



«НАШИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ГРАНИЦЫ — ЭТО ГОРОД, В ЛЕНОБЛАСТИ МЫ СЕБЯ НЕ ВИДИМ»

В ИНТЕРВЬЮ
КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ «ЮИТ, ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, РОССИЯ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ВЛАДИМИР ШАБАНОВ, НАЗНАЧЕННЫЙ НА ДОЛЖНОСТЬ В ЯНВАРЕ, РАССКАЗАЛ ОБ ОПЫТЕ ЗАПУСКА И РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, ВЫСТРАИВАНИИ ОТНОШЕНИЙ СО СМОЛЬНЫМ, ЗАДАЧАХ КОМПАНИИ НА ТЕКУЩИЙ ГОД, ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ ПЛАНИРОВКАХ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАКИМ УЧАСТКАМ БУДЕТ ОТДАВАТЬСЯ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПРИ ПОПОЛНЕНИИ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА.

ЕВГЕНИЙ ПЫЛЕВКО

GUIDE: Расскажите, как складывалась ваша карьера до прихода в ЮИТ и что вошло в ваши обязанности до того, как вы возглавили девелоперский бизнес ЮИТ в Петербурге?

ВЛАДИМИР ШАБАНОВ: На строительном рынке Петербурга я работаю с 1999 года. У меня был опыт в геодезии и картографии, я также принимал участие в восстановлении размыта метро между станциями «Лесная» и «Площадь Мужества». После этого я занимался строительством бизнес-центров и торговых центров, а также участвовал в реализации больших проектов редевелопмента. В концерне ЮИТ я работаю с 2012 года, изначально я пришел в компанию на позицию руководителя крупного проекта — ЖК «Новоорловский». При мне он был запущен и в настоящее время реализуется. Далее последовали определенные изменения: я стал руководителем производственно-технического департамента, где отвечал за управление проектированием. Впоследствии мой функционал расширился до управления экономикой проектов и закупками. С 2018 года, после объединения с компанией «Лемминкяйнен», я руководил всем процессом девелопмента в компании. А с этого года получил новое назначение вице-президента ЮИТ, сегмент «Жилищное строительство, Россия» в Санкт-Петербурге (фактически генерального директора петербургского подразделения ЮИТ), что добавило в сферу моей деятельности то, чего не было ранее, — покупку новых земельных участков. Таким образом, сейчас весь функционал и операционная деятельность ЮИТ в Петербурге находятся в моей зоне ответственности.

Г: Какое место занимает Петербург в общей структуре бизнеса ЮИТ в России?
В. Ш.: Санкт-Петербург занимает существенную долю в деятельности ЮИТ. До недавнего времени концерн работал в семи российских регионах, а после объединения с компанией «Лемминкяйнен» приступил к оказанию услуг внешнего подряда. В прошлом году в структуре компании произошли существенные изменения: направление контрактинга закрылось ввиду его убыточности и ЮИТ продолжил работу в качестве девелопера уже в четырех регионах — в Екатеринбурге, Казани, Тюмени и Санкт-Петербурге. Если

их сравнивать между собой, то среди лидеров — Петербург и Екатеринбург. При этом они пока значительно отрываются от Тюмени и Казани. Конкретными цифрами здесь оперировать будет не очень правильно, поскольку все зависит от того, по какому показателю сравнивать. Но крупными штрихами картина выглядит таким образом.

Г: Для строительных компаний крайне важно выстроить отношения со Смольным. Как вы полагаете, в связи с изменениями в руководстве города запуск девелоперских проектов будет происходить быстрее?

В. Ш.: Мы всегда умели находить общий язык со Смольным. ЮИТ работает в Петербурге с конца 1990-х годов: в какие-то периоды было проще, в какие-то сложнее, но каких-то серьезных проблем не возникало никогда. Тем мне менее я думаю, что взаимодействовать с новым руководством города будет проще, так как эти люди гораздо ближе к строительному рынку, лучше понимают проблематику. Мы рассчитываем на то, что запуск наших новых объектов будет происходить значительно быстрее, чем обычно. Отдельно хочется упомянуть и то, что новое руководство города достаточно четко для себя сформулировало позицию по отношению к застройщикам в части возведения социальной инфраструктуры. Вместе с тем компания ЮИТ никогда от социальной жизни города и не отстранялась, но все, безусловно, должно быть в разумных пределах.

Г: Какие задачи стоят перед ЮИТ в Петербурге в текущем году?

