«К ТОМУ ВРЕМЕНИ, КАК МЫ ПОСТРОИМ „УМНЫЙ“ ДОМ, ОН БУДЕТ ТРЕНДОМ»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «ЛЕНРУССТРОЙ» МАКСИМ ЖАБИН СМОТРИТ НА НОВЫЕ ПРОЕКТЫ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ПРИНЦИПА ПАРЕТО. ОДНАКО В ДЕВЕЛОПЕРСКОМ УРАВНЕНИИ ПЕРЕМЕННЫЕ ДРУГИЕ: 80% ОЖИДАНИЙ ОТ ЖИЛЬЯ УДОВЛЕТВОРЯЮТ БАЗОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА, ЕЩЕ 20% — ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, УЛУЧШАЮЩИЕ ЖИЗНЬ. НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

SOCIAL REPORT: Как, по вашему мнению, отразятся на рынке в целом и на «Ленрусстрое» в частности события последних месяцев?

МАКСИМ ЖАБИН: В «Теории игр» Нейлбаффа и Диксита приводится шахматно-шашечный термин, цугцванг, когда любой ход приведет к ухудшению ситуации. Девелоперы сейчас находятся примерно в таком же положении: любой шаг будет приводить к негативным последствиям. И задача управленцев (и государства в том числе) — снизить негативный эффект. Если мы достигнем результатов, запланированных на текущий год, это будет отлично. Если этого сделать не удастся, будем стараться минимизировать убытки. Мы не строим иллюзий. Критическое мышление и дисциплина — то, что сейчас может помочь сохранить запланированные показатели.

SR: В марте Росреестр зафиксировал рост продаж в новостройках Ленинградской области на 11% по ДДУ. Это отголоски января-февраля?

М. Ж.: Конечно. Мы ожидаем, что к маю-июню общее падение продаж по области и городу составит 30–40%. Мы, может быть, выглядим чуть лучше, чем остальные, потому что прорабатываем продуктовую историю, но если взять медиану по рынку, она такова.

SR: В чем выражается проработка продуктовой истории?

М. Ж.: Мы считаем, что для конечного потребителя важно улучшать базовые физиологические потребности. Человек хочет спать комфортно, в соответствии с «правилом трех Т»: тепло, темно и тихо. В новом проекте «ЛесArt» спальни по максимуму ориентированы на ту сторону, где меньше естественного солнечного света. В комнате, где спит человек, лучшая звукоизоляция. Обеспечена хорошая циркуляция воздуха внутри помещения и хороший климат. Система энергоэффективных технологий должна присутствовать обязательно. Если у человека спальня площадью 10 кв. м, зачем туда ставить радиатор, рассчитанный на 20 кв. м? Такие небольшие спальни сейчас предлагаются все чаще. И не только потому, что девелоперы уменьшают площади квартир, чтобы покупатель имел возможность приобрести недвижимость. Маленькое помещение должно, по идее, обходиться в меньшую сумму по коммунальным платежам. Сейчас, сколько бы квадратных метров ни было, они почему-то не уменьшаются. Сужу по себе: я в квартире только сплю, плачу 6 тыс. рублей за 52 кв. м, и это без электроэнергии и воды.

Мы живем в настолько быстро меняющемся мире, что поставили себе цель экономить самый главный, невосполнимый ресурс у человека — его время. «Умный» дом — это совокупность недорогих и эффективных технологий, позволяющих тратить время на себя, на семью. В «ЛесArt'е» есть четыре составляющих: «умная» квартира, «умный» дом, «умный» двор и «умный» квартал. С квартирой более или менее понятно. «Умный» дом — это когда лифт автоматически везет на твой этаж. Подсветка в таком доме ближе к ночи включается только в определенных зонах и холодного цвета, днем включается теплый свет, это очень экономит общедомовую электроэнергию. И так далее.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

SR: Откуда вы возьмете это оборудование? Предполагаю, оно не отечественное.

М. Ж.: На сегодняшний день есть несколько путей: замещение товаров из недружественных стран на дружественные, отработка через длинные логистические цепочки либо «серый» импорт. Большая часть оборудования — значимого и дорогого — была куплена заранее: у меня в кабинете находятся коннекторы стоимостью выше 10 млн рублей, это самая важная часть «умного» дома. Отечественные высокие технологии будут появляться, но это перспектива не одного года и даже не десятилетия.

