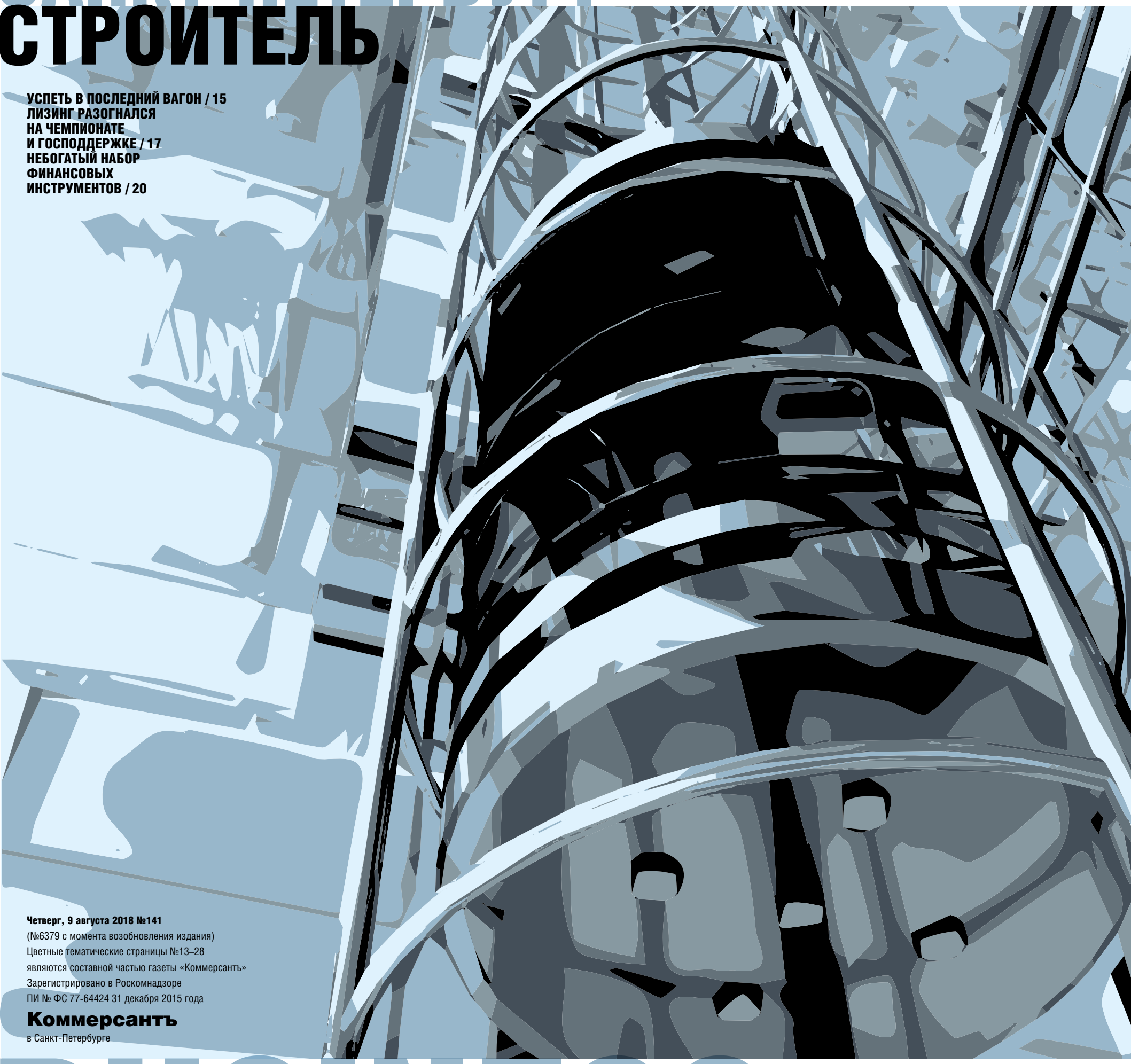
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СТРОИТЕЛЬ

УСПЕТЬ В ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН / 15
ЛИЗИНГ РАЗОГНАЛСЯ НА ЧЕМПИОНАТЕ И ГОСПОДДЕРЖКЕ / 17
НЕБОГАТЫЙ НАБОР ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ / 20



Четверг, 9 августа 2018 №141
(№6379 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

УРАЛСИБ | БАНК

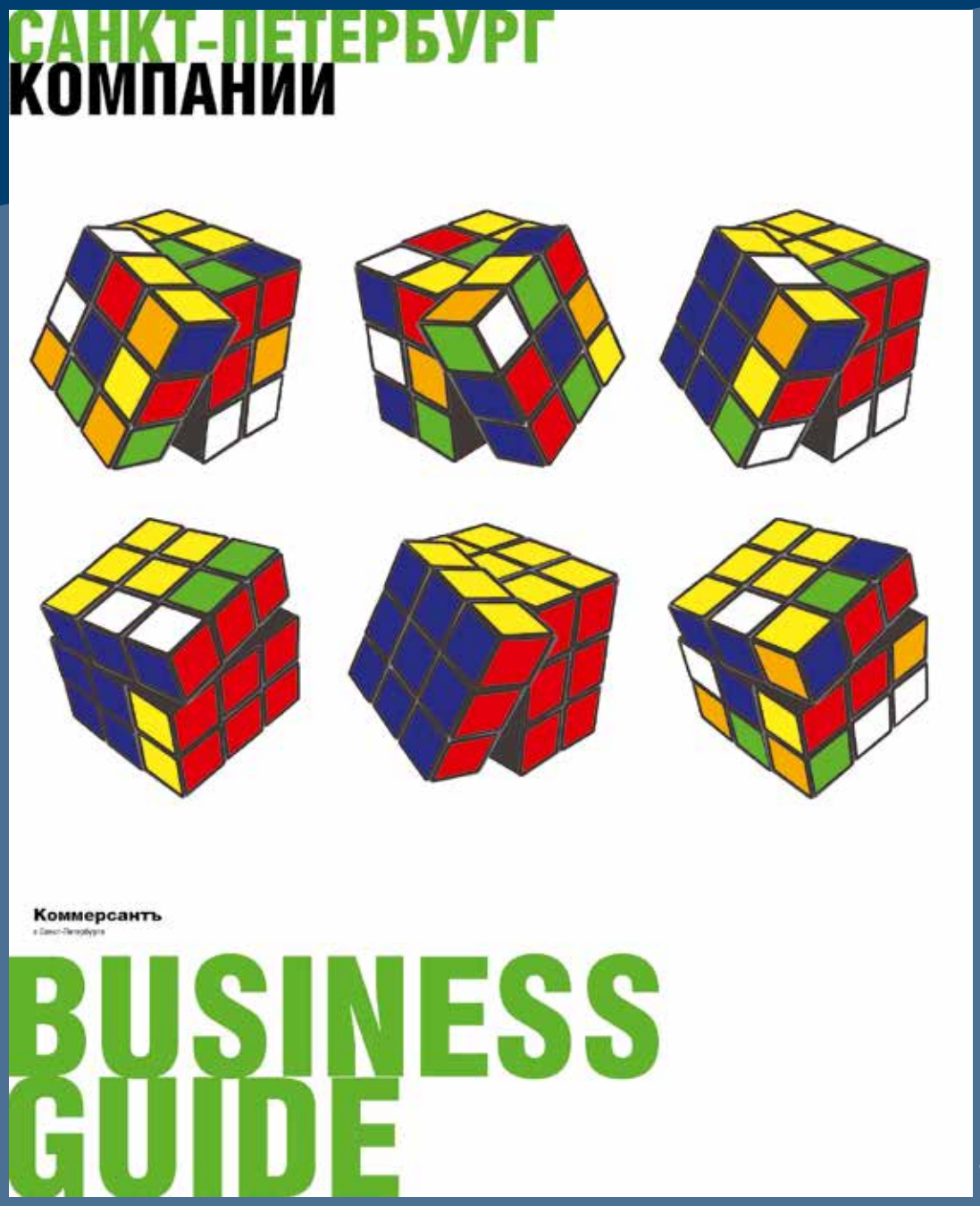
ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Реклама

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ, ЦЕНТРАЛЬНОЙ ТЕМОЙ КОТОРОГО СТАНЕТ РЕЙТИНГ ОКОЛО 100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО ПРИРОСТУ ВЫРУЧКИ ЗА ДВА ГОДА



ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

Кроме рейтинга, в выпуске будут опубликованы отраслевые обзоры и аналитические материалы, связанные с тенденциями развития экономики региона, методологией управления бизнесом, с кадровыми вопросами, с новыми направлениями экономической деятельности

27 СЕНТЯБРЯ 2018 ГОДА

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325-85-96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

реклама 16+

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬ»

УСЛОВНЫЙ РЕФЛЕКС НА НЕДВИЖИМОСТЬ

В очередной раз на рынке строительства оживление. Как и последние несколько всплесков покупательской активности, вызвано оно не резко улучшившимся благосостоянием жителей региона, а очередным кризисом. Правда, на этот раз кризис не общеэкономический, а отраслевой: полная неизвестность в части того, как будет развиваться строительный комплекс страны в ближайшие годы, поселила неуверенность как в девелоперах, так и покупателях. А у россиян уже за последние двадцать лет выработался условный рефлекс: в любой непонятной ситуации покупай недвижимость. Опасения, что отмена долевого строительства поднимет цены на 10–20%, а по некоторым прогнозам — и на все 40%, заставляют и тех, кто нуждается в улучшении жилищных условий, и тех, кто просто хочет сохранить свои сбережения, приобретать в срочном порядке строящееся жилье. В результате, по крайней мере крупные компании, констатируют и рост продаж, и — впервые за последние несколько лет — рост цен на «первичку».

Однако некоторые эксперты полагают, что всплеск этот продлится недолго. Значительное число застройщиков сегодня набрало внушительный объем проектов, который позволит вводить недвижимость по старым правилам еще два-три года, а у некоторых компаний запасов хватит так и вовсе на пять лет.

Да и насчет такого уж значительного роста цен, как полагают аналитики, быть уверенным тоже не стоит. Издержки девелоперов, безусловно, возрастут. Но покупательная способность населения от этого не изменится. И оттого, что расходы строителей вырастут, платить за недвижимость в полтора раза больше такое же количество покупателей, как сегодня, очевидно, не сможет. А значит, девелоперам придется либо в разы сокращать объемы ввода, что неминуемо приведет к потере доли на рынке, либо сокращать рентабельность своего бизнеса.

Как бы там ни было, при таких перспективах планы властей в ближайшие годы увеличить объемы ввода жилья в России до 120 млн кв. м (это в несколько раз больше, чем вводится сейчас) кажутся малореальными. Сохранить бы нынешние объемы.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

УСПЕТЬ В ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ГОВОРЯТ ОБ ОХЛАЖДЕНИИ РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА, СТАТИСТИКА СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ЗНАЧИТЕЛЬНОМ РОСТЕ ПРОДАЖ У ПЕТЕРБУРГСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, РАБОТАЮЩИХ В ЖИЛОМ СЕГМЕНТЕ, А ТАКЖЕ О ЗАМЕТНОМ РОСТЕ ЦЕН НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЭТО СВЯЗАНО С ЖЕЛАНИЕМ ПОКУПАТЕЛЕЙ УСПЕТЬ В «ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН», ПЕРЕД ОТМЕНОЙ СХЕМЫ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВ, ДЕКЛАРИРУЕМОЙ РОССИЙСКИМИ ВЛАСТЯМИ. РОМАН РУСАКОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГЛАВНУЮ ПОДДЕРЖКУ СПРОСУ ПРОДОЛЖАЕТ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ДОСТУПНАЯ ИПОТЕКА

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», результаты продаж за первое полугодие 2018 года превысили результаты аналогичного периода прошлого года на 20%, совокупный спрос составил 2,2 млн кв. м против 1,8 млн в первом полугодии 2017 года. При этом наиболее высокие результаты продемонстрировали объекты, возводимые на городских территориях: прирост спроса к первому полугодию 2017 году составил 35%.

Второй квартал прошел достаточно активно, при этом был высоким результат и первого квартала. Вывод новых объектов в продажу сопоставим с объемом реализации: за первое полугодие вывели 2,2 млн кв. м, при этом Петербург занимает 78% в объеме, остальное — пригородная зона.

