«ПОДДЕРЖИВАТЬ СПРОС НУЖНО КАЧЕСТВОМ И КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРОДУКТА»

В 2023 ГОДУ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТОЛКНУЛИСЬ С РОСТОМ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ, УДЛИНЕНИЕМ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК И В ЦЕЛОМ УДОРОЖАНИЕМ ПРОЕКТОВ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ГРУППЫ «МАВИС» НИКОЛАЙ КОРОБОВ В РАЗГОВОРЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE АЛЛОЙ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛ О ГЛАВНЫХ ВЫЗОВАХ ДЛЯ ОТРАСЛИ И ТЕКУЩИХ ПЛАНАХ НА 2023 ГОД.

GUIDE: Какие тенденции прошедшего года вы считаете определяющими на рынке?

НИКОЛАЙ КОРОБОВ: Тенденций несколько, и благоприятными их назвать сложно. Мы наблюдали две волны оттока квалифицированных специалистов, уход иностранных производств, перестройку логистики, удорожание строительных материалов. Но любой кризис — это и вызов, и возможность одновременно. Несмотря на непростые условия, мы остаемся верны своей стратегии, выработанной за 17 лет существования компании. Прежде всего это постоянная работа на опережение, выстраивание надежных отношений с партнерами и поставщиками. Немаловажное значение имеет корпоративная культура: для сохранения хороших специалистов очень важна монолитность внутренней структуры предприятия. В прошлом году мы не сокращали ни ставки, ни заработную плату, а наоборот, поддерживали персонал. Внутрикорпоративная политика осталась прежней: мы так же вкладываемся в комфорт и профессиональный рост сотрудников, поэтому остаемся надежным работодателем, тем самым обеспечивая себе кадровую безопасность.

Кроме того, всегда — даже в сложные времена — придерживаемся курса строить качественно и в срок, так как считаем выполнение обязательств перед людьми одной из первоочередных задач. Наши клиенты должны быть уверены, что компания находится в стабильном положении и полностью контролирует все производственные процессы и графики строительства объектов. Мы не сокращаем объемов, не останавливаем производство, не переносим сроки. Мы удерживаем прочную позицию и продолжаем развиваться в своем сегменте.

G: Все ли объекты, запланированные ко вводу в этом году будут введены в срок?

Н. К.: В этом году запланирован ввод в эксплуатацию трех домов (по одному новому корпусу в жилых комплексах «Авиатор», «Урбанист» и «Графика»). В 2024 году ожидается сдача еще двух корпусов (в ЖК «Графика» и «Авиатор»). За все время существования бренда «МАВИС» мы ни разу не задержали сдачу объектов, и в дальнейшем будем делать все возможное, чтобы этого никогда не произошло. Все перечисленные дома будут сданы согласно заявленным срокам или даже раньше — например, в этом году мы уже сдали досрочно второй корпус ЖК «Урбанист». Строительство идет в соответствии с утвержденными графиками, сроки переносить не планируем.

G: Будете ли придерживать вывод на рынок новых очередей, чтобы поддерживать спрос?

Н. К.: План по выводу новых очередей существующих объектов сформирован еще несколько лет назад, и мы его соблюдаем. Придерживать вывод не станем и в принципе ориентированы на другую стратегию: поддерживать спрос нужно не ограничением, а качеством и конкурентными преимуществами продукта, ценовой политикой.

G: Какие соцобъекты планируете вводить в этом году? По каким есть обязательства?

Н. К.: В конце прошлого года мы подписали концессионное соглашение с администрацией Всеволожского района на строительство муниципальной школы на 1175 мест на территории, прилегающей к ЖК «Авиатор». При проектировании старались учесть все актуальные тенденции в сфере образования, чтобы создать по-настоящему комфортную учебную среду: современный дизайн, многофункциональность, акцент на зонах рекреации. Особое внимание уделили внутридворовому пространству: помимо игровых и спортивных зон, там будут реализованы интересные площадки для практических занятий. К активным строительным работам планируем приступить уже в апреле. А летом, одновременно с третьим корпусом ЖК «Авиатор», сдаем муниципальный детский сад.



