

ЖИЗНЬ ЗА ГОРОДОМ: ДРУГОЙ ФОРМАТ

ЖЕЛАЮЩИХ ИМЕТЬ НЕ ТОЛЬКО ГОРОДСКУЮ КВАРТИРУ, НО И ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ОЩУЩАЮТ РОСТ ИНТЕРЕСА К КОТТЕДЖНЫМ ПОСЕЛКАМ И ВЫВОДЯТ НА РЫНОК НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. О ТОМ, КАКИЕ ИЗ НИХ ВОСТРЕБОВАНЫ И ПОЧЕМУ, РАССКАЗЫВАЕТ ДМИТРИЙ ИЛЬЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛЭНД АСПЕКТ». ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Дмитрий, как вы оцениваете ситуацию на рынке?

ДМИТРИЙ ИЛЬЕНКО: На рынке загородной недвижимости Ленинградской области реализуется порядка трехсот проектов загородных коттеджных поселков. Около ста из них ежегодно закрываются. Причиной тому — и неудачное расположение, и неправильная организация пространства, и безграмотная политика девелоперов. При этом ежегодно на рынок выходит около ста новых проектов. Доля премиального сегмента составляет примерно 10–12%.

Повышается потребительская активность в сегментах эконом- и комфорт-класса. Люди охотно покупают землю по цене 120–150 тыс. рублей за сотку. Так, в нашем проекте «Чистый ключ» с мая по июль было реализовано 22 участка, а только за август мы продали 17, всего в поселке 91 участок. Нам удается поддерживать высокие темпы продаж благодаря специальным предложениям для наших клиентов. Соответственно, мы имеем возможность быстро выводить новые проекты на рынок. За последний год мы продали больше половины построенного. У нас также пользуются спросом земельные участки от 10 га: их приобретают как для себя, так и для последующего развития земель.

G: Какие направления востребованы?

Д. И.: Загородное домостроение расширяет свою локацию, переходя границы в 100 км от города. Однако каждого потенциального покупателя земельного участка за городом волнует вопрос: сколько он до этого места будет добираться, хотя добираться туда по пробкам не так уж быстро. Курортный и Выборгский районы, где расположены наши поселки, по-прежнему считаются престижными направлениями. Транспортную доступность к этим районам облегчат Приморская развязка и Западный скоростной диаметр. Популярными остаются также Приозерский и Всеволожский районы. Но люди, желающие купить землю, не ограничиваются только географическим направлением. Загородный участок — покупка эмоциональная. Человек должен своими глазами увидеть то место, где он собирается купить участок, и понять, что ему нравится.

G: Как развивается ваша компания?

Д. И.: Каждый бизнесмен стремится либо занять нишу, которая еще никем не занята, либо подхватить тенденцию, которая наиболее востребована. Мы действуем в обоих направлениях. В частности, строим уникальный в своем роде коттеджный поселок на берегу Финского залива с ценой от 200 до 680 тыс. рублей за сотку, а также развиваем ставший популярным бренд «Вид на миллион» в ценовой нише от 110 до 160 тыс. рублей за сотку. Мы уже создали под брендом «Вид на миллион» несколько поселков — это узнаваемая марка.

У нас целая команда профессионалов — юристы, землеустроители, геодезисты,



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

инженеры, строители и экономисты, которые работают в этом сегменте с 2001 года. Можно сказать, они стояли у истоков формирования земельного рынка Ленинградской области.

G: А как возник бренд «Вид на миллион»?

Д. И.: Вначале это было название для первого поселка. Мы успешно сотрудничали с дизайн-агентством Volga Volga Brand Identity, и идея продавать инженерно подготовленные земельные участки за один миллион рублей с неким «видом» (в тот момент это был вид на Финский залив) всем пришлась по душе. Тогда поселок был переименован, а «Вид на миллион» стало названием зонтичного бренда и нашим стандартом качества.

G: И что входит в стандарт?

Д. И.: Организованная коттеджная застройка комфорт-класса, полная инженерная подготовка и, конечно, видовые места Карельского перешейка в пределах 100 км от города с уникальным природным окружением: лес, озеро, залив...

димое: дороги, вода, свет. Отсутствие здесь магистрального газа, в отличие от других наших проектов, компенсируется хорошими электрическими мощностями. Участки в большом поселке — это уже другой продукт. Эту нишу у нас занимает проект «Морские террасы» на берегу Финского залива.

G: Чем он отличается от других?

Д. И.: Это отдельный проект, уже не комфорт-, а бизнес-премиум-класса. Он отличается и по цене, и по формату: большой размер, улучшенная инфраструктура. Поселок расположен на территории 65 га, почти 10 га отдано под социальную инфраструктуру. В частности, мы планируем создать большую зону для прогулок с разным рельефом, где будет и лес, и каньон, и вид на Финский залив. Хотим даже сделать искусственное озеро внутри поселка. Кроме того, достаточное количество общей площади оставлено для дальнейшего развития поселка. Если собственники захотят потом разбить здесь поле для мини-гольфа или построить страусиную ферму — им хватит места на все. В поселке будет около 200 домовладений самых разных размеров.

G: 200 участков — не слишком много?

Д. И.: Тенденция на крупные поселки пришла к нам из Подмосковья, и она оправдана. Чем больше комплекс, тем проще сохранить доступные цены на создание инфраструктуры и эксплуатацию домовладений. Чем меньше домовладений — тем выше цена на них. Но и в большом комплексе можно создать атмосферу обособленности. По крайней мере мы сразу заявляем, что комплекс большой. В коттеджном поселке три террасы, и каждая имеет свой въезд. Кто хочет жить обособленно — тот это получит. Мы уверены, что всем жителям поселка будем комфортно.

G: Каким образом?

Д. И.: У каждого свое представление о комфортной загородной жизни. Разное отношение к количеству квадратных метров, на которых они хотят жить. Кто-то любит стихию, море. А кому-то ближе лес и озеро. Мы даем им этот выбор. При этом у всех жителей будет единый уровень комфорта.

Наш поселок не похож ни на российские, ни на финские коттеджные поселки. Это не прибрежная деревенька и не квартал жилой застройки. Скорее образ жизни прибалтийского или средиземноморского курорта, загородной резиденции. Он именно такой, в каком я сам хотел бы жить.

Люди покупают загородные дома либо для постоянного проживания, либо для загородного отдыха. Мы совместили эти две тенденции. Поселок «Морские террасы» подходит и для отдыха, и для постоянного проживания. Чем больше будет развиваться Ленинградская область, тем больше людей будет оставаться здесь на Рождество или уик-энд, а не уезжать в Финляндию. ■