

ДОМ

«Загородные проекты накладываются на застройщика больше ответственности»

ИНТЕРВЬЮ

Компания «Петростиль», специализирующаяся на строительстве загородного элитного жилья, в этом году совместно с холдингом RBI намерена приступить к реализации проекта в Мистолово. Это будет первый опыт работы «Петростиля» в сегменте жилья средней ценовой категории. Кроме того, ранее компания не реализовывала столь крупные проекты. В интервью корреспонденту «Ъ-Дом» **Роману Русакову** директор компании «Петростиль» **Максим Берг** рассказал об особенностях работы на загородном рынке.

— Сколько ваша компания ввела в прошлом году?

— Мы не измеряем нашу деятельность квадратными метрами. У нас на данный момент имеется четыре проекта — реализованных и находящихся в процессе реализации. Совокупный метраж — примерно несколько десятков тысяч квадратных метров. Для нас каждый проект это отдельное сложное мероприятие, отдельный продукт. Даже если речь идет о строительстве поселка на пять домов, как это было в нашем первом проекте в Солнечном. Мы этим проектом гордимся не меньше, чем проектом в Рошино, который в 10 раз больше, — там у нас 49 домов. Речь не о масштабе проекта, мы ориентируемся, прежде всего, на его содержание.

— Сейчас в работе у вас сколько проектов?

— Сейчас мы строим один поселок — «Медовое». Но продолжаем сотрудничество и с другими нашими уже построенными поселками. Это касается как эксплуатации, так и оказания других сервисных услуг.

— Вы сами эксплуатируете свои комплексы?

— Какие-то сами, какие-то — нет. Сами эксплуатируем наш поселок «Корабельные сосны» в Рошино. До этого проекта мы организовали эксплуатацию, а затем жители брали на себя задачи по управлению поселками. Впоследствии мы поняли, что все-таки нужно создавать собственную эксплуатационную службу — просто для того, чтобы жители получили удовлетворение не только в момент покупки, но и во время последующего проживания там. Очень часто на рынке сегодня встречается, что, купив коттедж, покупатель остается недоволен качеством эксплуатации. Загородные проекты сильно отличаются от городских: проживание здесь часто завязано на автономные инженерные системы, и эксплуатировать их приходится на совершенно ином уровне, чем в городе. Например, в городе застройщик не отвечает за качество воды, за ее количество — он подключает дом к общим системам водоснабжения и все. Работа на загородном рынке накладывает на застройщика гораздо больше ответственности.

— Какие проекты намерены начать в ближайшее время?

— Сейчас будет начата реализация проекта Karella Hills. Это наш совместный проект с группой RBI — он будет реализовываться в Мистолово. Там планируется возвести более 100 тыс. кв. м жилья, будет построен детский сад, торговый комплекс, другие объекты инфраструктуры.

Проект будет представлять собой несколько «деревень», состоящих из неболь-

ших трехэтажных домов на 5–7 квартир каждый. Таких домов будет возведено около двух сотен.

— В каких долях вы участвуете в проекте?

— На паритетных началах. Мы создали совместное предприятие, которое и осуществляет проект. У RBI есть большой опыт реализации жилищных проектов в черте Петербурга, у нас накоплен немалый опыт работы на специфическом рынке загородного домостроения. Этот проект пограничный — между городом и деревней, соответственно, опыт и той, и другой стороны даст синергетический эффект.

— Это будет проект какого класса?

— Среднего. Не самое дешевое, потому что малозатяжное жилье по определению по себестоимости не может быть дешевым — просто в силу того, что площадь кровель, фундаментов больше на один квадратный метр продаваемой площади, соответственно, выше и прочие затраты, чем при высотном домостроении. Дома в новом поселке будут позиционироваться как качественное жилье для среднего класса, для людей, которые не хотят жить в «большом муравейнике», хотят иметь возможность для нормального отдыха после работы.

— Когда планируете начать работы в Мистолово?

— Проект по плану начинаем в этом году, реализовываться он будет в течение восьми лет. Первая очередь будет введена в 2013–2014 годах.

