Babr24.com

Автор: Артур Скальский © Компромат.ru СТРАНА , РОССИЯ 3019 11.02.2005, 19:59 350

Золотое гетто России

В конце рабочего дня из центра Москвы на запад устремляется поток лимузинов. Распугивая зазевавшихся водителей "ВАЗов" пронзительным кряканьем сирен, в блеске славы и всполохах проблесковых маячков представители истеблишмента возвращаются в рублево-успенские владения. Некоторые компании считают этих людей идеальными потребителями. Однако не стоит рассчитывать, что рублевская премиум-аудитория проглотит любые проекты - вера в их беспредельные возможности дорого обошлась многим инвесторам.

Это подмосковное шоссе давно уже утвердилось в публичном дискурсе как место компактного проживания самых богатых и влиятельных россиян. Социальный порог вхождения в рублевское community: возможность потратить на жилье от $400 000 - столько стоит самая скромная квартира в местном таунхаусе. Цена коттеджа без отделки начинается с $600 000 и может достигать $8 млн. Деревенские жители и небогатые обитатели стародачных поселков постепенно перебираются отсюда в город или в другие менее престижные районы Подмосковья. Разница в цене между покосившимся домиком на 6 жуковских сотках и приличной московской квартирой может обеспечить безбедное существование до конца дней: лишь самые предприимчивые аборигены остаются жить здесь в надежде на то, что их земля и дальше будет дорожать с каждым годом на 70 - 150%.

В зарубежной социологии такие районы, где рост цен на недвижимость и развитие престижной инфраструктуры привели к классовой унификации населения, принято называть "золотыми гетто". Большие начальники здесь становятся обычными обывателями, живущими в окружении людей одного с ними уровня, а главы крупных концернов ничем не выделяются среди других посетителей местных магазинов и кафе.

Узок их круг

Постороннего человека, заехавшего на Рублево-Успенское шоссе, чтобы понаблюдать за частной жизнью миллионеров и приобщиться к их стандартам потребления, поначалу ждет разочарование. Все, что он видит на Рублевке - это череда "вечнозеленых" заборов высотой до 5 метров, скрывающих коттеджные поселки от любопытных глаз, частые милицейские посты и многочисленные стройки новых торговых и развлекательных центров. Днем шоссе забито грузовиками со стройматериалами, "Газелями", доставляющими мебель, и "гольф-классом", на котором домработницы выезжают за покупками, а многочисленный персонал местных ресторанов и торговых предприятий добирается из Москвы до работы.

О престижном статусе этого места и уровне жизни проживающего здесь контингента пока свидетельствует лишь вереница рекламных биллбордов, которые можно читать как роман, местами - "о любви в богатом доме", местами - юмористический. Вот местный застройщик сулит "каждому покупателю коттеджа вертолет в подарок", кто-то хочет продать "элитных скатов и аквариумы". Свои услуги предлагает "пожалуй, лучший иностранный психоаналитик на Рублевке и в Москве". Тему личных обращений к президенту с рекламного щита, установленного на пути его следования в подмосковную резиденцию, некогда начатую призывами "Остановить толлинг" и "Истреблять баоБАБы", продолжает несчастный "Волготанкер", который кем-то по ошибке был принят за "нефтяную компанию".

Ближе к вечеру центральную площадь деревни Жуковка заполняютлимузины со спецномерами. Чиновный люд, возвращаясь со службы, традиционно останавливается в "торговой и культурной столице Рублевки" поужинать или купить домой продуктов. В прошлом десятилетии здесь работал самый дорогой в мире открытый продовольственный рынок, а рядом с ним - в приземистой избушке с соломенной крышей - ресторан "Царская охота", считавшийся неофициальным клубом федеральных чиновников.

После того как рост цен на рублевскую землю логически привел к развитию в этом районе коммерческой инфраструктуры городского типа, центр Жуковки был застроен многоуровневыми торгово-развлекательными комплексами, в которых расположились пафосные бутики и художественные галереи. Престижных ресторанов на этом небольшом пятачке земли сейчас - пять штук, что дезориентирует некоторых недавних обитателей Рублевки.

- Пойдем в "Охоту" - там Ельцин ужинал!

- А я по телевизору слышал, что самое дорогое место сейчас - Bazar, - спорят два дородных господина, выбираясь из недр представительского Audi.