В. Ш.: Сейчас компания реализует проекты в трех локациях — жилые комплексы Inkeri в Пушкине, «Новоорловский» на Суздальском шоссе и Тагто на Студенческой улице в районе станции метро «Черная речка». В этом году мы планируем ввести в эксплуатацию в общей сложности четыре очереди по всем трем объектам, а также запустить четыре новых очереди. Также недавно мы анонсировали покупку нового участка на Курляндской улице, в Адмиралтейском районе, и рассчитываем вывести данный проект на рынок до конца года. Кроме того, вскоре мы объявим о покупке еще двух участков, запуск проекта на одном из которых мы также планируем на этот год.

Г: На что вы ориентируетесь, выбирая участки под застройку?

В. Ш.: Здесь универсального рецепта нет. Мы рассматриваем много участков, исходя из их цены, локации и размера. Наши территориальные границы — это город, в Ленобласти мы себя не видим. Что касается города, то мы не рассматриваем участки, расположенные близко к КАД, где имеется избыток предложения, а также «золотой треугольник». Если говорить о размерах участков, то проект на Курляндской и комплекс «Новоорловский» — это сейчас скорее исключения из правил. Ориентироваться мы будем на реализацию проектов, сопоставимых с Тагто, или, может, чуть меньше. То есть нас будут интересовать участки, где можно построить 10–50 тыс. кв. м жилья — это не будет являться ни бизнес-классом, ни комплексным освоением территории. С другой стороны, все, что необходимо с точки зрения норм, будет обеспечено в любом из форматов, а строительство социальной инфраструктуры будет обусловлено размером участка.

Г: Вы сказали, что проект на Курляндской — это исключение. В чем его главная особенность?

В. Ш.: Пока детально рассказывать рано, поскольку сейчас идет доработка концепции. На этом месте можно построить один небольшой дом класса «комфорт прайм», продаваемая площадь которого составит около 5 тыс. кв. м — это около 100 квартир, а также подземный паркинг и коммерческие помещения на первом этаже.

Г: Существуют ли, по вашему мнению, отличия в предпочтениях у покупателей квартир ЮИТ в Петербурге и в других регионах присутствия компании? В чем они?

В. Ш.: В настоящее время существенных отличий практически не осталось. Раньше, например, мы сильно отличались от Москвы и Московской области, где клиентам передавались квартиры в состоянии shell & core, то есть с голыми стенами, без какой-либо электрики и перегородок. Это нормально принималось как покупателями, так и властями, в то время как в Петербурге руководство города категорично настроено против такого продукта, а покупатели в нем не заинтересованы. У нас, наоборот, растет спрос на квартиры с чистовой отделкой «под ключ» — в

Петербурге люди хотят получать все максимально готовое сразу. В целом у ЮИТ единый подход во всех регионах присутствия, и это накладывает определенную специфику на портрет покупателя. Если говорить о различиях, то в Петербурге больше европланировок, больше экспериментов, тестов: например, в некоторых из предлагаемых нами квартир есть сауны и мастер-спальни. Кроме того, два года назад мы вывели на рынок квартиры-«трансформеры», которых насчитывается от 5 до 20% практически в каждом из вновь запускаемых домов в жилых комплексах от ЮИТ. Это, в принципе, укладывается в существующий на них спрос. Наши коллеги в других городах начали предлагать их чуть позже, сейчас там идет только стадия их внедрения.

Г: То есть эксперимент с квартирами-«трансформерами» в Петербурге можно считать удачным?

В. Ш.: Да, и мы будем продолжать предлагать покупателям такие типы квартир и дальше. В целом квартиры-«трансформеры» — это приземленный на российские реалии аналог финской концепции Smartti. Только в Финляндии трансформация пространства достигается за счет использования мебели и мобильных перегородок, а у нас покупателям на выбор предлагается несколько вариантов планировочных решений в рамках периметра одной квартиры в процессе строительства дома — вплоть до изменения ее комнатности.

Г: Не так давно ЮИТ стал предлагать меблированные квартиры-студии. Вызвали ли они интерес со стороны покупателей?

В. Ш.: Квартиры с мебелью — это еще одна попытка приблизиться к концепции Smartti. Подход был аккуратный, мы не стали предлагать ничего эксклюзивного, а приняли решение обставить квартиру совместно с ИКЕА. По нашему мнению, это могло привлечь в первую очередь иногородних покупателей и тех, кто приобретает недвижимость для сдачи в аренду. Фактически мы не ставили перед собой цель на этом заработать, а лишь хотели стимулировать продажи. Но на данном этапе эта опция пока еще не вызвала интереса. Окончательных выводов мы еще не сделали, но если спроса на такие квартиры не будет совсем, мы перестанем их предлагать. ■