



# ДЕВЕЛОПЕРЫ ВОЗВРАЩАЮТ ДРУЖБУ ДОМАМИ

БЕСЕДОВАЛА Элина ПЛАХТИНА

Как известно, все новое – хорошо забытое старое. Не стерлись еще из памяти времена, когда люди дружили семьями, а семьи – домами. Крылатая фраза из знаменитого фильма сегодня воспринимается скорее ностальгически, как что-то недостающее и утраченное, но безусловно желаемое. «Дружить домами» – практически отдельный социум: от знания всех соседей в лицо до особой атмосферы доверия и согласия, которая возникает между соседями-друзьями.

Вернуть такие социумы в многомиллионный город в силу многих, порой объективных, причин непросто. Но с тем, что потребность в них существует и становится очевиднее с каждым годом, соглашаются многие девелоперы. В ответ на требования времени появляются новые проекты, но уже с повышенным вниманием к качеству проживания. О том, что готов предложить посткризисный рынок жилья покупателю, какие нематериальные аспекты девелоперского проекта начинают приобретать вес, как с помощью новых подходов и современных технологий возрождается та самая дружба домами и насколько она на самом деле востребована, мы по-

говорили с генеральным директором компании «Сити-XXI век» **Владимиром Киренко**.

» Чем живет современный рынок недвижимости, изменился ли он с кризисом?

— Я бы отметил «концептуальный» тренд: сами концепции проектов становятся более привлекательными. Теперь это не просто коробки панельных и кирпичных домов, которые надо быстро возвести, быстро продать и побыстрее забыть. Сегодня это сложная работа по развитию жилых проектов, насыщению их необходимыми инфраструктурными вещами. Это

### МИНИПОЛИС СТРОГИНСКИЙ.

Жилой комплекс «Янтарный город» находится в благоприятном экологическом окружении и обладает богатой инфраструктурой



### СПРАВКА

#### ВЛАДИМИР КИРЕНКО –

генеральный директор «Сити-XXI век». Возглавляет компанию с ноября 2010 года, решая задачи эффективности проектного управления, инновационности и роста масштабов ее бизнеса.

Имеет опыт эффективного управления крупными девелоперскими и строительными компаниями с 1998 года. По итогам 2008 года занял 21-е место в рейтинге самых влиятельных персон рынка коммерческой недвижимости CRE-100. Является членом ряда профессиональных ассоциаций и сообществ: Президиума Российского совета торговых центров, Союза немецкой экономики, Ассоциации менеджеров России. В 1992 году с отличием окончил Государственную академию нефти и газа им. И. М. Губкина.

полноценный девелоперский цикл, когда серьезная работа и оценка начинаются уже на стадии поиска земельного участка и проектирования. А концепция проекта подразумевает не просто архитектуру и удобную нарезку квартир, но и благоустройство, дизайн, функциональные возможности всего жилого комплекса, когда заранее продумывается, просчитывается и закладывается оптимальная организация жизненного пространства.

» Концепция мини-полисов, которую развивает сегодня компания, учитывает эти особенности?

— Да. Ее базис — социальная ответственность и вытекающий из этого социальный девелопмент. Считаю, что за таким подходом к девелопменту в России будущее.

Мне действительно нравится концепция, ее идейные ориентиры и принципы. Они и формируют ту ценностную основу, с которой следует работать и дальше развивать

в проектах. Девелопмент, имеющий под собой философию, устойчив, интересен и перспективен.

Наш приоритет — повышение уровня профессионализма команды и качества строительства. И постоянное внимание вопросу эксплуатации построенных комплексов, развитию сообщества мини-полиса, добрососедства. И самое главное — постоянный диалог с нашими жителями. Открытая коммуникация помогает работать над ошибками, выявлять потребности и учитывать их в проектах будущих мини-полисов.

» А какие они – проекты будущего – в вашем понимании? Следует ли стратегии?

— Сейчас как раз завершаем разработку бизнес-стратегии на пять лет до 2017 года. Зафиксировали основные приоритеты для себя на несколько лет вперед. При этом посчитали возможным и важным начать постепенный выход в новый для себя сегмент — малоэтажное строительство. Но наш клиент

**СПРАВКА О КОМПАНИИ**

«Сити-XXI век» – одна из крупнейших девелоперских компаний Московского региона – работает на рынке 14 лет. Компания инвестировала в строительство более 50 объектов недвижимости. Портфель проектов составляет около 1 млн м². Штатная численность – 205 человек. Входит в состав группы компаний «Новард». Победитель премии RREF Awards-2010 (в номинациях «Новый формат для объектов городской недвижимости» и «Новации в бизнесе»), московского конкурса «Лучший реализованный проект года в области инвестиций и строительства 2010» («Объекты культуры, медицины, зрелищные и спортивные сооружения»), премии «Рекорды рынка недвижимости 2011» («Новостройка Подмосковья № 1»).



