



На вопросы "РБК-Недвижимости" о будущем самого масштабного проекта жилого строительства в России - проекта "А101" в юго-западном Подмоскowie - отвечает президент компании "Авгур Эстейт" (девелопер проекта) Михаил Маликов.

**- Реализация проекта "А101" запланирована на 35 лет. По-моему, это очень большая глубина планирования для бизнеса в России. Какими "прививками" от возможных политических и экономических кризисов в будущем вы обладаете?**

- Основываясь на собственном наблюдении за развитием девелоперских проектов не только в России, но и в мире, могу сказать, что относительно быстро получается строить только у китайцев - это стремительно развивающаяся нация, где со стороны государства идет колоссальная поддержка девелопменту. В Китае не возникает вопросов, где взять электричество, как подвести дороги к участку. Эту функцию на себя берет государство. Конечно, если бы у и нас государство выступало более активным игроком на рынке строительства и помогало нам с техническими условиями, дорогами, инфраструктурой, участвовало активнее в переводе различных земель промышленных предприятий под жилое строительство - тогда и наш проект развивался бы быстрее. Но подобное комплексное освоение территорий никогда не бывает быстрым. Прежде чем начать реализацию собственного проекта, мы достаточно подробно изучили мировой опыт, ознакомились с историей реализации комплексной застройки в других странах. В качестве примера можно назвать город Ирвин, который находится в Калифорнии: здесь на территории бывшего ранчо в 70-е годы прошлого столетия стартовал грандиозный девелоперский проект, работа над которым продолжается и сейчас.

Помимо временного фактора, существует рыночный: любой сегмент рынка имеет свою емкость. Нет рынков с бесконечной емкостью, и это нам наглядно продемонстрировал кризис. Этот же кризис показал, что тезис "продастся все, что строится", - неверный. Многие застройщики канули в Лету вместе с кризисом, и сегодня рынок недвижимости снова полупустой. И здесь снова начинают создаваться новые величины.

Реально оценивая объем нашего проекта, масштабы площадки, рынок в целом, мы понимаем, что построить этот мегапроект быстрее не получится. Даже если мы

аккумулируем все ресурсы и застроим эту территорию, наш город-спутник будет пустым. Он не будет востребован, потому что пока не решена транспортная проблема, недостаточно развита социальная инфраструктура...

Мы частная компания, а потому мы строим «в рынок», то есть то количество и качество квадратных метров, которое рынок готов "поглотить". Строить быстрее можно только в одном случае - если имеешь конкретного потребителя в лице государства. Если государство скажет, что будет выкупать миллион квадратных метров каждый год, конечно, проект будет развиваться быстрее. Сейчас строить вне рынка по меньшей мере опасно. Еще свежи уроки кризиса 2008 года. Поэтому я считаю, что 30-35 лет - это оптимальный срок для нашего проекта, за который он может быть реализован в нынешних условиях.

Однако я хочу сказать, что кризис - это не абсолютное зло, он очень помог, освежил рынок. Ведь работать на растущем рынке достаточно легко, а вот кризис внес свои коррективы. Продать абсолютно все стало просто невозможно. Поэтому возникла необходимость более тщательно изучать конъюнктуру рынка, внимательнее относиться к ожиданиям клиента и реализовывать их. Все это заставило многие компании работать лучше, креативнее, исчезло ненужное головокружение от успехов. Так что подобная экономическая ситуация во многом помогла рынку недвижимости, заставив его игроков мобилизоваться.

Что касается рисков политических - будем надеяться, что никаких сильных политических встрясок не произойдет и рынок недвижимости будет одним из локомотивов всей российской экономики.

**- Проект стартовал в 2005 году. Как с тех пор он развивается?**

- Первые годы мы потратили не на лихорадочную застройку приобретенных нами земель, а на обдумывание, планирование. Мы осваиваем собственную территорию, основываясь на генплане, над которым работали лучшие градостроительные умы мира - архитекторы из Германии, Голландии, США и Великобритании.

