



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«МЫ ДОЛЖНЫ СТРОИТЬ ЛУЧШЕ, ЧЕМ В НЬЮ-ИОРКЕ»

НАЧАЛО РАБОТЫ ХОЛДИНГА

«РОССТРОЙИНВЕСТ» В СЕГМЕНТЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА НЕ ОЗНАЧАЕТ ОТКАЗА ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ В ДРУГИХ СЕГМЕНТАХ: ОБЩЕСТВО СОСТОИТ НЕ ТОЛЬКО ИЗ ЛЮДЕЙ ОБЕСПЕЧЕННЫХ И ЖИЛЬЕ НУЖНО ВСЕМ, ПОДЧЕРКИВАЕТ ФЕДОР ТУРКИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ».

BUSINESS GUIDE: На какой стадии сейчас ваш московский проект ЖК «11» и планируете ли продолжать строить в Москве?

ФЕДОР ТУРКИН: Недавно получили на него разрешение на строительство, уже начались работы по подготовке пятна под застройку, и практически сразу после Нового года мы начинаем строительные-монтажные работы. Мы планируем в следующем году взять в работу еще одно или два пятна в Москве и прилагаем к этому значительные усилия. Думаю, что эти планы будут реализованы, хотя потребовалось почти два года, чтобы приобрести первый участок и пройти путь до получения разрешения на строительство. В Петербурге аналогичная работа, конечно, занимает у нас меньше времени.

BG: Какие основные различия между московским и петербургским рынком вы отмечаете в премиальном сегменте жилья?

Ф. Т.: Мы еще не настолько глубоко в теме, чтобы говорить в деталях о различиях на двух рынках. Но уже сейчас очевидно, что они отличаются. Московские покупатели недвижимости премиум-класса — чаще всего люди, у которых уже есть недвижимость в разных странах. Сейчас они ориентированы на Нью-Йорк, и потому мы должны строить лучше, чем в Нью-Йорке.

BG: Приходилось ли вам в процессе подготовки к выводу московского проекта на строительную площадку пересматривать представления о том, что требуется столичному покупателю?

Ф. Т.: Конечно. Мы постоянно изучаем рыночную ситуацию. За последнее время — и это общемировая тенденция — квартиры в премиум-сегменте стали более компактными. Если несколько лет назад наиболее популярны были квартиры площадью 150–170 кв. м, то сегодня активнее всего приобретается жилье площадью 120–130 кв. м. Люди хотят жить не столько, может быть, в просторной квартире, сколько в комплексе с премиальным качеством среды.

BG: Недавно стартовали продажи в вашем петербургском жилом комплексе Familia. На что вы делали ставку в представлении этого проекта аудитории?

Ф. Т.: На совокупность характеристик. Здесь будет очень удобно жить с точки зрения и локации, и продуманности проек-

та, и благоустройства территории, и однородности среды: через каких-нибудь пять лет Петровский остров преобразится.

BG: А в чем смысл названия?

Ф. Т.: Этот проект — жемчужина, и реализуется он в действительно драгоценном месте. Квартира в Familia станет реликвией семьи — тем, что передается по наследству.

BG: Переход в премиум-сегмент означает принципиально новый этап в развитии вашего холдинга или это только одно из направлений развития?

Ф. Т.: Премиальный сегмент предполагает и премиальную локацию. Раньше в нашем земельном банке такие пятна отсутствовали, поэтому мы не занимались этими проектами, хотя давно были готовы. Теперь участки появились и в Петербурге, и в Москве — соответственно, мы начинаем строить на них. Продолжим ли заниматься строительством жилья в других сегментах? Конечно! Наше общество состоит не только из людей очень состоятельных — жилье нужно всем. Поэтому будем строить и в комфорте, и на разных ступенях «бизнеса». Ведь бизнес-сегмент очень емкий: в его рамках могут появляться проекты для разной аудитории и, соответственно, с разным набором характеристик. В общем, есть над чем поработать головой, душой — мы будем охватывать весь спектр.

BG: Что уникальное вы привносите в строительство объектов каждого из выбранных сегментов?

Ф. Т.: Мы стараемся, чтобы каждый наш комплекс имел свое лицо, где бы мы ни строили: в Петербурге, Москве или на Дальнем Востоке. И в то же время проекты будут отражать душу регионов.

