

# ДОБРОЕ ИМЯ ВАЖНЕЕ ПРИБЫЛИ

## ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОСЛОЖНЯЮТ ЖИЗНЬ ЗАСТРОЙЩИКАМ И ВНОСЯТ КОРРЕКТИВЫ В ПЛАНЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. О РАБОТЕ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ, ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЫНКА РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

**GUIDE:** Отразились ли на рынке изменения в федеральном и региональном законодательстве, касающиеся проектирования, землепользования и застройки?

**ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ:** Ситуация, которая в данный момент сложилась на рынке, была прогнозируема. И с ней можно работать. В основном все застройщики, в том числе и мы, адаптировались к ней и работают в новых условиях. Каких-то существенных проблем мы пока не видим.

**G:** Могут ли городские или федеральные власти как-то повлиять на развитие ситуации?

**И. К.:** Самое существенное, что могло бы повлиять на развитие — и это могла бы сделать федеральная власть, — работать над улучшением экономической ситуации. Все остальные более или менее значительные вопросы решаются в городе в рабочем порядке, и нерешенных проблем сейчас нет. Правила игры понятны, мы в них работаем. И единственное, что необходимо, — это улучшение экономической ситуации в целом по стране. Поскольку мы работаем внутри российского экономического пространства — для нас это очень важно.

**G:** Насколько высока конкуренция в сегментах, в которых работает компания, и что вы считаете своими конкурентными преимуществами?

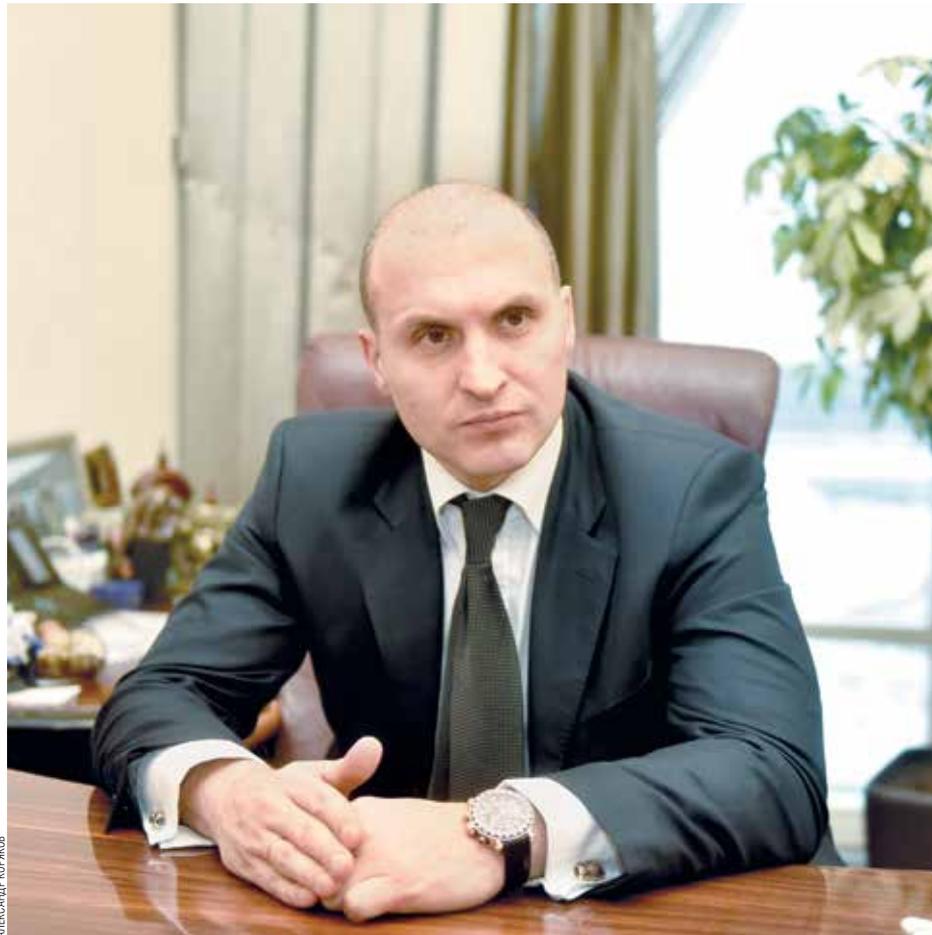
**И. К.:** Конкуренция, конечно, достаточно высока. Но мы очень тщательно работаем над каждым проектом для того, чтобы своего покупателя обязательно найти. Мы не ориентируемся на типовую застройку и стараемся использовать элементы, которые выделяли бы наши дома из общей массы. Каждый наш проект обладает индивидуальным стилем, поскольку мы используем уникальные архитектурные решения. Еще на этапе концепции и проекта мы изучаем потребности наших потенциальных покупателей и закладываем во все наши жилые комплексы дополнительные опции, которые формируют качественную комфортную жилую среду, которую они готовы выбирать. Мы знаем наших покупателей и их вкусы.

**G:** Откуда вы черпаете информацию о предпочтениях потенциальных покупателей?

**И. К.:** Мы собираем отзывы и постоянно анализируем рынок, у нас есть специальная служба, которая этим занимается. Смотрим на ситуацию в целом, проводим анализ, собираем информацию, в том числе и в социальных сетях, причем не только в крупных сетях общего характера, но и на тех форумах, которые создают жители комплексов, которые мы построили. Наша главная задача — максимально соответствовать требованиям людей. Покупателю необходим максимальный комфорт проживания и пользования домом.