Когда они скрываются в дверях ресторана, их шофер покидает машину и присоединяется к группе оживленно беседующих мужчин, которую каждый вечер можно видеть на жуковской площади. Это шоферское общество - самый массовый и авторитетный неофициальный клуб на Рублевке. Местные домовладельцы не очень контактны, по месту жительства они общаются лишь с теми соседями, с которыми их связывают общий бизнес или увлечения. Рублевское community раздроблено на крохотные группки "светских тусовщиков" - яхтсменов, знатоков вин, пилотов-любителей и т.д. Стремление максимально сузить круг своего общения и отделиться от других групп одно время даже породило моду на закрытые корпоративные поселки, которая, впрочем, продолжалась недолго: сейчас дома в "энтевешном" Чигасово или в "Дрофе" без проблем можно купить на вторичном рынке.

Пока домовладельцы ужинают, с недоверием поглядывая на незнакомых людей за соседними столиками и выискивая взглядом в зале "своих", водители обмениваются новостями и сплетнями: "шеф, вроде, в гору пошел, сегодня с Самим ездил встречаться…", "мой тут Maserati купил, я под капот заглянул - ничего особенного". Для большинства местных домовладельцев общение с личным водителем или другим обслуживающим персоналом - единственный простой и безопасный способ узнать, что происходит на Рублевке за пределами его поселка или его узкого круга общения, но к нему редко прибегают по причине хронического отсутствия такого интереса.

Скромное обаяние сельской буржуазии

Попасть в субботу вечером в самый модный ресторан Жуковки мне удается только благодаря знакомой из числа местных жителей. Женя выросла на госдаче в Архангельском, а в конце 1990-х, когда ее родитель оставил госслужбу, переехала в частный особняк в Раздорах. Одно время она вела довольно бурную светскую жизнь и мелькала на страницах глянцевых журналов. На просьбу ввести меня в курс местной жизни и познакомить "с рублевским пафосом", она, с некоторой озадаченностью в голосе, отвечает, что для этого нужно заказать столик в "Веранде у Дачи", причем лучше на ее имя.

Стоянка у ресторана значительно интереснее, чем на центральной площади в Жуковке. Многие посетители сюда приезжают уже из дома на личных машинах, которые жалко гонять в Москву, поэтому однообразие антрацитовых лимузинов и джипов здесь нарушают спортивные и даже восстановленные старинные автомобили самых неожиданных цветов. Перед входом в заведение рядом с монументальным Maybach припаркован изящный Mercedec Cupe красного цвета с номером Х***КХ (спецсерия ФСБ, ФПС). Охранник в камуфляже, закинув за спину короткоствольный автомат, бережно полирует тряпочкой его фару. Дверь "Веранды" я открываю, на всякий случай прикрыв глаза, чтобы не ослепнуть от блеска и роскоши...

Следующие несколько секунд я с удивлением оглядываю неожиданно скромный интерьер, который, в полном соответствии с названием, напоминает веранду старой дачи, построенной в советские времена трудолюбивым обладателем шести соток. Среди посетителей сразу замечаю несколько "лиц из телевизора" - в основном, 2-й эшелон шоу-бизнеса и публичной политики. В прошлом десятилетии на дверях "приличных" заведений вешали табличку, запрещавшую вход в спортивной одежде, сейчас я радуюсь, что, торопясь на встречу, не успел повязать галстук, наличие которого в этом месте - очевидный моветон. Субботний контингент "Веранды" одет в джинсы и свитера, несколько мужчин в неброских костюмах, наверняка недешевых, но Kiton от "Большевички" в полумраке ресторана отличить можно, только если они надеты ярлыками наружу. Наконец появляется моя знакомая - она в серой спортивной водолазке и с легким беспорядком в прическе.

Я жалуюсь ей на рублевскую буржуазию, которая вместо того, чтобы устраивать валтасаровы пиры, швыряться деньгами и ослеплять роскошью, скромно ужинает, а если кто и заказывает из меню черные трюфеля по 10 евро за грамм, то не кричит громогласно на всю "Веранду": "Человек: кило труфелей!". Короче, я прошу объяснить мне, почему в самом престижном ресторане на Рублевке пафоса не больше, чем в сельской столовой?

Женя отвечает, что со своим репортажем я просто опоздал на пару лет.

