

«ДОСТАТОЧНО ОДНОГО КАЧЕСТВЕННОГО ПРОЕКТА, ЧТОБЫ ИЗМЕНИЛАСЬ ВСЯ ЛОКАЦИЯ»

ГРУППА КОМПАНИЙ FIZIKA DEVELOPMENT — СРАВНИТЕЛЬНО МОЛОДОЙ ИГРОК ПЕТЕРБУРГСКОГО ДЕВЕЛОПЕРСКОГО РЫНКА. КОМПАНИЯ ОСНОВАНА В 2021 ГОДУ, НО УЖЕ СЕЙЧАС ОНА УВЕРЕННО СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ В ПРЕМИУМ-СЕКТОРЕ НЕДВИЖИМОСТИ. УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР И СООСНОВАТЕЛЬ ГК **АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ** РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** ОЛЬГЕ ГОЛОВИНОЙ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ И О ТОМ, КАК СТРОИТЬ В СЛОЖНЫХ ЛОКАЦИЯХ.

BUSINESS GUIDE: Александр, как идут дела у вашей компании в этом году?

АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ: Год начался замечательно. Мы в начале января 2023 года получили разрешение на строительство клубного дома Talento, на Заставской, 30. Во всех наших проектах (VIDI на Синопской набережной и в Talento) хорошие продажи. Если сравнивать первый квартал 2023 года с четвертым кварталом 2022 года, то у нас продажи увеличились на 244%. Полугодие тоже завершилось вполне успешно: за первые полгода мы реализовали на 20% больше апартаментов, чем за весь 2022-й. Итоги девяти месяцев тоже не разочаруют.

BG: Клубный дом на Заставской сейчас на каком этапе? Что со спросом и сколько квартир уже продано?

А. К.: На Заставской мы продали четыре квартиры на старте. Несмотря на то, что получили разрешение на строительство в январе, мы полгода готовили продукт к выходу на рынок. Проходили процедуру согласования с Росреестром первого пакета с проектным финансированием, прорабатывали и согласовывали с дизайнерами концепцию лобби и общественных пространств, готовили визуализацию проекта и интерактивный сайт, в создании которых принимали участие топовые московские компании, работающие с элитными проектами в Москве.

Мы хотели выйти уже с готовым качественным продуктом — таким, каким он будет в итоге создан в 2025 году. Меньше чем за месяц реализовали четыре лота, причем это достаточно большие площади с хорошим средним чеком (400 тыс. рублей за квадратный метр). В сентябре уже есть брони, заявки от агентств, много звонков в обработку. Поэтому проект достаточно успешный, у него неплохой старт.

BG: Кто покупает квартиры в этом проекте?

А. К.: Наш покупатель — не инвестор. Он приобретает жилье для жизни, для семьи. Это человек 35–45 лет, бизнесмен, который связывает свою жизнь с Московским районом, любит его, знает все его достоинства, преимущества, инфраструктуру. Это люди, которые любят приватность: у нас в проекте всего 83 квартиры, менее 5 тыс. кв. м продаваемой площади. Они ценят пространство: средняя площадь более 70 кв. м, квартиры с большими панорамными окнами, есть квартиры с террасами. И, конечно, это те, кто открыт к экспериментам и ценит современное искусство. У нас фасады украшают знаменитые маскароны Михаила Шемякина, а дизайн мест общего пользования разрабатывает Олег Клодт — потомок знаменитого Петра Клодта, создателя скульптурной группы на Анничковом мосту и еще десятка знаменитых памятников Санкт-Петербурга.

BG: Как вы привлекли Михаила Шемякина к проекту?

А. К.: Мы давно знакомы, и нам удалось привлечь его к проекту. Мы специально ездили к нему подписывать соглашение, чтобы официально использовать его бренд.

BG: Заставская улица — довольно специфичное место из-за индустриального окружения. Эта локация меняется благодаря новому строительству?

А. К.: Этой части Московского района долгое время было отведено бремя промышленного кластера. Но если посмотреть на ее нынешнее окружение, то видно,



что сегодня здесь реализуются объекты сегмента бизнес+ и премиум-класса, окружение сильно меняется. Это идет на пользу кварталу. Мы, в свою очередь, используем отсылки к промышленной архитектуре, чтобы Talento органично смотрелся в контексте существующей застройки. Сочетание красного кирпича и металлических элементов отсылает к промышленной архитектуре начала XX столетия.

Если говорить про окружение, то на месте бывшей фабрики «Скороход» в скором времени откроется лофт-квартал с апартаментами и креативными пространствами. Однозначно это пространство заживет. Мы видим потенциал этой локации и даже приобрели еще один участок по соседству, тоже на Заставской. Мы долго вели переговоры о покупке участка у собственника, и вот наконец сделка состоялась.

BG: Уже можете рассказать, что планируете там строить?

А. К.: Да, там будет жилой дом премиум-класса. Примерно такой же, как Talento, но реализуемая площадь там чуть больше. Пока больше сказать не могу, так как сейчас мы в процессе разработки документации. Проходим градостроительную комиссию.

