

Цель — топ-10

Краснодарский застройщик вышел на федеральный уровень

За 26 лет компания «Девелопмент-Юг» (г. Краснодар) построила более 2,15 млн кв. метров жилья — это больше чем 135 домов. 3 тыс. семей получили ключи от своих квартир в 2020 году, а всего в построенных организацией домах живут более 80 тыс. человек. За последнее десятилетие она смогла стать по-настоящему федеральным игроком — география проектов включает, помимо родного Краснодара, Ростов-на-Дону, Пермь, Астрахань, Владивосток и другие города России.

Выйти из зоны комфорта. Вторым для корпорации в плане работы вне домашнего региона стал Ростов-на-Дону, где строительство стартовало еще в 2015 году. На тот момент рынок жилой недвижимости города был уже высоко развит, и конкуренция существовала серьезная. «Однако мы нашли, что предложить городу, и прежде всего это качество и комплексный подход, ставший визитной карточкой корпорации, — комментирует **Борис Тамбулат**, заместитель генерального директора ООО «Ростов-Девелопмент», дочерней компании «Девелопмент-Юг». — А это иной уровень комфорта для жителей: концептуальное зонирование, благоустройство, безопасные детские площадки с мягким покрытием и комфортные условия для жителей всех возрастов. Также мы уделяем огромное внимание эргономике квартир: планировки хорошо продуманы и разработаны с учетом всех возможных сценариев жизни, каждый метр «полезный». Создаются квартиры, жить в которых действительно удобно.

Сейчас в Ростовской области у компании реализуются несколько комплексных проектов. Комплекс «Южный берег» на живописном берегу реки Койсуг в Батайске, в пригороде Ростова-на-Дону — 8 домов по 9 и 17 этажей. Сейчас он уже практически закончен. Другой комплекс — «Западная резиденция», расположенная в Ростове-на-Дону, в микрорайоне Левенцовка. Это 13 домов по 5-12 этажей, 8 из которых уже сданы, также здесь предусмотрено возведение



детсада, проектирование которого уже завершается, а к школе ходит бесплатный транспорт. Третий — ЖК «Династия» в центре города, предлагающий все преимущества бизнес-класса — своя территория, зонирование и благоустройство, высокий уровень комфорта и безопасности.

Зеленый свет для расширения географии. Конечно же, Ростовской область территориальная экспансия не ограничилась. Сегодня «Девелопмент-Юг» работает в Перми, Астрахани, а недавно к этому списку добавился Владивосток. «Первый наш проект на Дальнем Востоке уже реализуется — это ЖК «Айвазовский» в районе бухты Патрокл, включающий в себя два дома переменной этажности (9-10 этажей), каждый из которых

представлен двумя башнями на общем стилобате. Этим летом «Айвазовский» признан лучшим строящимся жилым комплексом Приморья по версии все-российской премии Urban Awards 2021». И это не единственный объект корпорации во Владивостоке — уже совсем скоро стартует еще один проект на 3 дома, а в 2022 году таких проектов будет уже несколько.

Очень плодотворно для корпорации сложилась работа в Перми, где был построен жилой микрорайон Ива, самый крупный в городе на сегодня. Здесь, помимо жилых домов, возведен и переданы городу детский сад и поликлиника. Сейчас в Перми реализуется еще один проект — жилищный комплекс «Погода», и здесь же уже стартовало строительство современной школы на 1620

мест, которая станет самой большой в Пермском крае. Плюс здесь же строится еще один детский сад.

В Краснодаре сейчас в активной фазе продолжается строительство жилого комплекса комфорт-класса LIME. Это концептуально новый для города проект, в котором воплощены современные решения, например, «двор без машин». Ведется также проект премиум-класса — это Development Plaza, плюс в процессе проработки два проекта комплексной застройки, на 43 и 36 га.

«Под капотом» роста. «Три основных для нас аспекта работы — это финансовая политика, продажи и региональная политика, — рассказывает Владимир Кравченко. — На этих трех китах строится работа всей корпорации. Если в регионе есть развитый рынок недвижимости, цены на жилье стабильны и далеки от демпинговых рубежей и маржинальность ожидается на хорошем уровне, мы готовы там работать. Наши оценки перспективности проекта, как правило, оказываются точными — мы хорошо себе представляем себестоимость строительства и видим, сколько сможем заработать. Маржинальность — важный фактор: если она не будет находиться на приемлемом уровне, банки-партнеры не станут входить в проект». Все новые проекты «Девелопмент-Юг» ведет по принципам проектного финансирования согласно ФЗ-214, с использованием эскроу-счетов для покупателей недвижимости. «На самом деле переход на проектное финансирование стал для нас драйвером, облегчающим выход в новые регионы, — говорит Владимир Кравченко. — Благодаря этому значительно сократился срок выхода, период от предварительного рассмотрения территории до начала непосредственно строительства — менее двух лет.»

Новое время, новые инструменты.

Стратегия корпорации сегодня ориентируется на реализацию больших комплексных проектов, которые включают необходимую социальную инфраструктуру. Работать с такими масштабами могут только предприятия, обладающие всеми необходимыми ресурсами. В активе «Девелопмент-Юг» — собственный проектный институт, хотя к сотрудничеству привлекаются и сторонние специалисты. Так, сейчас на старте того или иного комплексного проекта компания



заказывает архитектурно-функциональную концепцию в одном из самых известных московских архитектурных бюро. Что интересно, пандемия, разразившаяся в 2020 году, не стала поводом для затягивания сроков сдачи объектов — после получения необходимых разрешений стройки продолжились, и никаких задержек не возникло. Мало того, именно пандемия стимулировала активное внедрение в практику новых инструментов продаж. «Сейчас практически любой тип сделки по недвижимости можно провести в формате онлайн — говорит Владимир Кравченко. — Мы приглашаем клиента на «виртуальный тур» по проекту, и этого оказывается достаточно для знакомства с объектом. Как результат — у нас уже порядка 30% продаж проходит именно таким образом,

удаленно. Мы также пересмотрели свой маркетинг, нарастив присутствие в интернете».

«В ближайшие три года мы хотим работать как минимум в 10 городах, сдавать и продавать порядка 500 тыс. кв. метров жилья ежегодно, а значит, временно в активной стадии строительства у нас должно быть порядка 1,5 млн кв. метров жилья, — заявляет **Сергей Иванов**, президент строительной корпорации «Девелопмент-Юг». — Достигнув таких показателей, мы уверенно войдем в топ-10 девелоперов России».



ДЕВЕЛОПМЕНТ-ЮГ
строительно-инвестиционная корпорация