



ГРУППА «ЭТАЛОН»

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2022 ГОДА ГРУППА «ЭТАЛОН» СДАЛА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 735 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ В 19 ПРОЕКТАХ. ФОТО: ЖК «ПЕТРОВСКАЯ ДОМИНАНТА», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

вития остается расширение географии присутствия. В 2022 году Группа «Эталон» вышла в пять новых регионов, в итоге мы прибавили более 2 млн. кв. м, сегодня компания присутствует в восьми регионах РФ. Я не исключаю, что через год их станет уже десять.

ВГ: Приобретение Группой «Эталон» российского бизнеса финского концерна ЮИТ стало, пожалуй, самой громкой сделкой строительного рынка в прошлом году. Как вы оцениваете результаты этого решения?

Г. Ц.: Да, сделка по приобретению компании «ЮИТ Россия» была своевременной для компании. Земельный банк финского девелопера включает 19 проектов в Москве и Московской области, Петербурге, Свердловской области, Казани и Тюмени. В результате сделки мы пополнили портфель компании на 600 тыс. кв. м, вышли в новые регионы, усилили свои компетенции. Помимо синергии от объединения портфелей и технологических разработок, сделка оказала положительное влияние на денежные поступления в компанию. С учетом остатков денежных средств на счетах компании «ЮИТ Россия» поступления составили 75 млрд рублей.

ВГ: Какие еще факторы обеспечивают устойчивость бизнеса?

Г. Ц.: Для стабильной работы крупной компании очень важны гибкость, адаптивность и высокая скорость принятия решений. Помимо этого, рост и активное развитие Группы «Эталон» поддерживает сбалансированный портфель проектов. Мы строим разные форматы недвижимости для всех категорий покупателей: от клубных домов до проектов комплексного развития территорий, от домов комфорт-класса до премиальных объектов.

Преимуществом Группы «Эталон» является вертикально интегрированная структура. Также устойчивость компании обеспечивают профессиональная команда и диверсификация бизнеса. Уверенность инвесторов в стабильной работе компании позволила Группе в феврале 2023 года привлечь 8 млрд рублей на развитие проектов после успешного размещения биржевых облигаций.

ВГ: Учитывая, что компания присутствует в нескольких регионах, как удается выстраивать бизнес-процессы на местах?

Г. Ц.: В структуре Группы выделены территориальные управления по Москве, Санкт-Петербургу, Уралу и Сибири, которые занимаются непосредственно реализацией девелоперских проектов. Созданы единые для всей

Группы дирекции по развитию и инновациям, стратегическому маркетингу, правовым вопросам и другие профильные подразделения.

Наш собственный проектный институт — компания «ЭталонПроект» — проектирует объекты во всех наших регионах присутствия. На строительных площадках и в Москве, и в Петербурге работают генподрядные и подрядные организации Группы, эксплуатацией введенных объектов занимаются собственные управляющие компании. Благодаря этому нам удается создавать добавленную стоимость на каждом этапе девелоперского цикла.

ВГ: Какую роль в успехе компании играет команда?

Г. Ц.: Самую важную! Мы делаем ставку на привлечение, профессиональное развитие и удержание талантливых сотрудников. Мы инвестируем в обучение сотрудников, привлекая сторонние образовательные платформы, а также разрабатываем собственные программы повышения квалификации. Для пополнения команды молодыми специалистами «Эталон» уже многие годы сотрудничает с ведущими вузами страны, проводит гостевые лекции и ярмарки вакансий, дает возможность студентам проходить стажировку и производственную практику.

ВГ: Как реализуется политика компании в отношении социальных объектов?

Г. Ц.: Для «Эталона» социальная инфраструктура — одна из ключевых ценностей проектов и базовое условие комфортной городской среды. Мы традиционно уделяем особое внимание социальным объектам. Школы, детские сады, объекты медицинской и другой социальной инфраструктуры — это неотъемлемая часть наших жилых комплексов.

ВГ: Строительство университетского кампуса в Уфе — это тоже часть вашего жилого проекта?

