

НАЧИНАЯ С МИЛЛИОНА

текст:
Владимир Михайлов

Компания Land Aspect начала свою деятельность на загородном рынке осенью 2008 года, и вполне успешно вопреки кризису.

О последних новостях в жизни компании рассказал наш гость, генеральный директор Land Aspect Дмитрий Евгеньевич Ильенко.

— Дмитрий Евгеньевич, ваша компания сильно рисковала, когда два года назад выходила на рынок?

— Определенный риск, конечно, присутствовал. Кризис касается всех сторон жизни и в первую очередь снижает платежеспособность потенциальных клиентов. Тем не менее начало нашей работы вовсе не было бездумной авантюрой. Компания Land Aspect создавалась специально для работы на загородном рынке. Ее сотрудниками стали те, кто уже имел серьезный опыт работы на этом рынке, то есть мы собрали настоящих профессионалов. Ну и, наконец, мы решили предложить рынку оригинальный продукт, нечто нетипичное, отличающее нас от большинства компаний.

— И какой же вы предложили продукт?

— Мы вывели на рынок загородной недвижимости торговую марку «Вид на миллион». Название марки преследует две цели. С одной стороны, мы заостряем внимание на том, что предлагаем видовые земельные участки в живописном природном окружении. С другой стороны, отмечаем, что цена этих участков вполне доступная, она составляет 1–1,5 млн руб. Мы предлагаем участки на Карельском перешейке, вблизи озер или неподалеку от Финского залива. Конечно, даже очень интересные предложения в эпоху кризиса могут не найти покупателя. Однако кризис тоже имеет свои плюсы, в частности он заставил уйти с рынка ряд конкурентов, для которых девелоперская деятельность не была профильной. Кроме того, мы должны были доказать себе и другим, что Land Aspect — сильная компания и умеет доби-

ваться успеха в любых экономических условиях. И дальнейшие события показали, что риск был вполне оправдан.

— Тогда давайте уточним сферу деятельности компании. Ваш продукт — это инженерно подготовленные земельные участки?

— Да, это наш основной продукт. У нас в активе есть ряд дачных и коттеджных поселков, расположенных в живописных и экологически чистых местах Ленобласти, где мы и предлагаем участки. Разрешенное использование земли может быть разным: для ведения дачного хозяйства, малоэтажной застройки или индивидуального жилищного строительства. В большинстве случаев это зависит от того, насколько предлагаемые земельные участки удалены от Санкт-Петербурга. Что касается инженерного обеспечения, то мы предлагаем разные варианты. Участки могут быть подготовлены в части коммуникаций либо полностью (то есть в их стоимость включены подъездные дороги, а также подключение к электросетям, газо- и водопроводу), либо частично (с «базовым» набором и возможностью за дополнительную плату подключить все необходимые инженерные сети).

— Какое из ваших предложений заинтересовало покупателей больше всего?

— В период кризиса клиенты более всего заинтересовались нашими предложениями, продвигаемыми под торговой маркой «Вид на миллион». Если говорить о конкретных проектах, то прежде всего следует назвать дачный поселок «Видная горка» в Выборгском районе Ленобласти, примерно в 70 км от города, недалеко от поселка Зеленая



Роща. В рамках этого проекта в самый разгар кризиса предлагались участки под дачную застройку, и одной из особенностей было предложение по инженерному обеспечению. Мы понимали, что в этот период у многих наших клиентов могут быть финансовые затруднения. Поэтому мы предлагали приобрести участок в дачном поселке с подведенными дорогами и 3 кВт электроэнергии. Через год после старта продаж покупателям было предложено подключение дополнительного набора инженерных коммуникаций, а именно: магистрального газопровода и водопровода. В результате платежи растягивались во времени, и клиенты такой подход оценили.

— Сколько участков в этом поселке?

— Всего в поселке «Видная горка» 55 участков площадью от 10 до 25 соток. Некоторые собственники приобретали два участка сразу, так что в результате общее количество домовладений уменьшилось. В настоящее время проект близится к завершению, на участках ведется активное строительство. Не проданы только пять участков, которые предлагаются уже с полным набором коммуникаций.

— Такой способ реализации земельных участков действительно нетипичен для нашего загородного рынка. Какие еще проекты реализуются вашей компанией?



