

«МЕНЯЮЩИЕСЯ ЗАКОНЫ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ВСЕ ДАЛЬШЕ ОТ СОВЕРШЕНСТВА»

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «МЕГАЛИТ», РАБОТАЮЩАЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ПОЧТИ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ, РЕАЛИЗУЕТ ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ — «ПРИМОРСКИЙ КВАРТАЛ». ПОЧЕМУ НЕБОЛЬШАЯ КОМПАНИЯ ВЗЯЛАСЬ ЗА ЕГО ВОЗВЕДЕНИЕ, КТО ИЗ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРОВ СМОЛЬНОГО — ПРОФЕССИОНАЛ И КАКИЕ ОЦЕНКИ ПОЛУЧАЮТ МОНОПОЛИСТЫ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ДЕМЬЯНУ УХИНУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «МЕГАЛИТА» АЛЕКСАНДР БРЕГА.



ВЕГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Вы на строительном рынке уже 27 лет. За это время появилась стратегия работы в сфере жилой недвижимости. Чем руководствуетесь при выборе проектов?

АЛЕКСАНДР БРЕГА: Строить объектов не много, при этом все они должны располагаться в очень качественных местах и сами себя продавать. Ключевой момент для эконом- или комфорт-класса — это наличие транспортных решений, из которых на первом месте — максимальное приближение к метро. «Стратегия места» помогла нам пережить все кризисы. Но сегодня таких участков практически не осталось, поэтому теперь приходит другое требование — быть поближе к метро. Если серьезно, то жилые проекты изменились. Локация по-прежнему важна, но концептуальные решения, создание качественной среды имеют все больший вес. Наполнение проекта — одна из главных составляющих успеха.

BG: Вы говорите, что «мегалитовских» участков в городе почти нет. Планируете идти в регионы? Я встречал упоминания о ваших планах в Подмосковье.

А. Б.: В Королеве (Московская область) мы оказались по приглашению партнеров. Это объект с историей — мы говорим о долгострое, который предстоит завершить. Перед нами стоит нетривиальная задача: есть уже сформулированный проект, но есть и наше понимание того, каким должно быть современное жилье. Поэтому планируем работать в Подмосковье чуть ли не вахтовым методом, чтобы гарантировать качество и результат.

BG: Каким должен быть проект, ради которого ваша компактная компания пойдет в регионы?

А. Б.: Интересное место, достойный спрос и недалеко от Петербурга. К примеру, в тот же Екатеринбург, при всем моем уважении, как-то не хочется, хотя там есть интересные проекты. Для меня важно, чтобы имя «Мегалит» было гарантией качества. Сложившаяся команда может это обеспечить, но нам пока хватает работы и дома. А передавать дух компании на рас-

стоянии новым сотрудникам практически невозможно. Это ключевой момент, из-за которого не хочется идти в регионы.

BG: У вашей компании есть резонансные проекты. Как в этих случаях принимаются решения по архитектурной концепции и какую роль играет архитектура в современном девелопменте?

А. Б.: Мы работаем в эконом- и комфорт-классе, у нас должна быть не столько изысканная архитектура — это важнее в элитном жилье, — сколько четко проработанная планировка. И тут архитекторам сложно: им необходимо создать привлекательную и разнообразную планировку, а потом облечь ее в формы, которые сделают объект интересным. Удачный проект — это результат тесного взаимодействия студии и заказчика: есть локация, есть пожелания архитектора, а есть экономика. Мы работали со многими мастерскими. Но если говорить про резонансные проекты, то жилой дом на проспекте Обуховской Обороны, 195, нам проектировала мастерская Евгения Герасимова. Этот объект разделил город на два лагеря: для одних он оказался слишком тяжеловесным, а другие увидели в этой концепции свою эстетику. Нам нравится, выполнено достойно, а главное то, что комплекс стал центром притяжения.

BG: Для девелопера в Петербурге чрезвычайно важны отношения со Смольным. Как изменились они за время вашей работы?

А. Б.: Стало непросто. Раньше несовершенные законы, регулирующие нашу отрасль, компенсировали руководители, курирующие стройку. Нам с ними везло — они были профессионалы, у них была возможность маневра на региональном уровне.

