

Беседовала Светлана АНДРЕЕВА

«Княжье озеро» ждёт СВОИХ арендаторов



Что побудило руководство холдинга в период экономического кризиса заняться новым для себя направлением бизнеса — сам кризис? Или есть другие причины? Об этом **ИЖ** беседует с генеральным директором ООО «Сапсан Недвижимость» Сергеем КАСАТКИНЫМ.

— Думаю, дело не в кризисе. Хотя всё, что сей-

Холдинг «Сапсан» выводит на рынок новый для компании продукт: в посёлке «Княжье озеро» начинается сдача домов в аренду. Это не банальное посредническое предложение «от собственников», чьи дома почему-либо пока пустуют. И это не коттеджи, не нашедшие владельцев и оставшиеся в собственности «Сапсана». Речь о другом: в посёлке выделено специальное место, на котором возведено около 30 домов, изначально предназначенных для сдачи в аренду.

час происходит на рынке, связывают именно с ним. Аренда — не совсем новое для нас дело, и прежде мы время от времени сдавали ряд коттеджей. Это не было бизнесом, скорее, определённой необходимостью, но в старой части посёлка есть несколько коттеджей, которые несколько лет снимают одни и те же люди. Арендное же направление как вид бизнеса в компании обсуждалось давно, и сегодня у нас появилась возможность осуществить задуманное. К тому же рынок действительно стал

сложным — возникла необходимость диверсифицировать деятельность.

Прежде всего мы решили, что для аренды домов необходима компактная территория: коттеджи не должны быть разбросанными по всему посёлку, а арендаторы — перемешаны с классическими покупателями. Поэтому мы выделили участок, возвели на нём «арендные» дома площадью около 200 м², сдали их «под ключ»: каждый дом полностью оборудован мебелью и техникой, в каждом отделка высоко-го европейского качества. На участках есть отдельные строения — бани, пристроенные гаражи, выполнены ландшафтные работы, посажены деревья.

На сегодня у нас 30 «арендных» коттеджей, которые находятся в той или иной степени готовности. Пока ежемесячно заключается 2–3 сделки, но уже к осени, надеемся, будет сдаваться по 5–10 коттеджей в месяц, и до конца года все обретут временных хозяев.

»» На какого арендатора вы изначально ориентируетесь?

— На среднюю европейскую семью — папа-мама лет 35–40 с двумя детьми. У нас посёлок вообще построен под людей семейных — посмотрите, сколько детей у нас живёт, сколько разнообразных праздников для них устраивается! И арендное направление тоже нацелено на семейное проживание — безопасное, комфортное, словом, самое востребованное на современном рынке.

Ещё в роли нашего арендатора мы видим человека, привыкшего к высокой степени комфорта. И этот комфорт он в «Княжем озере» получит. У нас объективно хорошая инфраструктура: два ресторана, магазины, аптека, поликлиника, школа, два детских сада — и мы постоянно расширяем этот список. Я вас уверяю, задумок очень много.



»» Сколько стоит аренда? И на какой срок можно арендовать коттедж?

— Сразу было решено не сдавать дома на 3–4 дня или даже на 1–2 месяца. Мы ориентируемся на долгосрочное сотрудничество, поэтому срок возможной аренды — от полугода и без ограничений. Многие продлевают аренду, и нередко — на прежних условиях: несмотря на существующие трудности с ценоопределением, мы на это идём.

Ставки аренды, в основном, зависят от типа дома. Нижняя планка — около 8 000 у.е. Верхняя планка — на уровне 15 000–20 000 у.е., но тут речь уже идёт о домах класса «люкс», цены на которые обычно определяются в индивидуальном порядке.

Что получает человек за эти деньги? Прежде всего, комфортный дом и участок. В коттедже есть всё, вплоть до столовых приборов, постельного белья, подушек и одеял, естественно, вся необходимая мебель, телефон, Интернет, цифровое телевидение. Дом полностью готов к приёму хозяев: въезжай и живи.

В стоимость также входит обслуживание (уборка территорий, охрана, пользование инфраструктурой).

»» В арендных посёлках клиентам часто приходится слышать: «Вы внесены в лист ожидания». На ваши дома уже есть очередь?

— Очереди пока нет: наш проект на самом старте. Но, думаю, через какое-то время листы ожидания появятся. Ведь у нас имеются привлекательные предложения разных сегментов — от до-



мов площадью 180–200 м² до VIP-коттеджей площадью от 450 м².

»» О возможном расширении этого бизнеса вы уже думали?

— Большого скачка по предложениям у нас не намечается: всё-таки арендное направление ограничено территорией, которую мы под эту программу выделили. Теоретически мы можем «нарастить объёмы», но не в разы: «Княжье озеро» — посёлок фактически построенный, и большая часть коттеджей уже продана.

»» У вас есть команда, которая отдельно будет заниматься обслуживанием арендных домов?

— У нас хорошая служба эксплуатации — это структура «Сапсана», созданная с таким прицелом, чтобы у жителей посёлка не было никаких проблем. В посёлке в смену работает примерно 60 человек. У нас можно, не выходя из дома, получить любую

услугу: заказать еду, сдать бельё в прачечную — возможностей масса. Всеми этими благами могут пользоваться и арендаторы домов.

В ближайшее время появится единый call-центр, сотрудникам которого каждый житель сможет задать интересующий его вопрос и получить исчерпывающий ответ. Уже создана служба персональных менеджеров, которые работают напрямую с жителями посёлка. В наших ресторанах, где недавно поменялся управляющий состав, теперь предлагается кухня настоящего европейского класса, вскоре начнёт работать пиццерия. Словом, мы постоянно движемся, ищем новые способы организации и управления, расширяем спектр услуг.

Добавлю, что в нашем распоряжении находится примыкающий к посёлку участок, где появятся новые объекты инфраструктуры. Одна часть этого участка будет называться «Сапсан-парк»: здесь мы планируем разместить развлекательную инфраструктуру — конную базу, спортивный центр, а параллельно реализовать ряд коммерческих проектов.

»» Экономический кризис серьёзно повлиял на рынок загородной недвижимости?

— Не могу сказать, что мы довольны всем, что происходит сейчас на рынке загородной недвижимости. Мы, конечно, всё происходящее учитываем, и тем не менее не идём ни на какие дисконты. Сегодня холдинг «Сапсан» — одна из немногих компаний, которая формирует рынок загородной недвижимости. И поскольку у нас нет инвесторов, мы ориентируемся только на себя — на свои силы и свою изначально взятую высокую планку. И все намеченные планы мы обязательно выполним. ШИ

