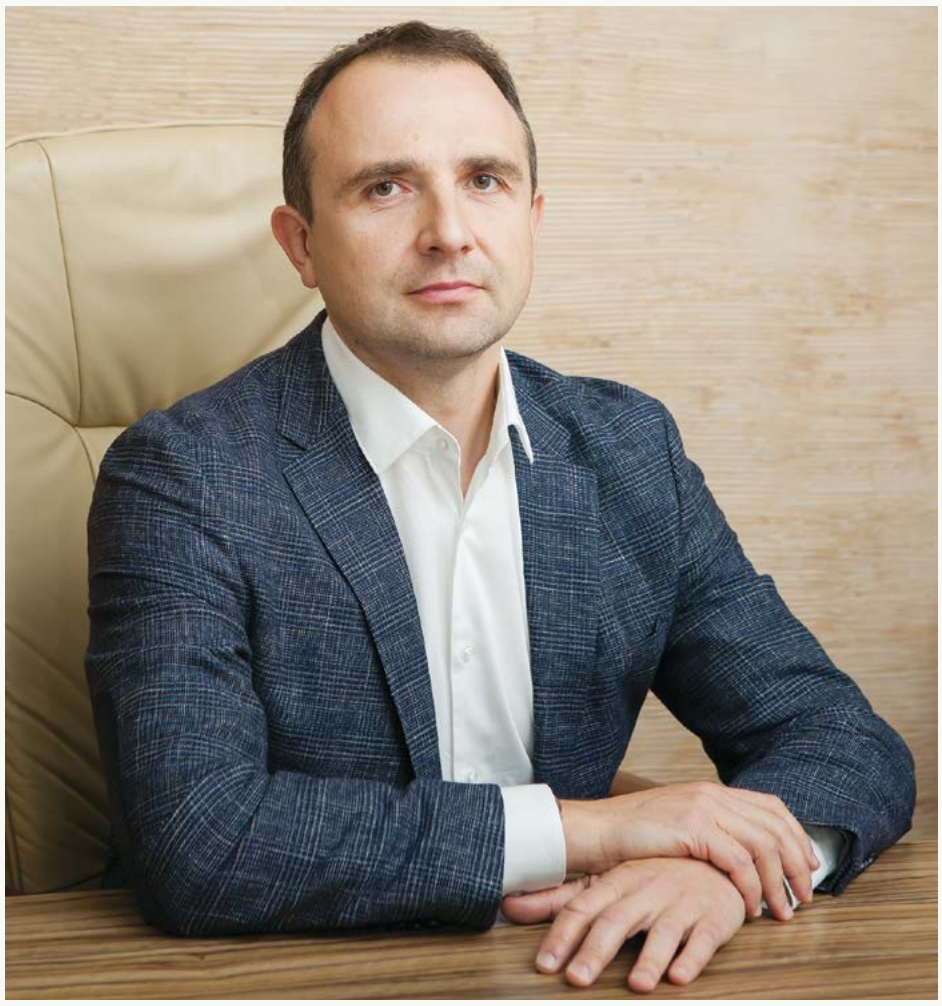
ГК «Жилстройинвест» — 2018 стал для нас прорывным

К группе компаний «Жилстройинвест» в уходящем году было приковано внимание всего города — она возводит и сдает в 2018 знаковые ЖК «Четыре Сезона» и IDEL. О том, какие еще объекты компании изменят облик Уфы и какие принципы стали основой стабильной работы застройщика — в интервью с генеральным директором ГК «Жилстройинвест» Ринатом Салиховым.



— Ринат Рабисович, поздравляем вашу компанию с получением премии «Надежный застройщик России 2018». Была ли она ожидаемой? Насколько высоко это поднимает планку или же компания и так находится на достаточно высоком уровне развития?

— Благодарю. Награда была неожиданной, но очень приятно получить такой символ признания наших трудов на федеральном уровне. Группа компаний «Жилстройинвест» стала единственным в республике обладателем премии «Надежный застройщик России 2018». Считаю, что она была заслуженной на все сто процентов: за более чем 20 лет работы в строительной отрасли мы, благодаря грамотному менеджменту и рациональному подходу, обеспечивали надлежащее качество работы. Объекты мы сдаем не просто вовремя, а раньше официальных сроков. Могу сказать, что это стало нашим кредо — не теряя в качестве, опережать заявленный график. Награда — это признание, но еще и ответственность, поэтому темпов развития мы не снижаем.

Сейчас активно внедряем программу постпродажного сервиса, переводим все общение между жильцами наших домов и компанией в русло современных технологий, готовим IT-продукты, которые ускорят решение всех возможных вопросов. Также занимаемся кастомайзингом — доработкой квартир согласно пожеланиям владельца. Это огромное преимущество, поскольку такой подход решает много задач: существенно экономит время, которое ранее тратилось на перепланировки, снос стен, все масштабные изменения, которые часто хотят видеть новоселы; заметно экономит средства — мы вносим изменения в проект квартиры на этапе строительства, это история совершенно не про прибыль для компании, мы идем навстречу покупателям, а они получают такую квартиру, о какой мечтали. Для таких целей у нас в штате есть архитектор, который общается с будущими жильцами, и продумать все до мелочей, вплоть до электрики, можно и нужно еще до сдачи объекта. Это еще и безопасно — мы модифицируем квартиру согласно нормам и требованиям, учитываем все, что необходимо, после приема квартиры жильцам не придется заниматься узакониванием перепланировки. Никаких рисков, точное исполнение, индивидуальная работа с каждым покупателем... Такая услуга оказалась очень востребованной. К примеру, в ЖК IDEL таких квартир порядка 70.

