

Review

Комплексная застройка

INGRAD

РЕКЛАМА

«Инград» расширяет продуктовую линейку



Группа компаний «Инград» не новое имя на рынке: компания работает с 2012 года. Но в текущем году группа компаний оказалась чуть ли не самым заметным ньюсмейкером, объявив весной об объединении девелоперских компаний «Инград» и ОПИН под единым брендом «Инград» и активно наращивая девелоперский портфель. Новый сильный игрок ставит перед собой амбициозные планы и имеет для этого все ресурсы.

— перспективы —

Из Подмосковья в Москву

«В ближайшие годы мы хотим войти в число крупнейших девелоперских компаний в столичном регионе, — ставит задачу Павел Поселёнов, генеральный директор АО „Инград“ — Но наша цель не размер, не место в рейтинге, а эффективность. Просто реалии рынка таковы, что эффективной может быть только компания с большим и диверсифицированным и по ценовым классам, и по локациям портфелем» — уточняет господин Поселёнов.

И у компаний для таких громких заявлений есть все основания. Весной девелопер был признан одной из самых быстрорастущих компаний на первичном рынке. Компания несколько лет работает в области — в настоящее время «Инград» ведет строительство двух масштабных проектов комплексного освоения территории в Московской области: «Новое Медведково» и «Новое Пушкино».

А в 2016 году компания заявила о себе на рынке недвижимости столицы: началась реализация жилых комплексов «Петра Алексеева, 12А» и «Вавилова, 69А». В начале текущего года ГК «Инград» приступила к строительству ЖК «Михайлова, 31».

После завершения объединения до конца нынешнего года на различных этапах разработки и реализации в группе будут находиться 16 проектов, девелоперский портфель компании составляет 2,8 млн кв. м.

Помимо консолидации крупных земельных ресурсов и девелоперских активов обновленная компания ставит перед собой не менее амбициозные управленческие задачи, главная из которых повышение эффективности, открытость, прозрачность, социальная ответственность.

Задачи уже выполняются: финансовая отчетность ведется по стандартам МСФО, а к концу года компания станет публичным акционерным обществом. Важными составляющими бизнес-стратегии Павел Поселёнов называет высокое качество проектов, соблюдение сроков строительства и создание комфортной среды для жителей. Так, к 1 Сентября в Мытищах была открыта школа, которую по праву можно назвать одной из лучших области, причем открыта она была с опережением срока на девять месяцев. «Нам приятно видеть, как в нашу школу, которую мы создавали с любовью, с радостью идут дети, как довольны их родители», — говорит Павел Поселёнов.

Качество продукта, его востребованность на рынке, репутация бренда и конкурентная цена — главное, над чем работает компания.

Сегодня в обновленном портфеле компании четыре новых проекта в разных районах Москвы. «Важным преимуществом крупного игрока является умение управлять несколькими проектами одновременно, даже если эти проекты в разных ценовых классах и локациях, на разных стадиях строительства. И мы это умеем, — говорит Павел Поселёнов. — Поэтому мы запускаем, строим и продаем сразу несколько проектов, тем самым расширяя продуктовую линейку. Чем больше у нас бу-

дет ассортимент, тем больше потенциал для большой системной работы. Каждый наш проект имеет свое лицо, своего покупателя, каждый создавался так, чтобы он не конкурировал с другим по локации».

Спрос на Новые Черемушки

Продажи в одном из таких проектов — ЖК «Новочеремушкинская, 17» — начались в сентябре, еще три новых проекта будут выведены на московский рынок до конца года. Всего до конца года компания планирует вывести проекты совокупной площадью порядка 600 тыс. кв. м.

ЖК «Новочеремушкинская, 17» — проект бизнес-класса. Его «одноклассник» — ЖК «Паршина, 10». Комплексы строятся в диаметрально противоположных концах старой Москвы — на юго-западе и на северо-западе. Оба проекта отличают уникальный облик, качественная авторская архитектура, дорогая отделка входных групп и индивидуальный ландшафтный дизайн, соответствующий месту и духу района.

ЖК «Новочеремушкинская, 17» реализуется в Академическом районе столицы. Интерес к проекту был довольно высок, что показали предварительные закрытые продажи, которые начались в самом конце лета: всего за две недели практически

без рекламы за счет накопившегося спроса было продано 10% квартир в этом проекте бизнес-класса.

