Чувствуйте себя как дома. Девелоперы готовы тратить десятки миллионов рублей для создания демонстрационных образцов квартир — шоу-румов | **31**

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ARE ACADEMY OF REAL ESTATE

Реклама

Недвижимость

Понедельник 26 сентября 2016 №177/П (5927 с момента возобновления издания)

spb.kommersant.ru

Цветные тематические страницы №29–32 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получат цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

30 | Заморозка проектного финансирования привела к росту доли объектов, строящихся без кредитных средств

30 | Жилье с видом на воду может стоить на десятки процентов дороже, чем аналогичное без видовых характеристик

За последние несколько лет на рынке Санкт-Петербурга появился целый ряд новых компаний, реализующих проекты в сфере жилой недвижимости. Причем среди них не только местные застройщики, но и девелоперы из других регионов, в частности из Москвы. Несколько крупных столичных компаний уже анонсировали строительство новых объектов в Петербурге и его пригородах.

Новые лица девелопмента

— конкуренция —

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Для многих игроков нынешний кризис стал новой возможностью в развитии

Планы девелоперов весьма амбициозны. К примеру, ранее руководство группы компаний ПИК заявило о намерении приобрести земельные участки общей площадью 790 тыс. кв. м. При этом уже в 2018 году площадь может быть увеличена до 1 млн кв. м, а в 2020 году — до 1,2 млн кв. м.

Компания Glorax Development намерена вывести на рынок Петербурга до 2019 года около 720 тыс. кв. м жилой недвижимости.

ГК «Мортон» также активно рассматривает площадки для новых проектов в городе и рассчитывает в течение пяти лет войти в число лидеров местного рынка недвижимости. Достичь этой цели компании поможет тщательный выбор площадок для строительства, внимательная разработка проектов планировки, гибкая структура компании.

ФСК «Лидер», которая также только начинает осваивать Северо-Западное направление, планирует активно развиваться в этом регионе. В настоящее время она уже реализует здесь два комплекса, а до конца года планирует запустить на рынок еще один крупный проект.

«В Санкт-Петербурге сегодня работает самый обширный список девелоперов. И он очень разнообразен по представленным компаниям. В городе есть и финские, и турецкие, и локальные игроки, и федеральные. Подобное разнообразие по количеству девелоперов вряд ли можно встретить где-то еще на территории России», — отмечает председатель совета директоров АРИН Андрей Тетыш.

Интерес девелоперов к Северо-Западу обусловлен активным развитием Санкт-Петербурга и Ленинградской области, утверждают эксперты. Регион — второй после Москвы по объемам ввода жилья. Для столичных застройщиков это возможность расширить портфель проектов. «Выход новых компаний на рынок Петербурга — это в первую очередь поиск новых ниш и рынков», — говорит управляющий партнер Academy of Real Estate (ARE) Павел Гончаров.

Управляющий партнер Glorax Development Дмитрий Коновалов, говоря о перспективах строительной отрасли и города в целом, отметил, что в Санкт-Петербурге сегодня создан благоприятный инвестиционный климат. «Во многом это обусловлено поддержкой городской власти, понимающей необходимость повышать привлекательность Северной столицы для инвесторов», — говорит эксперт.

По оценке Андрея Тетыша, у новых игроков формирование земельного банка и согласование всех документов занимает полтора-два года. «Плюс этап строительства. В итоге для вывода проекта на рынок требуется четыре-пять лет. Этот срок несет в себе определенные риски, так как предсказать перспективы продаж и стоимость на такое длительное время сегодня невозможно», — рассуждает он.

Кризисная ситуация в данном случае девелоперам только на руку. «Крупные игроки стремятся воспользоваться кризисной ситуацией и приобрести стрессовые активы или лоты по более низким ценам», — говорит Павел Гончаров. Его слова подтверждают и в ФСК «Лидер», которая в 2015 году вышла на рынок Северо-Запада. «Нынешний кризис для нас стал новой возможностью в развитии. Мы расширили географию своего присутствия, приступив к строительству своих первых проектов на Северо-Западе России. Как показывает наш опыт, качественное жилье комфорт-класса, расположенное в хорошей локации, пользуется активным спросом, несмотря на сложную экономическую ситуацию», — отмечает директор по инвестициям ФСК «Лидер» Антон Ладатко.