Г. Ц.: Это отдельный большой проект, в котором принимает участие «Эталон». Компания подписала концессионное соглашение с правительством Республики Башкортостан на строительство и последующую эксплуатацию межвузовского студенческого кампуса Евразийского научно-образовательного центра в Уфе. Данную инициативу планируется реализовать в рамках федерального проекта «Развитие инфраструктуры для научных исследований и подготовки кадров» и национального проекта «Наука и университеты».

В состав современного инновационного кампуса войдут жилые блоки для студентов, преподавателей и го-

стей научно-образовательного центра на 4,4 тыс. мест, ИТ-парк, аудиторно-лабораторный блок и геномный центр. По предварительным подсчетам, общая площадь всех объектов составит не менее 133 тыс. кв. м, окончательные параметры будут уточняться по результатам разработки проектной документации.

ВГ: Какую роль в деятельности крупного девелоперского бизнеса играет сегодня цифровизация?

Г. Ц.: Лидерство в области инноваций и технологического развития заявлено в стратегии компании как один из основных приоритетов. Мы давно сделали ставку на интеллектуальные цифровые решения. Они помогают нам оптимизировать бизнес-процессы. Девелопмент сегодня сталкивается с постоянными вызовами. Оперативно и максимально эффективно отвечать на них позволяет единая цифровая платформа управления бизнесом, которую мы сейчас создаем, объединяя различные цифровые системы и решения. Это незаменимый инструмент для управления издержками и качеством современного девелоперского продукта на всех этапах его жизненного цикла.

Цифровизация процессов проектирования позволяет нам сохранять конкурентоспособность наших жилых проектов и показывать высокую эффективность компании. Цифровые решения активно применяются нами также в маркетинге, продвижении и продажах.

ВГ: Ваша компания была одной из первых на рынке, внедрившей ТИМ. Как трансформируется этот инструмент?

Г. Ц.: Мы стремимся к тому, чтобы весь проект создания, передачи и эксплуатации объектов, проходил в цифре. Работу над собственной технологической платформой управления бизнесом мы планируем завершить в следующем году. То есть теперь ТИМ используется не только в проектировании, но и пронизывает ключевые производственные и организационные процессы. Благодаря ТИМ, например, у нас полностью автоматизируется процесс создания и редактирования технического задания на проектирование.

ВГ: Как влияет цифровизация на работу с клиентами?

Г. Ц.: Новые технологии и решения зачастую дают возможность значительно увеличить производительность работ без существенного увеличения штата. Применение таких решений критически важно для нас в период активной региональной экспансии. Они позволяют оптимизировать расходы без потери эффективности процессов.

ГРУППА «ЭТАЛОН»



создана в 1987 году. Сегодня компания реализует девелоперские проекты в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Омске, Новосибирской области, Екатеринбурге, Тюмени и Казани. С момента основания «Эталон» ввел в эксплуатацию 8,6 млн кв. м недвижимости. В домах компании проживает более 370 тыс. человек. Общественная сеть продаж компании охватывает 35 регионов России. Сегодня портфель Группы «Эталон» включает в себя 38 проектов в стадии проектирования и строительства, непроданную недвижимость в завершенных комплексах и коммерческую недвижимость с чистой реализуемой площадью 6,4 млн кв. м, а также производственный блок.

К примеру, недавно мы завершили пилотный проект по внедрению «умного» голосового робота, который частично возьмет на себя функционал колл-центра. Умный голосовой помощник проводит телефонные опросы, необходимые для определения уровня покупательской лояльности. Более половины обращений голосовой робот может обрабатывать самостоятельно, остальные будут перенаправляться на профильных специалистов компании. На фоне резкого увеличения количества наших проектов в разных регионах России, технология помогла нам избежать кратного увеличения расходов на содержание колл-центров.

Также с учетом высокой доли покупателей в разных регионах сегодня очень востребованы не только дистанционные сделки, но и онлайн-показы квартир, VR-туры на сайтах проектов.

ВГ: А какие ультрасовременные технологии использует компания?

Г. Ц.: Если говорить о перспективных направлениях, то сейчас мы тестируем возможности применения в строительных процессах бионического робота-собаки. Мы уже получили интересные результаты в части технологий контроля строительства. Очевидно, что уровень роботизации строительного процесса как на заводских, так и на строительных площадках будет расти. И мы готовимся к этому уже сегодня. ■