ТРЕНД НА УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ МЕНЯЕТСЯ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ПРИВЫЧНЫЕ СХЕМЫ РАБОТЫ ЗАСТРОЙЩИКОВ. ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ НЕ ПРОСТО КВАРТИРЫ, А КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НА ДЕСЯТИЛЕТИЯ ВПЕРЕД — С УДОБНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, ТЕХНОЛОГИЯМИ ДЛЯ КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ, ПРОДУМАННЫМИ СЕРВИСАМИ И ЭКОНОМИЕЙ ВРЕМЕНИ. О ТОМ, КАК СТРОИТЬ ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ НЕ УСТАРЕЮТ ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЬ ЛЕТ, КАК УПРАВЛЯТЬ РЕСУРСАМИ И СОЗДАВАТЬ ЖИЛЬЕ, В КОТОРОЕ ХОЧЕТСЯ ПЕРЕЕХАТЬ САМОМУ, РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ГК «ЕДИНО» МАКСИМ ЖАБИН. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

GUIDE: Как вы оцениваете текущую ситуацию на строительном рынке Петербурга и Ленобласти?

МАКСИМ ЖАБИН: Честно говоря, я ничего не жду от рынка на ближайший 2026 год. Дай бог, чтобы не стало хуже.

G: Настолько пессимистично?

М. Ж.: Как говорится, я не пессимист, а хорошо информированный оптимист. В экономике есть понятие «идеального шторма» — это когда неблагоприятные факторы складываются вместе и от этого эффект еще более негативный. Я бы сравнил чувства участников процесса с надеждой на изменение погоды. Сегодня я не вижу знаков перемены погоды ни в одной экономике мира, все ждут. Ждут хорошего спроса, повышения уровня жизни граждан, снижения ключевой ставки, низкой инфляции, роста ВВП.

Я бы сказал, что перманентно ждать неразумно. Рынок стал другим. Он не такой, каким был в кризисы 1998, 2003, 2008, 2013 годов. Всем участникам надо это осознать. И до тех пор пока этого не произойдет, все будет происходить крайне неконтролируемо. Как говорил Эйнштейн, глупо ожидать другого результата, продолжая делать то же, что и раньше. Мы все по привычке пытаемся разрешить проблемы теми же способами, что были пять-десять лет назад. Но сейчас чего ни коснись внутри рынка — продукта, проектирования, подбора земельного участка, маркетинга, продаж — все иначе.

G: Это касается финансирования девелоперских проектов? Появляются другие инструменты?

М. Ж.: Базовые, классические инструменты финансирования стройки без каких-либо дополнений не работают. К примеру, появились такие продукты, как цифровые финансовые активы, ЗПИФ. То, на что мы не обращали долгое время внимания. Эти продукты были привилегией крупных застройщиков либо финансовых инвестиционных групп, но сейчас это становится нормой для девелоперов малого и среднего объема строительства.

В комбинации с классическими способами проектного финансирования получается действительная гибкая система. Она позволяет даже сейчас приобретать земельные участки на будущее, не перегружая эти проекты кредитными деньгами и огромными процентами. Нам всем пора учиться думать и действовать иначе. И это касается абсолютно всех направлений: и в девелопменте, и в стройке, и в маркетинге проектов.

G: И как же в этих условиях выстраивать стратегию компании?

М. Ж.: Планирование на три-пять лет становится нереальным. Приходится придумывать совершенно другие решения, которые позволяли бы увеличивать, допустим, объем продаж. Если раньше хорошо работала реклама, на которой достаточно было написать сумму ежемесячного платежа за квартиру, указывая ее метраж и район, то теперь это уже работает некорректно.

Зато начинает срабатывать другая информация, например, что наш проект ценен тем, что в нем будут созданы общественные пространства, добрососедский центр, площадка для выгула собак, кладовые и места для хранения в каждой квартире. Оказывается, что новые возможности для людей крайне важны. И появляется потребность в комьюнити, во взаимовыручке, в



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

том числе. Если бы я кому-то сказал об этом десять лет назад, это вызвало бы удивление.

Стагнации на том объеме ввода и продаж, что есть сейчас, в ближайшие три-пять лет достаточно для рынка. С этим надо пожить и быть готовыми, если кардинально появятся положительные сигналы на рынке, к старту. И к этому времени у тебя должен быть максимально собран пул проектов, который даст возможность быстро их развернуть.

И у руководителей, и у сотрудников компании есть это понимание. Мы собираемся с коллегами из коммерческого блока, обсуждаем нашу стратегию, которая за год уже десять раз поменялась, но мы не останавливаемся, не ждем, что все вернется, неважно, мы берем и делаем. И это, наверное, лучше всего характеризует сейчас компанию.