По словам Павла Гончарова, в стратегиях и тактиках игроков, недавно вышедших на рынок, наблюдаются различия. «Естественно, различия в подходах есть, но они есть и между локальными игроками. Работа с клиентами между крупными застройщиками, построившими не один десяток комплексов, и теми, кто реализует первые объекты, отличается. Прежде всего — в степени технологий продаж, унифицированности стандартов», — рассказывает он.

При этом экономика проектов в Москве и Санкт-Петербурге отличается друг от друга. В частности, как утверждает Андрей Тетыш, продажная цена и себестоимость строительных работ в двух городах различаются в разы. «В Петербурге маржа очень узкая, едва покрывает затраты девелопера по таким статьям, как стоимость земли, инженерной и транспортной инфраструктуры, работы по проектированию, согласование, бюджет на маркетинг и продажи. Если все это учесть, то на маржу девелопера остается не более 15%. В Москве все целесообразнее, все дороже, но и маржа тоже выше — что более привлекательно», — отмечает он. При этом, по его словам, себестоимость строительных работ и материалов различается несущественно.

В целом эксперты уверены, что появление новых игроков положительно влияет на петербургский рынок жилья. Конкуренция во всех сегментах достаточно высока, что заставляет застройщиков повышать качество продукта и предлагать наиболее привлекательные для покупателей условия.

Агата Маринина

Время активных застройщиков

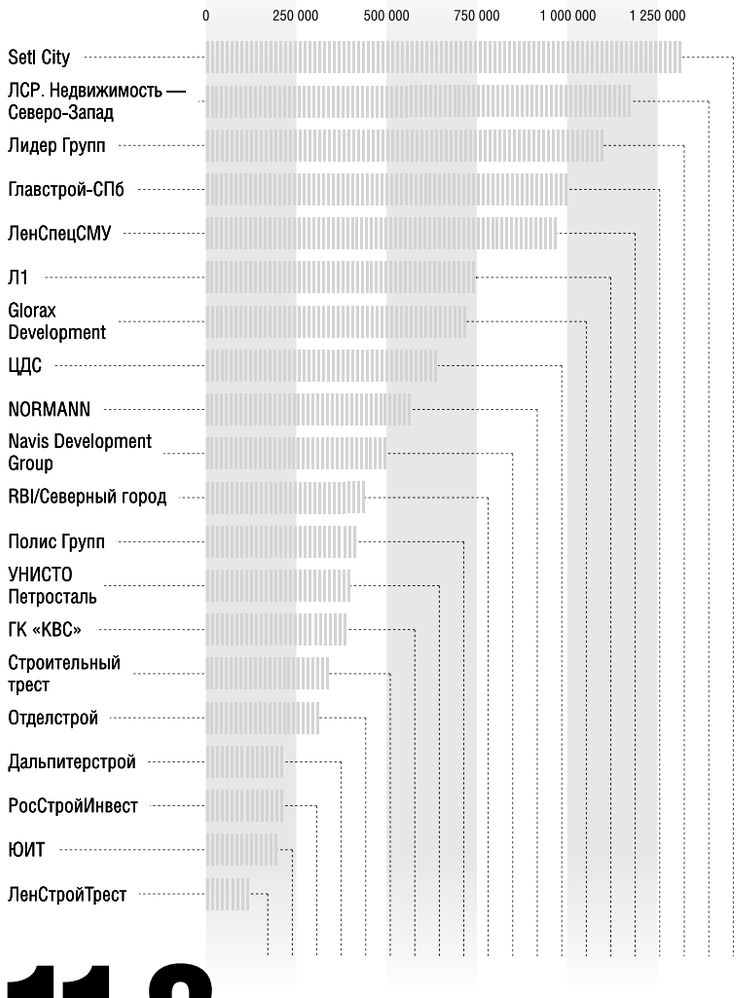
— исследование —

Несмотря на сложные экономические условия, застройщики в Санкт-Петербурге наращивают портфели проектов. Academy of Real Estate и ИД «Коммерсантъ» проанализировали деятельность девелоперов за последние полтора года и составили рейтинг наиболее активных компаний, работающих в регионе.

Academy of Real Estate (ARE) — центр обучения для специалистов, работающих в области девелопмента и управления недвижимостью. Центр проводит обучение в России по международным программам институтов IREM, CCIM, ULI, ведущих зарубежных вузов, реализует программы мировых общественных организаций, таких как RICS и FIABCI.

