

АНДРЕЙ ХВОРОВ: «МЫ УДИВИМ ВСЕХ НОВЫМ ПРОЕКТОМ»

БЕСЕДОВАЛ
Михаил Морозов



ЧТО СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ДА И ЖИВ ЛИ ОН? КАКОВА ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ДЕВЕЛОПЕРОВ? ЕСТЬ ЛИ ПОКУПАТЕЛИ, КОТОРЫЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ИЩУТ СЕБЕ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ И НЕ ПЕРЕКЛЮЧИЛИСЬ НА КВАРТИРЫ В МАЛОЭТАЖНЫХ КОМПЛЕКСАХ? ДН ОБСУЖДАЕТ НЕПРОСТУЮ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ПРОЕКТА «СУХАНОВО ПАРК» АНДРЕЕМ ХВОРОВЫМ.

Андрею Хворову удалось создать один из самых успешных загородных проектов последних лет. Это подтверждает тот факт, что продажи поселка «Суханово Парк» практически завершены, а число постоянных жильцов перевалило за 3 тыс. Некоторые специалисты называют «Суханово Парк» элитным проектом, хотя в начале продаж он позиционировался как эконом-класс.

Андрей, что нового на загородном рынке? Все плохо — продаются только объекты с низким ценником около 3 млн руб.?

Прозвучит странно, но этот вопрос возвращает меня на пять лет назад, когда еще не было жилого комплекса «Суханово Парк». И тогда мои партнеры говорили похожие слова: «Слушай, надо проектировать и строить эконом — «элитка» отживает свое, на Рублевке тяжело продавать». Здесь стоит сразу же оговорить тот момент, что четкого определения понятия «экономкласс» на современном российском рынке недвижимости не существует. Как правило, таким образом обозначают объекты, противоположные жилью премиум-класса. Среди риелторов также нет определенной договоренности, какое жилье считается экономклассом. Никто не приводит характеристики жилья, лишь цену: все, что стоит меньше 4–5 млн руб. — скажем, 3 млн, будет хорошо продаваться, и это недвижимость экономкласса. С этой мыслью я настраивался на работу в преддверии тогда еще нового проекта «Суханово парк». Но собственный опыт подсказывал мне, что кроме цены покупателей при выборе недвижимости волнуют и другие вопросы.

Не секрет, что на тот момент мы и еще несколько компаний были в числе, так сказать, первопроходцев в создании многофункциональных жилых комплексов. Нужно отметить, что это был настоящий прорыв в области загородной недвижимости! И до сих пор именно такие комплексы пользуются особой популярностью у покупателей.

Здесь, несомненно, имеет значение месторасположение жилого комплекса, удобство транспортной доступности, нахождения ближайшей станции метро, материалы и технологии

строительства, архитектура. Очень важно для загородной недвижимости — это качество инфраструктуры, наличие подземных и наземных паркингов, установка систем видеонаблюдения и охраны территории, ограждение и благоустройство территории жилого комплекса и обустройство собственных дворов. Покупатель, как правило, хочет приобрести недвижимость, где он может распределить пространство по своему усмотрению, чего практически невозможно найти в стандартном экономическом классе, где все помещения отделены друг от друга несущими и ненесущими конструкциями и т.д. Все эти требования формировали у меня желание создать проект, отвечающий всем этим запросам, причем сочетающий в себе доступную цену и высокое качество жизни. И нам это практически удалось! Почему практически? Да потому что более смелые идеи мы готовы реализовать в нашем новом проекте!

Так что проблема правильного ценообразования существовала еще пять лет назад. И я совершенно уверен: когда застройщики пытаются привлечь будущих жильцов только ценой, это к добру не приведет.

Но многие считают, что демпинг — единственный путь увеличения продаж.

Вернемся к истории жилого комплекса «Суханово Парк». Мы вышли на рынок в посткризисное



Ко мне приходят партнеры и клиенты с вопросом: когда будет «Суханово-2»? Отвечаю: не будет «Суханово-2» — два раза подряд в одну воронку не попадает. Хочется сделать еще более интересный проект





время 2010—2011 годов, бросив ему настоящий вызов. Все в то время продавали по 3—4 млн руб., а мы — по 6—8 млн руб. уже на старте. Каждый раз приходилось объяснять и доказывать клиентам: «Главное — качество, качество и еще раз качество — это касается и материалов, и подхода, и организации». И люди видели существенные отличия от конкурентов и шли к нам, несмотря на разницу в цене.