- Тебе нужно было приехать сюда году в 2001 - 2002-ом, когда здесь, действительно, все были повернуты на демонстрации своего уровня. Сейчас то, что ты называешь рублевским пафосом, всем приелось и потеряло всякий смысл. Никому ничего объяснять не нужно: если ты здесь живешь, значит, у тебя все в порядке. Сейчас

рублевцы ведут тихую и размеренную деревенскую жизнь - кто-то на лыжах катается, кто-то просто бездельничает, у нас сосед-фээсбешник теплицы на участке построил. "Веранда" - это такой сельский клуб, куда все вечером приходят покушать, друг на друга посмотреть и посплетничать.

- А о чем сейчас сплетничают?

- Поселковое сарафанное радио: вон, например, Акопов, - Женя кивает в сторону соседнего столика, за которым модный продюсер стрекочет клавишами ноутбука, - обычно с девушкой приходит, а сегодня с компьютером. Народ сидит и обсуждает: значит, работает, кино новое придумывает. "Себя показать" сюда в основном с Новой Риги и с Можайки приезжают - они тоже себя считают рублевцами - в местные магазины-рестораны ходят как на работу. Ну и всякие зауральские олигархи, которые на Рублевке недавно поселились и еще не в курсе местных дел, устраивают шоу. Вот и они как раз, смотри - похоже, только что из парикмахерской.

В ресторане появляется пара: мужчина с каким-то фантастическим вертикальным зачесом на голове прижимает к уху металлический кирпич телефона Vertu, дама - в роскошных мехах, ее бриллианты бросают блики на крашеные деревянные стены и потертые ковры "Веранды". Мест в ресторане больше нет, и они с заметным облегчением уходят.

Ошибка резидента

Перемены во вкусах и образе жизни обитателей "золотого гетто", утрата ими интереса к демонстративному потреблению и статусной атрибутике стали неприятной неожиданностью для многих предпринимателей, вложивших здесь деньги в развитие престижной инфраструктуры. В начале 2000-х годов громкая известность Рублевки как места, "где живут деньги", привлекла сюда массу инвесторов, которые открывали рестораны и магазины "для элиты", а затем с удивлением обнаруживали, что их маркетинг никуда не годится.

"90% инвесторов приходят на Рублевку без оригинальных идей и понимания современной загородной жизни. Здесь нельзя работать без идеологии, а "элитарность" не может служить концепцией заведения, претендующего на актуальность", - размышляет известный торговец предметами искусства Марк Патлис - один из основателей арт-галереи "Дача" в Жуковке. С этого проекта и началась мода на "стародачный" стиль, а сама галерея стала одним из немногих рентабельных объектов рублевской инфраструктуры.

Убедиться в том, что спрос на пафос и ампир иссяк, можно, посетив, например, губернский клуб "Дворянское гнездо" в Горках-2. Этому заведению оказывал покровительство экс-глава администрации Московской области Анатолий Тяжлов, который в свое время горел идеей объединить проживающих на Рублевке госчиновников и бизнесменов в элитарный клуб. Помпезный замок с несколькими ресторанами, своим спортклубом и гостиничными номерами, расположенный на территории огромного парка, должен был стать штаб-квартирой этого могущественного комплота. Здесь все проникнуто духом державности (в понимании Тяжлова), даже детское меню озаглавлено "Специальные предложения для наших маленьких дворян".

Тяжловская затея с клубом провалилась, и "Дворянское гнездо" превратилось в еще одно из типичных для Рублевки заведений, которые обслуживают довольно узкий круг постоянной клиентуры - в "Гнезде", например, иногда гуляют подмосковные чиновники - а большую часть времени пустуют. Здесь годами работают магазины, где делают покупки 5 - 6 постоянных покупателей, офисы банков и агентств недвижимости, куда клиенты заходят раз в 2 - 3 дня. В ряде случаев существование этих странных заведений объясняется тем, что земля, на которой они расположены, постоянно растет в цене, и их владельцу не нужно беспокоиться о текущей окупаемости. В любой момент ее можно продать, многократно окупив все расходы по содержанию убыточного заведения. Марк Патлис рассказывает, что территорию под галерею в Жуковке он и его партнеры покупали в 1998 году в среднем по $14 000 за сотку, а к настоящему времени ее цена достигла $100 000 - 120 000. Владельцами некоторых предприятий инфраструктуры являются довольно влиятельные в политическом и деловом мире фигуры, которым земля и вовсе доставалась за символическую цену в те времена, когда на Рублевке осуществлялись землеотводы из фондов предприятий Управления делами президента.

