



# АНТОН ВИНЕР: «Мечтаю построить город-шедевр»

Известный бизнесмен, владелец и основатель сети ресторанов и элитных соляриев в Москве Антон Винер, не так давно создавший девелоперскую компанию «Химки Групп», рассказал ДН, как и зачем пришел на стройку, чем собирается покорять покупателей и лендлордов, за что полюбил спорт и почему не хочет уезжать из России.

» Антон, расскажите, с чего все началось. Как вы пришли в строительный бизнес? Что заставило вас стать девелопером?

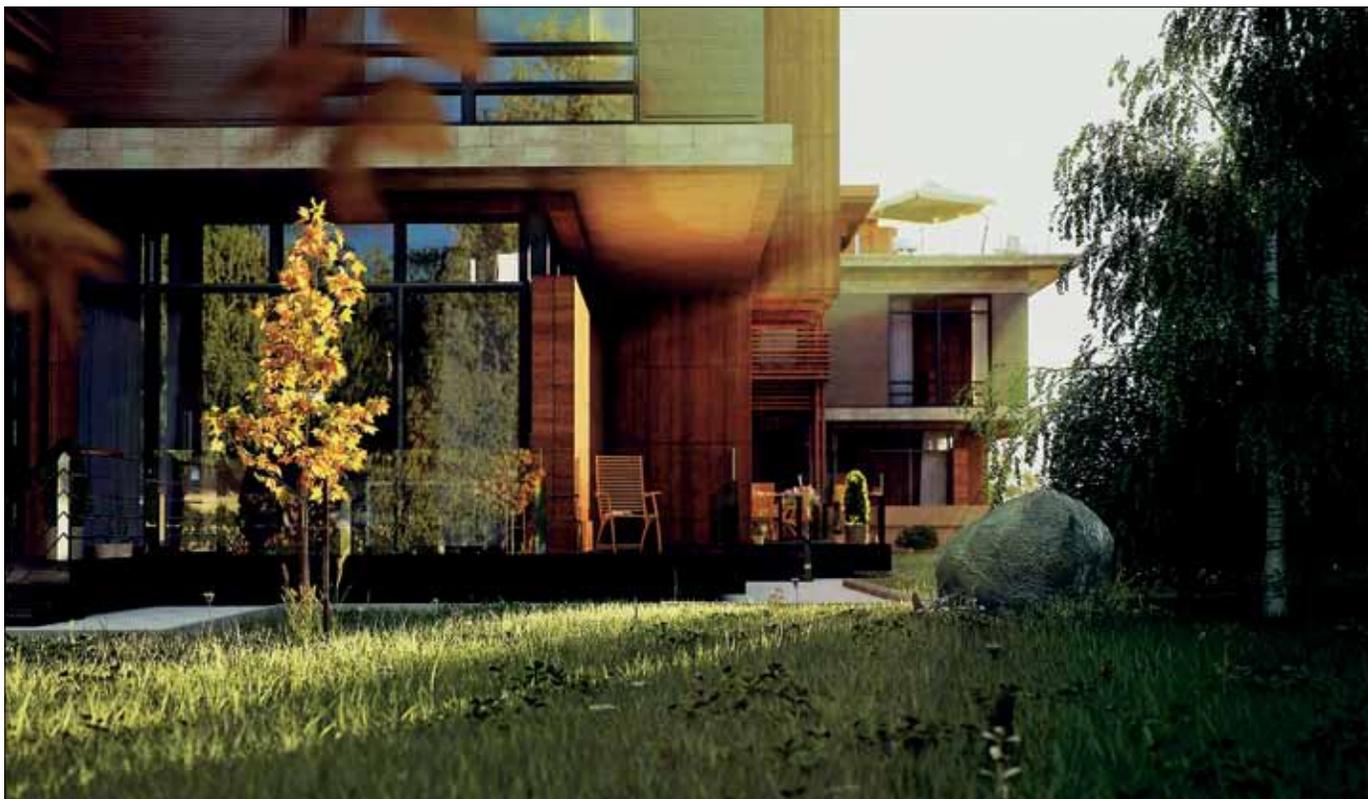
— В строительном бизнесе я уже давно. На сегодняшний день у нас реализовано около 120 объектов развлекательно-ресторанного характера. Например, мы построили развлекательный центр «Матрица» в Крылатском. Также нами создано большое количество разных сетей в сфере услуг, включая сеть солярий-клубов «Сан и Сити». Мы строили ее сами, не привлекая к строительству подрядные организации.

В девелопмент мы пришли, когда поняли, что способны предложить рынку продукт, которого еще нет. Девелоперская компания «Химки Групп» — это компания будущего с оригинальной концепцией. Понимая, что людям для полноценной жизни уже недостаточно до-

мов, мы предлагаем своим клиентам не просто квадратные метры, а образ жизни.

