

# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДОЛЯ

## РЫНОК ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ПЕТЕРБУРГСКОГО, ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ ЧИСЛОМ КОМПАНИЙ, В ПОРТФЕЛЕ КОТОРЫХ НЕ БОЛЕЕ ОДНОГО-ДУХ ПРОЕКТОВ. НЕ РЕДКО СТРОИТЕЛЬСТВОМ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ ЗАНИМАЮТСЯ ФИРМЫ, НЕ ИМЕЮЩИЕ БОЛЬШОГО ОПЫТА В ДЕВЕЛОПЕРСКОМ БИЗНЕСЕ. ПОЭТОМУ РИСКИ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ РЫНКА ВЫШЕ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

На рынке загородного строительства сегодня немного застройщиков, которых можно отнести к сформировавшимся девелоперским фирмам. Большинство девелоперов — это небольшие компании, которые имеют один-два текущих загородных проекта и не строят многоэтажное жилье в городе. Таких компаний — до 80%, оценивает Михаил Гушин, директор по маркетингу холдинга RBI (входят компании RBI и «Северный город»). «С этой точки зрения загородный рынок отличается от городского, риски здесь выше обычного. Для компаний, не имеющих достаточного опыта и ресурса, любые непредвиденные проблемы могут стать фатальными, а таких проблем на рынке загородного строительства может быть множество, начиная от инженерной подготовки участка. Еще один возможный минус таких небольших компаний — недостаток проектного финансирования, когда строительство ведется только на средства дольщиков», — рассуждает господин Гушин.

Евгений Айтжанов, генеральный директор компании «АТС Малиновка — управление дачными поселками», с такой точкой зрения не согласен: «Абсолютно неважно, сколько поселков в штуках у девелопера. Главное, чтобы покупателю место понравилось и документы были в порядке. Проверка документов сейчас примитивно проста». Господин Айтжанов считает, что случайных девелоперов на рынке сегодня нет, как правило, это могут быть единичные проекты компаний, связанных с крупными городскими застройщиками или ресурсоснабжаемым бизнесом. «Постепенно рынок все более становится прозрачным, покупатели самостоятельно проверяют чистоту земельного участка с помощью открытых данных Росреестра, изучают отзывы в интернете, понимают, стоит ли верить обещаниям по газификации поселка и по ее стоимости, если ближайшая газовая магистраль находится в сотне километров», — говорит господин Айтжанов. Он уверен, что проблемы обманутых дольщиков на загородном рынке в таком масштабе, как в многоэтажном долевом строительстве, не существует. «Рынок загородного жилья формируется за счет индивидуального спроса со стороны опытных покупателей. Замечу, что сегодня покупатель стал требователен не только к стоимости участка, но и к репутации продавца, но при всем при этом предпочитает покупать у частного лица, с которым проще договориться по зафиксированной в официальных документах цене сделки», — полагает эксперт.

**ПОЛТЫСЯЧИ ЗАСТРОЙЩИКОВ** Екатерина Москвина, аналитик компании «Меридиан Девелопмент», подсчитала, что в настоящее время в Ленинградской области ведет строительство 487 компаний. Из них подавляющее большинство — 67% — строят по одному проекту, в том числе — 12 частных лиц. 162 девелопера имеют



ПРОБЛЕМА ДОЛГОСТРОЯ АКТУАЛЬНА И НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ

более двух проектов в Ленобласти, к ним относятся проекты и коттеджного, и многоэтажного строительства. «Проблема долгостроя, конечно, есть. Но в случае коттеджного строительства она стоит не так остро, так как проекты реализуются по несколько другой схеме», — говорит госпожа Москвина.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, с коллегой не согласна и считает, что проблема долгостроя актуальна на загородном рынке: практически в 20% проектов реализация приостановлена, в основном (60%) — это поселки с участками без подряда. «Причина в том, что в проектах, финансируемых только за счет поступлений от продаж, строительство ведется медленно и проект превращается в долгострой. Зачастую застройщики продают землю без коммуникаций, не имея денег на их строительство, обещая подведение инженерии по мере реализации поселка, однако этого можно и не дожидаться», — поясняет она.

Госпожа Московченко считает, что к профессиональным девелоперам, работающим в сегменте централизованной застройки можно отнести: в классе А — Honka, Freedom, Osko-House, в классе В — «Русь: Новые территории», «Строительный трест», БСПБ, «Второе партнерство», «Электронмаш», в классе С — «Бизнесстройгрупп», «Кивеннапа», «Керамакс Девелопмент», «Офицерское село ПСК», «ХуаБао». В сегменте участков без подряда — это «Факт», Shtab, «1-я Академия недвижимости». «Также есть компании, которые из централизованной застройки перешли в другой сегмент (участки, квартиры): Parabola Group, «Олимп Групп», «Ландскрона-Девелопмент», «Весна Девелопмент», «СНВ Групп», «Пулэкспресс», «Старт Девелопмент», «Петростиль», — рассказала госпожа Московченко.