«Среди причин увеличения объема спроса следует назвать активность застройщиков, расширение географии объектов, в том числе дальнейшее освоение территорий редевелопмента. Инвесторов особенно интересуют предложения на старте с оптимальным соотношением цены и качества в центре города. Рынок оживился и благодаря новостям об изменении законодательной базы (214-ФЗ), которые подогрели интерес покупателей»,— полагает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

«Активные продажи в первой половине 2018 года связаны с рядом факторов. Во-первых, многие ждали роста цен после июльских нововведений в законодательстве и стремились успеть купить. Во-вторых, сегодня привлекательно низкие ставки по ипотеке, ипотечные заемщики активны и объемы выданных кредитов сейчас рекордно высоки»,— отмечает Михаил Гущин, директор по маркетингу группы RBI.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», считает, что для первичного рынка Санкт-Петербурга начало 2018 года выдалось удачным: по разным оценкам, практически наполовину выросло количество зарегистрированных договоров. «Основным фактором большого скачка выступил разогрев рынка на общей информации об отмене „долевки“. Время покажет, насколько хватит этого всплеска спроса, будет ли он пролонгирован или к концу года вернется к прежним значениям. Но в любом случае рынок не спешит отыгрывать этот всплеск, мы не видим бурного роста цен, скорее это мягкое, плавное повышение в пределах 3–5 тыс. рублей за квадратный метр»,— говорит она. ➔ 16

15 → ПРИРОСТ ЦЕНЫ В первом полугодии на протяжении всех месяцев, по данным «Петербургской недвижимости», фиксируется и положительный прирост цены как в городе, так и в пригородной зоне. Средняя цена предложения в Петербурге в классе масс-маркет с начала года увеличилась на 2,9%, составив 99,6 тыс. рублей за квадратный метр. Наибольший прирост средней цены отмечается в следующих районах города: Выборгский (+8%; 100,6 тыс. рублей за квадратный метр), Красногвардейский (+7%; 90,9 тыс.), Колпинский (+8,1%; 76,6 тыс.), Невский (+5,7%; 95,8 тыс.) и Фрунзенский (+7,1%; 117,6 тыс.).

В пригородной зоне средняя цена в классе масс-маркет составляет 65,3 тыс. рублей за квадратный метр. С начала года изменение по классу составило +5,3%. Наибольший прирост средней цены отмечается во Всеволожском районе Ленобласти (+5,8%; 66,1 тыс. рублей за квадратный метр).

Михаил Гущин рассуждает: «С января цены во всех сегментах выросли примерно на 2–3%. Так, в бизнес-классе средняя цена квадратного метра сегодня составляет 165 тыс. рублей, в комфорт-классе — 115 тыс. Дальнейшее будет зависеть от того, какую стратегию выберут участники рынка. Если постараются сразу запустить проекты по всем выданным разрешениям на строительство, то может появиться избыток предложения, который приостановит рост цен».

«Цены достаточно долго сохранялись на одном и том же уровне, при этом затраты застройщиков, которые удерживали достигнутый уровень качества, росли. Поэтому рост цен во многом прогнозировался. Также в изменение средних цен вносит свой вклад и увеличение строительной готовности ряда объектов: к примеру, в пригородной зоне за последний год доля жилья на более высоких стадиях готовностях увеличилась. Мы прогнозируем, что во втором полугодии цены продолжат демонстрировать небольшой, но планомерный рост»,— уверена госпожа Трошева.

А вот по мнению аналитиков ООО «Главстрой-СПб», предпосылок для активного роста цен не наблюдается: платежеспособный спрос не растет, ипотечная активность остается на высоком уровне, на рынке представлен значительный объем предложения. На увеличение стоимости квадратного метра в пределах 5–10% до конца текущего года окажет влияние растущая себестоимость строительства (за прошлый год рост составил около 6–7%), считают в компании «Главстрой-СПб».

СПРОС НА МАЛЫЕ ГАБАРИТЫ Структура продаж первичного жилья Петербурга в сегменте масс-маркет подтверждает сохраняющийся спрос на малогабаритное жилье и растущий интерес к более комфортным форматам — двухкомнатным и трехкомнатным квартирам компактных площадей, говорят в компании «Главстрой-СПб». Основную долю в объеме сделок занимают однокомнатные квартиры (37%), за ними следуют двухкомнатные квартиры (30%), затем квартиры-студии (16%) и «трешки» (15%). Стоит отметить, что в первом квартале 2018 года в структуре продаж девелоперов доля «двушек» занимала 22%, доля трехкомнатных квартир — 7%.

В петербургских новостройках сегмента масс-маркет увеличивается доля квартир с европейскими планировками. По данным аналитиков «Главстроя-СПб», сегодня до 20% в квартирографии новых проектов отводится под жилье евроформата, состоящее из объединенного пространства кухни-гостиной и отдельных изолированных комнат. В ближайшее время данная тенденция сохранится.

В период с января по июнь текущего года увеличилась доля сделок по квартирам с отделкой «под ключ» (+8% к началу года), она составляет сегодня 55–60%. Из этого объема не более 2% приходится на квартиры с частичной или полной меблировкой. Главную поддержку спросу продолжает обеспечивать доступная ипотека. Сегодня до 75% сделок на рынке строящегося жилья в Петербурге в сегменте масс-маркет заключается с использованием кредитных средств. Объем ипотечных сделок по итогам шести месяцев 2018 года в «Главстрое-СПб» составляет 65% от общего количества договоров. Средний срок кредитования — 15 лет, средний первоначальный взнос — 30%, средняя ставка — 9,5%.

При этом на фоне растущего объема ипотечного кредитования увеличивается и средний размер кредита, что косвенно подтверждает тенденцию смещения спроса от малогабаритных квартир в сторону более комфортных форматов жилья. Сегодня средний размер кредита составляет около 2,5 млн рублей. Однако ближе к осени темпы выдачи ипотечных кредитов могут замедлиться, поскольку ЦБ в последнее время не меняет ключевую ставку. Застройщиков ожидает снижение покупательской активности и возврат к показателям продаж прошлых лет.

УСПЕЛИ ДО ИЮЛЯ В преддверии 1 июля 2018 года, когда вступили поправки в законодательство о дольщиках, девелоперы демонстрировали высокую активность, которая выражалась в выводе большого количества новых объектов и новых очередей в крупных проектах комплексного освоения территорий. По итогам первого квартала 2018 года объем предложения в сегменте масс-маркет выше на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Лидерами по выводу новых проектов стали Приморский, Выборгский, Красносельский и Невский районы. Также стоит отметить активное развитие территорий «серого» пояса Санкт-Петербурга, расположенных преимущественно в Красногвардейском и Выборгском районах.

По мнению аналитиков компании «Главстрой-СПб», сегодня можно констатировать определенный переизбыток предложения. В условиях растущей конкуренции и при действующих ценах на жилье реализовать такой существенный объем быстрыми темпами не получится, даже с учетом растущего ипотечного спроса. Это важно учитывать девелоперам при выводе новых объектов на рынок.

За первое полугодие текущего года объем продаж у петербургских застройщиков, работающих в сегменте массового спроса, составил 49 718 квартир, что на 40% выше показателей за аналогичный период в 2017 году. Положительную динамику продаж обеспечивают низкие ипотечные ставки, большое количество различных предложений и акций от застройщиков. Фактор отмены долевого строительства больше подталкивает к принятию решения инвесторов, чем покупателей, приобретающих недвижимость для собственного проживания.

Основной спрос на рынке строящегося жилья Петербурга в сегменте масс-маркет сосредоточен в ценовой категории более 100 тыс. рублей за квадратный метр и примерно в равных долях в двух ценовых категориях: до 70 тыс. рублей за квадратный метр и 80–90 тыс. рублей за квадратный метр. Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что сегодня рынок двигается в сторону качественных проектов и, как следствие, более дорогого жилья. За первые шесть месяцев 2018 года крупные компании констатируют рост продаж на несколько десятков процентов по сравнению с первым полугодием 2017 года.

В «Главстрое-СПб» сообщили, что продажи компании выросли на 38% в первом полугодии 2018 года. В компании говорят, что по итогам первого полугодия 2018 года девелопер реализовал 78 423 кв. м жилой недвижимости. Из этого объема на долю проекта «Северная долина» в Выборгском районе приходится 78% реализованной площади, на долю проекта «Юнтолово» в Приморском районе — 22%. При этом в компании отмечают, что изменение средней цены квадратного метра в этих проектах несущественно и показывает прирост 1,3% по отношению к первому полугодию 2017 года.

Группа «Эталон» увеличила продажи на 27% в первом полугодии 2018 года. Как сообщает пресс-служба «Эталона», продажи недвижимости составили 13 882 млн рублей и 128 468 кв. м (рост на 22 и 5% ко второму кварталу 2017 года соответственно). Количество заключенных контрактов увеличилось к аналогичному периоду прошлого года на 9%, до 2532. Поступления денежных средств выросли на 58% год к году, до 14,69 млрд рублей. Средняя цена квадратного метра увеличилась на 17% по сравнению со вторым кварталом 2017 года и составила 108 тыс. рублей.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказывает: «На протяжении первого полугодия спрос оставался стабильным. За шесть месяцев нами было реализовано недвижимости на 5,56 млрд рублей, что на 26% больше чем в январе — июне 2017 года. Соответственно, на четверть выросло количество проданных площадей в новостройках — 56,6 тыс. кв. м. Увеличение покупательской активности мы связываем со снижением ипотечных ставок (понижение за год более чем на 3%), а также расширением линейки предложения и выводом новых объектов на рынок»

За первое полугодие 2018 года ПАО «Группа ЛСР» увеличило выручку до 6,9 млрд рублей, в 4,7 раза, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Чистая прибыть ПАО по РСБУ выросла в 1,7 раза, до 857,06 млн рублей. При этом дебиторская задолженность компании снизилась до 22,3 млрд рублей. Ранее в группе заявляли, что ЛСР за шесть месяцев реализовала в России 358 тыс. кв. м недвижимости, стоимость заключенных контрактов выросла на 34%, до 34 млрд рублей.

Небольшие и средние компании такого роста не ощущают. Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», рассказал, что в компании «Ойкумена» количество сделок в этом полугодии находится на уровне прошлого года. «Произошел небольшой подъем на 5–10%. В целом это был прогнозируемый процент роста, а видимого ослабления покупательского спроса, как и его неестественного повышения, не было. Значительного оттока денег со строительного рынка сегодня также не наблюдается, но небольшой спад есть. Причиной этому может быть экономическая ситуация: зарплаты не растут, несмотря на чрезмерную инфляцию. Условия не самые благоприятные, но это то, с чем приходится работать постоянно. Поэтому компании чаще всего стараются запастись проектами»,— говорит он. ■

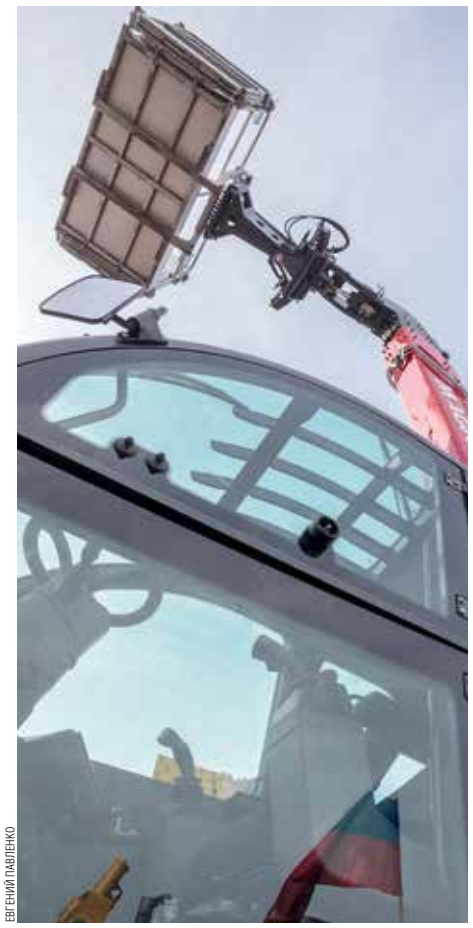
СТАТИСТИКА ЧАСТНЫЙ СЕКТОР ВЫРВАЛСЯ ВПЕРЕД

В первом полугодии 2018 года в России было введено в эксплуатацию 29,3 млн кв. м жилой недвижимости (на 3,7% больше по отношению к аналогичному периоду прошлого года). Такие данные приводит cian.ru.

