«ДЕВЕЛОПМЕНТ — ЭТО ПО ЛЮБВИ, НО ЗА ДЕНЬГИ!»

ОСОЗНАННОСТЬ, ИСКРЕННЕЕ ПАРТНЕРСТВО И СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД — «ТРИ КИТА», НА КОТОРЫХ СТРОИТСЯ КАК ЛИЧНЫЙ УСПЕХ, ТАК И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА, СЧИТАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГК «ЛЕНРУССТРОЙ» МАКСИМ ЖАБИН. ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ ГЛУБОКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА И ПОНИМАНИЕ ЕГО РЕАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ МОЖНО ПРИЙТИ К ФОРМИРОВАНИЮ «ИСТИННОЙ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ», ГОВОРИТ ОН. БЕСЕДОВАЛА ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

BUSINESS GUIDE: Как бы вы сформулировали свое бизнес-кредо?

МАКСИМ ЖАБИН: Моя личная стратегия заключается в понимании, что я хочу сделать и — не менее важно — чего я точно делать не буду. Не хочу попусту растрачивать главный ресурс — время — ни свое, ни других людей. Все остальные ресурсы восполнимы: потерянные деньги можно вернуть и приумножить, случайно испорченные отношения — наладить снова, но время — ресурс невозобновимый.

BG: Для чего его стоит беречь?

М. Ж.: Для себя, для партнеров, для подрядчиков, для клиентов. Если говорить о неиспорченном понимании комфортной жизни, то это тоже про время, потому что и его, и энергии в нашем быстро меняющемся и очень перегруженном мире для простейшего действия приходится тратить очень много. И главная задача девелопмента — подарить клиентам свободное время, избавить их от ненужных проблем и создать среду, где они смогут провести время с пользой для себя. Чтоб житель не думал о базовых потребностях: где купить еду или бутылку воды. Если ему некогда ездить в спортзал, мы откроем фитнес-студию на первом этаже; если у него есть собака — сделаем так, чтобы он мог ее выгуливать и делать это без ущерба для эстетики и благоустройства территории; если у него есть велосипед — чтобы мог безопасно ездить, не мешая другим; если нужно провести встречу онлайн — необходимо место в квартире или в доме и качественный интернет.

Комфорт — это про время, и взаимоотношения с подрядчиками — про него. Мы стараемся не отнимать их минуты попусту, чтобы была возможность делать «бомбические» вещи и предлагать то новое, чего мы от них так ждем. Безусловно, подрядчики должны понимать, зачем от них это требуют.

BG: Почему важно их осознание?

М. Ж.: Здравый смысл надо искать во всем, в первую очередь — в себе и своих решениях. Если он есть там, мне хочется, чтобы его осознали и те люди, с которыми я взаимодействую: и чиновники, и коллеги, и партнеры по бизнесу, и клиенты. До тех пор пока человек не осознает необходимость своего дела или слова, невозможно получить положительный или отрицательный — он так же важен — результат.

Бизнес делается не только ради прибыли, но и ради поиска смысла. В первую очередь — смысл и только во вторую — результат. Но мы не альтруисты и прекрасно понимаем, что без денег нет развития, нельзя перейти на новый уровень, если у тебя нет ресурсов. Девелопмент — это по любви, но за деньги!

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Кто, на ваш взгляд, наиболее здраво подходит к созданию городской среды?

М. Ж.: В первую очередь — девелоперы: есть несколько компаний, которые уже глубоко изучают поведение и потребности людей, они задают тренды. Иногда я не вижу здравого смысла в решениях и действиях чиновников. На мой взгляд, очень мало времени уделяется повышению их квалификации и компетенции. Они редко слышат тех, кто знает не понаслышке, что такое комфортная жизнь, то есть клиента. А даже если слышат — редко анализируют.

С другой стороны, когда я пытался сделать политическую карьеру и был депутатом, стал понимать разницу между маленькой территорией и государством в целом. Безусловно, я не буду давать оценку каждому чиновнику, но систему надо менять. Что касается девелоперов, то нам все время хочется «как лучше», это про изменения и развитие. Важно только, чтобы «здесь и сейчас» не помешало результату.

