

Сейчас многие называют свои проекты элитными. Например, на Петровском острове. Но это все — некий компромисс. Все-таки элитарность определяет локация.

BG: Сколько квартир будет в доме?

О. К.: 24. Там совершенно роскошные квартиры. Мы возвращаем этому объекту его изначальные планировки, которые были заложены до революции. Это большие квартиры площадью примерно 350 кв. м. В те времена было положено, чтобы у каждой квартиры было два входа: основной и для домашнего персонала. Мы так и сделаем.

BG: Наверное, непросто сделать современную инфраструктуру в историческом доме?

О. К.: Да, но у нас большой опыт по решению сложных технических задач. В «Приоритете» мы сделали подземный механизированный паркинг. Сложность заключалась в том, что рядом находятся Большая Нева и два исторических здания. Мы углубились под землю на семь метров.

BG: Можете назвать начальные цены на квартиры?

О. К.: На старте продаж, наверное, начнем от миллиона за «квадрат». Вообще, конечно, квартиры в таком доме должны стоить 2–2,5 млн рублей за квадратный метр, но учитывая, что там большие площади, понимаю, что это была бы достаточно высокая планка. В Москве такие цены воспринимались бы спокойно, но в Петербурге у людей все-таки есть определенные границы, внутренний барьер, выше которого они не готовы платить даже за очень-очень качественный продукт, поэтому тут будем все регулировать спросом.

BG: Вы заявили об очень нестандартном для ГК «Еврострой» проекте — в Ленобласти...

О. К.: Да, мы приобрели 240 га в Ленинградской области, в непосредственной близости от Санкт-Петербурга, в районе Нижних Осельков Всеволожского района. Там мы хотим построить такой же объект, как наша «Привилегия» на Крестовском, только загородного типа. Это будет закрытый охраняемый коттеджный поселок с такой же исключительной инфраструктурой, как в «Привилегии», где у нас есть и школа мирового уровня, и детский садик, и магазины, и салоны красоты. Там будет все то же самое, только в больших масштабах, потому что земельный участок позволяет. А еще мы создадим там два чистейших искусственных озера с ландшафтами, прогулочными зонами, впечатляющим количеством объектов спортивной инфраструктуры: лыжными трассами, велосипедными дорожками. Чтобы и зимой, и летом у людей была возможность активно проводить время на свежем воздухе.

Автор проекта — архитектор «Привилегии» Евгений Подгорнов, а он не умеет проектировать скучно и неинтересно. Мы планируем, если не случится ничего непредвиденного, в этом году вывести на рынок этот коттеджный поселок премиум-сегмента. Да, он будет немаленький, но именно благодаря этому там будет возможность создать разнообразную инфраструктуру, и мы хотим забрать часть людей, планировавших покупку в городе, но не нашедших достойных вариантов, в эту локацию.

BG: Вы думаете, что клиенты, желающие жить в центре, поедут в Ленобласть?

О. К.: А почему бы и нет, если мы создадим там такие же условия. Знаете, в свое время я побывала в одном коттеджном поселке Подмосковья у друзей и почувствовала, что хочу там остаться. Смотрела на расслабленных людей: мамочек на велосипедах, деток на роликах, на озера с белоснежным песком как на Мальдивах (искусственным, конечно), на ресторанчики с террасами... И мы с мужем даже смотрели там дом. Но потом поняли, что это безумие, нам просто будет не разорваться на два города. В итоге мы купили чудесную квартиру в Москве, проводим там выходные и не теряем надежды приобрести что-то под строительство, поскольку у нас много клиентов в Москве, и они ждут нас в столице.

И я понимаю, что если меня так впечатлило увиденное в подмосковном поселке, что я даже захотела приобрести там недвижимость, почему бы не перевезти часть наших прекрасных клиентов в Ленобласть, если мы тоже создадим для них уникальный продукт.



КЛУБНЫЙ ДОМ «ПРИОРИТЕТ»

BG: Это же будет не первый ваш проект в Ленобласти?

О. К.: Да, это будет наш второй проект, первым был коттеджный поселок «Туокса», он уже достаточно давно продан и заселен. Но это был наш первый опыт, совсем небольшой поселок, а в Новых Осельках мы заявляем совершенно новый уровень загородной недвижимости.

BG: У вас были планы по проекту в Баку.

О. К.: Это была довольно эмоциональная история. Когда начались все эти события, наши клиенты, наши друзья начали покидать страну, увозя совершенно сумасшедшие инвестиции в Дубай. Я поняла, какие реки денег туда потекли, и мне даже стало обидно. Решила, что людей надо переориентировать хотя бы на Баку, если они готовы инвестировать где-то за пределами страны. Столица Азербайджана все-таки ближе, роднее. Год мы изучали рынок Баку, выяснили, что там нет ни одного российского застройщика. Я еще удивлялась почему, а потом поняла: Восток — действительно дело тонкое.

BG: Что не устроило?