Впервые в истории на достаточно длительном отрезке (за полгода) объем ввода жилья населением (в эту статью входит как дачное строительство, так и дома в частном секторе в пределах городов и в их пригородах) превысил объемы индустриального домостроения (15,3 против 13,7 млн кв. м). Впрочем, специалисты cian.ru полагают, что делать вывод о том, что частные дома станут в обозримом будущем наиболее популярным местом жительства россиян, пока преждевременно. «У подобной статистической коллизии 2018 года две причины. Во-первых, стандартный девелоперский цикл составляет три года, а на первое полугодие 2015 года пришелся пик последнего кризиса на рынке. Число новых корпусов, строительство и реализация которых начались тогда, заметно меньше, чем объемы строек, запущенных в 2013–2014 годах. Во-вторых, в течение второго квартала этого года многие застройщики занимались, прежде всего, получением разрешительной документации на новые проекты и новые корпуса, чтобы успеть запустить их до ужесточения законодательства. Для того чтобы фактически выполненные строительные работы нашли свое отражение в статистике, нужно провести целый ряд действий уже не только на стройплощадке, а в органах исполнительной власти, и этим часто занимаются ровно те же сотрудники, что и отвечающие за получение новых разрешений»,— говорят специалисты cian.ru.

В сложившейся в мае-июне ситуации многие девелоперы предпочли «вложиться в свое будущее» и несколько отложить оформление бумаг по уже построенным корпусам. Эту гипотезу подтверждает тот факт, что в мае и июне этого года помесячная динамика ввода жилья была отрицательной (–18 и –13% соответственно). Обычно в эти месяцы данный показатель почти всегда растет не только в связи с рыночной конъюнктурой, но и из-за сезонных факторов. По объему ввода в первом полугодии 2018 года лидируют Московская область (3,9 млн кв. м), Ленинградская область (1,7 млн кв. м) и Краснодарский край (1,5 млн кв. м). По сравнению с первым полугодием прошлого года тройка лидеров поменялась. Из нее выбыл Санкт-Петербург, где год назад в январе — июне ввели 1,63 млн кв. м, а в этом году лишь 0,96 млн (на 41% меньше). Доля десяти крупнейших регионов в объеме ввода стабильна. Год назад в топ-10 субъектов федерации ввели 13,6 млн кв. м (на них пришлось 48% от общестранового ввода), в этом году — 13,4 млн кв. м (46%). В десятке лидеров произошло единственное изменение: на место Новосибирской области, занимавшей десятое место в первом полугодии 2017 года, вышла Тюменская область (где ввели на 65% больше жилья, чем год назад).

По показателю ввода жилья на одного жителя среди регионов РФ лидируют Ленинградская и Московская области. В них на душу населения за последние двенадцать месяцев (с июля 2017 года по июнь 2018 года) было введено 1,6 и 1,33 кв. м. **Денис Кожин**



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ ВИДАМИ ТЕХНИКИ ИЗ ГОДА В ГОД ОСТАЮТСЯ ЭКСКАВАТОРЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЭКСКАВАТОРЫ-ПОГРУЗЧИКИ, А ТАКЖЕ ТРАКТОРЫ, КОТОРЫЕ МОЖНО АДАПТИРОВАТЬ ПОД РАЗНЫЕ ЦЕЛИ С ПОМОЩЬЮ НАВЕСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ЛИЗИНГ РАЗОГНАЛСЯ НА ЧЕМПИОНАТЕ И ГОСПОДДЕРЖКЕ

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РАЗВИВАЕТСЯ УВЕРЕННЫМИ ТЕМПАМИ, ВО МНОГОМ ЭТОМУ СПОСОБСТВУЕТ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПО СУБСИДИРОВАНИЮ СПЕЦТЕХНИКИ ОТ МИНПРОМТОРГА РОССИИ, КОТОРАЯ НАЧАЛА СВОЮ РАБОТУ РОВНО ГОД НАЗАД — СО ВТОРОГО ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА. КРОМЕ ТОГО, ХОРОШИМ СТИМУЛОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОСЛУЖИЛ УЖЕ ПРОШЕДШИЙ ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ, ДЛЯ КОТОРОГО ВОЗДВИГАЛИСЬ МАСШТАБНЫЕ ОБЪЕКТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ. РОМАН РУСАКОВ

На строительную технику распространяется господдержка от Минпромторга. Под нее попадают новые предметы лизинга 2017 и 2018 года, соответствующие перечню техники, опубликованному на сайте Минпромторга. Техника не должна ранее быть на регистрационном учете и находиться в собственности физического лица. Субсидия составляет 10% от стоимости предмета лизинга, но не более суммы, указанной в перечне от Минпромторга.

Ольга Фетищева, заместитель директора, направление «Финансовый консалтинг», группы компаний SRG, говорит, что при участии в программе господдержки экономия может составить до 10% от стоимости спецтехники. «Федеральный бюджет возмещает до 500 тыс. рублей в расчете на один предмет программы лизинга и 5 млн рублей в расчете на одного лизингополучателя. В государственной программе участвуют 40 крупных финансовых организаций, в том числе „Сбербанк Лизинг“, „ВТБ Лизинг“, „Лизинговая компания КамАЗ“»,— рассказала она.

Александр Михайлов, генеральный директор АО «ЛК „Европлан“», считает, что экономия может быть еще выше: она может достигать 4 млн рублей. По словам господина Михайлова, в «Европлане» по итогам первого полугодия 2018 года доля продаж строительной техники составила около 20% от всех продаж в Петербурге и Ленобласти. «Среди крупнейших лизингополучателей в Петербурге стоит отметить компании „АБЗ-Дорстрой“, „Петрострой, „Промстроймонтаж“»,— говорит он.

Генеральный директор «Балтийского лизинга» Дмитрий Корчагов сообщил: «По итогам первого полугодия 2018 года в рамках программы мы заключили уже 276 договоров на сумму 1,14 млрд рублей». Господин Корчагов полагает, что главной тенденцией в этом сегменте остается стабильный рост спроса. «Колебания могут происходить лишь в предпочтениях клиентов, например, сейчас на волне мер господдержки популярностью пользуется отечественная техника. Также возрос спрос на китайские машины»,— добавляет он.

В целом, если сравнивать итоги первого полугодия 2018 года с аналогичным периодом 2017 года, то объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» в сегменте строительной и дорожно-строительной техники вырос на 70% и составил 3,044 млрд рублей (без НДС). При этом объем нового бизнеса компании в указанном сегменте в Санкт-Петербурге составил 114 млн рублей по итогам первого полугодия 2018 года, оставшись на стабильном уровне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По СЗФО этот показатель у «Балтийского лизинга» почти в три раза больше — 310 млн рублей.

Основную долю рынка строительной техники составляют компании, которые работают с укладкой дорожного полотна, застройщики, представители ЖКХ, производители стройматериалов, фермерские хозяйства, а также те организации, которые приобретают спецтехнику для того, чтобы потом сдавать ее в аренду.

Наиболее востребованными видами техники из года в год остаются экскаваторы, в том числе и экскаваторы-погрузчики, а также тракторы, которые можно адаптировать под разные цели с помощью навесного оборудования.

Руслан Моллаев, руководитель группы лизинга грузовой и строительной техники ГК «Интерлизинг», говорит, что в лизинг чаще берут экскаваторы и погрузчики — примерно 50% от всей вышеперечисленной техники, остальные 50% распределены равномерно по другим группам.

ЛИЗИНГ ИЛИ АРЕНДА? Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Becar Asset Management, говорит, что брать технику в лизинг целесообразнее крупным фирмам. «Небольшим строителям лучше ее арендовать. Компании, которые занимаются единичными проектами или чья основная деятельность не связана с застройкой, берут дорогостоящую строительную технику, например краны, в аренду. Технику берут на конкретный период, когда ее необходимо задействовать, так как простой обходится очень дорого. Единичные компании владеют парком строительной техники, у них огромный объем работ, поэтому они могут прогнозировать, что владение этой техникой себя окупит. Строительные компании, для которых техника нужна на конкретный период времени для единичного проекта, берут ее именно в аренду. Лизинг используют те компании, которые, в свою очередь, сдают технику в аренду, либо единичные застройщики, которые применяют ее в своем очень масштабном портфеле проектов»,— рассказала госпожа Тейдер.

Руслан Моллаев придерживается иной точки зрения. Он полагает, что в первую очередь лизинг интересен компаниям, работающим на субподрядах. С фактически имеющейся техникой, получить подряд гораздо проще, нежели с техникой в аренде. Строительные компании, выступающие генподрядчиком, как правило, привлекают как раз вышеупомянутый субподряд со своей техникой, а сами либо вообще не выполняют никаких работ, либо очень небольшой объем. При таком формате работы лизинг таким компаниям неинтересен, им проще компенсировать недостаток техники арендной техникой, так как она им необходима в короткий период времени.

Юрий Колотвин, генеральный директор ПСК, полагает, что арендовать стройтехнику невыгодно, поскольку маржа строительного бизнеса за последние десять лет сократилась. «Если делать ставку на аренду, то выход в ноль в конце строительного цикла уже будет хорошим показателем, ну а о прибыли говорить не придется. Однако это не касается подъемных кранов — такое оборудование содержать слишком дорого, оно арендуется на приемлемых условиях. Наиболее же выгодно приобретать технику в собственность, выплачивая 100% ее стоимости. Но, как говорилось выше, маржа строительного бизнеса сегодня этого практически не позволяет. Остается лизинг»,— уверен он.

КОМУ ВЫГОДНО? Ольга Фетищева, рассматривая отличие лизинговых схем от аренды техники, отмечает, что при лизинге отсутствует возможность расторжения договора в одностороннем порядке. «Арендатор может расторгнуть договор в одностороннем порядке, заранее предупредив об этом арендодателя. Лизингополучатель, как правило, не может расторгнуть договор в одностороннем порядке»,— говорит она.

Среди других отличий: частота изменения платежей по договору и налоговая выгода. «При договоре аренды условия платежей могут меняться не чаще одного раза в год, тогда как при договоре лизинга — не чаще, чем раз в три месяца»,— указывает госпожа Фетищева. Налоговая выгода при договоре аренды отсутствует, а вот при договоре лизинга таковой является ускоренная амортизация. Кроме того, при лизинге за счет возврата НДС лизингополучатель экономит 18%, а вследствие переноса лизинговых платежей в счет расходов уменьшается налог на прибыль, обращает внимание эксперт.

«Лизинг также обладает своей спецификой относительно других форм. Например, страховые компании ограничивают район или регион эксплуатации техники. При расширении зоны увеличивается тариф. Вся техника страхуется обязательно с франшизой. Помимо этого, изначально оговариваются такие параметры, как максимально допустимая скорость движения техники, возможность передвижения ее по дорогам общего пользования самоходом или только на грузовой платформе, условия хранения техники»,— перечисляет госпожа Фетищева.

Для строителей-дорожников самым ожидаемым событием является запуск финальной стадии строительства трассы М11, а также реализация проекта «Восточный скоростной диаметр». «После масштабных строек, связанных с дорожными развязками, строительством, приуроченным к ЧМ-2018, многие эксперты прогнозируют стагнацию на рынке строительства, не только в Петербурге, но и в стране в целом»,— резюмирует господин Моллаев. ■

В ОЖИДАНИИ ИНВЕСТОРСКОГО МИЛЛИАРДА

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В СУЩЕСТВУЮЩИЕ ОБЪЕКТЫ ПЕТЕРБУРГА, А ТАКЖЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ СОСТАВИЛ $520 МЛН. ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ ПРОШЛОГО ГОДА ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ СОКРАТИЛСЯ НА 16%. ПРИ ЭТОМ ДОЛЯ ГОРОДА В ОБЩЕРОССИЙСКОМ ОБЪЕМЕ ИНВЕСТИЦИЙ ДОСТИГЛА 30%, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ. МИХАИЛ ГЕЛЬФЕНБОЙМ

Такие данные приводит Colliers International. Во второй половине 2018 года эксперты Colliers International ожидают роста инвестиционной активности в первую очередь в сегменте классических инвестиционных сделок, благодаря чему суммарный объем вложений в Петербурге по итогам 2018 года может достичь $1 млрд.

