

«HANSA GROUP КАК ДЕВЕЛОПЕР ЗАИНТЕРЕСОВАНА В НОВЫХ ПРОЕКТАХ»

ДЕВЕЛОПЕР HANSA GROUP ПРОДОЛЖАЕТ СТРОИТЬ В РОССИИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ. ОБ ЭТОМ, А ТАКЖЕ О ПЕРЕУСТРОЙСТВЕ ЗДАНИЯ 1955 ГОДА В КЛУБНЫЙ ДОМ БИЗНЕС-КЛАССА, О КРИТЕРИЯХ ПРИ ВЫБОРЕ УЧАСТКОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЯ «ДЕВЕЛОПМЕНТ» HANSA GROUP ВЛАДИМИР РЕВЕНКОВ.



HANSA GROUP

GUIDE: Как изменилась деятельность компании в связи с событиями в стране и мире? Пришлось ли приостанавливать финансовые операции с европейским офисом?

В. Р.: В нашей деятельности не произошло кардинальных изменений. Российское представительство Hansa Group работает более 20 лет и финансово не зависит от финской компании. Все взаиморасчеты мы проводим через российские банки.

G: Какую стратегию выбрала компания в нынешних условиях?

В. Р.: Мы двигаемся в соответствии с заявленными планами и адаптируемся под текущие изменения. Стремимся создавать продукт высокого уровня, делать это позволяют прочное финансовое положение компании, опытные сотрудники, долгосрочные отношения с подрядчиками и банками.

Мы продолжаем строить объекты международного класса в России, в том числе руководствуясь сертифицированной системой управления QES — она была разработана и утверждена исходя из европейских строительных стандартов, от которых мы не собираемся отказываться.

G: Что это за система?

В. Р.: Это система, разработанная специально для Hansa финскими профессионалами по внедрению систем деятельности в строительных компаниях. Для нас это один из основных механизмов контроля качества строительных объектов. Главные принципы QES: качество, охрана окружающей среды и безопасность работ. В QES прописано все для строительства: от управления проектированием до маркетинга и продаж. Каждый этап работ имеет свой контроль качества, чек-листы. Это позволяет соблюдать принцип постоянного улучшения.

G: Hansa Group специализируется на разных видах строительства. Какие реализованные проекты преобладают в портфеле компании?

В. Р.: Компания Hansa — один из немногих игроков на рынке, который специализируется и на спортивном, и на промышленном, и на жилищном, и на коммерческом строительстве. В портфеле компании более 50 объектов, возведенных по всей России. 22 года мы строили как для круп-

ных международных корпораций, так и для российских компаний. Можно выделить следующие наши объекты: спортивный комплекс для хоккейного клуба «Локомотив» в Ярославле, аквапарк «Радужный» в Череповце, административное здание «Сбербанка» в Екатеринбурге, офисно-производственный комплекс Knauf в Краснотуровске, табачная фабрика Philip Morris и комплекс зданий завода Jacobs в Санкт-Петербурге, ЖК бизнес-класса «Дом на Детской» в Санкт-Петербурге.

G: Проект строительства спортивного центра для хоккейного клуба «Локомотив» на участке площадью 10 га заявлялся как показательный с архитектурной и инженерной точек зрения. Все ли удалось осуществить?

В. Р.: Да, удалось построить не просто тренировочную базу международного класса, но и комплекс для полного цикла подготовки к играм, восстановления и жизни хоккеистов с семьями. На территории размером в десять футбольных полей расположены крытый хоккейный корт, спортивный зал, медицинский центр, футбольное поле, теннисный корт, апарт-отель, спа-центр и детская игровая зона.

G: Какие архитектурные и инженерные решения применялись?

В. Р.: Чтобы пребывание в каждой из зон спортивного центра было комфортным (в каждой из них разный климат), комплекс имеет сложное инженерное оснащение. Объединенная работа систем вентиляции, освещения и холодоснабжения ледового поля обеспечивает оптимальную температуру льда для комфортного пребывания игроков и зрителей. Инженерная часть также включает в себя современные водоочистительные системы бассейнов, системы вентиляции и кондиционирования помещений спа-центра и апарт-отеля.