МИНИПОЛИС РАДУЖНЫЙ. Фотосъемка с дельтаплана

**«Мы уделяем повышенное внимание появлению в инфраструктуре мини-полисов детских, досуговых, спортивных центров, а на базе управляющей компании будем дополнительно развивать социальные сервисы и услуги (по уборке квартир, выгулу домашних животных, заказу такси и т. д.). Мини-полис в первую очередь должен отвечать интересам жителей, а не интересам экономики проекта. В этом есть определенная логика, и она направлена на долгосрочное развитие»**

остается прежним — это средний класс. Именно он может и хочет зарабатывать, формируя спрос и тем самым закладывая основы стабильного развития отрасли.

» С новой Москвой связываете надежды? Насколько разумно, по-вашему, решение о присоединении новых территорий?

— С точки зрения перспектив Московского региона это довольно удачное решение. Даже не столько потому, что статус столицы даст серьезный импульс развития всему региону, сколько по той причине, что будут убраны существующие барьеры между Москвой и Подмосковьем. А это означает возможность проектировать будущую жизнь большой территории с учетом всех особенностей и сильно изменившихся за последние 10–20 лет условий. Однако до конкретики в этом вопросе пока далеко. Ситуация станет более ясной только после законодательного оформления новых столичных земель и утверждения первых

планировочных документов. Для нас новые территории важны прежде всего для реализации идей нашего продукта.

» Если вернуться к мини-полису, скажите, какие изменения он несет?

— Концепция расставляет новые приоритеты в политике компании. Например, нежилые помещения. Теперь это не столько объект коммерческой выгоды застройщика, сколько возможность долгосрочного партнерства с жителем. Помещения не продаются, а сдаются в аренду, причем преимущественно под социально значимые проекты: детские центры, молодежно-патриотические клубы, поликлиники, дома быта, спортивные клубы. Сознательно отказываемся от асоциальных арендаторов: магазинов алкогольной продукции, увеселительных заведений. При этом с точки зрения экономики было бы гораздо проще и выгоднее просто продать все, получить кэш и направить его в другие проекты. Но это

## МИНИПОЛИС СТРОГИНСКИЙ.

Стадион «Янтарь» – составная часть спортивной инфраструктуры – построен в 2003 году



## МИНИПОЛИС РАДУЖНЫЙ.

День любви, семьи и верности



противоречит идеологии мини-полиса, которая в целом направлена на поддержание долгосрочных отношений с клиентом.

» Успехами и добрыми соседями уже можете похвастаться?

— Хвастаться не буду. А примеры нашей работы открыты, достаточно посмотреть по тому же мини-полису в Строгине. Ребята там занимаются в собственной театральной студии — ко Дню защиты детей успешно представили свой первый спектакль. Скоро открываем собственную школу танцев. В январе традиционно проводим рождественские катания: в построенном нами Ледовом дворце в Строгине совместно с заслуженным тренером России по фигурному катанию Еленой Анатольевной Чайковской организуем праздник на льду для наших жителей. Все желающие получают коньки и могут улучшить свои навыки либо впервые встают на коньки и проходят мастер-

класс от великого тренера. Своими глазами видел: всем нравится, все довольны, улыбаются и, самое главное, знакомятся. Все это социальные проекты компании, для жителей они бесплатны. При этом, казалось бы, рядовая акция. А жители не просто благодарны, для них это возможность познакомиться, пообщаться на позитивной волне и даже подружиться.

» Не такие уж сложные решения...

— Вы правы. Нужно просто уметь слышать человека. Ведь современный покупатель очень изменился. Теперь ему не все равно, где купить жилье и как в нем жить. Люди смотрят на все: на сам дом, проект, среду обитания, благоустройство, — и оценивают дом уже не только деньгами, но и качеством проживания в нем. Сегодня выигрывает тот девелопер, который сможет наиболее правильно и точно понять, оценить и воплотить в проекте их требования и нужды. ■

«Есть обязательство соблюдать концепцию мини-полисов как на этапе подбора земельных участков, так и на этапах проектирования, строительства, сдачи в аренду нежилых помещений и управления ими»

Миниполис Самоцветы.  
Детские развивающие центры – обязательный элемент миниполисов компании