О. К.: У нас есть понятные правила игры, а там рынок с точки зрения продукта еще отстаёт. Проведя анализ, мы решили ничего не менять и продолжать развиваться именно в Санкт-Петербурге. Если улыбнется удача, найдем хорошее пятно в Москве. Все-таки, как бы пафосно это ни звучало, мы патриоты своей страны и того места, которое нам доверили развивать. Нам очень нравится работать в Петербурге, здесь живет уже седьмое поколение нашей семьи. Хочется созидать и творить именно там, где мы родились и где мы начали бизнес, приобрели серьезный опыт.

Компании по силам построить дом любой сложности и предоставить клиентам самый высокий уровень сервиса. Как я часто говорю, мы наших клиентов чувствуем уже на кончиках пальцев.

BG: Не смотрите в сторону Дубая?

О. К.: Нет, мы там даже квартиру покупать не хотим, внутреннее какое-то сопротивление. Как я уже сказала, учитывая, какие колоссальные российские инвестиции туда уплыли, у меня сердце кровью обливается. Я считаю, что они должны оставаться в нашей стране.

BG: Вы строите и жилье, и апартаменты. От чего зависит выбор формата?

О. К.: Зависит от места. Иногда ограничения земельного участка позволяют построить на нем только апартаменты. Так, например, получилось с нашим объектом Next на Васильевском острове. Это был наш первый опыт в сегменте апарт-отелей, мы даже хотели его продать, выставили на продажу, но потом решили все-таки сами попробовать и нарастить компетенции по строительству и управлению апартаментами. Мы создали совместную компанию с руководителем МТЛ Андреем Лушниковым, которую мы впоследствии выкупили. На начальном этапе они нам здорово помогли, и теперь мы, несомненно, умеем управлять апарт-отелями. Next заселен у нас на 100%, и мы надеемся к концу года вывести объект Next-2 там же на Васильевском, ближе к его исторической части.

BG: Какой вы видите ситуацию в вашем сегменте рынка в наступившем году?

О. К.: Некоторые эксперты прогнозируют снижение цен, но предпосылок для этого я не вижу. Во-первых, выросла стоимость земельных участков. Если раньше мы могли зайти в проект при стоимости 30 тыс. рублей на метр улучшений, то сейчас не найти участков дешевле, чем за 120 тыс. на метр будущей продаваемой площади. Затем следует учитывать, что себестоимость тоже выросла. Дешевле, чем за 240 тыс. на метр, ты уже не построишь. Добавляем проценты по банковским кредитам, агентские комиссионные, маркетинговые затраты и видим, что себестоимость в нашем сегменте неуклонно подбирается к 400 тыс. за квадратный метр. Понятно, что продавать дешевле, чем за 500 тыс. за «квадрат», мы не можем. В нашей компании не было стагнации, цены на квартиры растут из года в год не по нашей прихоти. И я не думаю, что эта тенденция изменится.

BG: Какую долю в ценообразовании занимает сегодня сервис?

О. К.: За сервисом — будущее элитной недвижимости. В условиях, когда престижных локаций на Крестовском острове и в центре города остается все меньше, упор на сервис видится мне очень правильным решением. Думаю, что минимум 10% ценообразования можно достичь уникальным сервисом и продуманной концепцией.

ГК «Еврострой» основана в 1996 году. Это девелопер элитной и премиальной недвижимости полного цикла, реализующий проекты с участием собственной генпродюжной организации и управляющей компании. Проекты компании управляются по принципу лучших отелей мира при помощи службы сервиса, сотрудники которой выполняют поручения жильцов — от уборки квартиры до бронирования частного бизнес-джета.

Наши объекты отличаются от других не только лучшими локациями, материалами, но и тем, что мы идем впереди рынка в части сервиса. У нас своя управляющая компания, мы активно развиваем комьюнити жителей наших домов, которое мы называем клубом друзей. Когда недавно мы открывали клубный дом «Приоритет», покупатели приехали из разных городов страны, чтобы просто познакомиться с соседями, пообщаться в неформальной обстановке, побыть в особой атмосфере. Как выяснилось, даже очень состоятельным людям, имеющим свой сложившийся круг общения, важно понимать, с кем они живут в одном доме, какие люди формируют их окружение. А еще выяснилось, что такой формат пока даем только мы, и это, в том числе, является определенным преимуществом в пользу выбора недвижимости на наших объектах.

BG: Какой у вас процент повторных покупок?

О. К.: Как раз на одной из последних встреч клуба друзей мы знакомили всех с семейной парой, собравшей полную элитную коллекцию компании «Еврострой», то есть купившей квартиры во всех наших построенных домах, кроме апартаментов. Апартаменты наши резиденты тоже покупают в качестве рентного бизнеса, вложения инвестиций или для семьи. Для меня это особая гордость, когда наши квартиры становятся коллекционной ценностью, своего рода реликвией, с которой не хочется расставаться, которую хочется сохранить и оставить в семье. Именно поэтому нам так нравится работать с элитной недвижимостью. Спустя почти тридцать лет на рынке нам до сих пор интересно, мы сами испытываем колоссальное удовольствие от того, что делаем, и от продукта, который в итоге получается. ■