— Это ваш первый опыт работы с жильем среднего класса? Ведь раньше, насколько я понимаю, ваша компания работала преимущественно в премиальном сегменте?

— Да, это наш первый опыт. Хотя выходит в этот сегмент мы собирались давно.

— А у вас нет опасения, что более демократичный сегмент «размывает» ваш бренд? Например, ваш партнер по этому проекту — холдинг RBI — для жилья средней ценовой категории создал отдельный бренд «Северный город»...

— Мы не видим в этом опасности. Мы продаем не класс жилья. Наш продукт — это элитность, которая заключается не столько в дороговизне, сколько в критериях качества, на которые мы опираемся.

— Какие еще проекты в планах?

— Скорее всего, это будут дачные проекты — в Приозерском районе, может быть, во Всеволожском. Пока они «не созрели», поэтому мы их не афишируем. У нас есть несколько участков в собственности, с ними и будем работать в ближайшее время.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

— А как вы охарактеризуете ситуацию на рынке элитного загородного жилья?

— Вообще, сейчас на рынке загородного жилья ситуация противоречивая. Во время кризиса было выброшено на рынок много единичных объектов. Многие проекты позиционируются как элитные. Но реально элитных очень мало. Качественного предложения недостаточно, хотя, конечно, и спрос на такие объекты ограничен. Среди нынешних владельцев недвижимости в проектах, которые позиционируются как элитные, много недовольных качеством жилья, качеством обслуживания, окружением. Таких клиентов, я считаю, мы можем получить, предложив им новый уровень качества жизни.

— Ваша компания является представителем финской Rovaniemi — которая предлагает премиальное жилье из дерева. Какая доля строящегося жилья у вас деревянная?

— Больше половины. «Горки СПб» и «Медовое» из камня, остальные проекты — деревянные. Нам устраивает сотрудничество с финскими партнерами. Многие компании пытаются создавать производство в России, но такого качества достичь пока не получается. По моему мнению, местные производители не в состоянии обеспечить соблюдение технологии — от входного контроля сырья до выбора клея для производства клееного бруса.

— По вашей оценке — что изменилось на рынке загородного жилья за последние два-три года?

— Кризис очень изменил рынок, покупатель стал гораздо более требователен, он смотрит не только на то, что предлагается в проекте, он внимательно изучает репутацию подрядчика, то как эксплуатируются уже построенные объекты. Меняются и требования к метражу. Если раньше дома хотели покупать площадью 200–300 кв. м, то теперь метражи снижаются. В Финляндии уже давно площадь дома — 100 кв. м максимум. В эту сторону будет двигаться и наш рынок. Купить дом мало — его надо еще и содержать. И

— Как вы определяете место под строительство — есть ли какие-либо обязательные признаки «элитности»?

— В девелопменте локация — самый главный критерий. Но мы обращаем серьезное внимание на качество природного окружения. Нередко выбор участка происходит интуитивно — приезжаешь и понимаешь — здесь легко дышится, здесь хочется жить. Так, например, было с проектом «Горки СПб». Там у нас 16 домов, в районе Юкков, в деревне Порошкино.

Когда мы начинали реализовывать этот проект, место не считалось элитным. Но мы увидели в нем потенциал и не прогадали — все коттеджи были быстро распроданы по той цене, которую мы просили. И мы видим, что людям нравится там жить.

— У вас земельный банк большой или вы постоянно находите в поиске?

— Небольшой банк, ищем землю. Перед кризисом на рынке земли была ненормальная ситуация, бизнесом было заниматься практически невозможно. Единственный бизнес, которым можно было заниматься на загородном рынке, — купить землю оптом, затем в розницу ее продавать. При тех ценах на землю полноценно реализовать проект было невыгодно — ни один земельный участок по экономике не проходил. Сейчас собственники — лендлорды — выжидают и на продажу участки не выставляют. Те, кому нужны были деньги, нарезали землю и продали ее в розницу. На мой взгляд, тем самым испортили землю. Покупатели таких участков получили потенциальную стройку у себя под боком на 20–30 лет.