**G:** И что входит в это понятие?

**И. К.:** Люди все более внимательно оценивают сегодня не только доступность квар-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

тиры по цене, но и яркую архитектуру, безопасность проживания, эргономичность планировок и самодостаточность инфраструктуры своей среды обитания. Все эти критерии, на которые обращает внимание покупатель при выборе жилья, отражены в нашей концепции «Доступный комфорт» — это и яркая архитектура зданий, и развернутая инфраструктура, качество строительства, и культурно-образовательные центры, и разумная цена, и финансовые инструменты для поддержки покупателя

**G:** Какие аргументы при выборе квартиры для потребителя становятся решающими?

**И. К.:** В первую очередь — репутация застройщика. Особенно сейчас, когда у людей нет стопроцентной уверенности в завтрашнем дне, этот аргумент выходит на первый план и имеет существенное значение.

**G:** То есть, покупая у вас квартиру, покупатель выбирает именно «Росстройинвест»?

**И. К.:** Любая компания для того чтобы быть успешной, должна иметь свое лицо. Мы пытаемся это делать. Работая над объектом еще в стадии проекта, мы уже знаем, какие материалы будем использовать и сколько будет стоить конечный продукт. И в процессе строительства, какие бы кризисы ни случились, этот первоначальный план не меняется. Это тоже часть репутации. Поэтому есть уверенность, что

наши покупатели получают то, за что они заплатили свои деньги.

**G:** В условиях непростой экономической ситуации некоторые застройщики вынуждены жертвовать качеством или сдвигать сроки сдачи объектов...

**И. К.:** Мы ничем не жертвуем. Все проекты сдаются в срок и именно такими, какими они были задуманы. Строительство дома — это серьезный рабочий процесс, как любое управление крупным проектом, и он включает в себя много компонентов. Это и работа с себестоимостью строительства, и работа с ценообразованием, и работа по программам импортозамещения. Сбалансированная политика — и с экономической точки зрения, и с точки зрения эргономической — позволяет нам держать планку качества на высоком уровне. Жертвовать приходится разве что частью собственной прибыли — но этот шаг оправдан: сохранить свое доброе имя важнее, чем увеличить прибыль. Высокое качество особенно важно сейчас, в непростой макроэкономической ситуации, когда решение людей о необходимости покупки становятся все более взвешенным. Мы делаем все возможное, чтобы выполнять обещания и не разочаровывать наших клиентов.

**G:** Какие еще критерии, кроме репутации застройщика, важны для потенциального покупателя?

**И. К.:** Покупатель хочет получить хорошую квартиру в удобной для него локации за

приемлемые деньги. Комфорт-класс — это в первую очередь локация, архитектура, подбор материалов, планировочные решения. Возьмем, к примеру, наш «Город мастеров» на Блюхера. Он интересен с архитектурной точки зрения: там сочетается несколько стилей, оригинальные фасадные решения с использованием керамогранита. Там хорошие качественные материалы и инженерные системы. Кроме того, в жилых комплексах ГК «Росстройинвест» создаются зоны общения и отдыха — от спортивных площадок до соседских клубов и досуговых центров. В «Городе мастеров» планируются придомовый храм, фитнес-центр с бассейном и коммерческие помещения, которые тоже выполняют определенные функции для обеспечения жизнедеятельности людей. Во всех наших проектах мы стремимся, чтобы все необходимое жильцы могли получить, не выходя за пределы комплексов.

**G:** Каким вы видите идеальный дом?

**И. К.:** Для меня комфортно там, где я могу спокойно жить. Площади квартиры должны быть достаточно, чтобы нормально разместить всю семью. У каждого ребенка должна быть своя комната. Должно быть место, где семья может собраться вместе: гостиная или большая кухня.

**G:** Влияют ли ваши личные представления о комфорте на продукт, который предлагает компания потенциальным клиентам?

**И. К.:** Мои личные представления никак не влияют на проекты. Потому что мы строим не для меня, а для наших покупателей, будущих жильцов. Мы работаем для разных людей, с разными вкусовыми предпочтениями — у каждого из них есть свой какой-то критерий, и мы стараемся сделать весь спектр комфортных квартир. Я имею в виду планировки. А локации предлагаем те, которые считаем достаточно интересными.

**G:** Как вы оцениваете перспективы развития рынка жилья в Петербурге?

**И. К.:** Рынок будет развиваться. Поскольку сейчас количество строящегося жилья уменьшилось, то это будет отложенный спрос, который отразится на покупательской активности. Все будет зависеть от экономической ситуации.

**G:** А что планирует на будущее «Росстройинвест»?

**И. К.:** Уже в этом году сдаются вторая очередь жилого комплекса «Город мастеров» и первый этап малоэтажного комплекса «Золотые купола» в Сертолово. В начале следующего года планируем вывести в продажу жилой комплекс «Александр Суворов» на Блюхера — это будет хороший, интересный проект комфорт-класса. Также в следующем году выведем проект бизнес-класса «Два ангела» на Республиканской. Будем разрабатывать новые проекты, пополнять земельный банк, сдавать объекты, которые уже строятся. Это — наша постоянная работа, она не прекращается. ■