

«МЕНЕДЖЕРЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ТЕПЕРЬ ВЫСТУПАЮТ И В РОЛИ ПСИХОЛОГОВ»

СПЕЦИАЛИСТЫ ГРУППЫ «АКВИЛОН» В 2022 ГОДУ В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ УБЕДИЛИСЬ: КЛИЕНТ НЕ ГОТОВ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ГОЛЫЕ МЕТРЫ, ВЕДЬ КРИЗИС КОГДА-ТО ЗАКОНЧИТСЯ, А ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ ВЕЧНЫ. ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЬ ЖДЕТ ОТ НЕДВИЖИМОСТИ ВПОЛНЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО УРОВНЯ КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ. КАК ТЕХНОЛОГИИ РЕШАЮТ ЭТИ ВОПРОСЫ, А ДЕВЕЛОПЕР СПРАВЛЯЕТСЯ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ОТКРЫТИЕМ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ, ВГ РАССКАЗАЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИИ. НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

«Для нашей компании 2022 год, несмотря на все сложности, стал достаточно успешным,— говорит Владимир Шабанов, исполнительный директор группы «Акви-лон».— В Петербурге мы вывели в продажу вторую очередь „Аквилон Stories“ в Кудрово и новый проект „Аквилон Leaves“ в Московском районе. Уже ввели в эксплуатацию около 82 тыс. кв. м реализуемой недви-жимости в Северной столице, до конца года плани-руем получить разрешение на ввод еще ряда проектов. Передали городу два социальных объекта: детский сад на 95 воспитанников в Адмиралтейском районе и на 100 мест — в Московском. Быстро адаптировались к новым реалиям, успешно решив вопросы импортоза-мещения. Причем при замене партнеров смогли найти даже более качественные и выгодные решения, чем ис-пользовали раньше. Кроме того, мы открыли завод по изготовлению железобетонных изделий и конструкций в Архангельске, запустили производство паншето-в для нашей системы „умного“ дома inHome в Петербурге».

Так же, как и все девелоперы страны, компания пере-жила в течение года разные периоды спроса на жилье. Ажиотаж ранней весны, когда люди пытались сохранить сбережения, вложив их в квадратные метры, сменился снижением объема продаж. Но уже к середине лета динамика выровнялась, и в целом год стал достаточно успешным.

Менеджеры отдела продаж теперь выступают не только в качестве ритейлеров, но и в роли психологов: людям сложно принять решение о покупке недвижимо-сти в такое неопределенное время, и даже когда они ре-шаются, им требуется постоянное подтверждение того, что они сделали правильный выбор.

«Наши специалисты помогали клиентам в этом во-просе,— рассказывает Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон».— Вместе с покупателями мы внимательно оценивали их ресурсы, просчитывали платежи по ипотеке, рассматривали воз-можные риски и на основе тщательного анализа опре-деляли максимально комфортное соотношение площа-ди лота и его стоимости. Все уже понимают, что такое ликвидность проекта. Можно поддаваться панике и купить по принципу „быстрее-дешевле“, но что потом делать с этой недвижимостью? Ведь кризис когда-то закончится. Сегодня покупка недвижимости — это не просто вы-бор квартиры, это приобретение определенного уровня жизни».

Основным драйвером покупательской активности с мая 2022 года стала ипотека с субсидированной став-кой 0,01%. Она поддерживала не только девелоперов: минимальный процент и длинные сроки кредитования — шанс обзавестись собственным жильем для тех, кто не может отдавать в качестве ежемесячного платежа по-ловину бюджета (или даже больше). Да, субсидирован-ная ставка влияет на стоимость квадратного метра, но одновременно это уникальная возможность приобрести недвижимость здесь и сейчас. Сегодня для покупателей очень важно получить не просто квартиру, а жилье на долгие годы: в период нестабильности и сокращения доходов люди всегда рассматривают приобретение на перспективу.



ГРУППА «АКВИЛОН»

НА ТЕРРИТОРИИ КОМПЛЕКСОВ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ НАБИРАЮТ КОВОРКИНГИ, КАФЕ С БЫСТРЫМ WI-FI, БЛАГОУСТРОЕННЫЕ ДВОРОВЫЕ ПЛОЩАДКИ, ГДЕ МОЖНО ОБОСНОВАТЬСЯ С НОУТБУКОМ

ЭРГНОМИКА НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

Очевидно, что ожидания клиентов от недвижимости меняются, и этот процесс идет постоянно. Определен-ные коррективы в восприятие жилого пространства внесла пандемия. Оказавшись в вынужденной изоля-ции, люди по-новому оценили свое жилье, у них по-явилось стремление сделать квартиру максимально функциональной. Также потребитель понял, насколько важна внутренняя инфраструктура жилого комплекса, которая помогала бы решать насущные бытовые во-просы, позволяла расширить свое пространство. Когда человек по восемь часов в день работает в удаленном формате, ему нужно иметь место для уединения и спокойных сознов по Zoom с коллегами. Поэтому на территории комплексов все большую популярность на-бирают коворкинги, кафе с быстрым Wi-Fi, благоустро-енные дворовые площадки, где можно обосноваться с ноутбуком.

По словам специалистов «Аквилона», с каждым го-дом покупатель также становится все более грамотным и требовательным. Как и раньше, в первую очередь при выборе будущего жилья клиенты обращают внимание на локацию. А благоустройство проекта и его инфраструк-тура сегодня играют гораздо более важную роль, чем еще 5–10 лет назад. Для людей принципиальна бли-зость парковых зон, хорошо оборудованных детских и спортивных площадок, количество зеленых насаждений.

