

«СЕГОДНЯ НЕДОСТАТОЧНО ПРОДВИНУТЫХ ЛИЧНОСТЕЙ, ГОТОВЫХ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И СОВЛАДЕЛЕЦ ГРУППЫ «РОССТРОЙИНВЕСТ» ФЕДОР ТУРКИН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ SR КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК СКЛАДЫВАЮТСЯ БРЕНД И ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ КОМПАНИИ И КАК ОНИ ОТРАЖАЮТСЯ НА ЕЕ РАЗВИТИИ.

SOCIAL REPORT: Что для застройщика значит бренд?

ФЕДОР ТУРКИН: Компания декларирует качество своей работы, гарантирует, что продукт производится в определенные сроки и имеет определенные потребительские свойства. А покупатель смотрит, соответствуют ли качества и свойства заявленным. Многократное подтверждение заявленных качеств продукта в глазах потребителя и является сутью бренда. Иными словами, компания становится по каким-то признакам понятной любому покупателю.

SR: Какой образ создаете вы?

Ф. Т.: В группе компаний «Росстройинвест» разработан концепт «Доступный комфорт». Его основные принципы заключаются в том, что покупатель имеет возможность приобрести квартиру по среднерыночной цене с помощью ипотеки, рассрочки и других механизмов. При этом он покупает комфортное жилье. Мы предлагаем развернутую инфраструктуру в шаговой доступности: магазины, кафе, аптеку, точку по бытовому обслуживанию, фитнес, салон красоты, по возможности отделение банка. Кроме того, мы стараемся строить комплексы, интересные с точки зрения архитектуры, ведь всем хочется жить в красивых домах. Пока мы только в начале пути формирования собственного бренда, но у клиентов уже есть некоторые устойчивые ассоциации с нашей компанией.

SR: Кто определяет маркетинговую политику и какими инструментами формирования имиджа вы пользуетесь?

Ф. Т.: Я со своими партнерами по бизнесу Ниной и Игорем Креславскими принимаю участие в таких решениях. Мы в значительной степени интуитивно подходим к таким вопросам. Но маркетинговая политика — дело профессионалов, и в отделе маркетинга нашей группы компаний задействованы специалисты, которые знают свое дело. Сочетание их профессионализма и нашего чутья дает хорошие результаты. Что касается инструментов, то мы используем несколько приемов: в первую очередь это грамотный пиар, а также наружная реклама, реклама в СМИ и в интернете — все они дают свою долю узнаваемости.

SR: Компания на рынке давно. Вы не задумывались о ребрендинге?

Ф. Т.: Он будет необходим по мере расширения нашей деятельности. Сегодня «Росстройинвест» ассоциируется с доступным комфортом. Но если мы будем строить жилье премиум-класса, то, скорее всего, нам потребуются еще один бренд. Также мы создадим дополнительный бренд, если решим строить «жесткий эконом», например, жилье для последующего социального найма. Кроме того, мы планируем выйти на рынок строительства мостов и тоннелей.

SR: Насколько серьезны планы по выходу на рынок премиум-класса?



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

Ф. Т.: Мы абсолютно четко представляем, что и как надо строить. Но объекты премиум-сегмента предполагают определенную локацию, а таких пятен пока у нас нет. Сегодня преимущественно востребовано то, что мы уже строим, с разницей лишь в планировке (в премиум-сегменте востребованы большие по площади квартиры), а также в уровне отделки и инженерного оснащения.

SR: Вы открыты для общения со СМИ?

Ф. Т.: Мы готовы общаться с журналистами. У нас нет секретов, мы рассказываем о своих проектах. Например, еще в прошлом году мы анонсировали проект комплексного освоения территории «Золотые купола» во Всеволожском районе, а также высотные комплексы в Невском районе «Петр Великий» и «Екатерина Великая». В скором времени эти проекты будут проходить экспертизу. Думаю, к лету мы выйдем на стройплощадку.

Что касается перспективных проектов, то мы хотим построить жилой комплекс «Старая крепость», который по виду будет чем-то напоминать полуразрушенную крепость. Сейчас мы рассматриваем несколько участков для его реализации. Еще два проекта пока на уровне идеи. Это высотные здания «Юрий Гагарин» и «Россия». Комплекс «Россия» будет состоять из нескольких сооружений, которые в совокупности будут представлять собой очертания карты нашей страны.

SR: Что вы не готовы обсуждать с журналистами?