«За две недели закрытых продаж мы собрали навес локального спроса и, выйдя в открытые продажи, ожидаем спокойную положительную динамику и по цене, и по скорости реализации», — говорит Анна Соколова, руководитель управления стратегии и маркетинга ГК «Инград». При высоких качественных характеристиках ЖК «Новочеремушкинская, 17» выгодно отличается демократичной ценовой политикой. При сопоставимой строительной готовности стоимость квартир в проекте в среднем почти на четверть ниже, чем в единственном конкурирующем ЖК Академического района. Судите сами: средняя цена квадратного метра в новостройках бизнес-класса ЮЗАО на текущий момент составляет 237,8 тыс. руб. В ЖК «Новочеремушкинская, 17» ценовой уровень ощутимо более привлекателен — 176,7 тыс. руб./кв. м. Средний бюджет покупки однокомнатной квартиры в новостройке бизнес-класса в ЮЗАО составляет 13,4 млн руб., двухкомнатной — 19,3 млн руб., трехкомнатной — 29,2 млн руб. Стоимость квартир в ЖК «Новочеремушкинская, 17» в среднем на 35–40% ниже, чем в округе, а «минимальный чек» покупки сегодня всего 7,3 млн руб. за 42,7 кв. м.

«Для покупателя сегодня наиболее важны две вещи: локация и репутация»

— от первого лица —

Компания «Инград» буквально ворвалась на девелоперский рынок Московского региона. С именем, объектами, командой. История бренда «Инград» началась в 2012 году, за это время компания стала одним из крупнейших игроков столичного региона. О стратегии и перспективах компании рассказывает ее генеральный директор ПАВЕЛ ПОСЕЛЁНОВ, один из самых опытных топ-менеджеров в российском девелопменте.

— Каковы перспективы выхода на IPO у компании «Инград»? Что изменится для вас после этого?

— Мы уже практически публичная компания. Если говорить о механизме, то ООО «Концерн „Россиум“», контролирующий акционер ПАО ОПИН, в конце августа приняло участие в эмиссии на сумму 18,5 млрд руб., оплатив 16 млрд руб. внесением 100% акций АО «Инград» и 2,5 млрд руб. денежными средствами. Процедура дополнительной эмиссии ПАО ОПИН будет завершена после государственной регистрации, а после ее завершения наименование компании ПАО ОПИН будет изменено на ПАО «Инград». Тем самым мы — «Инград» — автоматически получим статус публичной компании, сохранив при этом опыт и компетенции команды ПАО ОПИН. Для нас это очень важно, потому что это, с одной стороны, предоставляет новые возможности, с другой — дисциплинирует сотрудников, заставляет тщательнее просчитывать все шаги, повышает уровень корпоративной ответственности и управления. Я считаю, что прозрачность компании для клиентов и для власти — это конкурентное преимущество, тем более сейчас, в свете новых поправок в 214-ФЗ, когда публичность и прозрачность напрямую влияют на рейтинг компании.

— Ваша компания продолжит заниматься в основном жильем массового спроса?



— Не только массового. В нашем портфеле есть и бизнес-класс с конкурентными ценами — именно таким является наш новый проект «Новочеремушкинская, 17».

В приоритете — городской сегмент, многоквартирные дома, но обязательно с созданием комфортной среды для проживания, инфраструктурой, комплексным устойчивым развитием территорий. Это та сфера, в которой мы имеем хороший опыт, в которой мы компетентны.

— Как вы оцениваете состояние московского рынка с точки зрения спроса и предложения? Не грозит ли ему затоваривание?

— Если посмотреть на цифры, можно сделать вывод о том, что предложение значительно превышает спрос и процесс поглощения всего этого объ-

ема займет несколько лет. Но, с другой стороны, глобальные цифры по рынку — это все же «средняя температура по больнице», а конкретный покупатель не рассматривает всю палитру предложения, то есть он не аналитик, он не мыслит категориями всего рынка, он мыслит категориями района. Для него принципиально важны две вещи: доверие к застройщику, местоположение и цена. Или можно так сказать — репутация и локация. И, конечно, конкурентная цена. Сегодня это наши преимущества — посмотрите географию наших строек: все объекты расположены недалеко от метро, станций МЦК или ТПУ. А что касается репутации, во-первых, мы уже успели зарекомендовать себя в качестве надежного застройщика, несмотря на относительно молодость для рынка. Во-вторых — вернемся к началу разговора: статус публичной открытой компании повышает уровень доверия и со стороны покупателей, и со стороны партнеров, государственных структур. Так что мы уверены в востребованности наших проектов и смело создаем продукт под требования рынка, а не наоборот.

