелочах. Например, однажды перепутали провода: если позвонить в дверь — в прихожей свет загорался, а если в квартире нажать на выключатель, то раздавался звонок. Ошибка?

Конечно, ошибка. Но можно сказать, что все негодяи, или посмеяться, тем более, что все легко исправить. Я вообще обеими руками за то, чтобы мы все исправляли, и клиенты оставались довольны. За 31 год мы ни одного дольщика не бросили с его проблемами.

Хотя сталкивались и с потребительским экстремизмом, и когда принимать квартиру нанимают людей «с чемоданчиками». Они, оправдывая гонорар, придираются к каждой пылинке. У нас был случай, когда измеряли окна и зафиксировали отклонение на 2 мм! Заставили сделать новое окно, хотя эти 2 мм ни на что не влияют. Или, например, обнаружили волосяную трещинку на стяжке, требуют переделать. А для этого трещинку нужно расширить и залить специальным раствором, причем целостность стяжки в этом месте, по опыту, становится хуже. Тем более сверху все равно будут выравнивать, класть плитку, линолеум или ковролин, так что волосяная трещинка вообще ничего не значит и никому не угрожает.

G: В тренде готовые квартиры, даже с мебелью и бытовой техникой, как к этому относитесь?

А. Б.: Мое внутреннее убеждение, что жилье бизнес-класса с отделкой сдавать не нужно. Вот эконома с отделкой становится все больше и больше. Но это увеличивает сроки, требует дополнительной оплаты, кроме того, возникает много вопросов к качеству. Мы в своих домах пока этого не делаем, присматриваемся, как организо-

вать. Я очень обеспокоен тем, что раньше в городе были целые тресты, которые только отделкой и занимались, а где сейчас найти нормальных отделочников? Например, плиточников девелоперам приходится брать в штат, платить хорошую зарплату даже между проектами, чтобы они не ушли к конкурентам...

G: Почему сегодня так много времени уходит на подготовку проекта?

А. Б.: Проблем добавили эскроу-счета. Раньше было так: девелоперы получали первые деньги, потому что продавали быстрее, чем строили, и могли эти средства вложить в покупку нового земельного участка и подготовку проекта. Добросовестные застройщики вкладывали свою прибыль, недобросовестные — деньги дольщиков, из-за этого могли задерживать работы по первому объекту. Сейчас все поменяли: сначала ты должен достроить первый дом и получить прибыль, потом можешь покупать новый участок и работать с ним. Получается такой рваный ритм, инвестиционный цикл увеличивается, небольшие компании не смогут это выдержать, будут уходить с рынка.

G: Какие наиболее актуальные проблемы сегодня стоят перед девелоперами?

А. Б.: В городе мало свободных участков, но много домов, которые требуют капитальных ремонтов, расселений, продажи. Законы, которые регулируют эти вопросы, довольно жесткие, их надо смягчать, тогда процессы пойдут быстрее и проще. Мы сейчас беседуем на Садовой, 40, конкретно в этом помещении была коммунальная кухня с прогнившими балками — дом-то 1880 года постройки. Мы его расселили, привели в порядок, люди больше не живут в этом ужасе, переехали в комфортабельные квартиры. Но во время расселения цены увеличились в десять раз: жильцы запрашивали все больше и больше, справедливо ли это? Власть должна устанавливать нормативы, тогда бы у нас быстрее приводили в порядок и жилые дома, и такие объекты, как Апраксин двор, где была тысяча собственников.

Правозащитники стремятся сохранять все, даже то, что сейчас уже рассыпается. Мне кажется, лучше фиксировать фасадное решение, организацию двора и воссоздавать объекты. Вот на Пискаревском проспекте стоит один дом, я уже тридцать лет мимо него езжу, все это время он затянут зеленой сеткой. Хорошо это? Кому он нужен? На Лиговском проспекте есть похожий домик — как выбитый зуб. Мы к нему присматривались, но нормы освещенности не выдержать, подземные парковочные места не сделать, а наземных не хватит... Я бы предложил городу взять все эти дома на карандаш, провести аудит, где-то смягчить второстепенные нормы и поставить задачу перед девелоперами. Так мы приведем город в порядок! ■