Ф. Т.: Вопросы, связанные с личной жизнью. Человек не может быть абсолютно открытым. Кроме того, есть сфера политики, отношение к власти, к некоторым процессам в обществе. Если я скажу о несимпатичном человеке правду, это не всегда изменит ситуацию. Иной раз надо пойти более трудным путем и добиться, чтобы сама ситуация улучшилась.

SR: Какие процессы вы имеете в виду?

Ф. Т.: Сейчас при огромном количестве потенциально интересных людей недостаточно

продвинутых личностей, готовых взять на себя серьезную ответственность. Это связано с внутренним равнодушием, которое, как мне кажется, сформировалось в обществе в последние сорок лет.

SR: Как на это может повлиять строительная компания?

Ф. Т.: Например, с этой целью мы сегодня создаем в наших крупных комплексах культурно-образовательные центры. Мы считаем, что в них могут быть созданы точки роста личностей. Наша задача — дать больше возможностей жителям. Мы очень стараемся и не отступаем, хотя результаты пока скромные. Уже работает группа по обучению боевым искусствам, набирает обороты литературная секция, совсем скоро откроется вокальная студия и начнется обучение программированию. За год совместно с жителями комплекса «Князь Александр Невский» сотрудники ГК «Росстройинвест» принимали участие в субботниках. Через месяц откроется музей имени Александра Невского и начнет работать выставочная галерея современной живописи. Кроме того, в ЖК «Князь Александр Невский» в прошлом году был открыт храм и уже формируется устойчивая группа из активных прихожан.

SR: Эти проекты исключительно благотворительные?

Ф. Т.: На данный момент они полностью благотворительные. Через какое-то время они будут бесплатными для детей младшего возраста, а для совершеннолетних участие в некоторых программах культурно-образовательного центра станет платным. Например, занятия по программированию, которые будут вести студенты, выпускники и преподаватели ИТМО.

SR: Вы упомянули о новых крупных проектах. Не слишком ли оптимистично начинать масштабную стройку, учитывая экономическую ситуацию в стране?

Ф. Т.: Мы всегда смотрим в будущее с оптимизмом. Когда мы строили ЖК «Князь Александр Невский», Сбербанк не верил, что этот проект будет востребован. Но другие банки вообще не рассматривали возможность финансирования нашего проекта. Сбербанк все-таки нам доверился, и комплекс был успешно построен. Мы изменили их мнение о высотном строительстве в Петербурге. И сейчас, когда мы вели с банками переговоры о финансировании строительства другого высотного проекта — башен «Петр Великий» и «Екатерина Великая», — ни у кого уже не было сомнений по поводу их востребованности. Наше сознание меняется очень быстро.

SR: Как создается деловая репутация компании и зависит ли она лишь от реализованных проектов в портфеле?

Ф. Т.: Деловая репутация — это часть бренда. Наша деловая репутация сейчас нарабатывается. Пока «Росстройинвест» — классический средний бизнес. Чтобы стать крупной компанией, нам нужно улучшить качество управления развитием группы. Наша задача — через пять лет выйти на Дальний Восток и в Сибирь с проектированием и строительством «умных городов».

SR: В чем состоит концепция «умного города»?

Ф. Т.: Это город, где есть максимальная возможность для самореализации. У нас сегодня можно реализоваться только в мегаполисах. Мы же хотим придумать такие «фишки», чтобы молодые люди могли раскрыть свой потенциал в любом регионе страны. У нас два раза в неделю проходят креативные совещания, мозговые штурмы, где один из вопросов — создание таких «умных городов». В идеале мы хотели бы видеть в одной команде как молодых креативных выпускников вузов, так и депутатов Госдумы и высоких лиц из министерств.

SR: Сегодня экономическая ситуация непростая. Рубль падает. Что это значит для строительного рынка?

Ф. Т.: Мы большие оптимисты, но действительно ситуация складывается не слишком позитивная. Я думаю, что США и ЕС не ограничатся уже заявленными санкциями. Главное, чтобы они не были для нас неожиданными. Мы должны реально смотреть на вещи и быть готовыми буквально ко всему. В то же время сегодня у нас открываются новые возможности на Востоке. Если мы сможем быстро переориентироваться, ситуация уже через год может стать даже более благоприятной, чем была до сегодняшнего момента.

Есть и негативный вариант развития событий. Если мы сможем переориентироваться на Восток, а с Западом будут потеряны отношения, мы будем обращены внутрь себя. Такой вариант мы проходили с Советским Союзом, и результат всем известен. Ну что же, будем мудрее и сильнее, другого пути нет. ■