

Ключевые решения: как сын владельца «Ташира» возглавил направление жилой недвижимости и что из этого вышло

В 2020 году «Ташир» попал в рейтинг крупнейших застройщиков жилья бизнес-класса Forbes с выручкой 15 млрд рублей. Во многом это заслуга Карена Карапетяна, младшего сына владельца компании Самвела Карапетяна. Именно наследник возглавил направление жилой недвижимости

Работать в компании отца Самвела Карапетяна F 46 Карен Карапетян начал рано, на втором курсе МГИМО. «Я никогда не гнался за престижем, — говорит Карапетян. — Учиться было легко». Он окончил факультет международного бизнеса и делового администрирования. Рассматривался вариант зарубежного образования, но оно не дает, по мнению Карапетяна, понимания российских реалий. Его брат и сестра окончили Финансовую академию.

С чего начинал сын миллиардера? Холдинг «Ташир» с оборотом 180 млрд рублей объединяет разные направления бизнеса: строительство торговых центров (сеть РИО насчитывает 15 объектов в 13 городах) и жилья, рестораны, кинотеатры, банки, энергетику. Карен Карапетян выбрал жилую недвижимость (компания Tashir Estate) и сфокусировался на продаже квартир. «Философия строительства меня привлекает с точки зрения того, что из ничего появляется нечто новое, в этом есть процесс творчества, созидания, если хотите, и это вдохновляет», — делится он. Молодой бизнесмен сам проходил весь процесс реализации недвижимости. «Если хочешь эффективно управлять процессом продаж, то ты должен досконально понимать, как все работает, в том числе и работу каждого специалиста. Я, например, начинал с того, что принимал звонки и продавал людям квартиры, например, в ЖК «Розмарин» и «Дирижабль», — вспоминает Карапетян.

Сын владельца компании учился у сотрудников: «В начале работы я даже просил наших архитекторов научить меня рисовать. Это ценный опыт». К четвертому курсу он сформировал команду из 50 человек — менеджеров по продажам, маркетологов, проектировщиков, специалистов в области IT. «Не было такого дня, когда я пришел к отцу и сказал, что готов полностью взять на себя ответственность, все происходило

постепенно, — рассказывает Карапетян. — Первое время много времени проводил на стройках, слушал специалистов, вникал».

Своими руками

К моменту прихода Карапетяна в компанию в активной стадии реализации находился крупный жилой комплекс «Розмарин» в Черемушках. Продажи затянулись, признает Карен Карапетян. Основная проблема была в квартирографии. Проектировщики заложили в объекте большие площади квартир, например двухкомнатные были не менее 90 кв. м. В домах-конкурентах сейчас можно найти «двушки» площадью менее 40 кв. м. Рынок сильно изменился.

«Изначально, все говорило о том, что проект можно было бы реализовать за несколько лет: престижный район, транспортная доступность, развитая инфраструктура, уникальное благо-устройство придомовой территории по меркам тех лет, надежный застройщик, — рассказывает руководитель департамента консалтинга и аналитики «НДВ — Супермаркет недвижимости» Сергей Ковров. — Но продажи тормозили нефункциональные планировки вкупе с высокой стоимостью квадратного метра. К тому же увеличивалась и конкуренция, например, поблизости был построен ЖК от «РГ-Девелопмента», где еще до ввода объекта в эксплуатацию были реализованы все квартиры». Помимо крупной нарезки квартир и их завышенной стоимости, у покупателей часто возникали вопросы по поводу самих планировочных решений: длинные коридоры, большие холлы, глубокие комнаты и прочее, добавляет генеральный директор сервиса «Синица» Наталья Шаталина.

Карапетян полностью сменил команду продавцов. Изменил внешний вид шоурумов. Еще одно новшество — продажи квартир с отделкой. В ноябре 2017 года цены на квартиры в «Розмарине» были снижены на 16–17% по сравнению с октябрём, и продажи квартир активизировались, наиболее ликвидные предложения постепенно были реализованы, вспоминает Шаталина из «Синицы». Карапетян уточняет, что он ввел более дифференцированную ценовую политику. Основную часть квартир распродать удалось. Впрочем, остатки висели достаточно долго. Летом 2020 года в ЖК «Розмарин» предлагалось 37 квартир (в основном трехкомнатные) средней площадью 137,7 кв. м и стоимостью 31,3 млн рублей, рассказывает Шаталина.

Несколько лет назад впервые в портфеле группы появилось жилье бизнес-класса — Stellar City в Сколково. Его площадь превышает 400 000 кв. м. Вот, со слов Карапетяна, основная идея проекта, впервые полностью стартовавшего под его

началом: «Мы сделали для людей возможными те опции, которые им до этого не были доступны. Это означает, что подход, который до этого применялся только в премиальном жилье, стал возможен для жителей бизнес-класса».

«Люди покупали московскую прописку за 3 млн рублей» — так описывает Карен Карапетян первые сделки в микрорайоне Stellar City. Жилой комплекс проектировался долго. По словам Карапетяна, порядка 70% проектных работ компания выполняет своими силами, а на 30% приглашает архитектурные бюро, в том числе для того, чтобы свои специалисты чувствовали конкуренцию и «не закостеневали».

