«ФИНАНСОВАЯ ГАЗЕТА»
WWW.FINGAZETA.RU
2 декабря 2019 г.

Майкл Белтон: «Мы ориентируемся не на массовость, а на покупательский интерес»

Президент девелоперской компании Wainbridge – о специфике проектов бизнес-, премиум- и делюкс-класса в России

Начав работать в 1990-х годах на рынке недвижимости в России в качестве наемного менеджера, сегодня американец Майкл Белтон является совладельцем международной девелоперской компанией Wainbridge. Ее стратегия нацелена на реализацию амбициозных и нестандартных проектов в сегменте жилой и многофункциональной недвижимости бизнес- и элиткласса. О специфике этого сегмента в нашей стране Майкл Белтон рассказывает «Финансовой газете», попутно вспоминая о том, как начинал работать в России и как создал свою компанию.

– Многие российские бизнесмены 1990-х годов ностальгируют по тому времени. Когда, по-вашему, легче было работать в сфере недвижимости в России – лет 20–25 назад или сейчас?

– В России я начинал свою карьеру на позиции топ-менеджера в крупной международной компании Hines International, и это был прекрасный профессиональный опыт. В 1990-х годах в Москве стали появляться специализированные агентства недвижимости, росло число частных маклеров. Однако еще не многие понимали, как строить по-настоящему качественные проекты. Я бы описал особенности того периода с помощью нескольких слов: низкая конкуренция, закрытая ценовая политика, высокая прибыльность и отсутствие опыта. Действительно, с тех времен очень многое изменилось, в отрасли произошла настоящая революция. Сейчас в нашей сфере преобладают профессиональные игроки с широкой экспертизой и экспертными знаниями, а конкуренция теперь не только ценовая, но и в первую очередь качественная. Работа в нынешних условиях мне нравится больше, когда ты понимаешь, что твой продукт востребован в условиях высококонкурентной среды. Это мотивирует и вдохновляет создавать еще более интересные проекты.

– Какой был ваш первый проект в России?

– Первым был коттеджный поселок «Покровские холмы». Этот проект по праву можно считать уникальным. «Покровские холмы» – один из первых поселков таунхаусов премиум-сегмента, построенный в непосредственной близости от центра Москвы. И этот проект, как любой первенец, особенно мне дорог.

– Расскажите об участии в строительстве «Крылатских холмов», которые в 2006 году были признаны лучшим бизнес-центром класса «А» в Москве. Что, по-вашему, стало причиной такого успеха?

– Над реализацией бизнес-парка европейского уровня «Крылатские холмы» я начал работать на должности заместителя генерального директора в CMI Development (Millhouse Capital). Проект быстро стал заметным и привлек внимание своей локацией, не случайно стал впоследствии лауреатом премии CRE в 2006 году и IPA в 2017-м. 20 лет назад все строили в центре Москвы, и только такие проекты считались рентабельными. А мы пошли по пути децентрализации и на самой ранней стадии привлекли якорного арендатора. Сам проект обладал и обладает целым рядом качественных характеристик, которые выгодно отличали его от конкурентов в те годы: дружелюбная архитектура, инновационные решения, грамотное проектирование, ответственный подрядчик. Все эти факторы совокупно способствовали успеху проекта. А довольно низкие арендные ставки только подогрели интерес к проекту.

– Почему вы решили создать собственную компанию, а не продолжили работать в качестве наемного сотрудника?

– Решение создать собственный бизнес приходит тогда, когда ты чувствуешь, что готов делать что-то самостоятельно и хочешь делать это по-своему согласно твоему внутреннему представлению о том, что правильно. Мой совокупный стаж работы на момент принятия решения о создании собственной девелоперской компании составлял около 12 лет. К тому моменту я уже реализовал несколько проектов и набрался релевантного опыта, а также приобрел солидную репутацию в отрасли. Я хотел основать собственную инвестиционную компанию, которая будет сочетать международный опыт с глубокими знаниями российского рынка. И мне это удалось.

– Wainbridge ориентирована на строительство проектов бизнес-, премиум- и делюкс-класса. Почему вы выбрали такое позиционирование? Насколько подобные проекты маржинальны? Ведь наиболее массовым сегментом рынка выступают новостройки экономкласса.

– На самом деле мы не ставим рамок и границ, но в своей деятельности ориентируемся не на массовость, а на покупательский интерес. Исторически так сложилось, что за рубежом Wainbridge создает в большей степени штучные делюкс-проекты и проекты премиум-класса. Но пришли мы к этому, как и любая другая развивающаяся компания, не сразу, а значит, глобальный опыт компании предусматривает ряд других форматов. Тот бизнес-класс, который мы предлагаем в Москве, – это всегда нечто больше базиса, который закладывает в данную (весьма условную) категорию рынок. За счет расположения, формата, отделки, инфраструктуры наш уровень превосходит условный. Покупатели это понимают, за счет чего мы остаемся в той маржинальности, которая нам интересна.