Кончено, кризис 2008-2010 годов внес свои коррективы в развитие проекта. А потому и в

концепцию проекта в целом пришлось внести ряд изменений, чтобы соответствовать конъюнктуре рынка.

**- У компании есть опыт строительства в Москве и Подмосковье. Чем различаются эти рынки?**

- Москва - это колоссальный мегаполис, где пирамида власти сложна и процедура принятия решений медлительна. Здесь существует огромное количество департаментов, в которых можно запутаться! Их постоянно меняют, переназначают, и так далее - это огромная бюрократическая машина, которая отнимает у девелоперов годы. Жизнь девелоперского проекта в Москве составляет 7-8 лет. Судите сами - согласование строительства занимает порой пять лет, а сама стройка может идти всего пару лет. Я не знаю, что изменится с новым мэром, при нем мы еще ничего строить не начинали, но надеюсь на перемены к лучшему. Реалии же сегодняшнего дня таковы: лично я за время своей жизни в Подмосковье успею сделать намного больше. Больше построить, а значит, больше полезного и интересного сделать как бизнесмен и реализоваться как личность.

**- Недвижимость в Подмосковье будет расти в цене быстрее, чем в Москве?**

- Быстрее будет расти хорошая недвижимость вне зависимости от того, где строится проект - в Москве или Подмосковье.

Конечно, Москва априори всегда будет дороже. В Подмосковье цены намного ниже, здесь больше земли под застройку. Поэтому я думаю, что в количественном отношении Подмосковье будет «набирать обороты». Если решить в Подмосковье проблему с уровнем социальной инфраструктуры, медицинским обслуживанием, образованием, то разницы в том, где жить, я думаю, такой большой уже не будет. К тому же в Подмосковье есть свои неоспоримые достоинства: чистый воздух и транспортная доступность.

**- Я правильно понимаю, что основой проекта «А101» станет «Квартал А101», строительство которого вы уже заканчиваете?**

- Это не совсем так. Жилой район «Квартал А101» - это, безусловно, очень важный этап нашего мегапроекта, но это пока лишь первый шаг к реализации "А101" в целом.

- **Расскажите о его темпах ввода, продажах.**

- "Квартал А101" - это 140 тыс. кв. м жилья. Практически весь объем сейчас находится на этапе строительства: коробки четырех домов уже готовы, шесть других строятся, а в марте мы выходим на последние три дома и начинаем строить детский сад. Темпы продаж здесь хорошие: в 2010 году мы продали порядка 35 тыс. кв. м, в этом году планируем удвоить продажи - до 70 тыс. кв. м.

Жилой район "Квартал А101", действительно, остается для нас бесценным опытом. Реализуя его, мы получаем обратную связь с рынком, смотрим, что рынку надо, что рынку нравится, что не нравится. И уже на основе этого опыта даем нашим архитекторам, которые проектируют будущие районы, более правильные технические задания.

А будущие районы уже «не за горами»: мы заложили на перспективу несколько проектов. В декабре 2010 года мы подвели итоги большого международного архитектурного конкурса на создание проекта доступного массового жилья "Город кварталов А101". Тендер проводился на разработку концепции для комплексного освоения наших земель, которые расположены между поселком Коммунарка и Южным Бутово. Здесь будет построено порядка 1,35 млн кв. м. В конкурсе приняли участие 260 компаний из разных стран. Победителями стали компании EDDEA (Испания) и Koschany+Zimmer Architects (Германия).

- **У меня потребительский вопрос. Если проект растянут на такое время, как удастся избежать создания ощущения у покупателей в "Квартале А101" "жизни на стройке"?**

- Я понимаю, что это очень важный для потребителя момент: девелопер должен создать ощущение жизни в сформировавшемся городе, а не на строительной площадке. В нашем случае мы добиваемся этого тем, что, во-первых, все проекты разделены по территориальному признаку. Во-вторых, все фазы сдаются законченными: к моменту

переезда в отремонтированную новую квартиру в районе будет сдана вся окружающая инфраструктура: школы, детские сады, автостоянки, а в нежилых помещениях откроются магазины, салоны красоты и т.д.

