

СОЛНЕЧНАЯ СТОРОНА КРИЗИСА В текущих условиях девелоперы выходить в новые сегменты или масштабно менять класс возводимого жилья не планируют, фиксируя при этом ряд возможностей для развития бизнеса на перспективу. Например, сейчас застройщикам предоставляется шанс увеличить земельный портфель по более демократичным ценам, говорит Владимир Трекин.

Глубина падения рынка обратно пропорциональна появляющимся возможностям для дальнейшего роста, считает Николай Пашков из Knight Frank. «Нужно уже сейчас заниматься поиском и выбором участков под застройку, чтобы в перспективе двух-пяти лет иметь некий стратегический запас. Поскольку прошлый год с точки зрения продаж был очень успешным, у многих компаний есть большой объем денежных средств, которые они могут инвестировать в покупку земли», — соглашается он с топ-менеджером KBC.

«Новые возможности состоят и в поиске внутренних резервов. Застройщики стараются оптимизировать свои издержки, вводить импортозамещение, концентрироваться на наиболее перспективных направлениях», — добавляет господин Трекин.

«Главстрой-СПб» при сложившихся условиях видит свое преимущество в возможности предложить «максимум опций за те же деньги». «Компания работает над улучшением характеристик проекта (насыщением полезной инфраструктурой, развитием общественных зон, придомовых территорий) и потребительских свойств квартир в части планировочных решений при сохранении средней стоимости покупки на прежнем уровне», — поясняет представитель девелопера.

«Унисто Петросталь» исходит из того, что условия 2015 года со всеми валютными потрясениями, высокой ставкой ЦБ и геополитическими аспектами являются дополнительными факторами в долгосрочной стратегии девелопера: вопросы развития рассматриваются в перспективе не года-трех, а в семилетнем периоде. Стратегия компании предусматривает, в частности, продолжение вертикальной интеграции и оптимизацию инвестиционно-строительного процесса, в том числе и за счет развития производства строительных материалов.

РЫНОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В 2015 году наименьшим корректировкам закономерно подвергнется объем ввода в эксплуатацию, так как сдача в течение ближайших 12 месяцев означает достаточно высокую стадию готовности и высокий процент реализованных квартир, считает госпожа Трошева. «В целом уровень объемов ввода в эксплуатацию в 2015 году мы ожидаем на уровне 2013–2014 годов. Тем не менее вполне вероятны корректировки планов ввода у некоторых застройщиков и перенос сроков окончания строительства с 2015 на 2016 год», — полагает она.

По итогам года в Петербурге будет сдано достаточно много объектов, поскольку они накануне кризиса находились в высокой степени готовности, солидарен с представителем «Петербургской недвижимости» Владимир Трекин. Можно ожидать некоторого снижения спроса на квартиры, добавляет он, при этом востребованность объектов с планируемой сдачей через два-три года будет зависеть от репутации застройщика и соблюдения графика строительства.

Текущий год для рынка недвижимости будет во многом определяющим, считает

Арсений Васильев. Господин Васильев согласен, что объемы ввода жилья в 2015 году, скорее всего, сильно не просядут. «Но сокращения предложения мы ожидаем примерно на уровне 15–20%. Прежде всего нелегко придется небольшим компаниям, которые строят один-два объекта, и которые еще не научились работать в условиях снижения покупательской активности и неблагоприятных внешних факторов», — уверен он. Те компании, у которых могут быть сложности, добавляет эксперт, уже начали их испытывать.

Все объекты, которые запланированы к вводу в 2015 году, за редким исключением будут введены, поддерживает коллег Виталий Виноградов. «Вместе с тем в 2016–2017 годах можно ожидать существенного падения объемов ввода. Думаю, речь может идти о 20%, а то и о 30–40%, и начнет выправляться ситуация только в 2018 году», — прогнозирует он. Уйти же с рынка могут новые компании, которые приступили к первым проектам: тем, у кого нет ни опыта, ни ресурсов, придется сложно, а крупные игроки сохраняют свои позиции.

«Главстрой-СПб» прогнозирует два возможных сценария развития рынка недвижимости в 2015 году. В рамках первого варианта спрос сократится в пределах 30%, при этом ощутимее всего у небольших компаний, а застройщикам придется более ожесточенно конкурировать в борьбе за покупателя. Сценарий предполагает продажу 3–3,5 млн кв. м жилья, и ввод 2,5–3 млн кв. м. Второй, более пессимистичный вариант, предполагает, что на фоне снижения доступности ипотеки спрос на покупку жилья может сократиться почти в два раза. Вывод новых проектов при таком развитии событий существенно уменьшится или будет отложен, а стои-

мость строительства жилых комплексов в активной фазе реализации увеличится на 10%. «Ряд объектов, которые находятся на начальной стадии реализации и возводятся в отдаленных локациях, могут быть заморожены, высока вероятность, что мелкие застройщики покинут рынок», — говорит Любовь Вовченко. Если рынок пойдет по этому пути, то девелоперами будет продано примерно 2 млн кв. м жилья и выведено 1,5–2 млн кв. м, заключает она.

По словам эксперта из Knight Frank, опыт предыдущих экономических кризисов показывает, что происходит перераспределение спроса: прежде всего это коснется сегмента бизнес-класса, спрос на который переместится в сегмент масс-маркета. «Элита остается достаточно стабильной, интерес к премиальным объектам может сократиться лишь незначительно», — говорит господин Пашков. В наиболее рискованном положении, по его мнению, находятся компании, у которых наибольшее количество объектов в начальной стадии строительства, или компании, которые завершают проекты, и львиная доля в них уже продана, а новые проекты еще не начаты. В зоне риска также находятся сильно закредитованные компании.

Директор по строительству Mirland Development Лев Марголин придерживается мнения, что 2015 и 2016 годы станут переломными для строительного рынка, сойдут с дистанции слабые и некоторые средние игроки, снизится спрос на квартиры и, как следствие, продажи. «Точных цифр ввода жилья никто сегодня не даст, но полагаю, что можно ожидать 2,5–3 млн кв. м. В средней и долгосрочной перспективе рынок жилья, в особенности сегмент массового спроса, выйдет на показатели 2013–2014 годов», — прогнозирует он. ■



Интернет



Телефония



IPTV

**ВЕСТКОЛЛ
ДЛЯ ОФИСА!**

↓ **647-00-11**

**ВЕСТКОЛЛ
ДЛЯ ДОМА!**

337-50-50 ↑

ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ!
WESTCALL.SPB.RU



Дата-центр



Видео-наблюдение



Виртуальные услуги

WestCall
TELECOMMUNICATIONS

18 ЛЕТ
**На Вашей
стороне!**