— А как вы оцениваете долю вашей компании на рынке загородного жилья?

— Упали. Те, кто строил планы до кризиса, закладывали в проект ежегодный рост цен на жилье на 20%. Сейчас ситуация перевернулась. Цены упали процентов на 30. По крайней мере, если говорить о реальных сделках. Даже если такие цены не заявлялись, в процессе покупки дисконт вполне можно было выторговать. Сейчас для нас очевиден тренд на рост цен — все равно растет стоимость материалов, растет стоимость энергоносителей. У некоторых девелоперов текущая себестоимость выше, чем продажная цена.

— Как вы оцениваете долю вашей компании на рынке загородного жилья?

— Мы средняя компания. Но одна из немногих, которая давно работает на этом рынке, — уже двадцать лет. Многие на этот рынок приходят для разовых проектов. Кто-то делает проекты под конкретный заказ, такие проекты даже на рынок не выходят. Мы же не акцентируем внимание на количестве, главное — качество. Но на достигнутом не останавливаемся, хотим выходить и на другие рынки. Третье десятилетие нашего существования должно вывести нас на другой уровень.

— У вас есть проекты в Петербурге?

— У нас есть один реализованный проект в городе — на Галерной, 61. Это небольшое здание, площадью 1 тыс. кв. м — мы его реконструировали, сейчас продаем. Сейчас также в работе у нас здание на Галерной, 15. Его площадь около 3 тыс. кв. м. До кризиса мы хотели реконструировать это здание под элитный жилой дом, но сейчас экономическая ситуация изменилась, и мы рассматриваем другие варианты, пока ни на чем не остановились. Может быть, тут будет отель или бизнес-центр. Но скорее всего все же жилая функция. Раньше следующего года этот проект вряд ли пойдет в работу.

расходы на содержание дома площадью 100 кв. м и дома площадью 400 кв. м разные.

— А цены на загородное жилье упали?

— Упали. Те, кто строил планы до кризиса, закладывали в проект ежегодный рост цен на жилье на 20%. Сейчас ситуация перевернулась. Цены упали процентов на 30. По крайней мере, если говорить о реальных сделках. Даже если такие цены не заявлялись, в процессе покупки дисконт вполне можно было выторговать. Сейчас для нас очевиден тренд на рост цен — все равно растет стоимость материалов, растет стоимость энергоносителей. У некоторых девелоперов текущая себестоимость выше, чем продажная цена.

— Как вы оцениваете долю вашей компании на рынке загородного жилья?

— Мы средняя компания. Но одна из немногих, которая давно работает на этом рынке, — уже двадцать лет. Многие на этот рынок приходят для разовых проектов. Кто-то делает проекты под конкретный заказ, такие проекты даже на рынок не выходят. Мы же не акцентируем внимание на количестве, главное — качество. Но на достигнутом не останавливаемся, хотим выходить и на другие рынки. Третье десятилетие нашего существования должно вывести нас на другой уровень.

— У вас есть проекты в Петербурге?

— У нас есть один реализованный проект в городе — на Галерной, 61. Это небольшое здание, площадью 1 тыс. кв. м — мы его реконструировали, сейчас продаем. Сейчас также в работе у нас здание на Галерной, 15. Его площадь около 3 тыс. кв. м. До кризиса мы хотели реконструировать это здание под элитный жилой дом, но сейчас экономическая ситуация изменилась, и мы рассматриваем другие варианты, пока ни на чем не остановились. Может быть, тут будет отель или бизнес-центр. Но скорее всего все же жилая функция. Раньше следующего года этот проект вряд ли пойдет в работу.

Опутать клиента сетями

инфраструктура

(Окончание. Начало на стр. 19)

Плюс выкуп электрической мощности в необходимом расчетном объеме — это, пожалуй, львиная доля всех затрат. Строительство водопровода 4–5 млн руб. за 1 км плюс скважины, минимум две на поселок. А еще инженерные изыскания, разминирование территории, проектирование сетей, межевание. Каждый проект требует индивидуального расчета. Стоимость строительства подводящих коммуникаций нередко превышает стоимость внутренних сетей, особенно если площадь проекта маленькая», — говорит госпожа Агеева. По мнению госпожи Агеевой, порядка 90% поселков имеют водоснабжение из скважин и локальную канализацию. Подключиться к магистральным сетям имеют возможность немногие проекты, расположенные, преимущественно рядом с Петербургом или районными центрами, например Всеволожском.