«Именно поэтому для разработки концепций бла-гоустройства мы привлекаем ведущие архитектурные бюро,— говорит Наталия Коротаяевская, директор по маркетингу и аналитике компании.— Например, для проекта „Аквилон Leaves“ мы привлекли студию ланд-шафтного дизайна Megabudka, для „Аквилон Zalive“ — Derevo Park».

Специалисты не видят смысла в массовом умень-шении площадей квартир — это одна из основных тен-денций в условиях сокращения спроса. Студии остаются востребованным форматом среди определенных групп покупателей, и в проектах «Аквилона» такой продукт тоже присутствует. Но на общем показателе среднего

метража это не сказывается. Уходить полностью в сту-дийный формат группа не планирует.

«Наоборот, мы стремимся к тому, чтобы каждый квадратный метр был задействован,— подчеркивает го-спожа Коротаяевская.— Работая над планировками, ана-лизируем будущую квартиру с точки зрения возможного количества проживающих в ней людей. Определяем для каждого из них зоны отдыха и досуга. Делаем проекты расстановки мебели. В итоге получается максимально разумное жилое пространство. Клиенты сейчас очень внимательно относятся к планировкам квартир: все должно быть продумано до мелочей, никаких лишних метров. Эргономика стоит на первом месте».

500 МАТЕРИНСКИХ ПЛАТ В ДЕНЬ

В этом году «Аквилон» запустил производство пан-шето-в для «умного» дома в Санкт-Петербурге. Чтобы снизить зависимость от логистики, поставок и других не-предвиденных моментов, еще в 2021 году было разрабо-тано и запущено на базе готовых корпусов собственное производство паншето-в, объединяющих все «умные» устройства внутри квартиры. После февраля 2022-го было принято решение максимально локализовать его внутри страны и разработать собственные корпуса.

«„Умный“ дом сегодня — это значимая составля-ющая системы безопасности,— уверен господин Тур-та.— Внутри квартиры с помощью колонки с голосовым помощником можно управлять разными элементами: освещением, техникой, теплыми полами. Наша система inHome защитит жильцов от протечек, в случае ЧП пода-ча воды в квартиру будет просто перекрыта. Обезопасит от пожара, для этого есть датчики дыма. Кнопка stand by отключает группу розеток или переводит квартиру в энергосберегающий режим во время отсутствия хозя-ев. IP-домофония позволяет видеть, кто пришел к вам домой, а система видеонаблюдения в местах общего пользования и дворах — присматривать за детьми во время прогулки, контролировать доступ посторонних на территорию комплекса. Также система обеспечивает автоматизированный сбор показаний счетчиков энер-

горесурсов, которые автоматически передают цифры в управляющую компанию».

Общий объем инвестиций в производство inHome составил 150 млн рублей. Сейчас на заводе собирают не только паншеты, но и цифровое оборудование си-стем диспетчеризации и контроля здания. Подавляю-щее большинство комплектующих, от материнских плат до корпусов,— отечественные. Только LCD-панели и микрочипы поставляются из Китая.

На производстве в Петербурге работает автоматизи-рованная линия поверхностного монтажа печатных плат. Здесь же ведутся пайка, тестирование, подключение к периферии и сборка паншето-в в корпуса, установка про-граммного оборудования для «умного» дома (это тоже собственная разработка компании). Мощности производ-ства позволяют печатать 500 материнских плат в день, на полный цикл сборки паншета уходит около трех дней. По расчетам группы, в 2023 году общее число пользова-телей inHome может превысить 10 тыс. человек.

«БУДЕМ НАДЕЯТЬСЯ НА ЗАКОН ЦИК-ЛИЧНОСТИ»

Одним из главных испытаний года для отечественных девелоперов стала проблема им-портозамещения, выстраивания новых логистических цепочек. В «Аквилоне» решили вопрос следующим об-разом: во-первых, подписали долгосрочные договоры о поставках и логистические контракты с турецкими и китайскими контрагентами. А во-вторых, нашли новых поставщиков. По мнению специалистов компании, про-дукция, утвержденная в рамках импортозамещения, не уступает по качеству первоначальным аналогам, а по ряду технических характеристик даже превосходит их. Чтобы подтвердить это, девелопер провел лабора-торные исследований и испытания всей замещенной продукции.

Импортозамещение не коснулось чистовой отделки, и это был принципиальный вопрос, ведь клиентам обе-щали декор европейских брендов. Пришлось заключить договоры с посредниками, которые обеспечивают до-ставку таких отделочных материалов и оборудования. Оборудование для кондиционирования и вентиляции, керамогранит, облицовочные материалы, тротуарную плитку и витражные профили поставляют производи-тели из Китая и Турции, это примерно 10% от общего объема материалов.

Еще один шаг в локализации — открытие в Архан-гельске производственно-логистического комплекса, в составе которого начнет работать завод по изготовле-нию железобетонных изделий и конструкций. Инвести-ции в проект превысили 130 млн рублей.

По словам Владимира Шабанова, невозможно пред-сказать, когда спрос на жилье вернется хотя бы на до-пандемийный уровень, давать какие-либо прогнозы сейчас очень сложно. «Будем надеяться на закон цик-личности и восстановление рынка через пару-тройку лет. Мы, со своей стороны, постоянно рассматриваем новые площадки для строительства, тем более что сей-час на рынке участков есть достаточно интересные пред-ложения. Мы не планируем сбавлять темпы и объемы, запланированные ранее», — подводит итог он. ■