"Бизнес в чистом виде, ориентированный на получение прибыли, интересует относительно небольшое число местных инвесторов", - говорит Владимир Чулюков, директор арт-галереи "Дача". Некоторые предприниматели приходят на Рублевку ради того, чтобы приобрести репутацию и научиться работать на люксовом рынке. Некоторые руководители крупных компаний открывают здесь филиалы, только чтобы не тратить время в пробках по дороге в московский офис. Рублевские отделения ряда крупных банков и риэлтерских агентств открыты для клиентов, но, по сути, являются резиденцией первого лица, откуда осуществляется управление всей компанией. Наконец, бизнес на Рублевке может являться формой

организации досуга для предпринимателей, вышедших на пенсию, или скучающих жен крупных предпринимателей.

Ставки сделаны

"Сейчас сложилась ситуация, когда инфраструктуру Рублевки можно считать перенасыщенной, - говорит Роман Семчишин, консультант КГ "Магазин готового бизнеса". - Это подтверждается хотя бы тем, что за последний год число предложений о продаже бизнеса, расположенного в этом районе, увеличилось в три раза. При этом 20% предлагаемых инвесторам фирм убыточны, еще 30% работают "в ноль", а прибыль остальных находится на среднемосковском уровне".

Часто владельцы продают бизнес на Рублевке потому, что рынки "золотого гетто" не оправдали завышенных ожиданий инвестора. Ведь большинство из них, вкладывая сюда средства, руководствовались не маркетинговыми исследованиями, а догадками и интуицией. Из Москвы Рублевка представляется бездонным рынком сбыта люксовых товаров, где потребители тратят деньги не считая, в то время как это - преимущественно "спальный район", откуда большая часть населения каждый день уезжает на работу в город. В общении с местными предпринимателями выяснилось, что многие из них не имеют даже четкого представления о количестве жилых домов в этом районе и численности их жителей. Земельные отношения в период 1995 - 2000 годов, когда формировалось рублевское "золотое гетто", были совершенно непрозрачны, и более или менее точная статистика о рынке престижного жилья появилась в открытом доступе лишь в последние годы.

Некоторые местные бизнесмены изучают емкость рынка по косвенным данным: например, по количеству телефонных абонентов Горкинского спецузла связи, обслуживающего госдачи и престижные коттеджные поселки в районе Рублевки, число абонентов которого в 2005 году составит 20 000. Другие ориентируются на официальную статистику местной администрации, согласно которой в поселках и деревнях вдоль Рублево-Успенского шоссе проживает порядка 385 000 человек. Третьих эта тема просто не беспокоит - они полагаются и на интуицию.

В последнее время район "золотого гетто" разочаровывает не только операторов потребительской инфраструктуры, но также и инвесторов рынка жилой недвижимости. Например, пауза в спросе на коттеджи в этом районе, возникшая после летнего банковского кризиса, стала поводом для переосмысления подходов к оценке доходности загородного девелопмента на данном направлении. Эксперты компании "Терра-недвижимость" вычислили здесь так называемую эффективную доходность инвестиций. Из общей доходности ряда проектов вычиталась доходность, обусловленная ростом рыночной стоимости земли за период строительства. В результате средняя эффективная доходность девелопмента составила 8,6%, почти в половине реализованных проектов (43% от общего числа) эффективная доходность и вовсе была отрицательной, то есть инвесторы получили бы больше прибыли, если бы вообще ничего не строили на рублевской земле.

Сейчас в основном на достаточно высокую прибыльность в этом районе могут рассчитывать строители многоэтажных торговых комплексов, которые сумеют достаточно быстро окупить вложения в покупку земли за счет большого числа арендаторов, и авторы концептуальных заведений, модных среди местной публики. Но и в том, и в другом случае для быстрого коммерческого успеха требуется точно просчитанный маркетинг.

Крупным московским сетям не часто удается добиться успеха в этом районе. Корпорация "Ростикс-групп", например, так и не смогла превратить свой элитарный проект на Рублевке - ресторан Il Mulino - в культовое заведение. Тут стильный интерьер, хороший шеф-повар, модные метросексуальные официанты, и чем не угодил местной публике этот приятный во всех отношениях итальянский ресторан, так и осталось загадкой. Но по субботним вечерам, когда соседняя "Веранда" переполнена посетителями, здесь бывают заняты 3 - 4 столика: гламурные домохозяйки под десерты и белое вино обсуждают перипетии личной жизни. "А чего туда ходить, если там никого нет?" - говорят модные молодые люди из деревни Жуковка.

