«Я ХОЧУ СТРОИТЬ ДОМА, КОТОРЫЕ ВОЙДУТ В ИСТОРИЮ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА»

ЗАВЕРШИВ В ПРОШЛОМ ГОДУ СТРОИТЕЛЬСТВО ОДНОГО ИЗ САМЫХ ЗНАКОВЫХ (ПО МНЕНИЮ КОЛЛЕГ ПО ОТРАСЛИ) ПРОЕКТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ — ЖК «СЕВЕРНАЯ КОРОНА» НА ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЕ, ВЛАДЕЛЕЦ ГК «ПСК» МАКСИМ ШТЕРН УВЕРЕН: СЛЕДУЮЩИЕ ОБЪЕКТЫ ЗАДАДУТ ЕЩЕ БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ ПЛАНКУ КАК ДЛЯ КОМПАНИИ, ТАК И ДЛЯ РЫНКА В ЦЕЛОМ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ГОСПОДИН ШТЕРН СВЯЗАЛ СВОЮ ЖИЗНЬ С ДЕВЕЛОПМЕНТОМ, О ЕГО КОНСЕРВАТИВНОМ ПОДХОДЕ К ПОКУПКЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И ПОПОЛНЕНИЮ ПОРТФЕЛЯ, СОХРАНЕНИИ ЛИДЕРСТВА, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ ВАЖНО ОСТАВИТЬ СЛЕД В ИСТОРИИ ГОРОДА, ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



ГК «ПСК»

GUIDE: Расскажите, пожалуйста, с чего начался ваш путь в профессию? Почему вы решили связать вашу жизнь со строительством и девелопментом?

МАКСИМ ШТЕРН: Со сферой строительства я связал свою жизнь сразу после окончания Ленинградского института инженеров железнодорожного транспорта (ЛИИЖТ, в настоящее время ПГУПС.— **G**), где я учился на кафедре «Промышленное и гражданское строительство». После института начал работать мастером в «Монолит-строе» — одой из крупнейших строительных компаний Петербурга. И уже через пять лет я стал главным инженером. В строительстве крайне важно заработать репутацию: если строишь качественно, в срок, обеспечиваешь выполнение работ даже на самых непростых объектах, то заказчики всегда будут. Я стремился именно к этому.

Этот опыт стал основой следующего шага, я получил предложение стать генеральным директором строительной фирмы, которая работала с крупнейшим петербургским холдингом. Набрав команду из нескольких человек, я был готов развиваться уже в новом статусе с новыми людьми. Но в 2008 году развернулся мировой экономический кризис, который повлиял на многое, в том числе и на мои профессиональные планы. К сожалению, холдинг принял решение фирму закрыть. Было тяжело, поскольку я осознавал всю ответственность — как перед своей семьей, так и перед сотрудниками, которые тоже в какой-то степени являются ее частью. Решение нужно было принимать быстро, поэтому, взвесив все «за» и «против», я открыл собственную компанию, которая стала оказывать услуги генподряда. Таким образом, я фактически начал карьерный путь с нуля. Мы начали заключать контракты на выполнение работ и с каждым годом становились сильнее, масштабнее, со временем став самым крупным генподрядчиком в Санкт-Петербурге. На это ушло примерно пять лет.

В 2013 году, отчасти неожиданно, мои бизнес-интересы развернулись в сторону девелопмента. В то время мы были генподрядчиком строительства объектов в Славянке — это было жилье для военнослужащих. На площадке работало около 8 тыс. человек и одновременно стояло 50–60 кранов — ранее такого размаха в городе никогда не было. Как и всегда, мы все построили вовремя, а в качестве оплаты за работу заказчик предложил земельный участок. Выбор был непростой: девелоперского опыта у меня не было, но было желание сделать свой проект «под ключ», бросить вызов самому себе. Я сделал выбор в пользу этого предложения.

В этом месте были сложные почвы, и еще в проекте не было ликвидных студий и однокомнатных квартир — только двух- и трехкомнатные. Отчасти в этом проекте помогла удача — как потом оказалось, повода для волнения не было: многокомнатные квартиры были распроданы с очень хорошей прибылью и мы успешно завершили проект. Именно в тот момент я оказался в новой для себя роли и начал путь уже как девелопер.