Как говорят в Colliers International, рост доли города в общероссийских инвестициях произошел на фоне снижения суммарного объема транзакций как в масштабах страны, так и в масштабах самого города. В первом полугодии текущего года совокупный объем инвестиций в Петербурге снизился на 16% (до $520 млн) по сравнению с аналогичным периодом в 2017 году (с учетом продажи земельных участков), что аналитики связывают в основном с напряженностью геополитической обстановки и волатильностью курса рубля в стране. Основное снижение объемов пришлось на сегмент сделок с существующими активами, в то время как сделки с землей демонстрировали положительную динамику по общему числу и размеру транзакций.

В секторе существующих объектов на рынке Петербурга доминирующим по объему вложенных средств в первой половине года выступил сегмент торговой недвижимости: на него пришлось $152 млн, или 54% общего объема транзакций. Ключевую роль в этом сыграло закрытие в первом полугодии крупнейшей сделки по покупке французским ритейлером Leroy Merlin двенадцати гипермаркетов K-Rauta, восемь зданий из которых расположены в Северной столице. При этом доля зарубежных инвесторов в структуре сделок Петербурга достигла 34% — самого высокого значения за последние семь лет.

Офисный сегмент привлек еще $74 млн, или 26% объема инвестиций в секторе существующих объектов коммерческой недвижимости. При этом целью вложений на рынке офисной недвижимости в равной степени выступали как активы под собственные нужды, так и бизнес-центры, купленные с целью получения арендного дохода. Крупнейшим приобретением для собственных нужд в первом полугодии стала покупка МФК Lotos Tower компанией Jet Brains, а ярким примером инвестиционной сделки — приобретение компанией «Приморское объединение» под реконструкцию и дальнейшую сдачу в аренду особняка на Большой Морской, 28/13. Третье место в секторе с долей 15% и суммой привлеченных средств $44 млн на рынке Санкт-Петербурга занимает гостиничная недвижимость.

Заметное влияние на инвестиционный рынок Северной столицы в первом полугодии оказала активизация застройщиков, в результате которой объем вложений в земельные участки вырос до $240 млн, что на 17% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объектами инвестирования в основном выступали участки под жилищное строительство — по сравнению с первым полугодием 2017 года объем сделок вырос на 14%, что было связано со стремлением девелоперов расширить портфель земельных активов и получить разрешение на строительство до 1 июля 2018 года — даты вступления в силу поправок к 214-ФЗ. Так, у 60% участков, приобретенных в первом полугодии, разрешения на строительство уже имелись либо были получены до конца июня. По оценке экспертов, на приобретенной в первом полугодии земле может быть построено около 1,46 млн кв. м жилой недвижимости.

«В настоящее время иностранные компании активно изучают активы Петербурга, что, принимая во внимание характерную для инвестиционного рынка сезонность, при которой закрытие большого объема транзакций происходит во второй половине года, может привести к тому, что наиболее яркие, знаковые для города сделки можно будет констатировать как раз по итогам второго полугодия. Всего же объем инвестиций в Петербурге по завершении 2018 года может достичь $1 млрд, а доля города в структуре общероссийских инвестиций — своих максимальных показателей с 2011 года»,— отмечает Анна Сигалова, директор департамента инвестиционных услуг Colliers International. ■

ЗАГОРОДНЫЙ ПРЕМИУМ-КЛАСС ОЖИВИЛСЯ

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2018 ГОДА НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКОГО КЛАССА ПЕТЕРБУРГА ХАРАКТЕРИЗОВАЛОСЬ СУЩЕСТВЕННОЙ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ, В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРОЙ ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ПОПОЛНИЛСЯ ПЯТЬЮ НОВЫМИ КОТТЕДЖНЫМИ ПОСЕЛКАМИ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО КЛАССА. ЯНА КУЗЬМИНА

Первое полугодие текущего года отметилось активизацией со стороны загородного девелопмента. Так, по итогам шести месяцев загородный рынок пополнился двумя новыми поселками класса А и тремя — класса В. При этом сразу три поселка вывел зарекомендовавший себя на загородном рынке девелопер «Русь: Новые территории» («Высокий стиль», «Солнечный орнамент», «Флайт»). Например, клубный квартал «Флайт» будет построен в рамках эксклюзивного договора с застройщиком гольф-деревни «Земляничные поляны» в Ломоносовском районе, сообщают аналитики Knight Frank St. Petersburg.

В результате по сравнению с итогами 2017 года количество коттеджных поселков в классе А увеличилось на 27%, а свободное предложение — на 9%. В классе В количество поселков увеличилось на 11%, а свободное предложение — на 8%. Данные результаты являются наилучшими на загородном первичном рынке за последние три года, говорят в Knight Frank St. Petersburg.

В течение первого полугодия 2018 года вторичный рынок активно пополнялся новыми интересными предложениями в различных локациях города и области. В результате предложение на вторичном рынке увеличилось на 3%.

В отдельно взятых районах изменения на вторичном рынке незначительны, за исключением Приозерского района области и Курортного района города, где предложение увеличилось на 4 и 3% соответственно.

В первом полугодии 2018 года была отмечена высокая активность покупателей. В классе А продажи стабильны и соответствуют уровню аналогичного периода 2017 года. В классе В было продано в два раза больше коттеджей, чем в за первые шесть месяцев 2017 года, и на 11% больше, чем за весь 2017 год.

«С большим отрывом в продажах лидирует проект „Образ жизни“. Кроме того, успешными были проекты „Сад времени“, „Онегин парк“ и „Петровское барокко“. По итогам полугодия на эти четыре проекта пришлось 80% продаж на загородном рынке классов А и В»,— рассказывают в Knight Frank St. Petersburg.

По итогам первого полугодия в классе А основным спросом пользовались коттеджи, строящиеся из дерева (в том числе по технологии фахверк), средней площадью 320–360 кв. м (площадь участка в среднем 20–25 соток). В классе В, наоборот, основной спрос пришелся на коттеджи, построенные или строящиеся по каменным технологиям, средней площадью 210–250 кв. м (средняя площадь участка — 12–15 соток).

За счет пополнения рынка новыми объектами в классе А средняя стоимость предложения составила 60,1 млн рублей, увеличившись по сравнению с концом 2017 года на 11%. В классе В новые объекты незначительно повлияли на средний показатель стоимости, которая составила 23,7 млн рублей и осталась на уровне конца прошлого года.

Ростом характеризовался и показатель среднего бюджета покупки. Так, по итогам первого полугодия 2018 года в классе А данная величина составила в среднем 55,6 млн рублей и увеличилась по сравнению с концом прошлого года на 40%. В классе В средний бюджет покупки увеличился на 21% и составил 19,5 млн. На вторичном рынке средняя стоимость предложения класса А составила 70 млн.

Специалисты говорят, что ожидания по выводу новых проектов в 2018 году оправдали себя, что выразилось в увеличении количества предложений. Данная тенденция позволит сохранить активность спроса до конца года. Кроме того, итоги первого полугодия 2018 года позволяют ожидать сохранения текущих тенденций в дальнейшем в части динамики ценовых показателей.

«Происходящие в долевом строительстве изменения способны в определенной мере оказать влияние на загородный рынок и увеличить интерес к готовым домовладениям, расположенным в привлекательных пригородных локациях»,— резюмируют в Knight Frank St. Petersburg. ■

КОТТЕДЖИ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«У НАС СФОРМИРОВАН ЗЕМЕЛЬНЫЙ ПОРТФЕЛЬ НА ПЯТЬ ЛЕТ»

В ПЕРИОД ТУРБУЛЕНТНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРАМ ВАЖНО НЕ ПОДДАВАТЬСЯ ПАНИЧЕСКИМ НАСТРОЕНИЯМ, А СПОКОЙНО ПОДГОТОВИТЬСЯ К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ, УВЕРЕН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «ЭТАЛОН» ДМИТРИЙ КАШИНСКИЙ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ОЛЬГЕ КАНТЕМИРОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ТЕНДЕНЦИЯХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ГОРОДА, А ТАКЖЕ ВЫРАЗИЛ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ К ИЗМЕНЕНИЯМ В ПРОФИЛЬНЫХ ЗАКОНАХ.

BUSINESS GUIDE: В июле этого года президент РФ Владимир Путин подписал поправки в 214-ФЗ. Как это скажется на работе компании?

ДМИТРИЙ КАШИНСКИЙ: У нас было время не торопясь подготовиться к этим изменениям и осознать новую реальность. До 1 июля 2018 года мы обеспечили разрешениями на строительство 80% площадей проектов, находящихся в стадии активного развития, что эквивалентно трем с половиной годовым объемам продаж. На оставшиеся 20% мы планируем получить разрешение на строительство до 1 июля 2019 года. Один из проектов планируем сделать пилотным, реализуя в нем квартиры через эскроу-счета. Также не стоить забывать о финансовой позиции компании, которая поможет легче перенести период турбулентности. Общий объем средств, который на данный момент находится на счетах компании, составляет 19 млрд рублей. Этого вполне достаточно для того, чтобы нормально пережить переходный период с 1 июля 2018 года до 1 июля 2019 года.

BG: Как уход от долевого строительства к проектному финансированию повлияет на развитие строительной отрасли?

Д. К.: «Переключение» отрасли с так называемых «бесплатных денег» дольщиков на проектное финансирование приведет к удорожанию себестоимости строительства и, как следствие, к росту цен на жилье минимум на 5%. В данной ситуации конкуренция между застройщиками значительно возрастет, и небольшие и средние компании будут вынуждены уйти с рынка. У большинства из них нет нужного объема финансовых ресурсов, участия в публичных рейтингах надежности и налаженных взаимоотношений с банками. Таким образом, отрасль ждет период консолидации.

BG: Продолжая тему федеральных инициатив, поделитесь мнением о поставленной руководством страны задаче по увеличению объема жилищного строительства к 2024 году до 120 млн кв. м. Какие условия надо создать девелоперам, чтобы выйти на эти показатели?

Д. К.: Во-первых, в отрасли давно не было технологических революций. Строителям нужны более экономичные и качественные материалы. Пока почти все подобные новинки стоят дорого, однако, уверен, что со временем они подешевеют и будут массово применяться девелоперами.

Во-вторых, необходимо снижение административных барьеров. Определенный прогресс со стороны городской администрации есть и сейчас, но его не совсем достаточно. Если речь идет об увеличении объемов жилого строительства практически вдвое, то этому могут поспособствовать только кардинальные изменения. В частности, необходимо значительно снизить количество и скорость прохождения согласовательных процедур.

В-третьих, нужны четкие правила игры на долгосрочной период. Девелоперский бизнес — это бизнес длинных инвестиций, и частая смена условий, требований и нормативов для него является критичной. И последнее, что препятствует достижению целевых показателей,— социальные обременения. Сегодня школы и детсады в Петербурге строятся в основном за счет застройщиков, но, на мой взгляд, это должен брать на себя городской бюджет. Ежегодно застройщики перечисляют в городскую казну внушительные объемы налоговых отчислений, которые и нужно направлять на строительство поликлиник, детсадов и школ. А пока застройщики города вынуждены закладывать в стоимость квадратного метра средства на возведение соцобъектов.

BG: Приходилось ли корректировать планы из-за обязательств перед городом?

Д. К.: Да, конечно. Мы были вынуждены отказаться от покупки достаточно большого количества земельных участков, потому как социальная нагрузка делала их нерентабельными.

BG: Планирует ли группа «Эталон» покупать земельные участки для реализации новых проектов?

Д. К.: Мы подбираем для себя много участков в Москве и Петербурге, но что купим конкретно, пока сказать не могу. Сегодня у нас сформирован земельный портфель на пять лет, поэтому можно не торопиться. В этом вопросе компания старается вести себя очень осторожно: мы учитываем много факторов. Например, не берем землю в локации, на которой уже реализуются наши проекты. Еще один важный аспект — экономическая эффективность. В прошлом году мы, в отличие от многих других застройщиков, не стали срочно скупать участки из-за изменений в 214-ФЗ. Тогда землевладельцы быстро оценили ситуацию и существенно подняли цену на участки и в Петербурге, и в Москве. Наша стратегия себя уже оправдала: с 1 июля 2018 года стоимость на землю начала снижаться. В итоге застройщики, которые купили участки по завышенной цене, теперь буду вынуждены продавать свои квартиры дороже, что сделает их предложения менее конкурентоспособными.

BG: Есть ли в планах компании расширить географию ваших проектов?