BG: Дальний Восток — фигура речи? Или вы действительно планируете дальнейшее расширение географии присутствия?

Ф. Т.: Пока что фигура речи. Мы уже анализировали возможности работы на Дальнем Востоке. Пока что экономика не складывается, но когда-то, уверен, ситуация изменится.

BG: Что из планов нынешнего года удалось реализовать, а что пришлось отложить?

Ф. Т.: В целом планы реализуются, как предусматривалось. Может быть, чуть-чуть растянулась во времени — в силу объективных причин — подготовка к вы-

ходу на площадку московского объекта: мы планировали в нынешнем году уже выполнить немалый объем строительно-монтажных работ. В Петербурге и Ленинградской области мы готовимся к вводу в эксплуатацию сразу нескольких объектов. Это «Старая крепость», один из этапов ЖК «Золотые купола», «Кремлевские звезды» и одна из очередей ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая». Все четыре проекта достаточно крупные, и все силы прилагаются к тому, чтобы сдать их вовремя. Надо сказать, в последние три года мы вводим в эксплуатацию примерно одинаковые объемы, но достигается это значительными усилиями.

BG: Какие задачи, помимо строительства московского объекта, стоят перед вашим холдингом в следующем году?

Ф. Т.: Самое главное — успешно развивать петербургские проекты. Москва, конечно, важна. Но питерские проекты еще более значимы. Сейчас здесь на начальной стадии сразу несколько проектов в разных сегментах: New Time — комфорт плюс, Terra — бизнес-лайт, Familia — премиум.

Для понимания объема работ приведу только один пример — ЖК Terra. Мы определяем его класс как бизнес-лайт из-за ориентированности на более молодежную, чем в традиционном жилье этого сегмента, аудиторию, что обусловило некоторые особенности проекта. Так, в некоторых секциях есть студии и в целом квартиры не очень крупногабаритные. Однако прочие опции абсолютно соответствуют бизнес-классу. Для этого комплекса характерны качественная архитектура, оригинальные и эргономичные планировки: квартиры с террасами, квартиры, смотрящие на три стороны, квартиры с гардеробными. Разработано оригинальное и качественное решение фасадов, дизайн входных групп отличается изысканностью, предусмотрен лифт в теплый отапливаемый паркинг. Наконец, благодаря интересному ландшафтному дизайну расположенный поблизости Пионерский сад и дворовая территория будут словно перетекать друг в друга.

BG: Как изменилась ваша работа в рамках социальных проектов?

Ф. Т.: Сейчас все подчинено идее общественного движения «Вечно живые». Его

суть в укреплении национального, культурного кода, который формировался многие столетия. Мы уникальный народ. Мы удерживаем гигантские территории очень небольшим количеством населения, особенно на просторах Сибири и Дальнего Востока, что, строго говоря, противоречит законам жизни: если территория не занята, кто-то должен туда прийти или она отходит под влияние других государств. Но этого не происходит. Легендарный русский дух позволяет удерживать наши просторы. Однако общество потребления, основанное на том, что мир должен мне, а я — никому, влияет и на россиян. А это значит, что русский дух ослабевает. А это, в свою очередь, несет угрозу серьезных потрясений для России.

Поэтому все, что мы делали в рамках своих общественных инициатив ранее, теперь подчинено идее сохранения — через память — культурного кода россиян. Это и культурный центр в ЖК «Князь Александр Невский», и наше участие в «Золотой книге Санкт-Петербурга» — летописи славы нашего города. Это и более плодотворная работа с Русской православной церковью и другими религиозными конфессиями: они с энтузиазмом поддержали идею общественного движения «Вечно живые», потому что каждый святой — это вечно живой.

BG: В какой мере это часть бренда «Росстройинвест», а в какой — ваше личное дело?

Ф. Т.: Волей-неволей в этой работе задействованы десятки людей, поэтому не могу сказать, что это мое личное дело. Но было бы неправильно утверждать, что социальные инициативы не представляют собой часть политики бренда «Росстройинвест». Холдинг, безусловно, питает эту общественную деятельность и идеями, и возможностями. Но главное то, что участники, друзья этого движения отдают этому собственные силы и работают на эти инициативы не за вознаграждение. У нашего образовательного центра уже настолько мощные партнерские связи, идут настолько позитивные процессы, что остается только удивляться и радоваться, как идеи движения «Вечно живые» вызвали столь мощный отклик. ■