» Судя по вашей бизнес-биографии, вас все время привлекает что-нибудь новое, наверное, можно сказать, что проторенные дорожки не ваш путь. В сфере строительства жилья вы тоже хотите создать или продвинуть нечто принципиально новое?

— Все мои проекты объединены одной философией. Я предоставляю людям услуги, в которых они остро нуждаются, но которых еще нет на рынке. Тем самым я создаю новые тренды. В какой-то момент стало очевидно, что существующие проекты недвижимости не в полной мере отвечают потребностям клиентов. Возникла необходимость в создании концептуально нового проекта. Мы строим жилье не просто с красивой архитектурой, но и с на-



сыщенной инфраструктурой, отвечающей всем потребностям современного человека. В проектах с такой стоимостью квадратного метра, как у нас, такого еще не делал никто. К тому же мы не просто строим инфраструктуру, мы заставляем ее работать. В этом наше основное преимущество, а также отличие от девелоперских компаний, которые выросли из риэлторов.

»» **Что самое сложное для вас в девелоперском деле?**

— Сложно сделать так, чтобы проект, который ты задумал, на выходе получился интересным, качественным и рентабельным. В Москве, где стоимость продажи квадратного метра в «хрущевках» начинается от \$5 тыс., а цена 1 м<sup>2</sup> качественного нового жилья зашкаливает за \$10 тыс. при себестоимости 90 тыс. руб., девелоперы позволяют себе не уделять особого внимания мелочам.

В Подмоскovie, где стоимость продажи начинается от 90 тыс. руб. за «квадрат», а девелопер хочет сделать качественный продукт, такой номер не пройдет. Тут надо тщательно работать над себестои-

мостью, пытаюсь максимально ее сократить. Если привлекать подрядные организации, это вряд ли удастся сделать, не поломав всю экономику проекта. Поэтому мы проекты полностью делаем сами — являемся одновременно подрядными организациями и техзаказчиками, благо опыт работ в этой сфере у нас достаточный. Это позволяет нам воплотить все наши идеи в жизнь и контролировать процесс ценообразования с самого начала, с момента производства. Благодаря этому нам удается создавать качественный продукт. То есть самое сложное — добиться баланса между качеством, рентабельностью и интересной ценой.

»» **Недавно вы анонсировали начало строительства нового проекта малоэтажных многоквартирных домов, который является продолжением вашего флагманского проекта «Олимпийская деревня Новогорск». Чем помимо типа строящегося жилья он принципиально будет отличаться от предшественника?**

— Действительно, «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры» — это продолжение нашего первого проекта «Олимпийская деревня

**«В девелопмент мы пришли, когда поняли, что способны предоставить рынку продукт, которого еще нет. Компания «Химки Групп» предлагает своим клиентам не просто квадратные метры, а образ жизни»**



**«Мы строим жилье не просто с красивой архитектурой, но и с насыщенной инфраструктурой, отвечающей всем потребностям современного человека. В проектах с такой стоимостью квадратного метра, как у нас, такого еще не делал никто. К тому же мы не просто строим инфраструктуру, мы заставляем ее работать. В этом наше основное преимущество, а также отличие от девелоперских компаний, которые выросли из риэлторов»**

Новогорск». Конечно, при его создании мы учитывали опыт строительства первого объекта, все подводные камни, с которыми мы столкнулись. В основном это касалось инженерно-конструктивной части. Нам было очень важно мнение наших клиентов, с которыми мы много общались, учитывали их замечания, предложения, запросы. Теперь мы четко понимаем, в какую сторону поворачивается рынок, чего хочет покупатель, и выводим практически готовый на сегодняшний день продукт, отвечающий всем интересам и потребностям конкретного потребителя.