Д. К.: На сегодняшний день группа «Эталон» строит в Москве, Московской области и Петербурге. Мы постоянно мониторим ситуацию для ведения бизнеса в других регионах, в том числе и в Ленинградской области. Но пока расширяться не планируем. Сейчас перед компанией стоит другая задача — увеличение присутствия в регионах, в которых мы уже работаем. В частности, долю группы «Эталон» в Петербурге планируем увеличить с 12 до 15%, в Москве — с 3,6 до 7%.

BG: Многие петербургские застройщики уходят работать в Ленобласть. Почему вы не хотите работать в этом регионе?

Д. К.: Во-первых, концентрация платежеспособного спроса сосредоточена в Петербурге. Во-вторых, на многих территориях Ленобласти нет необходимой транспортной или социальной инфраструктуры. А покупатели при выборе квартир, безусловно, все это будут учитывать. И, наконец, в-третьих, опыт застройщиков, которые выходили за пределы КАД, был не всегда успешен.

BG: В Московской области, которая, как и Ленинградская, опоясывает мегаполис, работать комфортнее?

Д. К.: Действительно, в Московской области ситуация с инфраструктурой намного лучше. Но и самое главное, что потенциальные покупатели воспринимают Подмосковье как Москву, так как столица уже давно вышла за пределы транспортного кольца. Однако этого нельзя сказать о Петербурге. Поэтому потенциальные клиенты в Северной столице рассматривают предложения за КАД как проекты за городом.

BG: Поговорим о BIM-технологиях, которые группа «Эталон» начала применять с 2012 года. Как технология повлияла на бизнес-процессы компании, показала ли экономическую эффективность?

Д. К.: С помощью BIM-технологии мы проектируем объекты, выбираем сценарий строительства, осуществляем его контроль, рассчитываем сметную стоимость, создаем исполнительную документацию. Благодаря этому сократились сроки строительства, снизилось число ошибок при проектировании. Также на базе BIM мы запатентовали собственную систему контроля охраны труда, позволяющую в три раза снизить различные риски при строительстве.

BG: Расскажите о планах работы группы «Эталон» в рамках последних изменений в строительной отрасли.

Д. К.: В первую очередь мы продолжим работать над улучшением технологии продаж. По итогам первого полугодия 2018 года этот показатель увеличился на 27%, а поступление средств от продажи жилой недвижимости — на 45%. Также планируем снизить себестоимость строительства на 5% и, как я уже говорил выше, увеличить долю присутствия наших проектов на рынке. В целом, говоря об изменениях в отрасли, хочу отметить, что за 30 лет нашей работы мы пережили несколько строительных реформ и экономических кризисов и теперь уже готовы к любым законодательным изменениям. ■

НЕБОГАТЫЙ НАБОР ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

АЛЬТЕРНАТИВ ДЕНЬГАМ ДОЛЬЩИКОВ НЕ ТАК И МНОГО. ПАЕВЫЕ ФОНДЫ, ОБЛИГАЦИИ И, РАЗУМЕЕТСЯ, БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ — ВОТ ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, С КОТОРЫМИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ МОЖНО БУДЕТ РАБОТАТЬ ДЕВЕЛОПЕРАМ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПРОБЛЕМА ДОСТУПА СТРОИТЕЛЕЙ К КРЕДИТНЫМ ЛИНИЯМ БАНКОВ СУЩЕСТВОВАЛА НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ДЕСЯТИ ЛЕТ. ОДНАКО СЕЙЧАС, С УЛУЧШЕНИЕМ ЛИКВИДНОСТИ, БАНКИ САМОСТОЯТЕЛЬНО ИЩУТ КЛИЕНТОВ И ГОТОВЫ ДАВАТЬ КРЕДИТЫ ПОД ЗАЛОГ ДЕЙСТВУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ С АРЕНДНЫМ ПОТОКОМ НА УРОВНЕ СТАВКИ 9-10%

В очень многих странах развиты паевые инвестиционные фонды (ПИФ), которые позволяют привлекать средства частных инвесторов и физических лиц для реализации проектов. Основное отличие от формы 214-ФЗ в том, что человек владеет долей проекта, а не конкретными метрами. ПИФы с точки зрения законодательства регулируются как операции с ценными бумагами. При этом за рубежом существенно развит не только сам инструмент, но и законодательное регулирование таких отношений. «У нас есть некоторое субъективное отношение к ПИФам, так как такие формы были как благонадежные, так и неблагонадежные, а также отсутствует сформированная законодательная база, которая защищала бы вкладчиков ПИФов. Тем не менее это рабочий и широко применяющийся инструмент. Существуют ПИФы для реализации ряда проектов, есть отдельные фонды, создающиеся под реализацию конкретного объекта. Сейчас на нашем рынке мы, скорее всего, увидим тренд слияния компаний. С учетом отмены „долевки“ станет актуальным привлечение проектного банковского финансирования. Банки требуют от компаний гарантий устойчивости и стабильности, владения рядом активов, существенную историю и прочее. Этот рынок потянут крупные компании, для мелких застройщиков существовать будет практически невозможно»,— говорит Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Becar Asset Management.

ЧАСТИЧНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА «Частичной альтернативой кредитным средствам и деньгам дольщиков могут стать облигационные займы. До этого момента данный механизм использовали только самые крупные отечественные компании. Сейчас интерес к ним возникает и у небольших региональных компаний. Пока по ним приходится платить в большинстве случаев более высокий процент, но это объясняется тем, что этот инструмент пока непривычен инвесторам, и для многих компаний он станет дебютным выходом на рынок. Главное преимущество облигаций — возможность использовать полученные средства более широко и быстро с меньшим контролем со стороны банков»,— говорит Борис Латкин, генеральный директор Rocket Group.

Директор по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Александра Таранникова полагает, что облигационные размещения более интересны эмитентам по сравнению с банковским финансированием, поскольку имеют беззалоговый характер. «Вместе с тем успешные размещения на облигационном рынке открывают для эмитента доступ к беззалоговому банковскому финансированию, хотя облигационное финансирование является менее управляемым источником фондирования в силу высокой диверсификации кредиторов, что может создавать сложности при потребности в изменении профиля долга. Оптимальным с точки зрения рисков является сочетание банковского и публичного финансирования»,— рассуждает она.

Александр Волошин, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании IPG.Estate, говорит, что проблема доступа строителей к кредитным линиям существовала на протяжении последних десяти лет. Однако сейчас, по его мнению, с улучшением ликвидности банки самостоятельно ищут клиентов и готовы давать кредиты под залог действующих объектов с арендным потоком на уровне ставки 9–10%.

«Привлечь средства в девелоперский проект по-прежнему сложно, ставка будет варьироваться в зависимости от репутации девелопера, портфеля реализованных проектов, которые могут выступить в качестве залога и оценки банком самого проекта. Доходность по облигациям на уровне 14% сравнима со ставкой мезонинного финансирования»,— говорит господин Волошин.

Андрей Пригульный, руководитель УК «Мультимекс», рассуждая о том, как нововведение отразится на рынке, предполагает также, что на нем сократится количество инвесторов в квартиры — речь идет о тех, кто покупал студии за 1 млн рублей на этапе строительства в надежде на пассивный доход. «Понятно, что инвесторы с деньгами останутся на рынке, но те, кто вкладывал в надежде на перепродажу, будут искать другие варианты. С точки зрения строительных компаний возникнет вопрос, где, кроме банков, можно взять средства. Проектное финансирование могут позволить себе далеко не все. И что делать, если кредит взять не получается? Теоретически такие компании могут выпускать облигации, снова будут ЖСК и ПИФы, но насколько это будет эффективно с точки зрения действующего законодательства, сложно оценить. И вопрос в том, не попадут ли покупатели в более сложные мошеннические схемы, которые возникнут на рынке?»— задается вопросом господин Пригульный.

СХЕМА ОТРАБОТАН Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», считает, что девелоперы, которые получили разрешение на строительство до внесения поправок в 214-ФЗ, могут использовать только два альтернативных источника финансирования. Первый — получение кредита в банке, при этом для каждого дольщика будет открыт специальный эскроу-счет. Все средства на этом счету замораживаются, и застройщик сможет их получить только после выполнения своих обязательств по договору. Второй вариант — заключение договора с банком на мониторинг. В этом случае деньги дольщика компания может использовать, но исключительно на строительство. Чтобы начать работать по второй схеме, застройщик должен предоставить банку необходимый перечень документов. Но список этих документов еще не утвержден. «Если девелопер получил разрешение после принятия поправок, то у него нет такого выбора — он будет работать либо с эскроу-счетами, либо продавать готовые квартиры»,— говорит господин Мирошников.

В настоящее время проектное финансирование широко практикуется застройщиками, поэтому потрясений в этом отношении быть не должно. Практически все серьезные крупные игроки пользуются заемными банковскими деньгами — это не обязательно масштабные заимствования, могут быть и небольшие кредитные линии.

Алексей Ефремов, вице-президент по финансам и экономике группы RBI, говорит: «Проектное финансирование используют все ведущие застройщики. В структуре финансирования проектов собственные средства компании-застройщика обычно составляют 10–20%. За счет банковских кредитов закрывается от 30 до 60%. Остальные 30–40% пока составляют авансовые платежи дольщиков». При этом предстоящий запрет на привлечение средств дольщиков изменит эту структуру. Средства дольщиков необходимо будет привлекать через эскроу-счета в уполномоченном банке. Соответственно, доля банковского финансирования в бюджете проектов станет близка к 90%. Возрастет кредитная и, соответственно, процентная нагрузка на застройщиков. «Новые правила игры в целом понятны, банковская отрасль совместно с застройщиками сейчас отрабатывает взаимодействие в переходный период»,— добавляет господин Ефремов.

Сейчас банки активно готовятся к отмене «долевки» и переходу на эскроу-счета, формулируют предложения. Кредитные учреждения, как полагает Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», тоже заинтересованы во взаимодействии с наиболее надежными компаниями, которые обеспечивают исполнение обязательств и бесконфликтную реализацию своих проектов. «Эта работа не всегда на поверхности, но, безусловно, она ведется. До 58 участников расширился список банков, которые аккредитованы Центробанком как уполномоченные банки для работы со строительными компаниями. Я думаю, для России этого недостаточно, список наверняка еще будет расти»,— полагает госпожа Денисова.

Екатерина Тейдер считает, что сейчас банки прекрасно понимают, что застройщики массово обратятся к ним за проектным финансированием — именно за ним, а не за кредитом под залог каких-либо активов или по иным условиям. «Для того чтобы контролировать ход ситуации, с учетом отмены 214-ФЗ и необходимости для застройщиков брать очень крупные суммы у банков, в банках будут создаваться собственные службы контроля, профессиональные с точки зрения строительства, которые смогут дать реальную оценку срокам и динамике реализации проекта с тем, чтобы банк получил обратно свои средства в полном объеме и вовремя»,— рассуждает она.

Ведущий аналитик по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Николай Власов отмечает, что за последний год стоимость кредитования банками строителей снижалась — вместе со снижением ключевой ставки. «Ряд банков уже предлагает компаниям кредитование под залог остатков на эскроу-счетах, причем на сам остаток будет начисляться процент как на обычный депозит. Пока это выглядит так, что компании смогут частично компенсировать возросшие процентные расходы на кредиты под весь объем строительства доходами от денежных средств по эскроу-счетам. Но, конечно, у банка здесь более выигрышная ситуация, ведь обременение со счетов эскроу снимается, только когда объект полностью достраивается и сдается в эксплуатацию, а процентные расходы компания будет платить непрерывно»,— говорит он. ■

ПОДЪЕМ НА НОВУЮ ВЫСОТУ

ЧИСЛО ЛИФТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ СООБРАЗНО УВЕЛИЧИВАЮЩИМСЯ ОБЪЕМАМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, А УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩЕЕ ОБШИРНОЕ ЛИФТОВОЕ ХОЗЯЙСТВО ТРЕБУЕТ ПОСТОЯННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА. ПО ДАННЫМ ПЕТЕРБУРГСКОГО ФОНДА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА, ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ОРГАНИЗАЦИЯ ОТРЕМОНТИРОВАЛА ОКОЛО 1,5 ТЫС. ЛИФТОВ, НА ТЕКУЩИЙ ГОД ПЛАН АНАЛОГИЧНЫЙ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Всего, по данным комиссии по вопросам лифтового хозяйства общественного совета при Минстрое РФ и Российского лифтового объединения, в жилом фонде России насчитывается около 430 тыс. лифтов, из которых 110 тыс. отработали свой срок службы. При этом ежегодно свой срок службы вырабатывают около 10 тыс. лифтов.