— Какие еще новые услуги вы предлагаете?

— Другая, не менее популярная, — индивидуальный дизайн и отделочные работы. В штате у нас есть и дизайнер, который разрабатывает проекты по желанию клиента, следит за отделочными работами. Это не типовая отделка, таких предложений на рынке много, это тот самый ремонт, который жильцы делали бы сами. Сейчас мы внедряем эту услугу и отслеживаем обратную связь. Разумеется, экономить время на ремонте и въезжать в уже готовую квартиру хочется многим, и востребованность тоже налицо. Я считаю, что подобные услуги, когда опытная компания берет на себя дополнительную нагрузку и экономит время покупателей, повышают индекс удовлетворенности клиентов, а это и есть повышение планки — как для всего рынка, так и для нас самих — в первую очередь.

— В этом году, если судить по ранее вышедшим интервью и новостям, вы планировали к сдаче ЖК «IDEL» и ЖК «Тихая Роща 2». Какие итоги вы можете подвести для компании и для себя лично как для руководителя, если брать за основу эти масштабные объекты?

— Оба жилых комплекса мы сдадим в этом году — это совершенно точно. По официальному графику мы должны сдать их в следующем, но было принято решение не отходить от внутреннего жесткого графика, а значит — опередить ожидания. Во-первых, нам хотелось сделать нашим покупателям подарок к приближающимся праздникам, дать им возможность заниматься приятными хлопотами в длинные выходные, спокойно переезжать. Во-вторых, не скрою, долго строить — невыгодно, и нам тоже важно перераспределять силы, обращать их на объекты, которые находятся в фазе активной стройки. Но «поспешать» нужно медленно, качество ни в коем случае не страдает, все дело в плотности работы и в верном подходе.

— ЖК «Аристократ» заявлен как объект бизнес-класса, он тоже, хотя еще не сдан, уже поменял облик центра города... Когда сдача ЖК, какие работы ведутся на объекте, остались ли квартиры в продаже?

— Официально ЖК должен быть сдан в конце 2019 года, но мы планируем передать ключи покупателям уже в августе. Сегодня завершены работы по устройству монолита, кирпичная кладка почти завершена, остекление тоже близится к концу. Квартир в продаже осталось менее 15%, я считаю, что это показатель того, что мы правильно подошли к ценообразованию и позиционированию.

ОБЪЕКТЫ МЫ СДАЕМ НЕ ПРОСТО ВОВРЕМЯ, А РАНЬШЕ ОФИЦИАЛЬНЫХ СРОКОВ. МОГУ СКАЗАТЬ, ЧТО ЭТО СТАЛО НАШИМ КРЕДО — НЕ ТЕРЯЯ В КАЧЕСТВЕ, ОПЕРЕЖАТЬ ЗАЯВЛЕННЫЙ ГРАФИК

— Расскажите, пожалуйста, о последних новостях со строительной площадки ЖК «Символ», на каком этапе процесс, какие принципиальные моменты решены?

— Работы по укреплению склона реки Сутолоки и подготовка основания под парк, который мы планируем там разбить, находятся в завершающей стадии. По 3-й секции мы уже вышли на отметку первого и второго этажей, по 2-й секции — находимся на этапе фундамента. Укрепляем основание фундамента для 1-й секции, это как раз самый высокий дом ЖК. Стройка идет не просто полным, а полнейшим ходом, интерес к объекту большой, продажи тоже активно продолжаются. Я уверен, что концепция «семейного дома» была выбрана нами удачно, это именно то, чего не хватало семьям со средним и высоким достатком. Мы сознательно отказались от большого числа однокомнатных квартир. Мне кажется, что небольшие квартиры часто приобретают с прицелом на дальнейшее расширение, чтобы сдавать, чтобы перепродать позже... Согласно исследованиям, именно однокомнатные квартиры чаще всего меняют хозяев, и мы решили минимизировать число таких квартир.

— Какие уроки компания извлекла для себя из уходящего года, появились ли новые принципы работы или правила?

— 2018 стал для нас прорывным, успешным, и да, действительно, богатым на новый опыт. Колоссальный качественный скачок, огромный опыт — повторюсь, что все это ЖК IDEL! В плане внедренных технологий это уникальный для Уфы объект, и нужно очень много времени, чтобы рассказать обо всем, чем он необычен. Скажу лишь, что для нас это было важнейшим приобретением в смысле компетенций: технологически он очень сложный, наполненный новейшими разработками: это и система единого кондиционирования, и сложнейшие фасады, и инженерные решения...

Различных событий и мероприятий было много, но я бы выделил вертикальный забег и День открытых дверей для дольщиков в ЖК IDEL. Вертикальный марафон собрал атлетов из 9 регионов России и 40 городов. В мероприятии приняли участие более 300 человек. Во время Дня открытых дверей свои квартиры посетило 432 собственника.

— Группа компаний «Жилстройинвест» в плане благоустройства за этот год сделала очень мно-