— Один из таких проектов — дачный поселок «Крутой берег». Он располагается на 29-м км Приморского шоссе, вблизи населенного пункта Пески, совсем рядом с Финским заливом. От поселка до городской черты примерно 65 км. Расположение вблизи залива, но не на самом побережье также имеет свои плюсы. Сильный ветер с залива, особенно в холодное время года, создает дискомфорт, в нашем же случае поселок будет чуть в стороне, что защитит его от пронизывающего ветра. Участки с интересным рельефом, прямо в сосновом лесу — одним словом, природное окружение там замечательное.

— В «Крутом берегу» вы тоже предлагаете участки с частично подведенными инженерными коммуникациями?

— Нет, в этом поселке мы предлагаем участки с полным набором коммуникаций. Ситуация на рынке изменилась, так что нашим клиентам выгоднее приобретать полностью подготовленный продукт — с тем чтобы по завершении сделки можно было тут же заняться строительством дома. И мы это учитываем. Предусмотрено подведение газа, воды и 5 кВт электроэнергии к каждому участку. Площадь участков здесь варьирует от 8 до 34 соток, поэтому, несмотря на увеличение стоимости сотки (в сравнении с «Видной горкой»), минимальная цена

землевладения в поселке «Крутой берег» составит 1,4 млн руб.

— Когда были открыты продажи участков в «Крутом берегу» и насколько интенсивно проводятся сделки?

— Продажи были открыты в августе этого года, и из 42 участков продано уже более трети. Это однозначно свидетельствует об активизации рынка, во всяком случае в том сегменте загородной недвижимости, к которому относятся наши поселки «Видная горка» и «Крутой берег». Нам постоянно звонят, все время идут просмотры, и эта покупательская активность не может не радовать.

— А другие сегменты загородного рынка вы не пробовали осваивать?

— Среди наших предложений есть и дорогие участки, расположенные ближе к городу, можно сказать, в элитном пригороде. Я имею в виду наши предложения в районе Репино-Ленинское, который называют «золотым треугольником» загородной недвижимости Санкт-Петербурга. Это традиционное место отдыха петербуржцев, которое интенсивно осваивается в последние годы. Мы реализуем там два проекта, которые в соответствии с географической привязкой называются «Репино» и «Ленинское». Проект «Репино» — это поселок, рассчитанный на 32 домовладения площадью от 23 до

53 соток. Тут уже сама площадь участков (до половины гектара) говорит о статусе поселения. Предлагаются участки с электричеством, водопроводом и магистральным газом, то есть с полным набором коммуникаций. Проект «Ленинское» рассчитан на 22 домовладения площадью от 46 до 65 соток. В обоих поселках участки представляют собой массивы нетронутого, оставленного в первозданном виде хвойного леса — будущие владельцы будут изменять окружающий природный ландшафт сообразно своим вкусам и запросам.

— Там, надо полагать, уже будут строиться дома для постоянного проживания?

— Безусловно, так как это земли населенных пунктов, где можно строить не дачи, а дома для постоянного проживания, поскольку у собственников будет возможность за 30–40 минут добираться до города. Хотя стоит отметить, что все наши клиенты строят индивидуальные дома со всеми удобствами, пригодные для круглогодичного проживания. Но сами понимаете: с 70-го км ездить в город ежедневно слишком утомительно, поэтому на таком расстоянии от города строят преимущественно комфортабельные дачи, куда приезжают на уик-энд или в летний период.

— Кстати, о домах. Кто занимается строительством домов на проданных вами участках?

— Строительством занимаются специализированные строительные компании. Наши клиенты вольны пригласить стороннюю компанию, которая построит дом согласно их запросам. Кроме того, можно воспользоваться услугами наших партнеров, они также могут построить дом, отделать его и смонтировать внутренние инженерные сети. При этом мы не ограничиваем клиентов каким-либо архитектурным регламентом, в нынешних экономических обстоятельствах, по нашему мнению, это нецелесообразно. В каждом поселке генпланом предусмотрено строительство объектов инфраструктуры. По окончании строительства эксплуатацией поселков будет заниматься наше подразделение — управляющая компания.

— Если ваша деятельность началась так успешно, у вас, наверное, большие планы на будущее?

— В условиях развивающегося рынка, разумеется, надо тщательно планировать работу. У нас есть ряд перспективных проектов освоения участков земли из актива компании. Но говорить об этом предметно пока рано. ®