

в Петербурге КТО СТРОИТ



Официальный публикатор
в области проектирования, строительства,
реконструкции, капитального ремонта

**ЗАО «УК «СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ» ПРЕДСТАВИЛА ПРОЕКТ
ГОРОДА-СПУТНИКА ЮЖНЫЙ СТР. 4**

**МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ НАВОДИТ ПОРЯДОК
В ИМУЩЕСТВЕННОМ БЛОКЕ СТР. 8–9**

**ИГОРЬ ТУПАЛЬСКИЙ: «БИЗНЕС БУДЕТ УСПЕШНЫМ,
ЕСЛИ БУДЕТ ПРЕДЛОЖЕН УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ» СТР. 12**

2013
День строителя

Всероссийский профессиональный праздник

**Санкт-Петербург
8 августа 2013 года**

РЕКЛАМА

СТР. 6-7

**Ван Линань:
«Я верю в рынок
Петербурга»**



ПРОЕКТЫ И ИНВЕСТИЦИИ

интервью

Ван Линань: «Я верю в рынок Петербурга»

Наталья Бурковская. По информации аналитиков, в III квартале 2012 года на рынке загородной недвижимости бизнес-класса 10% сделок составили сделки по проекту «Мариинская усадьба». По ресторанным рейтингам лучшим китайским заведением в Петербурге считается ресторан «Лотос». А еще дом бизнес-класса Pushkin House, комплекс таун-хаусов «Есенин Village», сеть ресторанов «Нихао» — все это группа компаний «Хуа Жэнь».

О том, как работает в Петербурге бизнесмен из Поднебной, с какими проблемами им приходится сталкиваться и какие планы они строят, газете «Кто строит в Петербурге» рассказал Ван Линань, президент группы компаний «Хуа Жэнь».

— Ваша группа компаний появилась на рынке в 1993 году. Чем сегодня вы занимаетесь? В каких сферах работаете?
— Мы — инвестиционная компания. На протяжении 20 лет мы развивали множество направлений: инвестиционные проекты, торговля, производство строительных материалов, ресторанный и гостиничный бизнес, туризм и культурный обмен. Сегодня наши силы сосредоточены на двух основных сферах деятельности: девелопмент и ресторанный бизнес. Что касается строительства, то в Петербурге в этой сфере работают две крупные компании из Китая: ЗАО «Балтийская жемчужина» и мы. В ресторанном бизнесе конкуренция гораздо выше, но мы для себя уже определили нишу.

— Расскажите для начала о девелоперских и строительных проектах ГК «Хуа Жэнь».
— Мы ведем сегодня три основных проекта. Это коттеджный поселок «Мариинская усадьба», дом Pushkin House и комплекс таун-хаусов «Есенин Village». Все они

со своей концепцией и относятся к разным классам недвижимости. У каждого из них свой покупатель, своя философия жизни.

— Самый известный ваш проект — «Мариинская усадьба». Как он развивается и чем живет сегодня?
— Мы на сегодняшний день единственная китайская компания в России, которая ведет строительство коттеджного поселка. До сих пор мои соотечественники вкладывали в многоэтажные дома и коммерческую недвижимость в этом смысле. Так что мы первоначально в этом смысле. До начала проекта мы тщательно изучили рынок, спрос и предложение, цены, предпочтения покупателей — провели серьезные маркетинговые исследования.

Это коттеджный комплекс бизнес-класса неподалеку от Павловска и Пушкина. Усадьба будет включать около 200 домовладений, построенных в классических стилях Англии и Франции, площадью от 170 до 252 квадратных метров. Предполагается наличие развитой инфраструктуры: магазина, ресторана, спортивно-оздоровительного комплекса с бассейном, центра бытовых услуг. Но главное — это продуманный ландшафтный дизайн в традициях царских загородных резиденций. В прошлом году мы ввели в эксплуатацию первую очередь «Ма-

риинской усадьбы» — это 38 коттеджей. В этом году планируем завершить вторую очередь проекта. Приступили к созданию парковой зоны площадью более 3 гектаров, будет высажено множество разнообразных пород деревьев и кустарников, разбиты цветники, появятся скульптура.

— На какой стадии находится проект под названием Pushkin House?
— Сейчас мы заканчиваем подготовительные работы на стройплощадке. После выдачи разрешения на строительство на Оранжерейной улице начнется возведение жилого дома бизнес-класса. Получить документы мы планируем в августе. А сдача проекта в эксплуатацию намечена на второй квартал будущего года.

— Чем этот проект будет отличаться от флагманского коттеджного поселка?
— Pushkin House — это кирпично-монолитный дом на 80 квартир, общая площадь которых со-

ставит чуть более 5000 квадратных метров. В доме будут одно-, двух- и трехкомнатные квартиры с просторными планировками. Особенность дома — видовые квартиры с мансардами и высотой потолка до 3,7 метра.

В этом проекте учтены все требования: закрытая, охраняемая придомовая территория, парковка на 70 машиномест, оформленные газоны и детская игровая площадка, бесшумные лифты, современная инженерия. Предусмотрена эксплуатация цокольного этажа, где будут хозяйственные помещения от 7 квадратных метров.

Но важнее всего, конечно, локация объекта. Город Пушкин — красивейшее место. Я здесь учился в университете и с тех пор люблю эти места.

