

КАК ПРОЙТИ НА РЫНОК

НОВЫХ КОМПАНИЙ, ВЫХОДЯЩИХ НА СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА, СРАВНИТЕЛЬНО НЕМНОГО. БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ РЫНКА ЗАНИМАЮТ ЗАСТРОЙЩИКИ С ИСТОРИЕЙ СУЩЕСТВОВАНИЯ МИНИМУМ ДЕСЯТЬ ЛЕТ. ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА — ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ВХОДНОГО БИЛЕТА, СЛОЖНОСТИ ПОКУПКИ УЧАСТКОВ И ПОЛУЧЕНИЯ ВСЕХ НЕОБХОДИМЫХ СОГЛАСОВАНИЙ. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Большинство новичков на рынке делятся на две группы — это либо бывшие подрядные компании, которые раньше работали на «больших» строителей или выполняли госзаказ, либо девелоперы, созданные топ-менеджерами «крупняка», захотевшими работать самостоятельно. Разница принципиальна — первые имеют некую строительную базу, технику, людей и занимаются полным циклом, вторые занимаются чистым девелопментом — поиском и покупкой участков, после чего делают проект, занимаются продажей, а на выполнение самих строительных работ нанимают генподрядчиков. Есть и третий путь, когда команда создается на большие деньги и с большим административным ресурсом для реализации крупного проекта. Примером может служить компания «Главстрой-СПб», которая достаточно быстро заняла место одного из лидеров рынка.

Как говорят эксперты, особого предпочтения в сегментах рынка у новичков нет. «В городе явно наблюдается нехватка качественного жилья именно комфорт-класса, поэтому выйти в данный сегмент с хорошими проектами вполне реально. Чтобы объект соответствовал своему уровню и был востребован у клиентов, девелоперу стоит проработать транспортную доступность к дому, наличие парковки и прилегающей к дому инфраструктуры», — считает Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс».

«Санкт-Петербург всегда отличался и отличается высокой конкуренцией в строительном бизнесе. Поэтому новым компаниям, которые выходят на строительный рынок Петербурга, нужно в первую очередь быть готовым к серьезной борьбе за клиента, а уж сколько это будет для них стоить — это вопрос умений и профессионализма. Если говорить о покупке земли, то интересный участок для реализации девелоперского проекта приобрести возможно, хотя это и непросто. Особенно важно приобрести его на разумных экономических условиях», — считает Антон Евдокимов, генеральный директор ЗАО «Управляющая компания „Эталон“» (входит в Etalon Group).

Сегодня рынок недвижимости Петербурга бьет все рекорды по количеству новых объектов. По словам аналитиков, только с начала этого года на рынок жилой недвижимости, например, выведено уже около сорока новых комплексов. «Выходить можно на любой сегмент рынка, главное делать это с качественным продуктом. Многие новички делают акцент на объекты экономкласса в силу его наибольшей востребованности на

рынке недвижимости, поэтому количество типовых проектов, не отличающихся от массовой застройки, неумолимо растет. С приростом предложения потребитель становится более требовательным, и чтобы завоевать новых клиентов, упор нужно делать на качество объекта. Необходимо разрабатывать новые конструктивные и инженерные решения, использовать энергоэффективные и «зеленые» технологии, что в значительной мере повлияет как на комфорт проживания, так и на эксплуатацию жилья в будущем», — поясняет Ольга Пономарева, вице-президент группы компаний Leorsa.

Как говорят эксперты, стоимость «входного билета» складывается из множества показателей: выбор сегмента рынка, географическое положение будущего объекта, масштабы планируемого строительства. И каждый случай здесь индивидуален.

Самой сложной частью выхода на рынок, как признают эксперты, является поиск земельного участка. «Предложение на рынке земельных участков в Петербурге крайне ограничено. Существует острый дефицит участков, в частности, под жилую застройку. При этом спрос со стороны строительных компаний высокий. Наибольшим спросом пользуются участки, расположенные в популярных районах города, с инженерной подготовкой, имеющие согласованный градостроительный план и утвержденный проект планировки. Таких предложений почти не осталось», — говорит Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена».

«Дефицит городской земли вынуждает многих застройщиков осваивать земли в ближайших пригородах и Ленинградской области. В Петербурге резервом земельных участков является редевелопмент промышленных территорий. Однако их высвобождение достаточно сложный, дорогостоящий и трудоемкий процесс, при этом у города нет комплексной стратегии решения этого вопроса, поэтому в ближайшем будущем ситуация вряд ли существенно изменится», — прогнозирует Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера». При этом застройщики, которые давно присутствуют на рынке, имеют преимущества — им проще, их знают на рынке, они знают ленд-девелоперов, кроме того, у них есть база участков, выставленных на продажу.

Еще одна проблема — формирование команды, которая будет вести проект. «Профессиональная команда формируется достаточно долгое время. Кто-то отсеивается, кто-то приходит. Полагаю, полностью слаженным коллектив становится не менее чем через три-пять лет», — уверен

Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК ЦДС.

«Одним из ключевых аспектов при выходе на рынок будет являться не столько размер инвестиций, сколько формирование профессиональной команды, которая сможет воплотить в жизнь проект на любой его стадии, начиная от грамотной покупки земельного участка и заканчивая реализацией проекта. Несмотря на то, что наша компания на рынке уже семь лет, мы постоянно находимся в поиске ценных кадров, и этот процесс постоянен, так как количество проектов растет, решаемые задачи становятся все более сложными, объемными и одновременно более интересными и глобальными», — рассказывает Ольга Пономарева.

Старожилы рынка, несмотря на то, что уже замечают конкуренцию со стороны новичков, не особенно их опасаются. «Мы, конечно же, ощущаем конкуренцию со стороны новых игроков, реализующих свои проекты в Петербурге. Но стоит отметить, что это в первую очередь конкуренция ценовых предложений. А ведь давно известно, что бес-

платный сыр бывает только в мышеловке. Безусловно, последнее слово всегда остается за покупателем, который регулярно делает выбор в пользу нашей надежности, проверенной временем, и качества, подтвержденного огромным количеством успешных проектов», — уверен Антон Евдокимов.

«Новичкам сейчас сложно встроиться в рынок, потому что есть определенный сформировавшийся костяк лидеров, зарекомендовавших себя как надежных застройщиков, которым доверяют. Еще одна сложность в том, что свободных участков в черте города практически не осталось, а для того чтобы начать комплексное освоение территорий, необходимы серьезные финансовые вложения. Один из выходов в данной ситуации — редевелопмент бывших промышленных зон. Но такой путь, хоть и менее затратен, для маленьких территорий, конечно, все равно требует приличных инвестиций, к тому же он более рискован в силу необходимости множества согласований», — полагает Павел Андреев, руководитель компании Л11. ■

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ
24 ЧАСА*

- аванс от 10%
- срок до 48 месяцев
- имущество до 15 млн.руб.
- бизнесу более 1 года

8 800 333 56 65
Звонок по России бесплатный. Круглосуточно.

baltleasing.ru

Балтинвест
лизинговая компания
основана в 1996 году

* оформление договора за 24 часа