BG: Каковы нюансы освоения «серого пояса»?

А. К.: В «сером поясе» важно создать качественную среду. Хотя бы начать — и тогда подтянутся другие инвесторы. Сейчас земельных участков в городе в принципе очень мало, а уж тем более с какой-то фактической разрешительной документацией — таких вообще можно по пальцам пересчитать. И то эти объекты имеют либо сложную функцию, либо очень «тяжелую» юридическую историю. Ввиду этого дефицита

весь бывший промышленный пояс, который сегодня граничит с жилыми кварталами, через Генплан и ППТ, конечно же, должен иметь свою собственную развитую социальную среду. Поликлиники, детские сады, школы, общественные пространства — это обязательно. И это как раз может стать той самой «фишкой»: качественная современная инфраструктура в декорациях исторической промышленной застройки — яркий пример джентрификации.

Если такие проработанные проекты появляются в «сером поясе», то со временем и весь квартал превращается в однородную среду, и таких примеров немало. Например, Васильевский остров, на землях Балтийского завода или в районе Уральской улицы. Цены на квартиры с видом на Неву бодрые — около 500 тыс. рублей за «квадрат», но и динамика продаж высокая. Васильевский очень вырос в цене за последние годы. Через три-пять лет и район бывшей Московской заста- вы изменится похожим образом.

BG: А как обстоят дела с продажами в апарт-отеле VIDI на Синопской набережной?

А. К.: Отлично. Например, в июле мы перевыполнили план в 2,5 раза, сумасшедшие продажи были, я думаю, как и у многих застройщиков в этот период. Август тоже мы закрыли с превышением плана. Спрос хороший, стадия готовности проекта высокая. Мы до конца этого года планируем ввести объект в эксплуатацию, то есть полгода раньше срока. Сейчас завершаем работу по фасадам (заканчиваем в октябре) и кровельные работы. Идет отделка проекта, готова инженерия на 95% на всем объекте, выполнено подключение к сетям, ведутся работы по благоустройству — укладка брусчатки, ас-

фальтирование будет через две недели. Высокая стадия готовности дает сейчас хорошие продажи.

BG: С чем вы связываете рост продаж в ваших проектах?

А. К.: В последнее время, с начала всех политических событий в стране, у нас все идет по синусоиде: то пусто, то очень густо. Отложенный спрос был, кто-то вернулся в начале года. В итоге так получилось, что февраль у нас очень сильно вылился в плюс, март тоже хорошо закрыли. Первый квартал у нас заметно рванул по сравнению с четвертым кварталом 2022-го, который, наоборот, просел из-за сентябрьской мобилизации и общей неразберихи на рынке.

BG: В марте этого года вы купили у «Еврострой» здание доходного дома купца Уткина на Галерной улице. Можете рассказать, что там будет?

А. К.: Это будет реконструкция с приспособлением исторического здания под современное использование. Там мы планируем создать элитные апартаменты, сервисные и несервисные (в корпусах с видом на Замятин переулок и на Галерную). В проекте достаточно большие площади, где как раз можно разместить апартаменты для обеспеченных людей, которые любят жить в «золотом треугольнике». В главном корпусе будут апартаменты для жизни. Что касается дворовых корпусов, то там будет небольшая нарезка сервисных апартаментов с управляющей компанией. Это больше туристическая история со своей инфраструктурой на первом этаже: это и кафе, и галерея Шемякина. Но об этом подробнее мы расскажем чуть позже, когда будем презентовать продукт, когда мы его наполним и уже точно скажем, что там будет и с какими партнерами мы будем работать. По проекту мы уже находимся в стадии «П».

Мы специально пошли по пути реконструкции — с получением разрешения на строительство с исполнением охранных обязательств, которые зафиксированы в КГИОП и в проектной документации. Мы все сохраняем и воссоздаем в первозданном виде. Фасады тоже полностью восстанавливаются в соответствии с первоначальным обликом. Все-таки исторически здание приспособлено под жилую функцию.

BG: В сервисные апартаменты будете привлекать гостиничного оператора? Не рассматривали в этом качестве компанию «МТЛ. Управление недвижимостью», которая заявлена вашим партнером в VIDI?

А. К.: Не исключено. Возможно, будем это делать своими силами. Зависит от финансовой концепции.

BG: Какие-то еще проекты есть в планах Fizika Development и на какой они стадии?

А. К.: Сейчас мы ведем переговоры еще по одному проекту в центральной локации. Там еще идут активные переговоры, я пока оставлю в секрете конкретику. Отмечу, что там возможен хороший элитный проект. Мы в целом смотрим на участки в удачных локациях: на Петроградской стороне, на Васильевском острове, в центре, в Адмиралтейском районе. Потенциал таких участков есть, но он очень маленький, локальный. Это непростые проекты, которые требуют больших вложений на старте, которые отобьются далеко не сразу. ■