В первом полугодии текущего года региональные операторы капитального ремонта заключили контракты на замену и модернизацию 7,7 тыс. лифтов в 57 регионах России. Эти показатели почти в три раза превысили результаты прошлого года (2,7 тыс. лифтов в 21 субъекте). Больше всего контрактов на замену лифтов в многоквартирных домах в январе — июне 2018 года было заключено в Санкт-Петербурге (709), Ленинградской области (402), Башкортостане (505), Свердловской области (500), Красноярском крае (495), Иркутской области (442), Калужской области (383), Волгоградской области (368), Оренбургской области (337), Архангельской области (300) и Хабаровском крае (282). Также значительное число договоров было зафиксировано в Нижегородской (272), Ярославской (254) и Ростовской (220) областях и в Мордовии (254).

В 42% (3,2 тыс. лифта в 12 регионах РФ) заключенных в первом полугодии 2018 года контрактов были использованы механизмы ускоренной замены лифтов с привлечением внебюджетных источников финансирования. Такой механизм предполагает рассрочку при оплате после установки или модернизации лифта.

В 2016 году объем внебюджетного финансирования, который можно привлечь для модернизации лифтов, оценивался в 10 млрд рублей. Первый пилотный проект ускоренной замены лифтов был реализован в Свердловской области: региону удалось привлечь 2 млрд рублей инвестиций в капитальный ремонт лифтового оборудования.

По оценке Минстроя РФ, российский рынок лифтового оборудования может войти в число крупнейших в мире благодаря региональным системам капитального ремонта и проекту ускоренной замены лифтов. Всего в региональные программы капремонта включена модернизация около 400 тыс. лифтов. Одним из инструментов является также расширение кредитования замены лифтов.

Тем не менее, по оценкам экспертов, даже при условии успешной реализации региональных программ капитального ремонта и проектов ускоренной замены лифтов в субъектах РФ, заменить все лифты с истекшим сроком службы не удастся даже к 2020 году.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО ОЦЕНКЕ МИНСТРОЯ РФ, РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИФТОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ МОЖЕТ ВОЙТИ В ЧИСЛО КРУПНЕЙШИХ В МИРЕ БЛАГОДАРЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ СИСТЕМАМ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА И ПРОЕКТУ УСКОРЕННОЙ ЗАМЕНЫ ЛИФТОВ

МАСШТАБНАЯ СБОРКА Производство лифтов в РФ в 2015–2016 годах показывало отрицательную динамику, сократившись на 9% по сравнению с 2014 годом, говорится в материалах Alto Consulting Group, но уже в 2017 году в России было произведено 27,9 тыс. лифтов, что на 20,3% выше объема производства 2016 года.

В 2017 году больше всего лифтов было собрано компаниями Центрального федерального округа с долей около 68,9% (19,2 тыс. штук), СЗФО с долей 24% (6,7 тыс. штук), Сибирского федерального округа с долей 3,6% (1 тыс. штук), Приволжского и Уральского федеральных округов с долями 2,2 и 1% соответственно (625 и 285 штук) от общего объема производства лифтов в РФ.

Цены производителей для российских потребителей на лифты в период 2015–2018 годов снизились на 6,3%: в среднем с 909,8 до 852,3 тыс. рублей за штуку. Объем российского экспорта лифтов в 2017 году вырос по сравнению с предыдущим годом на 51%, до 1,5 тыс. штук, что в стоимостном выражении составило $26,374 млн. Наибольшая доля (40,7%) экспортных поставок лифтов из РФ в 2017 году пришлась на Украину. На втором и третьем месте — Казахстан и Белоруссия, на которые приходится 19,1 и 11,3% российского экспорта лифтов соответственно. В остальные страны в совокупности было экспортировано около 22%.

При этом доля импорта значительно сократилась. Еще в 2014 году доля импортной продукции в натуральном выражении на российском рынке лифтов составляла 60,6%, а в 2017 году сократилась до 32,6%. Объем импорта лифтов на российский рынок в 2017 году снизился по сравнению с предыдущим годом на 24%, до 12,7 тыс. штук, что в стоимостном выражении составило $263,282 млн.

Основную долю импортируемой продукции в 2017 году на российский рынок лифтов поставили предприятии Белоруссии (62,5%). На продукцию производства Китая приходится около 13,9% поставляемых товаров. На третьем и четвертом месте — Германия и Италия, их доля уступает первым двум странам и составляет соответственно 4,9 и 4,1%. На долю других стран приходится 14,7%.

В январе-феврале 2018 года в РФ было произведено 3,44 тыс. лифтов. Этот показатель на 10% (или на 403 штук) ниже, чем за аналогичный период предыдущего года. В общей сложности мощности лифтостроительных предприятий России позволяют выпускать около 40 тыс. лифтов в год различных модификаций для сферы жилищно-коммунального хозяйства и строительства новых домов.

Среди лидеров рынка — Щербинский лифтостроительный завод, Карачаровский механический завод, «Отис Лифт», Серпуховский лифтостроительный завод, «Евро Лифтмаш» (до 100 лифтов), «Нижегородлифтмаш», «Еонесси», «Кузбасслифт», «Сибирский лифт», «МЭЛ Московское электрооборудование и лифты», «СитиЛифт», Лобненский лифтостроительный завод и предприятие «Парнас».

ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ Директор по маркетингу группы RBI Михаил Гущин отмечает, что в своих проектах компания устанавливает малошумные лифты зарубежных производителей. Как правило, это лифты Otis, Schindler или Kone. «В среднем стоимость одного лифта составляет 3 млн рублей, а с учетом строительно-монтажных и пусконаладочных работ — 3,8 млн рублей. В каждом конкретном случае стоимость оборудования зависит от типа лифта и этажности дома»,— говорит он.

По словам директора проекта «Северная долина» компании «Главстрой-СПб» Дмитрия Калинина, в настоящее время жилые комплексы девелопера оснащены лифтами Otis российского производства: они отличаются бесшумным ходом и плавностью работы, длительным сроком эксплуатации оборудования. Он обращает внимание на то, что, помимо стоимости при выборе лифтов, учитываются их грузоподъемность, скорость и затраты, связанные с дальнейшей эксплуатацией лифтового оборудования.

«Во многом стоимость лифта зависит от страны-производителя, в частности, лифты российского производства будут на 15–20% дешевле иностранных моделей. Средняя стоимость лифтового оборудования, используемого в жилье класса масс-маркет в Петербурге, составляет около 1,8 млн рублей»,— говорит господин Калинин. Обычно это лифты Otis, Щербинского лифтостроительного завода, реже — Карачаровского механического завода.

В более высоких классах недвижимости представлены лифты зарубежных производителей Kone, Schindler, солидарен господин Калинин с коллегой из RBI, а также ряда других со стоимостью в среднем от 2,2 млн рублей. Стоимость лифтового оборудования, по оценке компании «Главстрой-СПб», с учетом монтажа составляет 3–4% в общем объеме затрат на строительство объекта, уточняет эксперт. ■

ПРОВЕРКА НА ПРОЧНОСТЬ

СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ НАРЯДУ С УСЛУГАМИ СТРУКТУР, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ЭКСПЕРТИЗУ ПРОЕКТОВ, ЗАЧАСТУЮ ПРИВЛЕКАЮТ И ПРОФИЛЬНЫЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ. ПРИ ОТСУТСТВИИ СЕРЬЕЗНЫХ РАЗЛИЧИЙ В ПОДХОДАХ К ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ ФИКСИРУЮТСЯ ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ НА РЫНКЕ ДЛЯ СООТВЕТСТВУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ. СПЕЦИАЛИСТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО РЫНОК НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ СОХРАНИТСЯ, НО НУЖНЫ ПОНЯТНЫЕ И ОДИНАКОВЫЕ ПРАВИЛА РАБОТЫ ДЛЯ ВСЕХ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОКА НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НЕ БЫЛО, СЛУЖБА ГОССТРОЙНАДЗОРА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВЫДАВАЛА В ГОД ОКОЛО 1,5 ТЫС. ЭКСПЕРТНЫХ ЗАКЛЮЧЕНИЙ, НО С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВОГО ИНСТИТУТА ОБЪЕМ РАБОТЫ У ГОСЭКСПЕРТИЗЫ СОКРАТИЛСЯ В РАЗЫ

То, что происходит с негосударственной экспертизой в России с 2012 года, сложно назвать периодом становления, скорее это какие-то постоянные эксперименты: как будто кому-то интересно посмотреть, а выживет ли сообщество, если еще каким-нибудь способом затруднить ему жизнь, отмечает президент группы компаний «Негосударственный надзор и экспертиза» (ННЭ) и вице-президент Национального объединения организаций экспертизы в строительстве (НОЭКС) Александр Орт.

За последние два года было принято много стратегических решений, имеющих огромное влияние на функционирование института негосударственной экспертизы, говорит он: организации перешли на работу с документацией в электронном виде, совершенствуется процедура аттестации экспертов, введен новый перечень направлений деятельности экспертов, создан и с 1 июля текущего года функционирует единый государственный реестр заключений. «Мне кажется, что власти нужно определить, наконец, четкие правила и дать людям спокойно работать, прекращая чуть ли не ежегодные новации, каждая из которых фактически ставит систему на грань существования»,— считает эксперт.

По оценке господина Орта, принципиально правильное решение было бы таким: любые органы экспертизы — государственные и негосударственные — работают строго по одной законодательной базе. Кроме того, необходимо вернуться к тому, чтобы эти органы были реально независимыми или вневедомственными и комплексными, способными дать всестороннюю оценку. Особо сложные и особо опасные объекты, а также проекты, реализуемые за счет бюджетов разных уровней, целесообразно оставить в ведении Главгосэкспертизы и ее подразделений в регионах, а с бизнес-проектами будет работать негосударственная экспертиза, которую упразднять нет никакого смысла.

Кроме того, говорит он, в ближайшей перспективе экспертное сообщество ждет принятия закона о СРО в экспертизе. Законопроект уже прошел первое чтение в апреле текущего года, но по нему сохраняются разногласия. «У экспертизы будут собственные СРО, сейчас идет спор вокруг минимальной численности: 25 организаций, 50 или 100. Например, на Северо-Западе — около 40 участников рынка. Если установят минимум в 50 компаний, то даже в федеральном округе столько не набрать. В России насчитывается около 800 экспертных организаций. Я в свое время предлагал создавать СРО по округам. С другой стороны, если будет 25 членов — сложно будет содержать на членские взносы управленцев и бухгалтерию. Эксперты зарабатывают меньше, чем проектировщики»,— поясняет президент ННЭ.

Профессиональное сообщество неоднократно высказывало свое мнение еще в процессе обсуждения в середине прошлого года, и с тех пор позиция осталась неизменной, подчеркивает он: неправильно объединять экспертов с проектировщиками и изыскателями в одном национальном объединении или СРО, а если речь идет о создании собственно саморегулируемых организаций именно экспертов, то такой вариант возможен.

Нельзя сравнивать СРО строителей, проектировщиков и изыскателей и экспертов, считает господин Орт. По времени экспертиза в строительном цикле занимает совсем короткий промежуток, и в финансовом плане на экспертизу приходится очень незначительная доля затрат на строительство объекта, а ответственность у экспертов самая пиковая, самая большая: если экспертиза выполнит свою работу недолжным образом, то последствия могут быть катастрофическими: и аварии, и чрезвычайные происшествия, и пожары, и другое, поэтому к созданию СРО в экспертизе необходимо подходить очень продуманно, понимая последствия.

БАЛАНС ПРИМЕНЕНИЯ Etalon Group пользуется услугами нескольких компаний, которые занимаются негосударственной экспертизой строительных проектов, говорит директор по правовым вопросам группы Виктория Цытрина. «В свое время была возможна только государственная экспертиза, это сильно сказывалось на сроках получения проектной документации, были серьезные задержки с получением экспертных заключений, поскольку все застройщики обращались в одно окно. Чтобы как-то ускорить эту процедуру, был создан институт негосударственной экспертизы. Различий между госэкспертизой и негосударственной никаких нет»,— отмечает она.