Поэтому в данный момент не происходит ничего нового: мы в очередной раз вернулись к очередному затишью на рынке. Отложенный спрос был резко удовлетворен, и на весах покупательского интереса осталась небольшая и крайне осмотровая часть покупателей, которая если и готова совершать сделки, то только на крайне выгодных для себя условиях. И это относится только к тем объектам недвижимости, которые действительно имеют качественное преимущество перед конкурентными предложениями.

Клиенты сейчас — это хорошо разбирающиеся в экономике граждане, знающие, чего они хотят, не желающие платить за «воздушные замки» или «типичные коробки», реально оценивающие свои возможности, требовательно подходящие к выбору объекта недвижимости и его цене. И я обязательно учитываю это при проектировании нового проекта.

Когда мы проектировали «Суханово Парк», постарались сделать так, чтобы было максимально комфортно и людям старшего поколения, и детям. У нас места очень много, везде площадки, полнейшая безопасность



То есть «Суханово Парк» состоялся, потому что это был суперкачественный продукт наравне с элитными проектами?

Да, «Суханово Парк» изменил представление людей о качественном, но в то же время доступном по цене жилье. Мы переломили сознание людей в том, что касалось их представления о жилье экономкласса. Как правило, в понимании покупателей это были стандартные невзрачные постройки из панелей или пенобетона, лишённые индивидуальности, на удаленной неухоженной территории. Наконец люди увидели, что парки, ухоженные дворы, фонтаны, огороженные и охраняемые территории могут быть не только в элитных жилых комплексах. Что доступное жилье может быть построено из немецкого кирпича по современным технологиям с красивой архитектурой.

Да, на начальном этапе таунхаусы у нас продавались по 5—6 млн руб., теперь цена выросла

Проблема правильного ценообразования существовала еще пять лет назад. И я совершенно уверен: когда застройщики пытаются привлечь будущих жильцов только ценой, к добру это не приведет



Мы создаем продукты для людей, цель которых — приобрести жилье качественное и с точки зрения расположения, и с точки зрения «начинки»

ровно в два раза (минимальный обойдется в 12 млн руб.), но это заслуга самого проекта — он сам себя раскрутил и поднял в цене. Из экономкласса жилой комплекс «Суханово Парк» перешел в бизнес-класс.

Для меня намного интереснее делать новый продукт в тяжелое время, чем когда рынок растет...

...Когда не надо даже задумываться, что и как строить.

Точно. В такой ситуации я не нужен: поставь любого человека, который что-то приблизительно спроектирует, построит — и это будет покупаться. А мне интересно работать в таком непростом формате, когда у многих застройщиков нет стабильности. Сейчас многие проекты приостановлены из-за недостатка финансирования. А мы наметили в следующем году вывести новый проект — будем двигаться вперед, создавая уникальный качественный продукт.

Это будет абсолютно новый проект, не «Суханово Парк-2»?

Именно так. Ко мне приходят партнеры и клиенты с вопросом: когда будет «Суханово-2»? Отвечаю: не будет «Суханово-2» — два раза снаряд в одну воронку не попадает. Сделаем еще более интересный проект, причем с перспективой на пять лет вперед. И я уверен, что через два года мы выйдем на рынок, во время дефицита хороших предложений, с эксклюзивным продуктом.

Почему через два года? Вроде речь шла о следующем?

То, что мы начнем проект в следующем году, еще не значит, что будем сразу его продавать. Мы намерены сделать демо-квартал полностью «под ключ», как мы это делали в «Суханово Парк», только более масштабно и амбициозно. При строительстве жилого комплекса «Суханово Парк» я четко стал понимать, к чему люди тянутся, что они хотят. Потенциальный спрос на жилье по-прежнему огромен, и, если обеспечить качественное предложение и с точки зрения расположения, и с точки зрения «начинки», а также приемлемую цену, люди будут покупать недвижимость.

И наш новый проект, надеюсь, опять станет очередным прорывом на рынке загородной недвижимости!



Главное — качество, качество и еще раз качество — это касается и материалов, и подхода, и организации. И люди понимали существенные отличия и шли к нам, несмотря на разницу в цене

Безусловно, сохранится качество строительства и используемых материалов. Мы будем выполнять указ президента об импортозамещении. Прошли те времена, когда все возили из Германии — курс не позволяет, даже Китай становится дорогим. Отечественные производители, используя западные технологии, научились производить очень качественную продукцию.