Кроме этого, было выбрано оригинальное архитектурное решение: многофункциональный хоккейный комплекс имеет форму клюшки с шайбой, где шайба — спорткомплекс, а клюшка — апарт-отель с зоной спа.

G: Какие у Hansa Group текущие проекты?

В. Р.: У компании три текущих проекта: Центр продвижения ценностей Toyota (Санкт-Петербург), производственно-

складской комплекс Pekkaniska (Химки) и дом бизнес-класса AURA у Светлановской площади в Петербурге.

G: Приспособление построенного здания под современное использование — новый опыт для вашей компании? С какими нюансами пришлось столкнуться при восстановлении?

В. Р.: В портфеле Hansa Group есть несколько проектов редевелопмента исторических зданий в Санкт-Петербурге. Безусловно, такой подход к реализации проекта — более трудоемкий и дорогостоящий, нежели новое строительство. Но он дает совсем другое ощущение от результата деятельности — мы обновляем городскую среду с сохранением архитектурного наследия.

В текущем проекте AURA мы ведем восстановительные работы в рамках капитального ремонта, которые позволят сохранить архитектуру середины XX века. При оценке здания на этапе концепции мы сразу понимали, что продукт AURA должен быть качественным и современным. Сталинский дом расположен рядом с Удельным парком в развитом районе. Особая гордость — рустованный фасад, арочные окна, декоративные карнизы, толстые кирпичные стены, всего 4–6 квартир на этаже, высокие потолки — то, что вкупе с современным техническим наполнением делает продукт достойным образцом дома бизнес-класса.

В AURA мы заменили устаревшее внутреннее наполнение, включая инженерные сети: канализацию, отопление, водоснабжение и электрику. В квартирографии акцент сделан на функциональность и комфорт: в доме всего 97 квартир, от однокомнатных до четырехкомнатных лотов. Студий в проекте не предусмотрено, почти 70% нашего предложения — это комфортные семейные форматы. Среди интересных решений — объединенные кухни-гостиные с арочными окнами, удобные гардеробные и кабинеты, мастер-спальни с французскими балконами, просторные ванные комнаты — в некоторых квартирах даже с окнами. Все квартиры имеют отделку white box.

G: Многие участники рынка занимают сейчас выжидательную позицию до нормали-

зации экономической ситуации. Какие у вас планы в отношении новых проектов?

В. Р.: Понятно, что сейчас сложный период для запуска новых проектов из-за дороговизны ключевой ставки и стоимости заемных денег. Сейчас мы ведем работы по нескольким земельным участкам. Также мы проводим переговоры с собственником земельного участка по fee-девелопменту, где партнер выступает собственником земли, мы берем на себя концепцию под ключ, проектирование, строительство, маркетинг, продажи. Такое сотрудничество интересно как нам, так и собственникам земельных участков, которые могут увеличить свою прибыль. Hansa Group как девелопер заинтересована в новых проектах и локациях с наименьшими градостроительными и правовыми рисками. В приоритете локация с развитой инфраструктурой: с образовательными и медицинскими учреждениями, магазинами, ресторанами, кафе, транспортной доступностью и наличием зеленого массива в окружении для жилищного строительства.

G: В связи с ослаблением рубля и предстоящим сильным снижением покупательской способности населения эксперты прогнозируют, что застройщики будут отказываться от концептуального наполнения проектов в пользу простоты и дешевизны. Как вы считаете, коснется ли это сегмента бизнес-класса?

В. Р.: Маловероятно. Для домов бизнес-класса концепт проекта и уровень материалов, дизайна имеет ключевое значение. К примеру, обустройство придомовой территории является важной статусной и функциональной составляющей проекта. Это и красота, и удобство, и безопасность. В Hansa мы выбираем сотрудничество с лидерами в своих направлениях. В благоустройстве двора мы используем концепцию «дом в парке», разработанную ландшафтным бюро Derevo Park. Уже скоро двор нашего дома украсят клены, кустарники, яблони, сирень и всесезонные растения. Будут спроектированы места отдыха и детская площадка. Окончание всех восстановительных работ в проекте AURA запланировано на второй квартал 2023 года. ■