Госпожа Цытрина подчеркивает, что это востребованная для строительной отрасли услуга, и каких-то причин и предпосылок для отмены негосударственной экспертизы стройпроектов сегодня нет. Солидарен с ней и директор по маркетингу группы RBI Михаил Гущин. «Мы регулярно заказываем экспертизу в негосударственных компаниях. У нас три негосударственных подрядчика — это проверенные партнеры, качество их работы нас устраивает. Какой-то особенно разницы между государственной и негосударственной экспертизой нет, подход везде одинаков»,— говорит он.

«Главстрой-СПб» при экспертизе своих проектов также пользуется услугами как государственных, так и негосударственных компаний, добавляет генеральный директор компании Александр Лелин, при этом основным партнером девелопера в сфере негосударственной экспертизы проектов является ННЭ. «Мы не отмечаем существенных различий в подходах к государственной и негосударственной экспертизе проектов. Скорость проведения исследований, выдача заключений, качество работ сопоставимы, если мы говорим о крупных компаниях. К преимуществам негосударственной экспертизы можно отнести более гибкий подход к ценообразованию услуг»,— уточняет гендиректор.

Дальнейшее развитие института негосударственной экспертизы зависит от возможности повышения ответственности участников отрасли и качества предоставляемых услуг, считает господин Лелин. Сегодня на рынке работают как эффективные негосударственные экспертизы с высокопрофессиональными специалистами, так и большое количество маленьких компаний с низкоквалифицированными экспертами в штате. «Это отражается на качестве выполняемых работ и, как следствие, уровне безопасности объекта. Профессиональное сообщество заинтересовано в сотрудничестве с добросовестными и компетентными экспертами организациями»,— подытоживает руководитель компании «Главстрой-СПб».

СЛОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ Одна из основных сложностей в отрасли на данный момент — ее зарегулированность, подчеркивает Александр Орт, обращая внимание на то, что по этому поводу уже успел высказаться и новый министр строительства и ЖКХ Виталий Мутко. «Советская система имела много недостатков, но она работала: было единое законодательство, внятные СНиПы и ГОСТы, обязательные к применению. Многие проблемы строительного комплекса начались, когда применение правил и стандартов стало добровольным»,— отмечает господин Орт.

По словам президента ННЭ, зачастую проектировщик не знает, как проектировать, а надзорные органы не понимают, как надзирать. «Я в спорных случаях говорю: „Ребята, сопромат никто не отменял“. Это святое. Можете спорить о допусках, куда вы попадете в этом диапазоне — к минимальной границе или с запасом. В советское время строили с двойным, тройным запасом. Сейчас запас ресурса — это дополнительная стоимость. Зарегулированность отчасти есть. И противоречия законов друг другу, и ведомственные нормы»,— комментирует ситуацию эксперт.

Пока негосударственной экспертизы не было, Служба госстройнадзора Санкт-Петербурга, которую возглавлял господин Орт, выдавала в год около 1,5 тыс. экспертных заключений, но с появлением нового института объем работы у госэкспертизы сократился в разы: уже в 2012–2013 годах негосударственные экспертные организации выдавали более половины заключений по строительству капитальных объектов. Затем объемы строительства увеличились, число разрешений выросло до 2 тыс. и более, участников процесса стало больше, и все участники рынка определились. «Сейчас в регионе насчитывается 36–38 действующих организаций негосударственной экспертизы, реально работающих — десятка два. Из них 10–15 обеспечивают нужное качество, в соответствии с требованиями. Есть большая дифференциация по качеству оказания услуги, подходу, исполнению»,— говорит президент ННЭ.

Если смотреть по натуральным показателям, то почти все жилищные проекты, все 3,5 млн кв. м в Петербурге,— это негосударственная экспертиза, добавляет он. ■

«МЫ СТАВИМ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

В УСЛОВИЯХ СНИЖАЮЩИХСЯ СТАВОК ИПОТЕКА СТАЛА ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «УРАЛСИБ» КОНСТАНТИН БОБРОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG СТАНИСЛАВУ ЛОМАКИНУ О ПРИОРИТЕТАХ В БИЗНЕСЕ И ПОДХОДАХ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, СТОИТ ЛИ ЖДАТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО БУРНОГО РОСТА НА ИПОТЕЧНОМ РЫНКЕ.

BUSINESS GUIDE: Какое место в вашей стратегии развития отводится ипотеке?

КОНСТАНТИН БОБРОВ: Ипотека была нашим якорным продуктом в течение двух последних лет. С середины 2016 года по середину 2018 года мы росли в этом сегменте быстрее рынка и вошли в семерку лидеров по выдаче ипотеки. В последние месяцы мы выдавали ежемесячно ипотечных кредитов на сумму 3 млрд рублей, но с точки зрения темпов роста этот сегмент рос быстрее всего. За 2017 год портфель у нас вырос примерно на 65%, тогда как рынок был ниже на 20–30%. В этом году темпы роста ипотечного портфеля у нас несколько ниже рынка, и примерно в этих темпах мы будем держаться в стратегической перспективе.

BG: А на каком направлении вы планируете сфокусироваться в этом году?

К. Б.: Свои приоритеты в бизнесе мы измеряем маржинальностью. По нашему мнению, на горизонте 1,5–2 лет наибольшую маржинальность — с учетом рисков в макроэкономике, номинальных ставок и дополнительного эффекта для бизнеса от взаимодействия с клиентами — будут иметь кредитные карты. Естественно, маржинальность по этому портфелю нужно мерить не только собственно по кредитным картам, но и по интенсивности взаимодействия с клиентом. Ведь клиенты, в том числе, проводят транзакции, являются потребителями и других продуктов.

BG: Глава Центробанка (ЦБ) Эльвира Набиуллина недавно высказалась, что быстрый рост ипотечного кредитования заставил ее задуматься о возможности возникновения «пузыря» на рынке. Существует ли, на ваш взгляд, такой риск? И насколько он серьезен?

К. Б.: На мой взгляд, дальнейшие темпы роста ипотеки будут снижаться. Замедление этого сегмента связано с тем, что темпы падения ставки немного сократились, соответственно, сократились и темпы снижения стоимости кредитов. Еще в январе-феврале мы считали, что к концу года ключевая ставка будет в районе 6,5%. Но потом в связи с рядом событий геополитического характера наши ожидания стали более умеренными, и сейчас базовый сценарий для нас — снижение ключевой ставки до 7%. И потом, как мне кажется, отчасти слова ЦБ носят и предостерегающий характер. Когда регулятор высказывает свою позицию по тому или иному вопросу, банкиры начинают учитывать ее в своих решениях и быть аккуратнее.

BG: Какая доля в вашем портфеле приходится на строительный сектор?

К. Б.: Строительство занимает примерно 20% корпоративного портфеля. Как федеральный банк мы не очень сильно отклоняемся от структуры экономики, которая у нас есть.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Как вы оцениваете поправки в законодательство, согласно которым банки будут заниматься сопровождением строительных проектов, реализуемых с привлечением средств дольщиков?

К. Б.: Это очень интересно, но требует дополнительного анализа прежде всего с точки зрения кредитных рисков.

BG: Но ведь вы получите прекрасную возможность расширить клиентскую базу.

К. Б.: Конечно, это может привнести какой-то дополнительный объем пассивов — через эскроу-счета, например. Но, на наш взгляд, кредитный риск, который будет в строительной сфере, нужно оценить на ближайшем горизонте. Мы в принципе стараемся избегать ускоренного кредитования, особенно в потенциально рискованных сегментах. Один из наших приоритетов — воспроизводимость результата на определенном уровне. Мы не столько идем за каким-то абсолютным рекордом доходности на коротком горизонте, сколько ставим на эффективность банка в долгосрочной перспективе. И к слишком волатильным возможностям (даже несмотря на то, что иногда они сулят повышенную прибыль) мы, скорее всего, будем подходить с осторожностью.

BG: Не боитесь ли вы из-за этого потерять долю на ипотечном рынке?

К. Б.: Мы видим такую вероятность. Но нам не очень страшно быть впереди или позади кого-либо. Нам важно понимать, что та экономическая модель, которую мы реализуем, устойчива и эффективна. И если она устойчива и эффективна, то ворвались ли мы в десятку по тому или иному показателю или нет — имеет для нас второстепенный характер. В конце июля национальное рейтинговое агентство АКРА присвоило банку рейтинг BBB–, обусловив его адекватной оценкой достаточности капитала и позиции по фондированию и ликвидности, отметив удовлетворительное качество риск-менеджмента. И такое признание со стороны экспертного сообщества — хорошее подтверждение того, что мы все делаем правильно.

Тот размер риска, который мы имеем сейчас, находится на приемлемом уровне, и мы в принципе стараемся минимизировать все виды риска как прямого, так и косвенного. Также у нас есть требования по диверсификации портфеля, которым мы следуем.

BG: Насколько рефинансирование кредитов других банков является для вас заметным фактором наращивания портфеля, в том числе в ипотечном сегменте?

К. Б.: Рефинансирование — хороший драйвер для всех участников рынка. Это возможность привлечь на рынке клиента, который имеет хорошую кредитную историю. Рефинансирование означает, что человек где-то уже обслуживал свой кредит и, скорее всего, качественно. Таким образом, как минимум уходит эффект мошенничества. Поэтому сейчас хороший момент для того, чтобы поддержать портфель с помощью рефинансирования.

BG: Ваш банк приобрел или потерял клиентов после массового запуска банками программ рефинансирования?

К. Б.: Это довольно сложно оценить в цифрах. Но нужно понимать, что это все-таки взаимный процесс. Но в целом, мне кажется, что мы скорее сейчас больше приобретаем от этой истории, чем теряем. В течение этого года мы видели, что некоторые банки испытывали экономические трудности, имели сложности в поддержании непрерывной деятельности. Конечно, мы старались этим пользоваться и переключить некоторые объемы на себя.

BG: Растет ли по мере стабилизации курса рубля спрос на валютную ипотеку? Или курсовые колебания в период кризиса отбили всякое желание ее брать?

К. Б.: Если говорить о рынке в целом, то, конечно же, интерес к валютной ипотеке существенно ниже, чем был до кризиса. Она имела смысл, когда валютные и рублевые ставки по ипотеке различались более чем на 5–7%. Соответственно, вот эта разница и порождала некое восприятие валютной ипотеки как более дешевого продукта.

Сейчас разрыв на рынке не такой большой. Рублевая ставка по ипотеке 8,5–9%, а по валютной ипотеке выше 5%. Соответственно, склонность к валютной ипотеке в целом должна снизиться. Плюс многие попробовали на практике, как реализуется валютный риск, и поняли, что это не пустые слова. Мы несколько лет назад прекратили валютные ипотечные кредиты выдавать, и сегодня валютная ипотека у нас фактически нулевая. ■

УТОЛИТЬ ЛЕГКИЙ КАДРОВЫЙ ГОЛОД

РЫНОК ПЕРСОНАЛА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ИСПЫТЫВАЕТ ДЕФИЦИТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА НА НЕМ ПРОИЗОШЛИ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, НАПРИМЕР, ЗДЕСЬ ЗАМЕТНО СНИЗИЛАСЬ ДОЛЯ МИГРАНТОВ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По аналитике hh.ru, профобласть «Строительство, недвижимость» входит в топ-10 сфер с наибольшим количеством вакансий в Петербурге. Как и год назад, доля предложений о работе для специалистов этого направления во втором квартале 2018 года составила 8% от общего числа вакансий в городе.

Динамика спроса на персонал в сфере «Строительство, недвижимость» стабильно высока. Прирост вакансий в июне по сравнению с аналогичным месяцем 2017 года составил 29%, причем увеличение количества предложений о работе в среднем на четверть наблюдается на протяжении всего текущего года.

