

ТОЛЧОК ДЛЯ ЭКСПАНСИИ

В РОССИИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 3 ТЫС. СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ОДНАКО КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ БЫ РАБОТАЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВУХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ, — ЕДИНИЦЫ. НОВЫЕ ПРАВИЛА РАБОТЫ СО СРЕДСТВАМИ ДОЛЬЩИКОВ, ВСТУПИВШИЕ В СИЛУ ЭТИМ ЛЕТОМ, МОГУТ УСИЛИТЬ ПРОЦЕССЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ДЕНИС КОЖИН

В число межрегиональных строительных компаний входят в основном крупные холдинги, как правило, из Москвы: «Главстрой», «Интеко», «Кортрос», «МонАрх», «Пик», «Самолет», ФСК. Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что местные компании редко выходят в другие регионы. «Примеров выхода петербургских девелоперов объективно очень мало: крупные застройщики — публичные компании ЛСР и «Эталон» — это первая немногочисленная группа, но с большим объемом бизнеса за пределами домашнего региона. Такие компании представлены в Петербурге и Ленинградской области, имеют богатые портфели проектов в Москве и Московской области, группа ЛСР также представлена в Екатеринбурге. Есть крупные и средние застройщики с точечным присутствием на региональных рынках: Setl City и «Строительный трест» осуществляют строительную деятельность в Калининграде, а «Петрострой» — в Перми. Отдельно стоит упомянуть иностранную компанию, которая исторически базировалась и работала в России только на территории Петербурга, — это ЮИТ, сегодня она работает в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Москве и Московской области, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Казани, Тюмени».

Господин Косарев полагает, что низкая активность девелоперов в других регионах связана с тремя причинами. Во-первых, домашний рынок обладает



ТАК, КАК ДЕВЕЛОПЕР ПРИВЫК ДЕЙСТВОВАТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ, ОН ВЯД ЛИ СМОЖЕТ РАБОТАТЬ В РЕГИОНАХ. ТАМ ДРУГИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ВЛАСТЯМИ, С КОНКУРЕНТАМИ, ПОСТАВЩИКАМИ, ПОДРЯДЧИКАМИ

достаточной емкостью и рентабельностью для того, чтобы концентрироваться на нем, а не искать возможности для диверсификации. Во-вторых, для выхода на высокорентабельный московский рынок у большинства компаний не хватает ресурсов и, возможно, конкурентных преимуществ по сравнению с сильными московскими игроками — пока что это удалось только двум лидерам, ЛСР и «Эталону», а также ЮИТ. В-третьих, региональные рынки не дают желанной рентабельности и оборотов, что сдерживает от соответствующей экспансии.

Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development, говорит: «Основная про-

блема при региональной экспансии — более низкая, чем в двух столицах, маржинальность строительства. Деньги и спрос сосредоточены в Москве и Петербурге и их областях. Чуть менее привлекательны города-миллионники — например, Екатеринбург и Казань. Еще одна проблема — различные правила игры на разных рынках. Так, как девелопер привык действовать в Петербурге, он вряд ли сможет работать в регионах. Там другие взаимоотношения с властями, с конкурентами, поставщиками, подрядчиками. Соответственно, это дополнительные сложности, которые еще больше ухудшают и без того не лучшую экономику проекта».

«Даже ЛСР и «Эталон» фокусируются на домашнем и московском рынках, в отличие от той же ГК «Пик», — отмечает господин Косарев.

Роман Мирошников исполнительный директор СК «Ойкумена», добавляет: «Еще один фактор: в регионах в большинстве случаев можно рассчитывать только на местного покупателя, тогда как в Петербурге доля иногородних покупателей составляет 10–15%. Пока что работа в регионах (кроме хорошо изученных) не имеет смысла. Это будет до тех пор, пока цены на жилье там не пойдут в рост и не появится хороший платежеспособный спрос».

Переход на эскроу-счета и проектное финансирование значительно трансформируют рынок строительства жилья в ближайшие годы, уверен господин Косарев. «И, учитывая вероятное сближение девелоперов с банками, возможны изменения в стратегии девелоперов, в том числе в контексте региональной экспансии. В частности, девелоперы, связанные с банковскими структурами, возможно, будут более активно развиваться в регионах, имея важное преимущество в работе по новой схеме реализации жилья по сравнению с локальными игроками», — считает господин Косарев.

Кроме того, многие эксперты прогнозировали, что введение новой схемы поставит уходить с рынка мелкие и средние компании, а высвобождающиеся ниши будут занимать крупные игроки, в том числе и из других регионов. → 22

АПАРТ-ОТЕЛИ СТАВЯТ РЕКОРД

В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2019 ГОДА РЫНОК СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ НА 8780 НОМЕРОВ (243 400 КВ. М) ПРОТИВ 2530 НОМЕРОВ (70 770 КВ. М) ЗА ВЕСЬ 2018 ГОД. ЭТО САМЫЙ ВЫСОКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА ИСТОРИЮ СЕГМЕНТА В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ. ДЕНИС КОЖИН

Схожий по масштабам всплеск наблюдался в Петербурге в 2017 году, когда к продаже в комплексах сервисного формата было предложено 6000 номеров. Такие данные приводятся в исследовании международной консалтинговой компании Colliers International.

Всего, по данным компании, в первом полугодии 2019 года на рынок было выведено 9864 апартаментов. Доминирующий объем — 89% (8780 номеров) сформировали сервисные апартаменты в составе пяти проектов: «Про'Молодость», Zoom Apart, START, IN2IT (вторая очередь) и Valo (третья очередь). Остальные 11% (1084 номера) пришлось на апартаменты несервисного формата. Согласно про-

гнозам, в ближайшие два года заданный темп сохранится; принимая во внимание текущий объем строительства и анонсированные девелоперами проекты, к 2021 году сегмент пополнился еще на 4–4,5 тыс. апартаментов в комплексах сервисного формата.

Рост продемонстрировал и объем продаж: в первом полугодии 2019 года реализовано 1600 сервисных апартаментов, что в полтора раза больше, чем в первой половине 2018 года, когда было продано 1090 номеров. По оценке экспертов, от 75% до 90% покупок совершается в инвестиционных целях и только от 10% до 25% апартаментов приобретаются для личного проживания или последующей перепродажи.

В структуре распределения сервисных комплексов, в которых сегодня открыты продажи, преобладают проекты класса «комфорт» — на них приходится 74%, или совокупно 425 400 кв. м. Среди крупнейших комплексов этого класса — Valo, IN2IT, «Старт», Like, «Про'Молодость» и другие. Еще 26% объема первичного рынка (154 630 кв. м) сформированы бизнес-классом. В числе проектов этого сегмента — Docklands, SmArt, Docklands.Vasilievsky, YE'S Marata, Studio Moskovsky.

По словам Евгении Тучковой, заместителя директора департамента консалтинга Colliers International, формат апартаментов прочно укоренился на рынке Петербурга,

о чем свидетельствует динамика вывода новых проектов. За последние пять лет объем всего первичного рынка апартаментов Северной столицы вырос в пять раз — со 189 тыс. кв. м до 1 млн кв. м, а количество проектов — с 10 до 48.

«При этом исторический центр Петербурга, накопленный опыт девелоперов и управляющих компаний, в том числе — международных операторов, создают благоприятные условия для появления в городе элитных комплексов. Мы ожидаем, что первые элитные проекты выйдут на рынок сервисных апартаментов Петербурга в перспективе трех лет и зададут сегменту новый вектор развития», — добавляет Евгения Тучкова. ■