По одной из версий, Il Mulino не пользовался популярностью из-за того, что "Ростикс-групп" ассоциируется в первую очередь с ресторанами для среднего класса и фаст-фудами. Имя владельца того или иного объекта инфраструктуры на Рублевке часто в успехе его предприятия играет не меньшую роль, чем сумма инвестиций или уровень цен. В настоящее время "Ростикс-групп" вышла из проекта Il Mulino, но, судя по тому, что ресторан продолжает пустовать, имя его нынешнего хозяина тоже не вызывает приятных гастрономических ассоциаций. (Рублевские краеведы утверждают, будто основным совладельцем Il Mulino является Дмитрий Перевалов - бывший вице-президент НК "Славнефть", против которого в 2002 году было возбуждено уголовное дело.)

"Но некоторые звери равнее…"

В конце прошлого десятилетия граница "золотого гетто" проходила по Красногорскому шоссе, которое пересекает Рублевку на 15-м километре от МКАД. Дальше на запад сосновые леса и зеленые заборы резко сменялись унылыми колхозными полями и покосившимися деревеньками. Волны коттеджного бума 2001-2003 года докатились почти до Звенигорода: сейчас участок с 15-го до 30-го километра Рублево-Успенского шоссе довольно плотно застроен и населен более чем состоятельной публикой. Однако по уровню престижности дальняя Рублевка пока не может соревноваться с Жуковкой или Барвихой.

Коттеджи в границах 15-километровой зоны от МКАД сейчас предлагаются по цене от $3000 до $6000 за кв. м, дальше по Рублевке средняя цена "плавает" на уровне $2000 за кв. м. Здесь больше свободной земли под жилищную застройку, да и соседи не такие интересные. Президентский кортеж в эту "глушь" заезжает редко, а из общепризнанных олигархов за 15-м километром жил лишь Владимир Гусинский, в знаменитом "гусином гнезде", корпоративном поселке группы "Мост" Чигасово, да и тот давно съехал. В большинстве же своем обитатели рублевской периферии - люди, относительно недавно достигшие уровня финансовой состоятельности, который позволяет потратить на личный комфорт от $500 000: молодые топ-менеджеры, совладельцы "чуть выше среднего" бизнеса, предприниматели из провинции. Не чуждым снобизма "первопоселенцам" это дает повод почувствовать себя по отношению к ним "старой аристократией".

Наглядным примером внутренней неоднородности и сегрегированности рублевского community может служить технология "фильтрации дорожного потока", внедренная 7-м отделом ГИБДД, обслуживающим Рублево-Успенское шоссе. Возведение крупных торговых комплексов и массовая коттеджная застройка дальней Рублевки привели к перегрузке транспортных коммуникаций, особо сложная дорожная ситуация возникает с 10-ти до 13 часов, когда значительная часть местных жителей устремляется в свои столичные офисы. Сейчас, чтобы разгрузить наиболее важный участок правительственной трассы, ее перекрывают по утрам на 15-ом и на 20-ом километрах: обитатели ближней Рублевки "долетают" до Москвы за несколько минут, а владельцы многомиллионных особняков в районе Успенского леса нервно курят в своих лимузинах, намертво заблокированных в многочасовой пробке.

Престижная инфраструктура дальней Рублевки начала развиваться относительно недавно. В начале 2000-х годов она в основном была представлена предприятиями, располагавшимися на охраняемой территории коттеджных поселков и доступными только их обитателям. Рестораны, магазины и другие объекты в большинстве своем являлись нерентабельными и финансировались за счет коммунальных платежей. В результате ежемесячные взносы жителей поселков дальней Рублевки с развитой внутренней инфраструктурой достигали нескольких тысяч долларов. Некоторые жильцы категорически отказывались оплачивать такие счета, и поселковому руководству приходилось "разверстывать" эти расходы по остальным домовладениям. Подобные ситуации провоцировали громкие скандалы, случались даже акты диверсий в отношении злостных неплательщиков: одному из них соседи блокировали канализационный слив до тех пор, пока он не съехал.

