

27 → Марат Манасян считает, что, помимо прочего, тенденция роста популярности районных торговых центров обусловлена стремлением потребителей к экономии. «В текущих экономических обстоятельствах люди стараются меньше посещать крупные торговые комплексы, чтобы уберечь себя от лишних покупок», — выдвигает он свою версию. В то же время торговые центры районного формата привлекают людей возможностью приобретения товаров, удовлетворяющих базовые потребности. «Второй положительный момент — шаговая доступность торговых центров, что позволяет сэкономить как временные ресурсы, так и транспортные расходы», — говорит господин Манасян.

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева подтверждает слова коллеги: «В кризисное время меньше всего теряют продуктовые супермаркеты и дискаунтеры, детские товары и фуд-корт, а это значит, что на фоне переориентирования потребителей на удовлетворение базовых жизненных потребностей стимул к развитию получают торговые центры, представляющие несетевых, но качественных операторов торговли. В свою очередь, крупные ТРЦ люди стали посещать реже. Данная динамика была отмечена уже с начала 2015 года. Однако уже в 2016 году посещаемость торговых комплексов начала расти, хотя не исключено, что всплеск этот времен-

ный, а причина его — отложенный спрос. Люди долгое время откладывали покупки, надеясь на скорое изменение экономической ситуации, а потом они решили, что откладывать покупки дальше нет смысла». Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие», считает, что перспективы есть у специализированных площадок, в частности, тех, которые сконцентрировали свое внимание на сегменте «дисконт». «Тем не менее неполная заполняемость арендаторами нового аутлета близ Пулково свидетельствует о том, что у ритейлеров в текущих экономических условиях сохраняются некоторые опасения на счет и этого формата», — отмечает эксперт.

Управляющий партнер холдинга «АйБи Групп» Юрий Борисов при этом отмечает, что говоря о насыщенности рынка Санкт-Петербурга сетевым качественным ритейлом, следует помнить о неравномерности покрытия им карты города. «Этот дефицит уже ликвидируется за счет в первую очередь малых торговых центров (до 15 тыс. кв. м арендопригодной площади по классификации Urban Land Institute, ULI). Такие удобные торговые центры шаговой доступности особенно важны для стремительно развивающихся новостроек в таких локациях, как Кудрово, Девяткино, Новая Охта, Шушары, в каждой из которых будет проживать от 40 до 60 тыс. человек», — резюмирует эксперт. ■

ПОДРЯДЧИКИ МЕНЯЮТ ПРОФИЛЬ

СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТОВ ПОВЛИЯЛО И НА РЫНОК ГЕНПОДРЯДНЫХ УСЛУГ. КАК ПРОГНОЗИРУЮТ АНАЛИТИКИ, В ЭТОМ ГОДУ ОН СОКРАТИТСЯ НА 15–16%. В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ СИТУАЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ЕЩЕ ХУЖЕ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Рынок генподряда сегодня переживает серьезные изменения ввиду сокращения спроса на генподрядные услуги. Главным образом перемены коснулись сегмента строительства промышленных, торговых и офисных объектов в Петербурге. «Сегодня крупные генподрядные организации, работающие в данном секторе, уходят в регионы для поиска заказов», — говорит Евгений Богданов, основатель финского проектного бюро Rumpu.

КОНФЛИКТЫ НАРАСТАЮТ Объемы жилищного строительства за последний год существенно не сократились, поэтому спрос на генподрядные услуги в данном сегменте остался на прежнем уровне. Текущая ситуация характеризуется повышенными требованиями заказчика к качеству работ и задержками выплат, связанными со снижением общей ликвидности на строительном рынке.

Евгений Дружинин, старший юрист компании RE Legal (группа компаний RE Group), говорит: «За последний год мы наблюдаем значительный рост числа судебных споров, связанных со строительством. Чаще всего такие споры сводятся к двум основным категориям: к спорам между заказчиком и генподрядчиком, а также между генподрядчиком и субподрядчиками. И это неудивительно, ведь многие застройщики из-за экономического кризиса в лучшем случае снизили темпы строительства, а то и заморозили свои проекты. Все игроки на рынке как могут подтягивают „хвосты“, и если есть хоть какая-то юридическая возможность переложить хотя бы часть затрат на генподрядчика (или субподрядчиков), то чаще всего этим пользуются. Что, в свою очередь, приводит к конфликтам, часть которых не получается разрешить путем обычных переговоров».

Сегодня на рынке генподряда осталось много независимых компаний, которые не занимаются девелопментом. Генподрядный рынок Петербурга достаточно конкурентный. Здесь присутствуют самые разные игроки — от мелких фирм-однодневок до крупных частных компаний.

