«ЭКСПАНСИЯ — ЭТО НЕ ПРО НАС»

ПРИХОД МОСКОВСКОГО ДЕВЕЛОПЕРА НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК — ВСЕГДА СОБЫТИЕ. О ТОМ, ПОЧЕМУ НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТОЛИЧНОЙ ГРУППЫ КОМПАНИЙ А101 В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ — НЕ ЭКСПАНСИЯ, КАКИМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ ГОТОВЫ ДЕЛИТЬСЯ ИНВЕСТОРЫ С МЕСТНЫМИ ИГРОКАМИ РЫНКА И ЧТО В ИТОГЕ ПОЛУЧИТ РЕГИОН, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЕКСАНДРЕ ТЕН РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «А101» ИГНАТИЙ ДАНИЛИДИ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

GUIDE: Решение о начале реализации проектов в Лаголово Ломоносовского района, Всеволожске и деревне Корпикюля Гатчинского района Ленобласти принято вашей компанией более года назад. Почему вы не отказались от идеи экспансии на региональный рынок, учитывая ситуацию и события 2022 года?

ИГНАТИЙ ДАНИЛИДИ: Я предпочитаю не использовать понятие «экспансия». Это не связано с тем, что мне не нравится само слово, просто оно не соответствует нашей концепции. Экспансия предполагает быстрый захват, а это не входит в наши планы. В данном случае мы говорим о долгосрочном развитии на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Хочется делиться здесь компетенциями и опытом.

Мы видим потенциал развития этого региона. И именно в текущих реалиях этот потенциал только возрастает, потому что в петербургской агломерации исторически сосредоточены крупные промышленные предприятия, порт, ведущие вузы, сюда стремятся высококвалифицированные кадры и образованные люди. Здесь находится популярная точка для перетока населения внутри страны. Сегодня на повестке государства — развитие новых производств, отраслей, и Петербург в этом смысле может даже выигрывать у Москвы. И если год назад мы еще сомневались и рассматривали разные регионы, то сегодня мы только укрепились в своем решении.

G: Чем отличается местный рынок?

И. Д.: В Петербурге есть несколько классных проектов с точки зрения компоновочных решений, планировок, качественного благоустройства. Но не могу сказать, что вижу где-то именно законченность и продуманность территорий. Именно такую концепцию мы будем развивать здесь.

G: Вы сказали о компетенциях, которыми А101 готова делиться. О чем конкретно идет речь?

И. Д.: Наша главная компетенция — строить так, чтобы у жителя комплекса не было необходимости куда-то ездить, по крайней мере, мы стремимся свести эту необходимость к минимуму. Для достижения этой цели на своих объектах мы создаем не просто инфраструктуру, мы «вдыхаем» в нее свою внутреннюю жизнь. Помогаем жильцам открывать на территории комплекса свои бизнесы, создаем рабочие места.

Мы видим, как меняется сегодня общество, культура потребления, когда, чтобы куда-то поехать, ты открываешь приложение такси, и машина через три минуты подъезжает. Пользуясь каршерингом, мы задумываемся: а нужен ли мне личный автомобиль, который нужно обслуживать, страховать? Мое поколение — люди, которых можно назвать «собственниками». Лично я вырос в доме, где на два подъезда было три машины. Поэтому моему поколению хотелось владеть всем, чего у нас не было. Сейчас покупательское поведение меняется, и мы учитываем это, создавая сервисную инфраструктуру своих проектов, отслеживаем тренды, внедряем их и оцениваем, как после этого живет и функционирует территория.

G: Вы не проводите разделение между рынком Санкт-Петербурга и Ленобласти, но ведь это разные сегменты?

И. Д.: Безусловно, они отличаются и друг от друга, и от Москвы. Ленинградскую область мы рассматриваем в агломерации с Петербургом, высокая интеграция этих двух субъектов будет только усиливаться. Конечно, областной рынок сложный, низкомаржинальный. В год здесь вводится по 2 млн кв. м жилья, сама емкость рынка меньше, а это ограничивает инвестиционные возможности. Но мы все это уже проходили. Оценив состояние сегмента сегодня, мы построили прогнозы нашего присутствия здесь на завтра.

G: В чем будет выражаться ваша тактика?

И. Д.: Здесь мы, скорее всего, пойдем по пути дискретного объема строительства, мы заложили возможность временного лага между запуском очередей.

G: На презентации проектов в Ленобласти вы рассказывали о социальной инфраструктуре ваших территорий как отдельном направлении деятельности А101. У нас это принято называть соцнагрузкой. Чем отличаются подходы?

И. Д.: В 2013–2014 годах мы тоже называли это соцнагрузкой. Но потом задумались: если в любом случае мы должны строить социальную инфраструктуру, почему бы не извлекать из этого дополнительную выгоду? Тогда наш подход полностью изменился. И сегодня, как я уже говорил, это не просто социальные объекты. Это новые рабочие места, это современное образовательное пространство с высокими стандартами качества образования, это спортивные центры для всего района. Это гарантированный бонус для будущего покупателя наших жилых объектов.

G: А как это отражается на инвестиционном цикле, ведь экономику проектов никто не отменяет?

И. Д.: Нельзя построить школу, соразмерную площади дома, очереди и так далее. Точнее, сделать можно, но потом эти объекты нельзя будет эксплуатировать. Каким вообще должен быть размер школы с точки зрения эффективности ее дальнейшего использования? У нас самая маленькая школа рассчитана на 550 учеников. Получился хороший, уютный образовательный проект. Но если мы хотим наполнить школу всеми современными функциями, которые считаем необходимыми, то оптимальный размер школы — на 1200–1300 детей. Возникает вопрос, как заполнить соцобъект, построенный для первых двух-трех домов, где наберется максимум 600 детей? В этом случае против нас будет работать исторически накопленный дефицит в школьных местах, который мог возникнуть в локации и не по нашей вине. И здесь уже неважно, чьи это жители, какого застройщика. Дети есть дети, их необходимо обеспечивать образовательными учреждениями. Мы нашли такой выход: предусматриваем возможность, чтобы школу, заявленную на 1200 мест, укомплектовать на 1800 мест. Также мы строим школы, объединенные с детскими садами. Архитектурные решения образовательного объекта сложной конфигурации — основное здание, от которого лучами расходятся блоки, корпуса,— позволяют менять функциональное назначение отдельного корпуса. Когда территория прирастает другими соцобъектами, крыло детского сада, например, становится блоком младшей школы.

Другой выход — реновация существующих на территории социальных объектов. Когда сдаются первые дома и строится большой образовательный объект, реконструкция старых школ и детских садов как временное решение закрывает социальную задачу. В данном вопросе необходимо находить баланс между инвестициями и нуждами людей, у нас это получается.

G: На какой стадии находятся ваши проекты в Ленинградской области?

И. Д.: Проекты в Лаголово и Всеволожске, где будет построено 912,5 и 119,5 тыс. кв. м жилья соответственно, находятся на финальной стадии получения разрешений на строительство. Запуск продаж намечен на октябрь и ноябрь этого года. В проекте развития Корпикюля — масштабный проект на территории 811 га, который предполагает строительство в первую очередь серьезных инфраструктурных объектов, таких, например, как авиапарк, и жилья — мы хотим действовать через соглашение о комплексном развитии территории в рамках действующего федерального закона о КРТ. После подписания соглашения с местной администрацией приступим к разработке стратегии развития территории для последующего ее согласования. ■