Часть поселковых ресторанов и магазинов закрылись, другие перешли в разряд общедоступных, и, наконец, началось развитие общей коммерческой инфраструктуры дальней Рублевки. Среди первых - в 2003 году в поселке Горки-2 на 16-м километре шоссе - открылся торговый центр "Универмаг "Наш". Один из соучредителей построившей его компании "Лэнд энд Хаус" Иван Соломахо говорит, что решение об инвестициях в комплекс было принято интуитивно без предварительных маркетинговых исследований, что вполне традиционно для местного бизнеса: "Просто ничего подобного в этом районе не было, мы видели пустую нишу и решили вложить деньги".

Колхозные поля и хмурые типовые 9-этажки поселка городского типа Горки-2 резко контрастируют с неоном, витринами бутиков и парковкой, заполненной новинками дорогих автосалонов. Горки-2 - место не самое престижное, заселенное преимущественно работниками местных аграрных хозяйств. Тем не менее пожаловаться на недостаток спроса на торговые площади горкинские лендлорды не могут. За право якорной аренды в новом торговом центре между столичными торговыми сетями разгорелась борьба, победителем из которой вышел ТД "Перекресток".

Супермаркетом сейчас трудно кого-либо удивить, тем более непросто заметить детали, отличающие элитарный "Перекресток" в Горках-2 от любого другого магазина этой сети. Цены на большинство товаров - на обычном московском уровне, контингент посетителей смешанный: горкинские пенсионерки здесь такие же частые гости, как солидные мужчины с депутатскими значками и дамы в изысканных шубах. В глаза бросается лишь явное преобладание в ассортименте деликатесов и утонченных вин, причем последние, которые в других супермаркетах обычно заперты в стеклянных шкафах, тут выставлены на паллетах.

Возле касс продается компакт-диск под названием "Песни и баллады Рублево-Успенского шоссе", автор и исполнитель - некий Владимир Лищук. "А это наш директор! - объясняет кассирша, заметив мой интерес. - Он у нас человек творческий".

Все "флаги" в гости будут к нам

Встречи с "творческим директором", который, видимо, изучил рублевский стиль жизни до уровня, позволяющего делать художественные обобщения, я дожидаюсь в помещении под названием "менеджерская", изучая стенды с фотографиями знаменитых посетителей супермаркета и служебной информацией для сотрудников. На одном из них схематически отображены вертикаль федеральной исполнительной власти и структура администрации президента: две пирамидки портретов венчает строгий фас Владимира Владимировича. Плакат озаглавлен "Начальство нужно знать в лицо!".

Владимир Лищук отказывается отвечать на вопросы, пока я не послушаю диск: "Вы ведь хотите понять, чем здесь живут люди и как ведется бизнес, проникнуться, так сказать, духом Рублевки? Тогда слушайте". "Песни и баллады" оказываются задушевной лирикой с чуть заметным оттенком шансона. ("Мужской лирикой!" - корректно поправляет меня автор.) Песни о любви, предательстве и войне. Нет только ни слова о деньгах. "Деньги на Рублевке - не тема для разговора, они тут у всех есть, - объясняет Лищук. - Люди здесь живут незаурядные: они смогли занять свою нишу в обществе благодаря воле, интеллекту, творческим способностям. В окружающих им интересны такие же яркие личные качества. Чтобы заниматься бизнесом в этом районе, необходимо, чтобы они проявили внимание к тебе и к делу, которым ты занимаешься, иначе тебя здесь просто никто не заметит".

Перед открытием "Перекрестка" в Горках-2 руководство сети приняло решение, что торговая наценка на товары основного ассортимента здесь будет такая же, как во всех остальных магазинах. "Времена супермаркетов для "новых русских" остались в далеком прошлом, - продолжает Лищук. - У жителей Рублевки вызывают крайнее раздражение попытки некоторых местных операторов завышать цены в расчете на то, что их клиенты могут позволить себе тратить деньги, не считая". Главная ставка в ценовой политике была сделана на расширение линейки премиальных товаров: вин, деликатесов, морепродуктов и т.д. (до 25% ассортимента).

Сложность заключалась в том, что основной контингент потребителей таких товаров обитает в поселках ближней Рублевки и на 16-й километр никогда не заезжает. Максимум, на который мог рассчитывать супермаркет, это что из Жуковки и Барвихи сюда будут присылать шоферов и прислугу для закупки по списку обычного набора продуктов. Тогда директор горкинского магазина заказал 15 000 экземпляров "Песен и баллад" и распространил их с тиражом бесплатной местной газеты "На Рублевке".