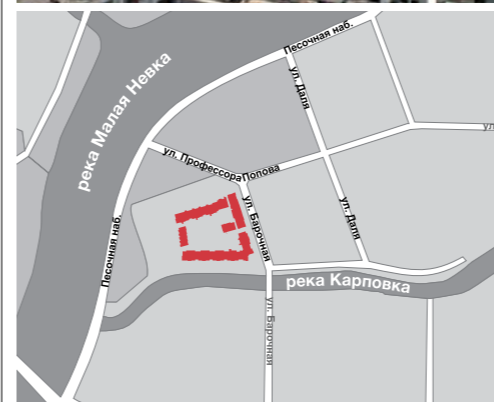
Мария Матвеева, генеральный директор девелоперской компании «Созвездие», в качестве примера для расчетов берет поселок массового сегмента (например, класса комфорт) общей площадью около 30 га с общим количеством земельных наделов от 100 до 130. «Для централизованного оснащения такого загородного поселка электричеством, водой, газом, локальной и ливневой канализацией общая стоимость инженерной подготовки может составлять 250–320 млн руб.: 70–80 млн руб. общая стоимость работ по электроснабжению поселка; 80–100 млн руб. — стоимость работ по газоснабжению поселка; 40–45 млн руб. — стоимость работ по водоснабжению (скважина и локальный водопровод); 40–60 млн руб. — стоимость работ по локальной канализации, 25–30 млн руб. — стоимость работ по ливневой канализации», — приводит свои расчеты госпожа Матвеева.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский говорит, что стоимость подключения 1 кВт электричества в коттеджных поселках варьируется от 300 до 2000 евро, в зависимости от удаленности и необходимости установления своей подстанции. Цена оснащения поселка канализацией и водопроводом зависит от того, локальные или городские системы проходят в этом месте, от правильности сделанной разводки, от наличия коллекторов, объединяющих домовладения. Ориентировочно себестоимость инженерной подготовки участка площадью 15 соток может составить 700–800 тыс. рублей.

РОМАН РУСАКОВ



Вид с верхних этажей на Малую Невку и Крестовский остров



Жилой комплекс на Карповке

ОРИЕНТАЛЬ

ул. Профессора Попова / Барочная ул.

Комплекс введен в эксплуатацию

Квартиры и таунхаусы на Петроградской стороне с видом на Крестовский остров и дельту Невы

Комплекс относится к категории элитного жилья. «Ориенталь» — это высочайшее качество строительства и отделочных работ, достойное социальное окружение, продуманные проектные решения с лучшими эстетическими характеристиками.

Мы воплощаем в реальность Ваши мечты об идеальном доме

- Высота потолков в квартирах — 3 метра
- Остекленные лоджии, балконы и веранды
- Двухуровневый подземный паркинг (закрытый отапливаемый)
- Газоанализаторы для принудительного включения вентиляции
- Система очистки воды по технологии компании Bauer Watertechnology
- Деревяломинеральные рамы с клапаном проветривания
- Кабельное ТВ с опцией цифрового телевидения, в т.ч. каналы НТВ+
- Колясочные помещения в каждом подъезде
- Кладовые помещения для каждой квартиры
- Финская детская площадка
- Принудительная вентиляция
- Автономная газовая котельная

703-44-44

Центральный офис продаж
Приморский пр., 54
Пн — Пт: 8:30 — 20:00
Сб — Вс: 11:00 — 17:00

YITDOM.RU

YIT



ХОЧЕШЬ КУПИТЬ ДОМ?
СПРОСИ МЕНЯ ГДЕ!

КАЧЕСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ЗАГОРОДНЫХ ОБЪЕКТОВ

640 5422



KOTAVMESHKE.NET