Много внимания будет уделено социальной инфраструктуре, благоустройству территории, появятся новые форматы жилья. А это значит, что, даже имея весьма скромный бюджет, но стремясь всеми силами приобрести собственный дом, у покупателей будут все шансы на успех. Им останется только выбрать, приверженцем какого типа жилья, более городского (квартиры, апартаменты) или загородного (таунхаусы, коттеджи) они являются.

Многие жалуются, что инфраструктуру надо содержать, что те же школы и детские сады не слишком окупаются.

Не верю — все дело в организации процесса. Простой пример. В начале этого года в жилом комплексе «Суханово Парк» мы благополучно запустили хороший детский садик, начали его эксплуатировать. Сначала было 35 малышей, сейчас, когда прошло пять месяцев, в нем

уже 75 малышей, к Новому году будет 90. А рассчитан он на 140 детей. Вывод: многие клиенты, которые приобрели недвижимость в «Суханово Парк», тут же обзаводятся детьми. Это говорит о том, что люди нашли свое жилье.

Мы создаем и формируем этот мир для наших детей, родных и близких людей. Поэтому, когда мы проектировали «Суханово Парк», постарались сделать так, чтобы было максимально комфортно и людям старшего поколения, и детям. У нас много места для развлечений и отдыха всей семьей, много детских и спортивных площадок, особое внимание отводится безопасности.

Но, конечно, только детского сада проекту недостаточно. Необходимы еще и среднее образование, и отличная спортивная инфраструктура, и медицинское обслуживание. А в идеале и институт неплохо иметь — в Подмоскowie это вполне реализуемо. Только тогда проект будет на 100% востребован.

Как много подобных пожеланий остается, к сожалению, только на бумаге.

Мы не мечтаем, а проектируем. Раскрою несколько секретов.

В будущем жилом комплексе мы планируем большую ледовую арену, которая позволит разместить школы хоккея, фигурного катания,

а поскольку это арена, то она подойдет и для концертов, и для театральных представлений.

Акцент сделаем не на таунхаусы и коттеджи. Безусловно, этот формат сохранится, но появится и новый — малоквартирные дома клубного типа — не более чем на 6–8 квартир. В таком доме, в цоколе, своя сауна, кладовки для каждой квартиры. Вокруг дома отдельно огороженная и благоустроенная территория.

И самое главное, начнем мы со строительства инфраструктуры. Насколько мне известно, подобного на рынке недвижимости еще нет.

А вы начнете?

Да. Мечтаю построить сначала школу, рядом — бассейн. И вот приходит покупатель в офис продаж. Показываю картинки, буклеты, видео — все, как положено. А потом говорю: пойдете, я покажу вам школу, где будут учиться ваши дети или внуки. Вот школа, светлые классы. А потом — бассейн: вот полотенце, тапочки, душ, 25 м — туда, 25 м — обратно.

И вот после этого покупатель не будет задавать вопросов: а будут ли построены квадратные метры жилья? Он видит, что мы вложили сотню миллионов рублей в школу для его детей. Разве останутся после этого сомнения, что мы сможем возвести жилые коробки?

Так уж и коробки.

Будет даже лучше, чем в «Суханово Парк». А к нам в «Суханово Парк», между прочим, с огромным удовольствием приезжают кинематографисты. «Елки-3», «Последний из Магикян», ремейк фильма «Утиная охота» с Чулпан Хаматовой в главной роли, реклама автоконцерна «Мерседес» — и не вспомню все, что у нас снималось. А новый проект будет таким, что при одном упоминании о нем собственников будет переполнять гордость.

Наверняка и ценник у этой гордости будет соответствующий.

Рыночный. Нижняя граница — около 3 млн руб. за «однушку».

Ведь если ты хочешь создать проект будущего, ты должен не только построить из хорошего кирпича и с хорошими окнами, но и придумать такой продукт, у которого 25 опций — и все нестандартные, в отличие от конкурентов.

То есть около 80 тыс. руб. за 1 м²?

На старте продаж «квадрат» будет стоить и от 70 тыс., и от 100 тыс. руб. — правда,



в клубных домах рядом с центральной площадью поселка.

Конечно, цены будут зависеть от выбранного объекта.

Мы будем вести разумную ценовую политику. Планируем предоставлять покупателям рассрочки, скидки при 100%-ной оплате и бонусы, предложим различные по площади объекты, как говорится, на любой вкус и кошелек, откажемся от значительного повышения стоимости метра по мере увеличения стадии готовности объектов, привлечем разные банки, льготную ипотеку и т.д.

И в следующем году это станет реальностью! 