

«ПО ЧИСЛУ РЕГИОНОВ ПРИСУТСТВИЯ МЫ ВЫШЛИ НА ВТОРУЮ СТРОЧКУ В РОССИИ»

ГРУППА «ЭТАЛОН» В 2021 ГОДУ НАЧАЛА МАСШТАБНУЮ ЭКСПАНСИЮ В РЕГИОНЫ РОССИИ. В 2022 ГОДУ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР ВЫШЕЛ НА РЫНОК УРАЛА, ЗАЯВИВ О ГЛОБАЛЬНЫХ ПЛАНАХ. ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ «ЭТАЛОН» ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА РАССКАЗАЛ, КАК КОМПАНИЯ РАЗРАБАТЫВАЕТ И ВНЕДРЯЕТ ИННОВАЦИИ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ.

— На форуме 100+ вы поднимаете тему разработок в сфере технологий информационного моделирования (ТИМ), расскажите, в чем их преимущество?

— Не секрет, что без цифровых данных в современном мире не может обойтись ни один бизнес, и строительная сфера — не исключение. Еще в 2017 году в стране утвердили нацпрограмму «Цифровая экономика РФ», согласно ей и была разработана концепция внедрения системы управления жизненным циклом объектов капитального строительства с использованием технологий информационного моделирования (ТИМ).

Мы всегда уделяли внимание внедрению передовых технологий и принципов организации труда в строительстве и являемся пионером внедрения ТИМ. Могу привести в пример детский сад в ЖК «Дом на Блюхера» в Санкт-Петербурге. В 2020 году он стал первым проектом в России, который прошел госэкспертизу в цифровом формате.

— Получается, что ТИМ направлены на проектирование в цифре?

— Да, но сфера применения технологий этим не ограничивается. Например, у нас есть своя разработка для онлайн обмена проектными данными в единой информационной среде — «Проекты Эталон». Также мы разработали собственную систему контроля строительства — CONTRUST, с ее помощью мы можем мониторить, как выполняются работы и следить за соблюдением охраны труда и техники безопасности на стройплощадке на основе цифровой модели объекта. Причем технологии позволяют делать это из любого города, необязательно находясь там, где идет строительство. Так, наши специалисты из Петербурга следят за площадками в разных регионах, где мы возводим свои объекты. Это значительно оптимизирует процесс.

Кроме того, мы планируем перейти на цифровую эксплуатацию, чтобы управляющие компании могли отказаться от бумажной проектной документации и перейти на цифровую модель объекта.



— Переходя к вашей экспансии в регионы. Одной из главных новостей на рынке недвижимости Екатеринбурга в этом году, стала новость о том, что в уральскую столицу заходит Группа «Эталон». Почему решили зайти в этот город, что уже успели сделать и какой план?

— Сейчас развитие регионов — это тренд, который задает правительство, и мы от него не отстаем. Прежде чем прийти в новый регион, мы оцениваем не столько текущее его состояние, сколько его потенциал и перспективы развития. Нам интересны крупные городские агломерации с населением более 1 млн человек и развитым рынком жилья, как в Екатеринбурге, например.

К масштабной экспансии в регионы мы приступили в прошлом году. Так, по данным на 2021 год мы строили в четырех регионах, где наш портфель составил более чем 1 млн кв.м. В этом году мы вышли в Екатеринбург, Тюмень, а также приобрели российский бизнес компании ЮИТ. В совокупности мы прибавили более 2 млн кв.м. Сейчас по числу регионов присутствия мы вышли на вторую строчку в России среди девелоперов*.

Проекты в Омске и Екатеринбурге стали первыми по нескольким причинам: поддержка со стороны местной администрации, привлекательные условия для входа в проект, емкость рынка и хорошие показатели экономической эффективности, которые позволят нам достичь наших стратегических целей по рентабельности и росту объемов деятельности.

— Почему выбрали именно район Солнечный и планируете ли реализовывать другие проекты в уральской столице?

— Как крупной компании нам интересны масштабные проекты комплексного развития территорий (КРТ). Во многих случаях можно с нуля создать город в городе с единой концепцией. Это включает и современную качественную застройку, и безопасную и комфортную среду для жителей. Так мы можем предложить покупателям продукт с развитой сервисной экосистемой, современной инфраструктурой, а значит и с абсолютно новым качеством жизни.

Конечно, мы не ограничиваемся одним Солнечным, хотя это очень масштабный проект. Сейчас в Свердловской области «Эталон» завершает четыре проекта выкупленного нами концерна «ЮИТ». Это жилые комплексы «Рифей» (Верхняя Пышма), «Балтым-Парк» (п. Балтым), Rauta и Suomen Ranta (в Екатеринбурге).