— Третий проект компании носит имя другого знаменитого поэта России. Расскажите немного о поселке «Есенин Village».
— Это комплекс таун-хаусов, который относится к проектам экономкласса. Квартиру в таун-хаусе можно приобрести за 1,5–2 миллиона рублей. Проект рассчитан на молодые семьи, у которых пока нет средств на покупку загородного дома, но которые не хотят жить в многоэтажных коробках. Кстати, у каждой секции будет свой небольшой придомовой участок земли от 1,5 до 3 соток. В каждом

доме есть балкон и терраса под крышей, оборудовано парковочное место.

— Все ваши проекты ориентированы на разные целевые аудитории. Что, по-вашему, определяет сегодня класс недвижимости? Какими свойствами должно обладать то или иное жилье?

— Прежде всего это зависит от метража. Например, наши типовые таун-хаусы имеют площадь 77 и 102 квадратных метра — это экономкласс. Коттеджи бизнес-класса — уже 200–350 квадратов. Второе отличие — инфраструктура: одно дело иметь во дворе маленький прилегающий к дому газон, другое — когда коттедж расположен на участке 27 соток, на территории поселка есть детские и спортивные площадки, ресторан, спа, спортивный центр с бассейном, мини-маркет и круглые сутки консьерж-служба.

— Планируете ли вы в ближайшее время приобретать другие земельные участки?
— Да, безусловно. Сейчас мы активно занимаемся маркетинговыми исследованиями рынка. Ищем перспективные пятна и намерены увеличить свой земельный портфель. Я считаю, что Питер и Москва будут активно развиваться в ближайшие пять лет, и мы не должны упустить это время.



Ван Линань, президент группы компаний «Хуа-Жэнь»

— Где острее конкуренция — в России или в Китае?
— В Китае работать гораздо сложнее. Там более острая конкурентная борьба, другие масштабы строительства, другие требования к объектам и плотность населения гораздо выше, чем в России. У нас больше свободы и пространства, несмотря на то что на рынке много российских застройщиков.

— На родине у вас остался бизнес или вы сосредоточили все силы на России?
— У нас большой холдинг, и в Китае работает много наших партнеров. Основной бизнес «Хуа Жэнь» сосредоточен в Санкт-Петербурге.

— Как вы оцениваете современный строительный рынок Северо-Западного региона? Какие у него перспективы?
— Я верю в него. Думаю, что он будет успешно развиваться в ближайшие 5–10 лет. Иначе я бы не стал вкладывать в него средства и силы.

— Какие достоинства и недостатки вы обнаружили в российском бизнесе? С какими проблемами в работе сталкиваетесь?
— Большой плюс работы в Петербурге — это высокий культурный и образователь-

ный уровень жителей. А также Санкт-Петербург и Северо-Запад в целом — большой и интересный регион для реализации наших инвестиционных проектов. Главный минус — продолжительное время согласования проектов.

— Вы владеете также ресторанным бизнесом. Расскажите немного о нем.
— На сегодняшний день у «Хуа Жэнь» в Петербурге три ресторана. Самый старый из них — ресторан «Лотос» на Таллинской улице. Недавно мы открыли на Невском проспекте два ресторана новой сети под названием «Нихао», что в переводе с китайского значит «здравствуйте». Еще одно заведение в центре под названием

брендом откроется 10 июля. Всего в течение двух лет «Хуа Жэнь» планирует открыть в северной столице около 15–20 ресторанов сети.

— Ваши рестораны позиционируются как «аутентичная китайская кухня». Что вы вкладываете в это понятие?
— Мы решили открыть многогранную китайскую кухню российской аудитории. Многочисленные отзывы гостей наших ресторанов свидетельствуют о том, что с этой задачей мы успешно справляемся.

— Планируете ли вы продвигать свой бизнес в Москву?
— Что касается инвестиционно-строительного направления, то пока мы об этом не думаем. А вот в части ресторанный бизнес — да. Мы уже ведем работу над проектом в Москве. Уже в следующем году планируем открыть одно-два заведения.

— Вы гурман? Какую кухню предпочитаете? Нравится ли вам русская кухня?
— Я воспитан на традиционной китайской еде, и это для меня самая любимая и привычная кухня. Но в России живу уже более

20 лет и привык к вашей пище. Многие блюда мне нравятся.

— А сами вы готовите? Любите это занятие?
— Да, готовлю. Раньше в общепите готовил (смеется). Дома сейчас тоже готовлю мясо, но не часто.

— Какие у вас интересы кроме работы?
— У меня очень много дел. Бизнес разноплановый и требует участия во всех мелочах, поэтому свободного времени у меня практически нет.

— Верите ли вы в приметы и знаки судьбы?
— Да, я придаю этому значение в силу восточной традиции. Но знака судьбы мало — необходимо много работать.

— Какие места в Петербурге вам интереснее всего? Где нравиться гулять?
— Я люблю центр Петербурга, набережные, Невский. Недаром же три наших ресторана находятся на Невском. В Петербурге много музеев, я их с удовольствием посещаю, когда бывает возможность. Обожаю Эрмитаж.

— Где бы вы хотели построить свой дом?

— Я его уже построил — это «Мариинская усадьба». В концепцию этого поселка я вложил душу. Если выбирать место жительства, то мне подходит этот проект.



ДОСЬЕ

Ван Линань
Родился в 1974 году в Пекине. С 1992-го проживает в Петербурге. В 1993-м основал и возглавил группу компаний «Хуа Жэнь». В 1998 году закончил экономический факультет Санкт-Петербургского аграрного университета. С марта 2013 первый вице-президент Делового клуба ШОС.

НОВОСТИ

■ Петербург вошел в пятерку самых успешных