В составленный рейтинг вошли крупнейшие застройщики Санкт-Петербурга. При его составлении учитывался не только объем уже введенного жилья, но и информация о будущих проектах, данные об исполнении сроков строительства, объемы реализации недвижимости, доступность документации по объектам. Таким образом высокие позиции в рейтинге заняли компании, которые за последние полтора года ввели больший объем жилья, поддерживали высокий уровень продаж, соблюдали сроки строительства, успешно осуществляли продажи, а также имеют крупный портфель проектов, запланированных к вводу до 2019 года. Кроме того, учитывалось то, насколько застройщики ответственно относятся к информированию покупателей о проекте, публикуя проектные декларации, регулярные фотоотчеты о строительстве и устанавливая веб-камеры на объектах. В общей сложности компании оценивались по 14 критериям, объединенным в шесть блоков. По каждому из анализируемых факторов определялись максимальные и минимальные показатели среди всех участников. Индекс для конкретной компании демонстрирует, насколько близко находится по данному критерию компания к лидеру. При экспертной оценке использовались данные из открытых источников, официальные комментарии самих девелоперов, информация, содержащаяся в документации по проектам.

ОБЪЕМ ВВОДА, ЗАЯВЛЕННЫЙ КОМПАНИЯМИ-УЧАСТНИКАМИ ДО 2019 ГОДА, КВ. М (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ)*



11,8 МЛН КВ. М
Общий объем ввода

*ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ, ОФИЦИАЛЬНЫХ КОММЕНТАРИЕВ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПРОЕКТАМ

ТОП-20 ЗАСТРОЙЩИКОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

		Индекс продаж*	Индекс ввода	Индекс строительства	Индекс документации	Индекс задержки	Индекс информационной открытости	Итоговый индекс
	Вес фактора	15%	25%	20%	10%	20%	10%	
1.	ЛСР.Недвижимость – Северо-Запад	1	1	1	0,88	0,88	0,86	0,95
2.	ЛенСпецСМУ	1	0,82	1	0,9	0,96	0,57	0,89
3.	Главстрой-СПб	1	0,7	0,91	0,9	1	0,84	0,88
4.	Setl City	0,7	0,7	0,91	0,9	0,96	0,53	0,8
5.	Полис Групп	н/д	0,7	0,75	0,9	0,88	0,85	0,68
6.	Строительный трест	0,36	0,62	0,47	0,9	1	0,41	0,63
7.	Лидер Групп	н/д	0,7	0,91	0,83	0,54	0,79	0,63
8.	RBI/ Северный город	0,28	0,22	0,76	0,9	0,92	0,85	0,61
9.	ЦДС	н/д	0,7	0,79	0,82	0,46	0,85	0,59
10.	Glorax Development	0,1	0	0,94	0,93	1	0,83	0,58
11.	УНИСТО Петросталь	0,22	0,35	0,73	0,9	0,83	0,47	0,57
12.	NORMANN	0,38	0,16	0,69	0,9	0,71	0,93	0,56
13.	ГК КВС	0,27	0,36	0,4	0,9	0,96	0,5	0,54
14.	Л1	н/д	0,73	0,91	0,9	0,21	0,45	0,54
15.	Navis Development Group	н/д	0,33	0,64	0,9	0,75	0,75	0,52
16.	ИСК Отделстрой	н/д	0,43	0,34	0,9	1	0,5	0,51
17.	ЮИТ	н/д	0,26	0,36	0,9	0,96	0,94	0,51
18.	Дальпитерстрой	н/д	0,63	0,39	0,9	0,42	0,8	0,49
19.	ЛенСтройТрест	н/д	0,32	0,22	0,9	0,67	0,98	0,44
20.	РосСтройИнвест	н/д	0	0,39	0,9	1	0,7	0,44

н/д — нет данных

*ИНДЕКС ПОКАЗЫВАЕТ ПОЗИЦИЮ КОМПАНИИ МЕЖДУ ПЕРВОЙ ПО ДАННОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ И ПОСЛЕДНЕЙ КОМПАНИЕЙ ИЗ СПИСКА И ОТРАЖАЕТ, НАСКОЛЬКО БЛИЗКО ПО ОБЪЕМУ ПРОДАЖ КОМПАНИЯ НАХОДИТСЯ К ЛИДЕРУ СРЕДИ РАССМОТРЕННЫХ

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ, ОФИЦИАЛЬНЫХ КОММЕНТАРИЕВ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПРОЕКТАМ

9,5
Средняя частота фоторепортажей в году

96%
Доля проектов с размещенной на сайте проектной декларацией

65%
На сайте указана ориентировочная цена квартиры

61%
Доля проектов, за строительством которых можно наблюдать онлайн с помощью веб-камеры