

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

иначе развивается точечная застройка. Мало земельных участков, которые полностью сформированы и продаются на рынке. Мне кажется, в большинстве случаев проблема именно в этом.

В целом же на рынке ситуация живая — спрос на жильё классов «эконом» и «эконом плюс» высокий. Эти сегменты продаются очень быстро.

Конечно, начало 2015 года охарактеризовалось снижением спроса, но причина в возникшем общем ощущении неопределенности в российской экономике. Очень многие банки просто отказались от предоставления ипотеки и кредитов. Плюс ко всему увеличились ставки по ипотеке. Некоторые банки предлагали ипотеку под 20% годовых и выше.

Конечно, сейчас в связи с тем, что более или менее всё стабилизировалось, эти продукты возвращаются обратно на рынок, а с 1 апреля заработала программа господдержки — вернулась ипотека со ставкой в 12% годовых на жильё экономкласса. В принципе, когда этот механизм нормально заработает, спрос вернётся к прежним значениям, и это поддержит существующий рынок.

— Какие шаги вы планируете предпринять в нынешних условиях для стабильного развития?

— Мы на начальном этапе сами не занимались проектированием и не получали разрешений на строительство. Мы это полностью отдавали техническому заказчику. Теперь мы приняли решение, что будем полностью заниматься проектированием и сбором разрешительной документации. Это нормальный шаг к тому, чтобы работать быстрее. И я сейчас не вижу проблем ни с точки зрения получения технических условий, ни с точки зрения получения разрешения на строительство.

Приведу простой пример. Мы купили площадку на ул. КИМ. Через полгода мы уже вышли на строительство. То есть за полгода сделали полностью проект — не привязали какой-то существующий, а сделали проект с нуля, получили все необходимые документы, получили разрешение, получили кредит в банке и через полгода начали стройку, которая сегодня вовсю идёт.

— Если говорить о желаниях и требованиях покупателей при выборе квартиры, на что сегодня прежде всего они обращают внимание, чего хотят?

— Покупатели хотят получить как можно больше информации. Мы часто проводим дни открытых дверей. Собираются наши клиенты (как те, которые уже приобрели квартиру, так и те, которые хотят приобрести), организованно на автобусе приезжают к нам на стройку. Идёт диалог с нашей компанией, диалог с техническим заказчиком, с генподрядчиком. И людей интересует всё, вплоть до истории, какие дома строил генподрядчик, какая у него репутация, всё, что касается конструкций, полов, внешних и внутренних стен...

Сегодня почти нет таких клиентов, которые пришли и сразу купили квартиру. Клиент становится более требовательным к качеству строительства, к качеству отделочных работ, к дополнительным улучшениям. Это в том числе говорит о том, что рынок переходит к более или менее нормальным стандартам комфортного жилья.

— Какие планы на ближайшие два года у вашей компании?

— Мы хотим постепенно двигаться, всё время улучшать наши качественные

характеристики. Мы стараемся сделать всё для того, чтобы было максимально комфортно покупателю. Мы достаточно гибко подходим к каждому клиенту, предоставляем разные варианты приобретения жилья, в том числе и рассрочки.

Мы пытаемся улучшить качество предоставления услуги. Чтобы клиента от начала покупки, когда он выбирает квартиру, до того момента, когда он принимает квартиру, всё устраивало. И чтобы всё, что он хочет в пределах возможного, было сделано. Мы, к примеру, готовы в доме на ул. КИМ, 101 делать различного рода перепланировки. Именно такой гибкой компанией мы хотим себя видеть и в будущем.

— У вас молодая компания, молодой творческий коллектив. Что нового, на ваш взгляд, вы можете привнести на строительный рынок Перми, который вроде бы давним-давно сформировался?

— Когда мы заходили на этот рынок, то понимали, что нам нужно чем-то отличаться от других застройщиков. И мы создали, скажем так, внутренний стандарт качества, который мы транслируем на все наши проекты.