"Эффект был фантастический, - вспоминает Лищук, - мне удалось попасть в точку, зацепить за живое. Домовладельцы приезжали со мной познакомиться (я за прошлый год раздал 6500 визиток!) и становились постоянными покупателями". Продажи вин ресторанного ассортимента, экзотических фруктов, редких сыров и других эксклюзивных товаров рванули вверх, показатели отдачи торговых площадей превысили московский уровень.

Владимир Лищук продолжает на постоянной основе поддерживать личное реноме интересного творческого человека, которое, по его словам, является главным условием ведения бизнеса в этом районе. Он выпустил сборник автобиографических новелл "из жизни директора магазина" и снимает по их мотивам сериал непосредственно в торговых залах. Любой посетитель может попробовать себя в качестве актера. "Рублевка - очень интересное и необычное место для бизнеса, - резюмирует директор горкинского супермаркета, - здесь плохо работает традиционный маркетинг, но для предпринимателей, способных на нестандартные ходы и решения, это направление - просто "золотое дно".

Рублевка: эволюция легенды

1989 - 1991

Превращение Рублево-Успенского шоссе в пафосный буржуазный пригород началось еще в 1989 - 1991 годах, когда рядом с правительственными поселками стали строиться первые частные коттеджи. Сохранившиеся до наших дней госдачи в Усово и в Архангельском уже в то время не могли считаться особо комфортным жильем. Чиновникам в ранге министра полагалась 2-комнатная квартира в деревянном "таунхаусе" на 4 семьи, но зато сюда был подведен магистральный газ, водопровод и другие качественные коммуникации, к которым можно было подключиться, "договорившись" с поселковым начальством. Первыми владельцами престижных частных домов в этом районе, как правило, становились бывшие обитатели госдач, ушедшие в бизнес.

1992-1993

В 1992-м была разрешена продажа земли под индивидуальную жилищную застройку, а год спустя в истории Рублевки произошло еще более знаменательное событие - Павел Бородин возглавил Управление делами президента. На баланс этого ведомства в последующие 2 года были переведены госпредприятия сельскохозяйственного и санаторно-курортного комплексов, которым принадлежала значительная часть земельных угодий в районе Рублево-Успенского шоссе.

1995 - 1997

В 1995 - 1997 годах собственное жилье на Рублево-Успенском шоссе стало восприниматься как статусный атрибут, отличающий новую буржуазную элиту России. Первый президент России начал больше времени проводить в своей загородной резиденции под Барвихой, и Рублевка превратилась в неофициальный центр власти. В этот период здесь грянул первый коттеджный бум, монопольным оператором которого до конца десятилетия оставалось Управление делами президента, участки под жилищную застройку выделялись девелоперам - в основном - из фондов подведомственных ему предприятий. На свободном рынке цена земли под жилищную застройку в то время достигла $3000 - 5000 за сотку.

2000-2001

После увольнения Павла Бородина из УДП РФ в 2000 году землеотводы на Рублево-Успенском направлении прекратились, и стоимость недвижимости в этом районе начала расти с головокружительной скоростью - верхняя планка цены достигла к настоящему моменту $120 000.

В начале 2000 годов началось активное развитие на Рублевке престижной инфраструктуры городского типа: многоуровневых торговых центров, спортивных и развлекательных комплексов.

2004

По данным компании Blackwood, в 2004 году на покупку загородного жилья в Подмосковье было потрачено $7,2 млрд, основным спросом пользовалось Рублево-Успенское шоссе - 40% от общего числа заявок. Средний рост стоимости земельных участков относительно 2003 года составил 70%, но в целом на 2005 - 2006 годы по рынку прогнозируется рост цен в пределах 15 - 20%. Основной причиной является инвестиционный парадокс, при котором рост стоимости земли опережает рост стоимости готового жилья и снижение рентабельности вложений в этом районе.

Автор: Артур Скальский © Компромат.ru СТРАНА , РОССИЯ 3019 11.02.2005, 19:59 350
URL: https://babr24.com/?ADE=19649 Bytes: 29909 / 29812 Версия для печати Скачать PDF

Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:
- *Телеграм*
- *ВКонтакте*

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

Подробнее о размещении

Отказ от ответственности

Правила перепечаток

Соглашение о франчайзинге

Что такое Бабр24

Вакансии

Статистика сайта

Архив

Календарь

Зеркала сайта