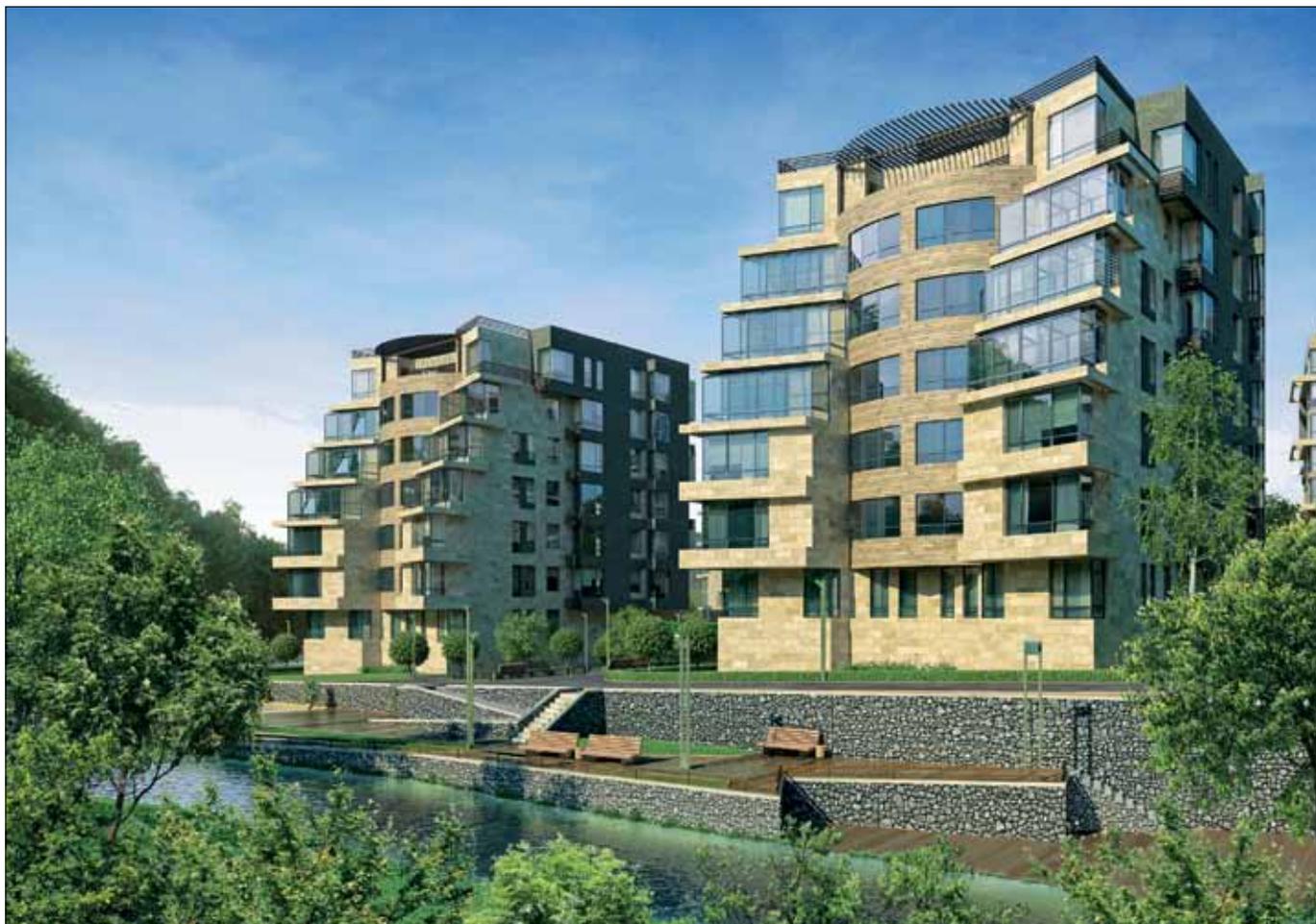
» И чего же хочет покупатель?

— В первую очередь покупатель хочет купить качественное, красивое, доступное жилье и создать все условия для комфортной, безопасной и здоровой жизни своих детей и семьи. На территории наших объектов будут работать школы, детские сады, спортивные сооружения, магазины, химчистки и т. д.

Родителям не надо будет по пробкам возить детей в школу, а потом в спортивную секцию. Дети смогут сами везде ходить по охраняемой территории и без опаски играть на улице. Вопрос безопасности сегодня играет большую роль.

Помимо безопасности детей родители думают также об их будущем, им надо видеть своих детей успешными и здоровыми, а для этого детей нужно забрать с улицы, оторвать от компьютера, Интернета и занять их досуг интересными и важными для развития вещами — например спортом. Поэтому кроме полного набора привычной инфраструктуры у наших проектов есть социальная составляющая — мы строим детские спортивные сооружения. Я вижу острую необходимость развития детского спорта в нашей стране. На территории наших проектов будут работать доступные всем детские спортивные школы.

» Ваш первый проект заточен под спорт. Что в этом плане с новым проектом? Упор



по-прежнему будет сделан на спортивную инфраструктуру? По опыту первого проекта вы ведь уже понимаете, насколько в реальности спорт востребован покупателями.

— Упор на спорт сделан в обоих проектах. Мы возводим жилые комплексы с колоссальной спортивно-образовательной базой. Делая акцент на доступном детском спорте, мы в первом проекте строим 21 тыс. м<sup>2</sup> спортивной инфраструктуры, во втором — 5 тыс. м<sup>2</sup>. Могу сказать, что жилых комплексов, подобных нашему, с таким объемом спортивной инфраструктуры, нет ни в России, ни за рубежом.

» В первом проекте ставка сделана на художественную гимнастику, какой вид спорта выбран для нового проекта?