**РАСХОЖДЕНИЕ В ОЦЕНКАХ** Председатель совета ассоциации СРО «Центр раз-

вития строительства» (О НП «Главсоюз») Алексей Пышкин более категоричен: «В Санкт-Петербурге к чисто „загородным девелоперам“ можно отнести от силы две-три компании, такие как „Петростиль“ или „Пулэкспресс“, например. В основном эту нишу представляют крупные петербургские застройщики, занимающиеся преимущественно многоэтажным строительством», — Setl City, «Северный город», KBC. Не секрет, что многие петербургские компании получили „прописку“ в Ленобласти в связи с лучшими условиями для ведения бизнеса, поэтому пул постоянных игроков рынка загородной недвижимости практически сформирован из гигантов Северной столицы, вряд ли здесь найдется место для откровенных мошенников. Кроме того, при совместной работе в Кудрово, Буграх и Мурино крупные питерские девелоперы более или менее научились коллективной ответственности, и думается, что этот опыт должен быть успешно перенесен в загородный сегмент». Впрочем, он считает, что о каких-то положительных изменениях на рынке загородной недвижимости пока говорить не приходится, учитывая нестабильность, а также убытки, которые терпят крупные застройщики в последнее время. «Конечно, на этом фоне возможно появление компаний-однодневок, рассчитывающих на быструю прибыль, но они не будут иметь сколько-нибудь значимого влияния на рынок предложений», — уверен господин Пышкин. Он полагает, что проблема долгостроя и обманутых дольщиков зачастую связана с несовершенством законодательства, частыми изменениями в нем и с появлением на рынке большого количества юридических «помощников», «готовых за определенный процент довести до суммы и тюрьмы любого застройщика, не особо вникая в суть проблемы». «Приведение законодательства в сфере строительства и полномочий участников рынка к согласию должно стать основной задачей при решении проблемы обману-

тых дольщиков как в городе, так и за его пределами. Учитывая активную позицию правительства Ленобласти в этих вопросах, думается, загородное строительство в регионе не будет испытывать подобных проблем», — резюмирует господин Пышкин.

Елизавета Яковлева, руководитель маркетинга и аналитики «Лаборатории метров», добавляет: «На рынке малоэтажного строительства — многоквартирных малоэтажных комплексов — на сегодняшний день появилось много профессиональных девелоперов. Хотя еще несколько лет назад за город шли небольшие непрофессиональные застройщики, которые очень испортили репутацию малоэтажных проектов на годы вперед невыполненными обещаниями и заброшенными стройками». Она также полагает, что причина недостроя на загородном рынке зачастую кроется в неясных правилах игры в части строительства инженерных коммуникаций. «С этой проблемой сталкиваются и крупные застройщики, выходящие в область. Из-за коммуникаций затягиваются сроки строительства, рентабельность проектов снижается. И хотя обманутых дольщиков в данном сегменте совсем немного, только диалог застройщиков с местной администрацией поможет преодолеть все трудности для строительства по-настоящему комфортного жилья в хорошей транспортной доступности от города», — уверена госпожа Яковлева.

Впрочем, на рынок продолжают выходить новые игроки. Мария Парфененко, генеральный директор инвестиционно-управляющей компании STEIT, рассказала: «Основное направление бизнеса нашей компании — торговая недвижимость. Однако в этом году мы вывели на рынок первый проект премиум-класса в новом для нас загородном сегменте — клубный поселок „Репинское“. Компания Honka выступила генеральным проектировщиком, архитектурная концепция разработана московскими и петербургскими архитекторами Максимом Басковым (дизайн-студия Hotel Richess) и Ильей Шубиным (De.Studio). Мы инвестируем собственные средства в строительство инженерных коммуникаций, общественной инфраструктуры, шоу-домов. В следующем сезоне мы планируем официальное открытие продаж. Мы широко не заявляем об этом сейчас, поскольку считаем, что для проектов в этом классе степень готовности имеет особое значение. Ведь такие дома приобретаются в основном не с инвестиционными целями, а для себя».

«Сейчас число сданных поселков и многолетний опыт уже не являются гарантом успеха будущих проектов компании. Диверсифицированный бизнес-портфель и финансовая стабильность являются гораздо более надежными критериями для выбора девелопера», — резюмирует госпожа Парфененко. ■