Да, мы строим жильё экономкласса. Но при этом мы делаем дополнительные улучшения на основании нашего стандарта качества: дизайнерские холлы, хорошие детские площадки для детей разного возраста, системы видеонаблюдения, качественные входные и межквартирные двери, которые не надо будет потом менять. Эти дополнительные улучшения мы делаем не за счёт увеличения стоимости, а за счёт уменьшения своей прибыли. Это нас и отличает от других застройщиков, которые уже давно присутствуют на рынке.

— Конкурентным преимуществом это уже является?

— Я считаю, что да. Всё равно такие подходы задают определённый вектор развития: у компании «Орсо групп» есть свой индивидуальный стандарт качества.

— Сегодня у нас очень модно называть жилые комплексы какими-то звучными именами. Откуда у вас, к примеру, название «Дружба» для дома на ул. КИМ, 101?

— Мы всегда к любому новому проекту пытаемся подойти творчески. Когда мы называли дом «Дружбой», то предполагали, что на протяжении всего строительства будут реализованы различного рода мероприятия, которые дадут возможность людям, уже приобретшим квартиры, начать общаться друг с другом. И сразу же люди въедут в дом, где создана дружественная атмосфера и все друг друга знают. От этого точно здесь будет комфортнее жить.

Скоро мы отметим 70-летие Победы в Великой Отечественной войне вместе с ветеранами Мотовилихинского района Перми и будущими жителями дома «Дружба». Будет концерт, на котором прозвучат песни военных лет, песни о Родине.

Может показаться, что я говорю громкие слова. Тем не менее я искренне считаю, что мы живём и работаем в родном городе и здесь надо создавать более дружественную атмосферу, которая направлена на общение, на понимание и добрососедские отношения.

Такая идеология вполне подходит нашему бизнесу.

По материалам программы
«Лобби-холл» ТК ВЕТТА



Уважаемые ветераны,
труженики тыла! Дорогие земляки!

Поздравляю вас с большим праздником —
70-летием Великой Победы советского народа
в самой кровопролитной войне человечества.
Никто не забыт, ничто не забыто!

Председатель Союзной общественной палаты
по Пермскому краю
Гарифуллин Ильнур Минахматович



Реклама

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

«Урал ФД»: банк —
ближе, цена — ниже!

ОАО АКБ «Урал ФД» в честь своего 25-летия в два с половиной раза снизил стоимость системы дистанционного банковского обслуживания. До 30 июня предприниматели Перми и Пермского края могут бесплатно открыть расчётный счёт и подключить систему дистанционного банковского обслуживания всего за 990 руб.

Система дистанционного обслуживания не требует установки программного обеспечения и позволяет управлять счетами предприятия через интернет в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в сеть.

Система позволяет отправлять и получать платежи в течение всего дня, оперативно распоряжаться денежными средствами, а также вести документооборот с банком, не посещая его. Теперь это ещё удобнее, поскольку операционный день для дистанционных платежей продлён до 18:00.

Подробности акции можно узнать по тел. (342) 206-04-17 или на сайте банка www.uralfd.ru.

Реклама

реклама

4 — 8
июня

VI Всероссийский фестиваль

**ВЛАДИМИР
СПИВАКОВ**
Приглашает



МИНИСТЕРСТВО
КУЛЬТУРЫ
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ВСЕРОССИЙСКИЕ
ФИЛАРМОНИЧЕСКИЕ
СЕЗОНЫ

МИНИСТЕРСТВО
КУЛЬТУРЫ
МОЛОДЁЖНОЙ
ПОЛИТИКИ
И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ
ПЕРМСКОГО КРАЯ



ПЕРМСКАЯ КРАЕВАЯ
ФИЛАРМОНИЯ
79-й концертный сезон

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ФИЛАРМОНИЧЕСКИЙ
ОРКЕСТР
РОССИИ**

Художественный руководитель и главный дирижер — народный артист России Владимир Спиваков

Справки и заказ билетов:
235-10-20, 235-00-00, 212-65-07
Покупка билетов онлайн:
www.filarmonia.perm.ru