Майкл Белтон: «Эскроу-счета обеспечат защиту интересов участников долевого строительства, сделают отрасль еще более цивилизованной»

Поэтому если обрисовать коротко, то в России мы придерживаемся нашего международного курса просто в несколько ином прочтении – оптимальном для локального рынка. Идти же в сегмент ниже «бизнеса» нам неинтересно. Ведь качество, которое мы предлагаем, не терпит альтернатив.

– Вы продаете квартиры с отделкой? Если да, то чем мотивируете покупателей?

– Мотивировать наших клиентов покупать готовые квартиры не приходится. Увидев в офисе продаж наши шоурумы с готовой отделкой, мало кто захочет делать ремонт самостоятельно – тратить на это дополнительные время, силы и средства. Это одно из наших основных преимуществ: мы предлагаем нашим клиентам сэкономить время и получить качественный продукт, который в итоге превзойдет их ожидания. Ведь сделать отделку своими силами или даже силами наемной бригады всегда сложнее и менее выгодно. Даже в таком масштабном проекте, как многофункциональный комплекс Aquatoria. Все 4 жилых корпуса мы будем сдавать с отделкой. Согласитесь, гораздо приятнее въезжать в дом, где чистые подъезды без строительного мусора, где не придется слушать дрель. Тишина и покой станут залогом добрых отношений с соседями.

– Как повлияли на ваш бизнес законодательные изменения в строительной отрасли – введение эскроу-счетов?

– В августе за счет выполнения регламентированных условий, а именно готовности объекта не менее чем на 30%, мы получили разрешение на реализацию МФК Aquatoria без открытия эскроу-счетов. Аналогичная ситуация была и с проектом Soho+Noho. Все проекты рассматривались в индивидуальном порядке и полностью отвечали критериям Москомстройинвеста. За границей уже много лет девелоперы работают вместе с банками. Я рассматриваю изменения в законе в качестве положительной меры по причине того, что они обеспечат защиту интересов участников долевого строительства, сделают отрасль еще более цивилизованной. Но в целом можно сказать, что на данном этапе новые для российского рынка схемы регулирования на нашу компанию не оказали ощутимого влияния.

– Правильно ли я понимаю, что ставку на строительство офисов Wainbridge в своем бизнесе не делает?

– Wainbridge преимущественно заинтересована в строительстве жилых проектов. Но если говорить о нашем глобальном опыте, то 11-летняя международная практика, как я уже упоминал, включает проекты, сочетающие в себе разные компоненты. В целом наше конкурентное преимущество – это альтернативный подход к недвижимости, что подразумевает под собой разработку и реализацию форматов, сочетающих в себе максимум возможностей для лучшей жизни и отвечающих духу времени. Реализация может быть разной – мы не ставим преград. Если говорить об опыте в России, то, к примеру, наш проект МФК Aquatoria предусматривает наличие на прилегающей территории офисных помещений, и благодаря этому на берегу канала имени Москвы появится современный высокотехнологичный бизнес-центр, который откроет дополнительные преимущества для будущих жителей – возможность трудоустройства рядом с домом. Из глобального опыта приведу в пример сделку по продаже коммерческого кондоминиума на 60 тысяч квадратных футов в таком зарубежном проекте, как 169 Orchard Street в Нью-Йорке – побратим нашего российского проекта Soho+Noho. Она стала одной из самых успешных и была признана одной из самых дорогих в Нью-Йорке в этом году. Кстати, этот проект – хорошая иллюстрация нашего подхода: помимо дизайнерских жилых резиденций, здесь предусмотрен целый комплекс дополнительных возможностей. Мои фавориты среди них – общественная веранда с потрясающей панорамой на город и площадкой для вечеринок, барбекю, а также фитнес-клуб на первом этаже.

– Расскажите о ваших текущих проектах. Какие основные проблемы в вашем бизнесе вы можете назвать?

– В нашем российском портфеле сейчас четыре проекта. Один из них – полностью построенный и готовый клубный дом «Фили Парк», отмеченный несколькими профессиональными наградами, и три проекта, которые находятся в стадии реализации: МФК Aquatoria, комплекс апартаментов Soho+Noho и стоящий особняком в виду своей уникальности проект Bvlgari Hotel & ResidenceS Moscow в 300 метрах от Кремля и Красной площади. Миссия Wainbridge – создавать единичные концепты с высокими качественными характеристиками. Каких-то значимых проблем, которые могут помешать нам на пути к стратегическому развитию, я не вижу. Рынок недвижимости подвижен и изменчив, а любые изменения – это прежде всего рост в новых условиях. И вот к этому мы всегда готовы.

Интервью взял
Александр Кузнецов