— Уральские игроки считают, что рынок Екатеринбурга довольно конкурентен, почувствовали вы это на себе и в чем ваши преимущества?

— Конечно, мы следим за нашими конкурентами, за тем, как они реализуют свои стратегии роста, и мы понимаем свои ресурсы и преимущества, на которые сделали ставку. Могу сказать так, что стратегическая задача нашей компании — обеспечить высокое качество и доступность нашего продукта на региональных рынках за счет создания продуктовых стандартов, а также обеспечение эффективной связи между проектированием, закупками и строительством с помощью цифровой платформы управления бизнесом.

Наш продукт мы стандартизируем, но при этом сохраняется разнообразие планировочных и идентичность архитектурных решений, чтобы покупатель мог найти что-то свое, соответствующее его стилю жизни. Все наши наработки по стандартам, оптимизации затрат и повышению эффективности бизнес-процессов мы приносим с собой в новые регионы при-

сутствия. Мы внедряем автоматизированные решения для планировки территории, разработки сметной документации и маркетинговую оценку перспективных для строительства участков проводим с применением инструментов искусственного интеллекта.

И если говорить про конкуренцию, то мы исторически работали на очень сильных рынках — в Санкт-Петербурге, в Москве и Московской области. И определенно могу сказать: конкуренция — это хорошо. В такой среде девелопер обязан всегда работать над своим продуктом и совершенствовать его. И от такого подхода выигрывают все: и покупатели, которые приобретают квартиры в качественных домах, и застройщики, улучшающие экономику проектов, и город в целом, облик которого меняется в лучшую сторону.

— В этом году компании 35 лет, сейчас вы один из ключевых игроков в России. Какая у вас стратегия развития на ближайшие годы и есть ли план по выходу в новые регионы?

— Наша задача стать одной из самых эффективных компаний в отрасли, при этом сделать это посредством инноваций в строительстве и оптимизации внутренних процессов. Мы понимаем, что важно сбалансировать доходность бизнеса с доступностью жилья для населения, а инновационные решения, которые мы сами разрабатываем и внедряем, позволяют это делать. Высокая эффективность бизнеса — это задел для будущего и полученные средства мы вкладываем в развитие компании, в новые технологии. Работа с ТИМ-моделью, стандартизация продукта дают нам возможности для развития производства вне строительной площадки. Сейчас мы ставим целью префабрикации ряда элементов здания вне строительной площадки с участием партнеров, в ближайшем будущем — развитие модульной технологии и собственного производства.

Согласно планам развития, мы ожидаем, что в ближайший год Группа «Эталон» будет работать не менее чем в 10 регионах России.

— Какими проектами вы гордитесь больше всего, которые были реализованы компанией за этот продолжительный срок?

— За 35 лет мы реализовали проекты разной степени сложности и масштаба — от небольших клубных домов до проектов КРТ, от комфорт-класса до бизнес- и элитного жилья. Мы давно поняли, что строить жилье одного ценового сегмента неправильно, нужно диверсифицировать портфель, чтобы у каждого покупателя был выбор.

Если отмечать знаковые проекты, то многие стали такими не только для нас, но и для города в целом. Например, в Петербурге именно мы 10 лет назад реализовали первый проект комплексного развития территории — это ЖК «Юбилейный квартал». А сегодня мощности компании позволяют нам строить сразу несколько таких масштабных жилых проектов одновременно в разных регионах. В северной столице «Эталон» реализует квартал «Галактика», а в Москве в прошлом году мы приступили к строительству флагманского жилого квартала Shagal с общей реализуемой площадью 1,4 млн кв.м. В этот проект мы вложили много сил, и он стал уникальным. Впервые в рамках одного девелоперского проекта в Москве будут соседствовать таунхаусы и высотные доминанты. Так, житель, по мере своего взросления, изменения статуса и семейного положения, может выбирать подходящий формат жилья и условия жизни, оставаясь при этом в своем районе.

У нас есть проекты и «зеленого» строительства. Первым нашим проектом в Петербурге, сертифицированным по «зеленым» стандартам GREEN ZOOM, стал жилой комплекс BOTANICA.

Я горжусь нашим участием в строительстве «Экспофорума», также мы построили шесть автомобильных заводов. Но приоритетным для нас было и остается строительство жилья.

*Группа «Эталон» входит в ТОП-10 застройщиков по объему текущего строительства (на конец 2 квартала 2022 г., по данным ДОМ.РФ). Среди ТОП-10 девелоперов из указанного списка занимает второе место по количеству регионов присутствия.



«Лицейский квартал» жилого района «Солнечный» — ООО «СЗ ЭТАЛОН-ЕКАТЕРИНБУРГ». Shagal — застройщик ООО «СЗ ЗИЛ-ЮГ». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф