

«НАША ЦЕЛЬ — СТАТЬ НОМЕРОМ ОДИН В КАЖДОМ РЕГИОНЕ ПРИСУТСТВИЯ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «САМОЛЕТ СТРАНА» (ВХОДИТ В ГРУППУ «САМОЛЕТ») **АЛЕКСАНДР ПРЫГУНКОВ** РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ **GUIDE** АЛЛЕ МИХЕЕНКО О ТЕНДЕНЦИЯХ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ, НОВЫХ ПРОЕКТАХ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И ДРУГИХ РЕГИОНАХ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК ПРОХОДИТ ПРОЦЕСС РЕНОВАЦИИ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ.

GUIDE: Эксперты рынка говорят, что сейчас многие застройщики придерживают вывод новых проектов. Какой стратегии придерживается группа «Самолет»?

АЛЕКСАНДР ПРЫГУНКОВ: О такой тенденции действительно всерьез заговорили после значительного роста ипотечных ставок и сложившейся неопределенной ситуации на рынке в целом, особенно это касается тех девелоперов, которые предлагают преимущественно проекты бизнес-класса. Мы очень внимательно подходим к процессу планирования и оценки потенциала каждой площадки и каждого региона, поэтому предлагаем рынку тот объем, который адекватен его потенциалу и уровню спроса. За последние месяцы у нас в продажу вышло два проекта в Санкт-Петербурге, проекты в Тюмени и во Владивостоке. И мы уже видим, что уровень спроса позволяет запускать новые очереди с опережением планов.

G: Последние годы девелоперы пытались удержать средний чек за счет сокращения метража квартир. Планируете применять такую модель?

А. П.: Проблема малого метража на рынке действительно наблюдается. Однако мы не ставим перед собой цели уменьшать квартиры для того, чтобы снизить средний чек. Есть много других путей, как поддерживать спрос и соблюдать нужный баланс между конечной ценой жилья и его площадью. В том числе для этого используются и финансовые инструменты. Ранее это была так называемая субсидированная девелопером ипотека, позволявшая удерживать на комфортном уровне ежемесячный платеж. Недавно мы запустили в Москве пилотный проект по аренде квартиры за тысячу рублей, пока проект, где приобретено жилье, достраивается. Так что самоцели занижать площади только для экономии на нескольких квадратных метрах у нас нет, кроме того, тенденция уменьшения метража приостановилась на рынке в целом. По данным наших аналитиков, с четвертого квартала 2022 года средняя площадь предложения стабилизировалась.

G: Сколько сейчас жилья у вас строится в Санкт-Петербурге и Ленобласти и какова доля этих регионов в общем объеме строительства?

А. П.: На сегодняшний день Северная столица и Ленинградская область составляют львиную долю региональ-

ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ ГРУППА «САМОЛЕТ» ПРОИНВЕСТИРУЕТ В СТРОИТЕЛЬСТВО В ЛЕНОБЛАСТИ БОЛЕЕ 320 МЛРД РУБЛЕЙ, ПОМИМО РЕАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ, КОМПАНИЯ ТАКЖЕ ПОМОЖЕТ С РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМЫ ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ: НА ЭТО ВЫДЕЛЕНО БОЛЕЕ 1,5 МЛРД РУБЛЕЙ



ных проектов группы «Самолет». В Санкт-Петербурге в активной стадии строительства находится почти 270 тыс. кв. м жилья, и на этих объемах мы не собираемся останавливаться, планируем их активно наращивать. Так, до конца года выведем в стройку еще как минимум 200 тыс. кв. м за счет старта строительства новых очередей в уже заявленных проектах. В Ленобласти объемы пока скромнее: около 79 тыс. кв. м, и еще почти 400 тыс. кв. м жилья начнем возводить до конца 2023 года. Это как новые очереди, так и новые проекты в Новосаратовке и Таллинском. Более того, на ПМЭФ в этом году мы подписали стратегическое соглашение о сотрудничестве с Ленинградской областью. Согласно ему, в ближайшие десять лет мы построим здесь более 2 млн кв. м жилья. Также активно будем развивать социальную инфраструктуру — создадим суммарно более 11 тыс. мест в детских садах и школах.

G: Вы упомянули масштабное соглашение с Ленобластью, где, помимо жилья, обязуетесь развивать социальную инфраструктуру. Что это будут за объекты?

А. П.: Соглашение очень важно для нас с точки зрения планирования своих проектов и вообще развития в регионе. За десять лет мы проинвестируем в строительство более 320 млрд рублей, помимо реализации своих проектов, мы также поможем области с решением проблемы обманутых дольщиков: на это выделим более 1,5 млрд рублей. Соглашение предусматривает возведение трех детских садов на 3385 мест и восьми школ на 8295 мест, а также сопутствующую инженерную и дорожную инфраструктуру. Но наша цель — не просто построить эти объекты по существующим нормативам, а создать все условия для развития юных талантов. У нас внедрены соответствующие стандарты на уровне компании. Туда включены и стандарты по оснащению школ, размещению необходимых учебных классов, оформление входных групп и фасадов, и многое другое.