Stellar City — объект сложный. «С одной стороны, комплекс расположен за МКАД, на удалении от существующей социальной инфраструктуры и основных потоков общественного транспорта, — объясняет Наталья Шаталина. — С другой стороны, данная локация отличается наличием в непосредственной близости объектов кластера «Сколково», а также хорошей доступностью на личном автомобильном транспорте, и сам проект в целом, его концепция выглядели современно и привлекательно». По словам Шаталиной, планировки и площади квартир соответствовали требованиям покупателей, а акцент в квартирографии сместился в сторону однокомнатных и двухкомнатных квартир. Долгое время проект был одним из самых оптимальных по цене в своем сегменте.

Продажи в первом корпусе стартовали в июле 2019 года, во втором — в октябре 2019-го. Основной объем реализовали за шесть месяцев с момента выхода каждого из корпусов, средний бюджет предложения при этом находился в диапазоне 6–8 млн рублей. В конце 2020 года на реализацию вышел третий корпус, сейчас здесь предлагается чуть более 160 квартир стоимостью от 6 млн рублей за студию площадью 30,8 кв. м, средний бюджет предложения составляет порядка 9 млн рублей. «Мы открыли бронирование третьего корпуса, и за месяц почти половина объема была забронирована», — говорит Карен Карапетян. Он доволен результатом.

От котлована до интерьера

Выбирая проекты, «Ташир» в первую очередь смотрит на локацию и концентрируется на Москве. Основная идея в том, чтобы покупатели недвижимости любого класса получали определенный уровень качества, объясняет Карапетян. От сравнения с крупнейшими застройщиками массового жилья Карен Карапетян уходит. «Наша маржа — это святое, — объясняет он. — Мы строим индивидуальное жилье и знаем, как зарабатывать».

Чем выделяется «Ташир»? Генподрядчик, генпроектировщик и другие участники строительства входят в периметр группы. По настоянию Карена Карапетяна компания перешла на BIM-проектирование: здание изначально существует в цифровой среде, и все — от фундамента до внутренних коммуникаций — прокладывается в едином приложении.

Однако Карапетян решил пойти дальше. «Ташир» разрабатывает программу и приложение, которые позволяют клиенту детально выбирать конфигурацию квартиры и составлять смету. Архитектурное бюро — это тоже то новое, что появилось в компании с приходом молодого Карапетяна.

«Запуск этих программ даст нам точку роста, — надеется Карапетян. — Тот уровень проработки и планирования, который мы пытаемся внедрить, позволит заранее проектировать все, от бетона и сложных инженерных систем до мрамора, плитки и последней салфетки на столе. Наша идея [в том, чтобы] закрывать весь комплекс: строительство, потом черновые работы, чистовая отделка, меблировка, плюс все, что касается инженерных систем (канализации, воздухообмена, кондиционирования и электрики)».

Логика в таком решении есть. «Ташир» сотрудничает с крупнейшими поставщиками и может предложить клиентам выгодные цены. Аналогичный подход возможен и к чистовой отделке и оформлению интерьеров, увлеченно рассказывает Карапетян. «Ташир» уже вложил \$2 млн в мебельное производство. «У нас есть промышленные площади под производство, будем еще и корпусную мебель производить, на это есть актуальный спрос как внутренний, так и на рынке. Мы видим в этом большую перспективу», — говорит Карен Карапетян. Идея в том, чтобы обставлять квартиры под ключ: клиентам это должно быть выгодно.

«Компания достаточно оптимистично оценивает свои компетенции, считая, что можно одинаково успешно реализовывать проекты во всех сегментах рынка, — характеризует деятельность «Ташира» партнер компании «Тринфико» Артем Цогоев. — Практика показывает, что большинство компаний ищет свою специализацию, а «Ташир» пытается присутствовать везде».

Сегодня у «Ташира» 10 проектов общей площадью около 700 000 кв. м. Текущий набор проектов компании Цогоев назвал эклектичным. Проекты с претензией на премиальность в отличных локациях, как, например, «Амбассадор» или «Берег столицы», соседствуют с проектом за МКАД Stellar City. «Такое впечатление, что, если завтра появится хорошая возможность заработать на двух новых проектах на

окраине столицы и в центре Москвы, «Ташир» не будет выбирать, а попытается приобрести оба», — иронизирует Цогоев.

Молодой Карапетян смотрит в будущее с оптимизмом. «Ташир» чаще всего финансирует проекты за счет собственных средств. Сдача в аренду коммерческой недвижимости приносит компании стабильный доход. Как устроены финансовые отношения Самвела Карапетяна и его сына? «Я никогда не думал заниматься чем-то отдельно, — объясняет Карен Карапетян. — Нас воспитали так, что все, что есть в группе, общее. В этом отношении мой заработок в компании зависит от эффективности работы нашей команды, можно сказать, что я получаю дивиденды».