SR: Вы планируете налаживать сотрудничество с компаниями из Средней Азии и Китая?

М. Ж.: У девелоперов нет другого пути. С Китаем безумно сложно работать, там совершенно другой менталитет, они из спортивного интереса стремятся нагреться на тебе. Поэтому я всем говорю: ищите поставщика, не работайте напрямую. Да, вы чуть переплатите ему, но поверьте, он потратил много времени, чтобы научиться работать с товарищами из Поднебесной. За Уралом уже лет десять все китайское, они не везут лифты из Швеции.

SR: У вас тоже есть свое производство, в частности, производство панелей.

М. Ж.: Да. Как компания полного цикла мы управляем себестоимостью. У нас основные агрегаты произведены в России, но есть небольшая импортная часть, например, оборудование для резки металла. Мы с содроганием думаем о том, что ему может потребоваться ремонт, не перегружаем его.

SR: Девелоперы часто говорят, что покупать недвижимость надо было вчера, она никогда не дешевеет.

М. Ж.: Бетонные метры стоят ровно тех денег, которых они стоят. Но — может быть, я удивлю вас — 90% наших соотечественников, приобретая недвижимость, не задумываются, сколько она будет стоить через десять лет. Американцы всегда просчитывают этот вопрос, они рассматривают квартиру не как пассив, а как актив. Для нас же недвижимость — только место для жизни.

Сейчас для «ЛесArt'а» мы начали сильно видоизменять проекты: появились бульвары по 500 метров, плейхабы по 4,5 га, площадки для выгула собак, у нас широкие дороги, можно кататься на велосипеде. Но это, скорее, исключение: восемь из десяти домов в России строятся по проектам, которые были разработаны много лет назад. Есть девелоперы — мы, «Брусника», «Самолет»,— внедряющие технологии, которые будут востребованы клиентом только лет через семь. Фактически сегодня «умный» дом — только концепция. А вот когда мы его построим через пять лет, он будет трендом.

SR: «ЛесArt», как и «Новое Горелово», инфраструктурно самодостаточен?

М. Ж.: Да. Проект появился в силу трех причин: близости природы, технологичности и, как ни странно, пандемии. Коронавирус выявил насущные проблемы. Люди поняли, что у них нет рабочего места внутри квартиры,— первое. И погулять было совершенно негде — второе. Когда в Москве разрешили отходить от дома на 100 метров, выяснилось, что отходить-то и некуда. Та же история с застройкой. Попробуйте в спальном районе покататься на велосипеде: с большим трудом представляю, как лавировать между машинами.

У нас везде понаставили «кладбищенские» оградки: Россия — страна заборов. Тогда как самая безопасная среда — это открытая среда. Мы приложим массу усилий, чтобы устроить в «ЛесArt'е» максимально открытое пространство, закрытой будет только private zone — небольшой двор. Кроме того, мы задались целью управлять коммерческими помещениями на первых этажах. Важно, кто там расположится: не очередной магазин пива, а симпатичная пекарня.

SR: «Вкусвилл» в «Новом Горелово» — по тому же принципу?

М. Ж.: В Америке есть так называемый «эффект „Старбакса“»: если в районе появляется эта кофейня, значит, район живет. У нас я вывел «эффект „Вкусвилла“»: если в районе открывается магазин сети, значит, тут качественная социальная среда, а жилье соответствует определенным стандартам.

SR: Смотрите ли вы в сторону новых участков застройки?

М. Ж.: Конечно. Мы только запустили «ЛесArt» и уже думаем, где покупать следующий участок. Есть и портфель наделов, приобретенных ранее. Наконец-то дождались внесения изменений в генплан Санкт-Петербурга. Рассматриваем проект комплексного освоения территорий в Петродворцовом районе. Это будет город в городе. К стройке приступим в лучшем случае через два-три года. Мы хотим весь квартал — а это 350 тыс. кв. м — интегрировать в программу «умного» города.

SR: Насколько большой у вас горизонт планирования?

М. Ж.: В моем идеальном мире планирование должно идти в горизонте пяти-десяти лет. Сейчас мы живем одним днем: ставим на него три задачи и фиксируем, как их выполнили. Порой решения, которые мы принимали вечером, к утру меняются диаметрально. Это вызовы времени. ■