Наша основная задача сегодня — быть визионерами, планировать так, чтобы проекты не устаревали по прошествии лет. Это очень важная и интересная задача — жить настоящим, но придумывать будущее. Чем более доступными и проработанными на десятилетия вперед будут технологии, которые мы внедряем, тем выше вероятность, что продукт будет востребован.

G: Какие тенденции наблюдаются в спросе на рынке жилья сейчас?

М. Ж.: Все больше людей начинают задаваться вопросом: «Для чего я это делаю?» Человек покупает квартиру не просто чтобы решить жилищный вопрос. Он ее покупает с какой-то целью: быть ближе к лесу, дышать свежим воздухом, уйти от городской суеты.

Если речь идет о спальном районе, то там инфраструктура должна соответствовать концепции «пятнадцатиминутного города», когда все необходимое находится в радиусе пешей доступности. Наши проекты этому принципу вполне соответствуют, и это уже не маркетинг, а реальность.

Почему-то многие считают, что, если человеку нужно жилье здесь и сейчас, он не думает о том, какого качества будет его жизнь. Но это глубокое заблуждение. Люди все равно задумываются о качестве жизни, которое во многом зависит от окружения. Сегодня покупатель учится формировать видение своей жизни на 15–20 лет вперед.

G: В ваших проектах, например, в ЖК «ЛесART» и ЖК «ТИШИН», используются «умные» технологии. Речь идет об элементах «умного дома»?

М. Ж.: У нас «умные» и квартира, и дом, и двор, и квартал. «Умные дома» — это часть огромной матрицы решений. По исследованиям, система «умный дом» занимает лишь 7–8-е места среди факторов выбора клиента. Для него первичны цена, транспортная доступность, социальные объекты, отделка квартиры, удобная кухня и мебель. Все это желательно в одном платеже. Чтобы человек заехал и сразу жил. Лучшие девелоперы — это те, кто заранее предусматривает решения, которые улучшат жизнь. «Умный дом» как раз из таких. Он решает три ключевые задачи: безопасность, комфорт и управление ресурсами.

Безопасность — не только физическая, но и техническая: от бесключевого доступа и поиска ребенка во дворе до защиты от протечек и систем климат-контроля.

Комфорт — это управление светом, дистанционная передача показаний счетчиков. Честно говоря, я вообще не считаю это «умными» технологиями. Это уже нормальные стандарты, которые должны быть в любом проекте.

Управление ресурсами — отдельная тема, которой мы посвятим ближайшие два-три года. Мы все видим, как растут коммунальные платежи, и понимаем, что ничто не предвещает остановку их роста. Это происходит не только у нас — во всех странах. А благодаря «умным» экосистемам в жилых районах нашей компании мы видим результат уже сейчас: жильцы однокомнатной квартиры в 35 кв. м экономят примерно 1,5 тыс. рублей в месяц. И это притом, что система только начинает работать.

Когда люди начнут целенаправленно использовать все функции, эффект будет гораздо выше. Возможность управления ресурсами — коммунальными, энергетическими, а в перспективе и человеческими — станет первостепенной в ближайшие пять-десять лет.

G: Какие еще свежие решения вы предлагаете?

М. Ж.: Мы создаем квартиры для маломобильных групп. Но это не значит «хромированные поручни» и «свидетельство инвалидности» на каждом углу. Все делаем максимально естественно: широкие проемы, автоматически открывающиеся двери, душевые кабины с небольшим бортиком и стульчиком — чтобы человек мог жить самостоятельно, без посторонней помощи.

Еще одно направление, которое мы прорабатываем в нашей лаборатории продукта,— кухни. У нас будут квартиры с готовыми кухнями. Многие застройщики говорят о кухнях, но часто это сертификат или типовой набор. Мы предложим полноценное решение, где все продумано до мелочей, включая розетки, встроенные системы хранения и для продуктов, и для мелкой бытовой техники. Больше не нужно будет вставать на табурет, чтобы достать миксер из-под потолка.

Мы предлагаем сервисные пакеты: предоплаченный интернет на десять лет, доступ к доставке, кино, сервисам — все включено в ежемесячный платеж вместе с коммуналкой. Сейчас это для каждого из нас особенно актуально, когда интернет и связь в Петербурге оставляют желать лучшего, мы делаем так, чтобы всегда была стабильная проводная связь — важный ресурс для жизни и работы.

В ближайшие пять-десять лет самым ценным ресурсом станет время. Мы научимся считать его так же, как деньги. Квартал, где все есть в пешей доступности, квартира, где не нужно тратить силы на бытовые мелочи, технологии, которые экономят коммунальные платежи,— все это не роскошь, а новая норма. Девелоперы, которые смогут подарить людям время на нормальную жизнь, а не на бесконечную борьбу с трудностями, и будут определять будущее рынка. ■