— Ваша компания — инвестор в чистом виде. Вы не создаете собственные строительные подразделения, проектные бюро и т. д. Собираетесь ли делать это в будущем, создавать вертикально интегрированную структуру?

— Мы ведем свои проекты от начала до конца как девелоперы: от приобретения земельного участка до передачи ключей покупателям. Но собственные производственные мощности — это риск. Девелопер, создавший свое строительное подразделение, становится его заложником, так как должен постоянно его загружать независимо от конъюнктуры рынка, невзирая на риск перепроизводства. Мы же являемся скорее интегратором в матричной структуре, имеем возможность выбирать любых генподрядчиков в конкурентном поле, благо предложений более чем достаточно. И это оптимальное решение и с точки зрения ценообразования, и с точки зрения управления.

Как рассказывают в компании, одна из основных задач — конвертировать запросы рынка сразу же в планировочные решения, предлагая покупателям разнообразную квартирографию, квартиры с отделкой и без. И это вполне удается: в ассортименте достаточно небольших двух- и трехкомнатных квартир, доступных по цене, а есть четырехкомнатные — сегодня это достаточно дефицитный продукт на рынке.

Особого внимания заслуживают входные группы. «Мы очень долго работали над входными группами: на них клиенты обращают особое внимание, — рассказывает Ольга Кузнецова, заместитель коммерческого директора ГК «Инград». — Архитектурное бюро предложило нам три концепции, каждая из которых была с легендой. Та концепция, которую мы выбрали, называется «Черемуха». Связана она с тем, что в этом районе в XIX веке существовали четыре дворянские усадьбы. Именно их история и атмосфера создали легенду для входных групп и подъездов.

Для каждого подъезда разработаны оригинальные светильники, напоминающие цветы черемухи, в холлах будет много зелени, а на стенах разместятся абрисы персонажей из усадьбы жизни.

На первых этажах комплекса расположится инфраструктура, в том

числе учебный центр, оператор которого будет выбран позднее. Остальные помещения займут необходимые жителям сервисы и магазины: салоны красоты, аптеки и т. д. Возможно, их состав определит будущие жильцы. А может быть, кто-то из них и сам захочет стать собственником «бизнеса у дома». Сдать проект компания намерена в начале 2020 года.

Когда рядом парки

Вторым проектом бизнес-класса, который компания собирается вывести на рынок в ближайшее время — до конца года, станет ЖК «Паршина, 10». Проект расположен в Северо-Западном округе на противоположном от самого большого природного комплекса в этой части города. Серебряного бора, берегу канала. Из окон верхних этажей зеленый массив будет как на ладони, а пешком до Серебряного бора можно будет пройти за десять минут прогулочным шагом. У ЖК очень красивое архитектурное решение — классическое арочное остекление, мягкий цвет фасадов, специальные ниши для кондиционеров. В комплексе предусмотрены подземный паркинг, детский сад, закрытый двор, магазины на первых этажах.

До конца года в продажу у «Инграда» выйдут еще два комплекса, но уже комфорт-класса.

ЖК «Лесопарковая» расположен на Варшавском шоссе, вл. 170Е в 150 м от станции метро «Лесопарковая». Проект занимает довольно большой участок — 7,2 га, на котором будет построено более 75 тыс. кв. м жилой недвижимости с инфраструктурой. Застройка плотная, что дает возможность разместить на участке зоны отдыха для жителей разных возрастов: от мала до велика. Также проектом предусмотрено благоустройство прилегающей к комплексу лесной территории, чтобы создать и жителям, и их соседям по району комфортные условия для прогулок.

Самая масштабная (и ранее не анонсированная) новинка года — ЖК «Картмазово». Комплекс комфорт-класса по проекту архитектурного бюро SPEECH будет построен в Новой Москве неподалеку от станции метро «Саларьево». Масштабы застройки впечатляют: на участке в 35 га появится десять жилых домов переменной этажности — 12–22 этажа. В рамках комплексного освоения территорий в новом микрорайоне будут работать школа на 800 мест, два детских сада, а также полный спектр бытовой и торговой инфраструктуры на первых этажах жилых домов.

Портфель компании будет постоянно увеличиваться, и поэтому для комфорта покупателей застройщик собрал их все в одном месте, в центре столицы на Садовом кольце, в шаговой доступности сразу от трех станций метро. Новый трехэтажный флагманский офис продаж компании «Инград» помимо современного интерьера и профессионального персонала обладает еще одним неоспоримым для современной Москвы преимуществом — собственным подземным клиентским паркингом.

Марина Иванникова