При этом, согласно федеральному законодательству, победителем торгов за бюд-

жетные объекты всегда становится участник, предложивший наиболее низкую цену контракта. «Профессиональным частным структурам неинтересно и невыгодно участвовать в таком отборе, поэтому они уходят с рынка госзаказа. Победителями торгов становятся мелкие фирмы а-ля „Рога и копыта“. После получения аванса такие компании, как правило, исчезают. При этом задачи государства не решаются, а рынок госзаказа остается в плачевном состоянии», — говорит господин Богданов.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», подсчитал, что в Санкт-Петербурге работает около ста компаний, занимающихся генподрядом. Тем не менее крупных игроков с серьезными производственными базами не более десяти. Крупные застройщики и девелоперы обычно имеют свою собственную генподрядную структуру. «Объем рынка генподряда Петербурга и области оценивается примерно в 100 млрд рублей. В 2016 году ожидается его сокращение на 10–15%. Во многом местный рынок генподряда держится на государственных заказах. На фоне сокращения расходной части бюджета число небольших компаний может сократиться в 1,5–2 раза», — прогнозирует господин Нигматуллин.

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ Александр Матеша, управляющий партнер, директор по развитию и реализации проектов компании «Еврострой-Развитие», полагает, что сокращение объема ввода и вывода новых проектов привело к тому, что потенциальный рынок генподряда уже просел примерно на 40%. «Некоторые компании уже начинают перепрофилировать деятельность и расширять спектр услуг, уходить в другие регионы, искать иные способы оптимизации затрат. Есть и такие организации, которые не смогли подстроиться под существующие условия и ушли с рынка. Такие случаи пока единичны, но могут предположить, что к концу этого года с рынка подрядных и генподрядных услуг уйдет 20–30% игроков», — полагает господин Матеша.

Андрей Косарев, генеральный директор компании Colliers International в Санкт-Петербурге, добавляет: «Есть примеры,

когда генподрядные компании уходят в жилой девелопмент: это позволяет как загрузить имеющиеся мощности, сохранив команду, так и дешевле приобрести интересные земельные участки».

Генеральный директор Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков слова коллеги подтверждает: «Каждый независимый генеральный подрядчик, безусловно, всегда мечтает стать девелопером и заказчиком для себя. И, как показывает практика, данные путь удается пройти многим компаниям, например ПСК, СК „Эльба“. В текущих условиях сокращения объемов заказов отдельные генеральные подрядчики, безусловно, рассматривают для себя интеграцию с застройщиками и развитие собственного земельного банка для целей девелопмента, но скорее это будет под силу только самым сильным из них».

Николай Пашков считает, что нынешняя ситуация отчасти напоминает тенденции кризиса 2008 года. «Тогда рынок очищался от малоквалифицированных коллективов, организаций-посредников, а также неадекватных и слабых игроков. В данный момент преимущества получают компании средней руки, а некоторые из них имеют многократный рост в объемах работ. Речь идет прежде всего о генподрядчиках, вовлеченных в строительство в жилом сегменте за счет сбалансированного размера накладных расходов и стабильного качества», — полагает господин Пашков. Крупные игроки, по его мнению, расплачиваются за экстенсивный рост предыдущих периодов и выпадают из конкурентной борьбы. «Некоторые из них справляются с ситуацией, но с потерями, сокращая персонал, уходя из сегментов (например, объектов коммерческого назначения), некоторые снаряжаются в регионы с надеждой на более мягкую конкуренцию и более благоприятные условия с финансированием в контрактах», — рассказывает аналитик.

БЕЗ ОПТИМИЗМА Господин Матеша отмечает, что нынешний год будет ознаменован завершением строительства объектов, которые были запущены, как правило, в 2014–2015 годах, а также отсутствием проектов, находящихся в нулевой фазе стро-

ительства, что приведет в 2017 году к замедлению рынка, а конкуренция в сегменте внешнего генподряда увеличится в разы.

«Уже сейчас сегмент генподряда находится в тяжелом состоянии, которое будет ухудшаться в связи с сокращением количества строящихся объектов. Учитывая тот факт, что на текущий момент работа практически 90% генподрядных компаний Петербурга завязана на внешнем заказе, за исключением генподрядных подразделений крупных игроков рынка, уровень конкуренции продолжит расти», — полагает господин Матеша.

Эксперты говорят, что среди генподрядных компаний резко выросла конкуренция, что заставляет генподрядные компании демпинговать, а некоторые готовы работать даже без прибыли, лишь бы была возможность сохранить компанию.

«С кризисом вообще изменился процесс переговоров с заказчиком, он стал более трудоемким, особенно это касается части проектных и строительных работ, которые в первую очередь связаны со стоимостью услуг и сроками реализации проектов. Появились случаи безавансового выхода на реализацию проекта или случаи отсрочки платежа, у заказчика и исполнителя появилась возможность совместного проектирования, также заказчики начали предлагать генподрядчикам оплату услуг квадратными метрами. Если раньше такие меры встречались единично и были свойственны отдельным проектам, то сегодня они носят повсеместный характер, теперь заказчик при выборе обращает внимание на возможность проведения работ по таким схемам», — рассказывает господин Матеша.

По оценкам Александра Матеша, на текущий момент лишь 10% рынка генподрядных услуг занимают генподрядные департаменты крупных девелоперских холдингов, остальные 90% — это игроки, специализирующиеся на внешнем генподряде. К концу года соотношение изменится за счет ухода части внешних генподрядных компаний. Более того, часть девелоперских компаний в поисках оптимизации затрат сегодня стремится к созданию внутренней службы генподряда. ■