BG: Как это может произойти?

М. Ж.: Пример из личного опыта: у меня было две попытки похудеть. Первая — около пяти лет назад, когда я весил 146 кг и за восемь месяцев похудел до 92 кг. Вторую пришлось предпринять полтора года назад, когда я снова стал весить 146 кг. Почему? Потому что в первый раз не было системы: мне хотелось всего здесь и сейчас. Я не отдавал себе отчета, что стремление сделать это быстро с использованием максимального количества инструментов — начиная от семидневного голодания и заканчивая какими-то препаратами и изнуряющими тренировками — даст результат, который я не смогу удержать. Это была стрессовая ситуация — и организм свое забрал.

Сейчас я вешу 120 кг и двигаюсь к цели потихоньку, осознанно. Для меня важно не получить размер L или M, а стать здоровым. Благодаря этому есть результат: помимо того, что я становлюсь здоровее, я двигаюсь к своему размеру и могу носить одежду, которая мне нравится. И мой ребенок радуется, потому что я впервые за много лет встал на коньки.

BG: Какое отношение это имеет к бизнесу?

М. Ж.: Мы можем здесь и сейчас стать успешной и богатой компанией — и через год все потерять, потому что не разработали систему, не установили правила, не описали бизнес-процессы. Можно быстро и недорого построить 100 тыс. кв. м жилья. Принесет ли этот продукт ожидаемый результат и удовлетворение? Достигнем мы результатов по добавленной стоимости? Станет ли бренд работать на компанию? Готовы ли мы говорить, что все это останется после нас надолго? Скорее всего, нет.

Еще важно, чтобы рядом были люди, разделяющие твои ценности. Партнеры и коллеги, которые поддержат в твоих решениях. Необязательно те, кто все время будет говорить: «У тебя все хорошо и все получится», но и не те, кто будет давить и говорить, что ты все делаешь не так и можно было сделать лучше, по-другому. Партнер — это человек, который проходит весь путь вместе с тобой, разделяя как поражения, так и победы. Когда я худею — это семья, которая меня поддерживает, и тренер, который дает возможность ощутить результат и рассматривает мое желание похудеть не просто как желание носить вещи меньшего размера, а именно как стремление сохранить здоровье. Так же это работает и в бизнесе.

BG: Какие вещи вы делать точно не будете?

М. Ж.: Как девелопер я не посажу в нашем проекте пальмы и канадские клены, сколько бы я ими ни восхищался. Это и есть пресловутый здравый смысл. Когда я захожу в ресторан, черный чертенок, который сидит у меня на левом плече, говорит: «Паста с маслом, соусом, трюфелями и пармезаном — потрясающе вкусная!» А беленький на правом плече возражает: «Это 5 тыс. калорий, а тебе в день надо 1,7 тыс. Можешь ее съесть, но сколько часов потом придется потеть в спортзале?» То же самое про канадский клен за 300 тыс. рублей. Может, лучше посадить 20 елочек? Тем самым ты увеличишь объем озеленения, а клиенты оценят это решение с точки зрения комфорта, экологии и стоимости эксплуатации.

BG: У всех елки — не скучно?

М. Ж.: Мы когда-нибудь построим жилой комплекс, откуда не захочется уезжать совсем. В нем все будет сбалансированно, и очень хочется посадить на его территории сакуру. Недавно мы помогли в достройке объекта для обманутых дольщиков в Малом Верево, рядом с ним есть очень красивый старый яблоневый сад. Когда я впервые увидел его во время цветения, мне безумно захотелось построить небольшой комфортный жилой дом с необычной архитектурой, вокруг которого цвела бы сакура. Но на сегодняшний момент это нереально, не каждый потенциальный покупатель готов платить за эксплуатацию такого проекта в будущем.

Однако мы как девелоперы понимаем: если мы хотим делать свой бизнес лучше, то должны работать на опережение, на развитие. Это как на показе pret-a-porte: то, что сейчас на подиумах, только через год-два появится в масс-маркете. Я буду считать апогеем своей профессиональной деятельности, когда смогу сформулировать для себя и объяснить клиентам, что такое «истинная комфортная среда». ■