**- А сколько сейчас стоит квадратный метр в "Квартале А101"?**

- От 60 до 70 тыс. руб.

**- Это ниже, чем в среднем по Подмоскovie, как мне кажется...**

- Да, нас абсолютно устраивает наша рентабельность. И я подчеркиваю, что это высококлассное жилье: монолитный каркас, кирпичные стены, современная «начинка» по инженерии, качественные лифты, окна, радиаторы и т.п.

**- Когда вы будете передавать владельцам ключи?**

- Дома первой очереди (четыре корпуса) мы планируем сдавать госкомиссии уже в декабре этого года, вторая очередь (а это уже семь корпусов) - следующим летом. Временной разрыв между одной и другой очередью минимален. Мы сознательно стремимся к этому, чтобы избежать ситуации "жизни на стройке".

Кстати, в Интернете есть масса блогов и форумов, посвященных "Кварталу А101", где общается огромное количество людей, которые приобрели у нас квартиры. Люди на этих форумах переписываются, общаются, делают нам замечания. Мы все прочитываем и пытаемся исправить подмеченные недочеты. Такая "обратная связь" помогает нам, мы благодарны нашим клиентам и за добрые слова, и за конструктивную критику.

**- Вы сказали, что сможете избежать создания ощущения "жизни на стройке". А как избавиться от ощущения "жизни в чистом поле" для нового микрорайона?**

- Во-первых, "Квартал А101" находится в центре поселка Коммунарка - это поселок городского типа, в котором есть все объекты инфраструктуры: большой спорткомплекс с бассейном, школа, лицей, детские сады. Многие здесь было построено "Газпромом", офис которого располагается на территории Коммунарки. Так что в этом отношении Коммунарке невероятно повезло.

Мы как девелоперы крупного проекта, также озаботились инфраструктурой: строим современный детский сад, многоуровневый паркинг, закладываем школу, отдаем первые этажи наших домов под объекты социальной и бытовой инфраструктуры. Надо отметить, что коммерческие помещения пользуются здесь таким же хорошим спросом, как и квартиры: ведь открыть магазин шаговой доступности или, предположим салон красоты там, где конкуренция невелика - это довольно привлекательная идея для любого коммерсанта.

**- И последний вопрос: каково это - планировать и строить целый город?**

- Гнетущего чувства величия я не ощущаю (улыбается. - *Прим. "РБК-Недвижимости"*). Мне кажется, что это результат поэтапного роста компании, которая начинала с единичных риэлторских сделок, затем точечной и квартальной застроек... Строительство проекта "А101" - это вершина деятельности компании. Ну и, конечно же, приятно осознавать, что мы - первые, кто не только продекларировал мегапроект, но и поэтапно его реализует. И тот опыт, который мы получаем, уникален.

Это колоссальное чувство удовлетворения от работы, потому что наш труд очень благодарный. Идешь вдоль улицы, видишь построенные твоей компанией дома, в окнах которых загорается свет, и осознаешь, что ты делаешь очень важное дело. Ведь в каждой из этих квартир живут люди, которые сделали свой выбор и купили квартиру именно в твоём доме. Ты видишь результат труда, видишь потребителей, которые довольны твоим продуктом - и это вызывает только положительные эмоции.

Идея построить целый город - безусловно, амбициозна. Но головокружения от успеха нет. На мой взгляд, гордиться пока особо пока нечем, с точки зрения строительства самого города, все только начинается, а значит, самое главное впереди. Гордиться можно тем, что за 19 лет существования компании (почти столько же, сколько существует сам рынок недвижимости в Москве), у нас не было ни одного недостроенного объекта, а реализованные проекты получали признание как в профессиональной среде,

став призерами многих конкурсов и премий, так и у клиентов.

А что касается будущего города "А101"... его сначала надо построить. Думаю, дела в девелопменте важнее слов и обещаний.

**Беседовал Игнат Бушухин**