«МАВИС»

G: В прошлом году вам передали права на достройку проблемного объекта — ЖК «Ленинградская перспектива». Как идет строительство?

Н. К.: ЖК «Ленинградская перспектива» в Мурино был «заморожен» в течение восьми лет, готовность двух корпусов составляла не более 15%. Еще в процессе передачи объекта, до начала возобновления строительства, мы по своей инициативе провели ряд необходимых экспертиз. Комплексное обследование выявило сложное состояние конструкций брошенных корпусов, в связи с чем были проведены основательные работы по укреплению фундамента, а также демонтированы наиболее поврежденные секции. Из возможных способов решения проблемы демонтаж был наиболее затратным вариантом, но нам важно выполнить обязательства перед дольщиками и гарантировать им безопасность и высокое качество будущего жилья.

Кроме того, первоначальный проект комплекса существенно устарел и не соответствовал ни актуальным трендам в сфере строительства, ни стандартам, принятым в компании «МАВИС». Чтобы сделать комплекс привлекательным как для новых покупателей, так и для существующих дольщиков, мы кардинально пересмотрели концепцию и провели масштабный ребрендинг проекта с целью создать современное, стильное и комфортное жилое пространство. Новое название комплекса — «Фотограф» — отражает творческий характер проекта и обыгрывает необычные дизайнерские решения: например, для декора фасадов будет использована плитка с принтом из фотоизображений, а дворовое пространство украсят оригинальные фотозоны и концептуальная лаундж-площадка в виде объектива фотокамеры.

Комплекс ориентирован на семейный формат, в нем много двухкомнатных и трехкомнатных квартир с удобными планировочными решениями: большие гостиные, мастер-спальни, гардеробные и прачечные. Из несомненных преимуществ — муниципальный детский сад на 220 мест прямо во дворе ЖК, подземный паркинг, коворкинг и соседский центр. Строительство идет, комплекс будет сдан в заявленные сроки. Вопросами компенсаций обманутым дольщикам занимаются другие структуры, в обязательства ИСГ«МАВИС» входит исключительно передача жилплощади. Конечно, мы поддерживаем постоянный контакт с людьми и делаем все возможное, чтобы, несмотря на долгое ожидание, в итоге они получили гораздо больше, чем рассчитывали,— и в плане инвестиций, и в плане класса жилья.

G: Ваш прогноз на 2023 год: что будет поддерживать рынок, какие инициативы и инструменты?

Н. К.: Подробные прогнозы в текущей рыночной ситуации давать достаточно сложно, потому что состояние девелопмента зависит от многих внешних аспектов, которые сейчас малопредсказуемы. Значительного снижения стоимости жилья ждать не стоит — нужно понимать, что большой дисконт обязательно отразится на качестве материалов и продукта в целом. Но и сильный рост цен маловероятен.

Что касается инструментов, то важно уметь быстро адаптироваться к меняющейся ситуации и переносить успешные кейсы на новые реалии. Сейчас наиболее очевидным драйвером выступает ипотека, поэтому мы активно работаем с банками, чтобы в нашем портфеле было больше доступных и комфортных ипотечных программ. Надеемся, что и девелопмент, и банковский сектор не останутся без государственной поддержки.

G: Есть ли планы по строительству после 2024 года?

Н. К.: В 2024 году мы продолжим достраивать существующие проекты. Что касается земельных участков, то, конечно, мы находимся в процессе приобретения новых активов, но делиться подробностями пока рано.

G: Как сегодня развиваются продажи?

Н. К.: Планы продаж мы выполняем. Можем сказать, что все стабильно, несмотря на то, что данное слово в текущих реалиях кажется невероятным. Если говорить о тенденциях, то они особо не изменились: покупателю по-прежнему нужно качественное, безопасное и комфортное жилье, а также удобные инструменты покупки — в частности, доступные ипотечные программы. Если вы предлагаете такой продукт, то спрос всегда будет. И, конечно, сегодня на первое место выходит репутация застройщика, его надежность. Мы много работаем в этом направлении: всегда соблюдаем сроки, улучшаем наши проекты, основываясь на полученном опыте, поддерживаем обратную связь с клиентами. Компания развивается, и даже в непростых условиях мы видим для себя много точек роста. ■