Сейчас законодательная система стала более формализованной, поля для маневра не предусмотрено, а меняющиеся законы все дальше от совершенства. В этой ситуации диалог Смольного и строительного бизнеса очень важен. И, на мой взгляд, он становится все более открытым. Создаются и работают комиссии и комитеты по взаимодействию власти и

бизнеса, потому что вопросы нашей отрасли никогда не были частными, они всегда касались множества сфер, развития города в целом.

BG: Отношения с монополистами тоже изменились?

А. Б.: Они развивались по синусоиде: сначала было очень легко, потом... Была сложная ситуация с энергетиками — мощностей не хватало, оплаченными за один проект деньгами они затыкали дыры в других. Ситуация то налаживалась, то снова усугублялась. Сейчас мы в хорошем периоде. Не в обиду другим монополистам, хочу привести в пример «связистов». В какой-то момент они полностью изменили свой подход в работе. Теперь ты их приглашаешь на объект, они сами все делают, даже подключают за собственный счет. Расходы компенсируют уже на этапе работы с потребителем.

Здорово было бы, если бы «Ленэнерго», «Водоканал» и «Тепловые сети» («Теплосеть Санкт-Петербурга»). — **BG:** действовали по такому же принципу. Но понимаю, что это невозможно: конечный потребитель будет платить за воду и электричество такие суммы, что у нас будет бунт. Поэтому часть затрат несут инвестор и застройщик: мы строим сети и передаем их монополистам. Если говорить об оценках монополистам, то в прошлых четвертях они учились на троечку, сейчас им можно ставить твердую четверку с плюсом, а то и пять в некоторых случаях.

BG: Слышал, как о вас говорили, что компания развивается благодаря вашей карме. То есть личность руководителя очень важна для вашей фирмы?

А. Б.: Личность руководителя для любой компании определяющая, особенно если компания небольшая. Если в компактной фирме появится руководитель, который медленно принимает решения, не умеет организовать людей, так он ее за три месяца положит. Я предпринимал попытки найти генерального директора — не получилось. А раз так, то берись за штурвал сам и веди эту лодку, чтобы она не утонула в экономических штормах.

BG: Вы в этом бизнесе с начала 1990-х годов. Ваш стиль руководства изменился?

А. Б.: Руководитель, как я считаю, должен в первую очередь научить своих подчиненных работать таким образом, чтобы комфортно было обеим сторонам. Я терпеть не могу людей безынициативных и не желающих развиваться. Не люблю, если у человека нет позитивного настроения на жизнь. Еще важно создать комфортную обстановку на работе. Я внимательно слежу, чтобы в компании был хороший психологический климат. Часто хожу по кабинетам, чтобы кожей почувствовать: все ли нормально, все ли в порядке? Не скрою, были моменты, когда приходилось с людьми расставаться, чтобы сохранить комфортную атмосферу для остальных сотрудников. Сейчас мы сделали скачок, выросли на 30–35%, и, к своему стыду, теперь я не всех знаю по имени. И это мне очень не нравится. Все-таки я несу ответственность за каждого.

BG: У вас есть профессиональные мечты?

А. Б.: У меня их две. Я очень хотел реализовать в нашем городе большой красивый проект — создать ту среду, о которой все так много говорят, но так никто и не сделал. И эта мечта почти осуществилась: сейчас мы с нашими партнерами строим «Приморский квартал». Фактически крупнейший на сегодня проект комплексного освоения территории в Петербурге.

А вторая — это загородный комплекс: коттеджный поселок с небольшими вкраплениями трех-, четырехэтажной застройки в скандинавском стиле. Мы уже и участок купили для этих целей в Мельничном ручье (во Всеволожском районе Ленинградской области), и на 70% инженерные коммуникации подвели. Но в 2008 году рынок загородного жилья получил серьезный удар — спрос упал. Поэтому мы пока проект приостановили, но с повестки его не сняли. Все мои профессиональные мечты связаны с тем, чтобы создать среду, которой еще не было. Чтобы комфорт из умозрительного понятия приобрел четкие очертания, «мегалитовские». ■