— В проекте «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры» мы строим центр образования «Самбо-70». На наш взгляд, аналогов нашей школы с точки зрения архитектурного выполнения пока нет

нигде. Мы строим школы для детей, о которых мечтают профессионалы. Главным видом единоборств в нашей школе будет самбо, но будут представлены и другие виды.

» Почему именно самбо?

— Это выбор людей. Мы изучили желания и потребности наших потенциальных покупателей и увидели, что именно этот вид спорта пользуется сегодня большой популярностью. А мы, как я уже отмечал, даем людям то, чего они хотят. Если следовать за желаниями потребителей, научиться их улавливать в самом моменте возникновения, то наверняка будешь востребован и успешен. Мы следуем именно этому пути.

» Хотите поддержать моду на самбо?

— Не столько на самбо, сколько на правильное и всестороннее развитие детей. Ведь для того, чтобы добиться успеха в этом виде

**«Мы являемся одновременно подрядными организациями и техзаказчиками, благо опыт работ в этой сфере у нас достаточный. Это позволяет нам контролировать процесс ценообразования с момента производства»**



**«Теперь мы четко понимаем, в какую сторону поворачивается рынок, и выводим практически готовый на сегодняшний день продукт, отвечающий всем интересам и потребностям конкретного потребителя»**

спорта, нужно иметь не только и не столько хорошую физическую форму, сколько обладать определенным уровнем сознания. Самбо учит правильным вещам, которые дают фундамент для успеха не только в спорте, но и в жизни. В нашей реальности, когда приоритеты смещены, направить развитие ребенка в правильное русло очень важно. Я понял это на собственном опыте.

» Тоже занимались самбо?

— Я занимался разными видами спорта, но самым любимым для меня стала легкая атлетика. Без преувеличения, спорт явился залогом моего сегодняшнего успеха. Я был очень трудным ребенком, очень плохо учился в школе, меня поглощала улица, и только благодаря спорту я нашел ориентиры и стал успешным человеком в настоящем.

» Если не секрет, какая у вас мечта?

— В последнее время я очень часто о ней говорю. Повторю еще раз. Я вырос в семье патриотов, где любовь к своей стране, своему городу была настолько же естественной и безусловной, как стремление к победе. Спорт — одна из немногих сфер, где служение своей стране и личные интересы воспринимаются как единое целое. Я вырос в этой атмосфере, впитал ее. Поэтому стремлюсь, чтобы мой успех был связан с успехом моей Родины. Считаю, что Москва и Подмосковье имеют все данные, чтобы стать одними из красивейших и эталонных мест на карте мира. Моя мечта — построить в Подмосковье город, который являлся бы архитектурным и инфраструктурным шедевром, примером для подражания. Куда приезжали бы люди со всего мира и восхищались, а местные жители гордились бы местом, где они живут. И чтобы таких городов у нас был не один, не два, а множество. И не только в Подмосковье.



» У вашего города-мечты есть реальный прототип?

— Мы не хотим, чтобы наш город был похож на какой-либо из существующих, и не привязываемся к какому-то одному архитектурному стилю. У нашей страны есть огромный потенциал в плане креатива и архитектурных идей, и мы хотим использовать его. Мы не берем чужие стандарты, а творим их сами. Для меня самое важное — создать все условия для того образа жизни, к которому стремятся наши клиенты.

» Вы верите, что в одиночку сможете изменить рынок?

— Я верю, что у нашей концепции большое будущее. Уже сегодня «Химки Групп» научилась создавать продукт, который стоит на треть дешевле аналогичных. Удешевления конечной цены мы добились не за счет качества, а за счет тщательной проработки всех деталей. Таким образом мы и наш продукт становим-

ся интересны не только потребителю, но и инвесторам. В сфере девелопмента я имею в виду в первую очередь лендлордов. Для них мы очень эффективная компания: доверяя нам землю, они получают хорошую отдачу. Здесь нам мало кто может составить конкуренцию. Наша концепция имеет большой потенциал и применима практически везде. Сейчас мы уверенно движемся по намеченному плану — построить в ближайшие пять лет в Москве и Подмосковье около 1,5 млн м<sup>2</sup>.

» Если ваша концепция настолько успешна, как вы говорите, нет опасения, что конкуренты возьмут ее на вооружение и будут активно использовать?

— Буду этому только рад. Я как человек, любящий место, в котором живу, буду счастлив, если девелоперы подхватят этот тренд и Подмосковье начнет застраиваться красивыми и доступными районами с развитой и правильной инфраструктурой. ■

**«В первую очередь покупатель хочет купить качественное, красивое, доступное жилье и создать все условия для комфортной, безопасной и здоровой жизни своих детей и семьи»**