G: Как развивается в Петербурге проект «СПб Реновации» (входит в структуру группы «Самолет»)? Что уже реализовано, какие планы на будущее?

А. П.: За время реализации программы мы расселили около 800 семей, все они получили современное

жилье или денежную компенсацию. Снесено 94 ветхих здания, программа полностью реализована в двух кварталах (Колпино-10 и Малая Охта). На сегодняшний день в активной стадии программа реализуется еще в семи кварталах города.

Благодаря реновации жители значительно улучшают свои жилищные условия, а территории получают мощное градостроительное развитие, ведь мы строим не только дома, но и паркинги, зоны отдыха, социальные объекты, проводим комплексное благоустройство, обновляем инженерные сети. Поэтому реновация — это мощный драйвер преобразования Петербурга, и мы рады принимать участие в этом ответственном процессе.

На сегодняшний день для ускорения сроков реновации подготовлены «дорожные карты» по каждому из 22 кварталов, со сроками, очередностью шагов, расчетом необходимых инвестиций. С руководством города ведется согласование и подготовка их утверждения. Диалог получается регулярным и продуктивным.

G: Группа расширяет региональную экспансию: были заявлены проекты в Тюмени, Казани, во Владивостоке. Насколько это выгодно в нынешних условиях?

А. П.: На этих городах мы останавливаться не планируем и уже рассматриваем варианты новых проектов на Дальнем Востоке, в Сибири, на Урале и в курортных регионах. Прежде всего региональная экспансия подразумевает длительное и тщательное исследование нового региона, состояния рынка, спроса, конкурентного окружения, предлагаемого продукта, особенностей законодательства. При этом каких-то уникальных рисков мы не видим, они такие же, как и по всей отрасли: с одной стороны, имеется устойчивый запрос на современное жилье, с другой — ограниченный спрос, сложности с накоплением первоначального взноса и обслуживанием ипотеки по высоким ставкам.

Проанализировав все аспекты региональной экспансии, мы пришли к выводу, что за пределами рынков двух столиц есть большое количество привлекательных локаций для строительства масштабных проектов. Оптимизм внушает и тот факт, что,

во-первых, конкуренция там все же ниже среди федеральных девелоперов, чем в Петербурге и Москве, а во-вторых, ощущается недостаток комфортного жилья. Такой запрос мы и удовлетворяем, используя весь тот опыт, знания и навыки, которые получили на «домашних» для себя рынках.

G: Какие проекты планируете реализовывать в регионах?

А. П.: Для нас приоритетом является возможность реализовывать масштабные проекты, формата «город в городе». Это видно и сейчас — на примере того, что мы строим в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Только таким образом возможно создать качественный мастер-план, учитывая все потребности будущих жителей в передвижении, объектах социальной, торговой, транспортной инфраструктуры. Важная особенность — предлагать каждому региону такой продукт, который бы максимально соответствовал традициям градостроительства в конкретном субъекте. Мы выявляем региональные особенности и дальнейшее проектирование осуществляем, закладывая в будущие проекты те параметры, которые привычны людям. Их мы объединяем с нашим опытом, пониманием принципов эргономики планировок и комфортности среды обитания. В итоге на выходе мы предлагаем продукт поднимающий в целом качественный уровень предложения.

G: Будете ли использовать в дальнейшем применение цифровых технологий в проектах в Петербурге и Ленобласти, а также в новых регионах?

А. П.: Мы уже идем по этому пути, переносим и адаптируем лучшие практики, внедренные в московские проекты. Это касается всех процессов девелоперского цикла, в том числе проектирования в BIM, причем занимается этим наш собственный проектный институт, где трудится уже более 1500 человек. При этом все проектирование осуществляется через единую цифровую платформу-10D. Единая система планирования и контроля девелоперского цикла позволяет быстро и в полном объеме получать актуальную информацию обо всех проектах, собирать аналитику с детализацией до отдельно взятых событий или людей на площадке. Помогает контролю за процессом и система мониторинга: съемки с дронов позволяют в деталях оценить рельеф, скорректировать и запланировать работы по вертикальной планировке. А высокоточные изображения можно совместить с чертежами.

Наша управляющая компания буквально за два года прошла весь путь технологической трансформации и цифровизации своих услуг, и в новых домах в Петербурге и Ленобласти жителям будут доступны все современные сервисы. В нашем мобильном приложении доступны не только стандартные функции в виде передачи показаний, диспетчерской, оплаты ЖКУ, но и афиша мероприятий, программа лояльности и доступ к спецпредложениям от партнеров. Специфика работы управляющей компании состоит и в ежедневной эксплуатации, и добиться высокой лояльности тут непросто. Но коллеги и здесь делают успехи: индекс NPS за два года удалось поднять практически с нуля до 24%, а цель на 2023 год — 40%. Таким образом, будущие жители могут быть уверены, во-первых, в качестве сервиса, а во-вторых, в том, что оно будет и далее повышаться. ■