Чаще всего компании искали кандидатов, специализирующихся на строительстве (44% от всех запросов в первом полугодии), проектировании и архитектуре (24%), эксплуатации и управлении проектами (по 17%). Высоким спросом также пользовались инженеры (32%) и рабочие строительных специальностей (14%). В числе самых востребованных у работодателей можно назвать инженера ПТО, инженера-проектировщика, инженера-конструктора, электромонтажника, менеджера проектов, слесаря и сварщика.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ЧИСЛЕ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ У РАБОТОДАТЕЛЕЙ ПРОФЕССИЙ МОЖНО НАЗВАТЬ ИНЖЕНЕРА ПТО, ИНЖЕНЕРА-ПРОЕКТИРОВЩИКА, ИНЖЕНЕРА-КОНСТРУКТОРА, ЭЛЕКТРОМОНТАЖНИКА, МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТОВ, СЛЕСАРЯ И СВАРЩИКА

НЕРАВНОМЕРНЫЙ СПРОС Интересно, что если в целом по профобласти наблюдается нормальный уровень конкуренции (hh.индекс, количество резюме на одну вакансию, в июне равнялся 5,4), то в разрезе профессий очевиден дефицит кадров. Например, на позицию инженера-конструктора в среднем приходится три соискателя (hh.индекс — 3,4), инженера-проектировщика — четыре (4,1), на вакансию сварщика еще меньше — два-три резюме (2,6). Ближе к оптимальному показатель уровня конкуренции среди электромонтажников — 4,6. Нормой на рынке труда считается hh.индекс, равный 5–6. Учитывая текущие тенденции на рынке труда — сокращение трудоспособного населения, увеличение числа работников пенсионного и пенсионного возрастов, минимальный уровень безработицы — тенденция нехватки специалистов с нужным уровнем образования, профессиональных компетенций и soft skills во всех профобластях может усиливаться.

Что касается требований в вакансиях для кандидатов в профобласти «Строительство, недвижимость», то в первом полугодии компании были заинтересованы в привлечении опытных соискателей, проработавших в сфере от года до трех лет (42%) и от трех до шести лет (38%). Практически каждое десятое предложение было доступно начинающим специалистам без опыта работы (11%).

«В проектном бизнесе для того, чтобы конструктор, архитектор или инженер действительно знал, что предлагает или проектирует, он должен пройти по стройке ногами. Срок жизни проекта — от идеи до реализации — составляет в среднем пять лет. Таким образом, минимальный опыт востребованного специалиста составляет пять-шесть лет. Только после этого можно говорить, что сотрудник и проектировал, и сдавал объект в эксплуатацию, и видел все ошибки, которые он нагородил на бумаге. Это очень важно в нашей сфере»,— говорит Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu.

Юрий Колотвин, генеральный директор ПСК, добавляет: «Наиболее тяжелая ситуация с проектировщиками. Условная „старая гвардия“ с советским образованием и безупречным знанием норм, правил и матчасти ушла или вот-вот уйдет на пенсию. Новые кадры вырастить в должном количестве не удалось. В результате мы регулярно сталкиваемся с несоответствиями одних частей строительной документации другим. Вплоть до анекдотичного отсутствия проемов и технологических отверстий в одних и тех же местах, но на разных чертежах. „Не бьется“ архитектура, конструктивная часть, запросто котлован может быть привязан неправильно. Все это выливается в потери времени на проверку, внесение исправлений и подготовку новой документации. Кроме того, сложно найти организацию, способную взять на себя ответственность за весь проект, так как значительная часть документации готовятся многочисленными подрядчиками на аутсорсе».

Андрей Пригульный, руководитель УК «Мультимекс», говорит: «Вопрос о дефиците и простой, и сложный одновременно, соискателей и желающих поработать на стройке много, а действительно квалифицированных кадров с хорошим опытом работы и ответственным отношением очень мало. Не хватает опытных главных инженеров, хороших прорабов».

Сергей Семенов, генеральный директор ООО «Цеспа», говорит: «Из дефицитных направлений я бы отметил инженерный состав, имеющий опыт работы и с инженерными сетями, и со строительными конструкциями, а также на объектах различного функционального назначения, имеющий опыт взаимодействия с государственными надзорными органами. Учитывая сложность нормативной базы в сфере строительства, зачастую ее противоречивость, да еще и различия от региона к региону, специалисты по согласованиям играют большую роль при сдаче крупных объектов». Он указывает, что для малого и среднего бизнеса очень нужны специалисты с широким кругозором, имеющие внутреннюю мотивацию непрерывно самообучаться. «Инженер, который двадцать лет проработал в проектном бюро, разрабатывая системы вентиляции для офисных помещений, с трудом переключается на проектирование даже аналогичных систем для детских дошкольных учреждений, школ, больниц, а тем более — на работу инженером на строительной площадке. Небольшая компания просто не может себе позволить держать в штате отдельного специалиста на каждое направление»,— отмечает эксперт.

ПРИОРИТЕТНЫЕ РЕГИОНЫ Петербург наряду с Москвой традиционно входит в число самых приоритетных городов для трудовой миграции. По данным hh.ru, 13% от всех кандидатов из сферы «Строительство, недвижимость», готовых к переезду в Северную столицу во втором квартале,— москвичи. Не против трудоустройства в Санкт-Петербурге также жители Омска, Самары, Новосибирска, Екатеринбурга, Казани и Волгограда, но их резюме гораздо меньше.

При этом, как отмечает Евгений Богданов, в последние годы использование рабочей силы из стран ближнего зарубежья значительно сократилось в связи с ужесточением миграционного законодательства и введением огромных штрафов за использование нелегалов. Кроме того, иностранных специалистов, готовых работать в России, стало значительно меньше после снижения в 2014 году курса рубля. В связи с этим такие работники сегодня присутствуют на стройках в очень ограниченном количестве.

С ним не согласен господин Колотвин: «Доля мигрантов на стройках значительна — более половины. В первую очередь это обусловлено экономикой стран, откуда прибывают рабочие. Например, в начале нулевых в Санкт-Петербурге было много рабочих из Белоруссии. Сейчас их почти нет: они востребованы на собственных стройках».

Андрей Пригульный также оценивает долю мигрантов на стройках в 70–85%. «Она во многом зависит от политики застройщика, мигрантов берут в основном на подсобные и отделочные работы в проектах сегмента масс-маркет»,— полагает эксперт.

Уровень средней заработной платы для работников из профобласти «Строительство, недвижимость» в Петербурге в первом полугодии на hh.ru составил 50 тыс. рублей. По информации «Банка данных заработных плат» (проекта, в котором работодатели делятся реальными данными о зарплатах и льготах в компаниях), средний совокупный доход работников в профобласти «Девелопмент» в Петербурге и Ленобласти в третьем квартале равняется 58 694 рублям. Среднее финансовое вознаграждение работника уровня «специалист» в отрасли «Строительство, недвижимость», что подразумевает зарплату персонала из разных профобластей, по аналитике «Банка данных заработных плат», составляет 36 456 рублей, «ведущий специалист» — 59 288 рублей, «линейный руководитель» — 68 101 рубль.

ГЛАВНЫЙ ДРАЙВЕР Если говорить о перспективных профессиях в сфере строительства и городского хозяйства, то главным драйвером развития и трансформации этой сферы станут инновационные технологии. Несколько примеров: естественным развитием специальности эколога или инженера-эколога может стать профессия инженера по восстановлению окружающей среды. Инженерам и архитекторам тоже могут понадобиться знания в области физики и экологии, чтобы через 5–10 лет занять позицию архитектора энергонулевых домов. С учетом уже существующего сегодня запроса на создание доступной среды можно прогнозировать рост востребованности проектировщика

доступной среды. По факту нынешним инженерам-проектировщикам понадобится опыт разработки инфраструктурных решений.

«В сфере проектирования сегодня востребованы BIM-инженеры и BIM-координаторы — специалисты, которые занимаются внедрением BIM-технологий в проектных организациях. Таких сотрудников на рынке практически нет, они на вес золота, спрос на них колоссальный. В целом в нашей отрасли любой высококлассный специалист будет востребован. Несмотря на то, что в проектном бизнесе сегодня происходит колоссальное сужение рынка, опытных специалистов — архитекторов, конструкторов — все равно не хватает, за ними практически охотятся. Таким образом, спад в строительной отрасли никак не сказывается на рынке труда действительно грамотных специалистов»,— говорит господин Богданов.

Появляются и просто новые профессии. «Около семи лет назад толчок к развитию получила специальность фасадчика. Это связано с появлением и массовым внедрением технологии мокрого и вентилируемого фасада, сменившей облицовку из кирпича»,— делится господин Колотвин.

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development, говорит: «Перемены на рынке рождают спрос на определенный, чаще всего очень комплексный, опыт работы. В сегменте апарт-отелей, к примеру, сейчас дефицит специалистов, которые имеют компетенции в области строительства и управления такой недвижимостью. Подчеркну, что речь идет о возведении зданий действительно высокого качества, которые после ввода будут функционировать как успешный гостиничный бизнес с множеством инвесторов».

Она указывает на то, что если еще пять-семь лет назад позицию руководителя проекта в недвижимости можно было встретить с трудом, сегодня это необходимость. «Жилой комплекс или апарт-отель — это комплексный продукт, качество и успех которого зависит от продуманной концепции, планирования и синхронизации действий всех участников процесса. Специалистов, которые могут развернуть перед вами приличное портфолио по управлению такими сложными продуктами, на рынке единицы. Проблема кадров решается зачастую за счет привлечения известных менеджеров, архитекторов и проектировщиков из конкурирующих компаний. Нередко указанные специалисты уходят в консалтинг, продавая свои услуги сразу нескольким компаниям»,— говорит госпожа Запорожченко.

Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Becar Asset Management, резюмирует: «Востребованы на строительном рынке, как и на любом другом, профессионалы. Их не так много на строительном рынке. Сейчас это самое главное — быть в актуальном информационном поле, постоянно актуализировать свои данные. Очень быстро идет прогресс, который сказывается на технических решениях, применяемых управленческих решениях, трендах и тенденциях, что и как строить, на материалах, важных для наших климатических особенностях. Все это подкрепляется постоянно изменяющимся законодательством, ориентироваться в котором критически важно на каждом этапе реализации девелоперских проектов». ■

В ПРЕДДВЕРИИ НОВОЙ ЖИЗНИ

ДЕВЕЛОПЕРЫ ГОТОВЯТСЯ К ОТМЕНЕ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ПОКА НАСТРОЕНИЯ В ОТРАСЛИ БОЛЬШЕ ПЕССИМИСТИЧНЫЕ. ЗАСТРОЙЩИКИ СТАРАЮТСЯ НАЙТИ АЛЬТЕРНАТИВУ ДЕНЬГАМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, НО ВАРИАНТОВ ЗДЕСЬ НЕ МНОГО. И В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ЗА СТОИМОСТЬ НОВЫХ РЕСУРСОВ ПРИДЕТСЯ ПЛАТИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ПЛАТУ. РОМАН РУСАКОВ

Властями взят курс на полный отказ от долевого строительства. Если не случится каких-то серьезных изменений, переход на новую систему состоится уже через год. Поводом для отмены долевого строительства стали непрекращающиеся скандалы с обманутыми дольщиками. Хотя эксперты обращают внимание, что во многих странах, в том числе и с развитой экономикой, схемы, схожие с отечественной «долевкой», продолжают работать.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «Бывшие страны социалистического лагеря по-прежнему применяют схемы, аналогичные долевому строительству, в частности ЖСК. Это не буквальная цитата нашей практики, но суть общая. Участие в строительстве путем накопления на эскроу-счете также не является российским ноу-хау, схема широко представлена в Европе».

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», подтверждает: «Во многих странах есть аналоги долевого строительства. Например, в Болгарии, Израиле и Испании. Подобная система и в этих странах иногда дает сбои».

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, рассказывает: «Во Франции можно купить жилье как в готовом доме, так и на этапе строительства, но цена в готовом будет выше примерно на 20%, чем в стройке».

А вот Екатерина Запорожченко, коммерческий директор Docklands Development, полагает, что схема долевого участия, к которой и покупатель, и девелопер в России так привыкли, в мировой практике скорее исключение, чем правило. «В Европе ситуация качественно иная: застройщик не продаст квартиру в доме, который существует только на бумаге, просто потому что покупатель даже не станет рассматривать такой вариант. Главный партнер девелопера — банк, предоставляющий кредиты под строительство. Однако процент по этим займам в разы ниже, чем у нас»,— напоминает она. Госпожа Запорожченко указывает на то, что наш рынок развивался несколько иначе. Не все банки могли позволить себе кредитовать «стройку», а покупатели были готовы решить жилищный вопрос даже с высокими рисками. В итоге схема ДДУ эти риски страховала, покупатель мог сэкономить на покупке, а застройщик окупал строительство уже на стадии выдачи ключей.

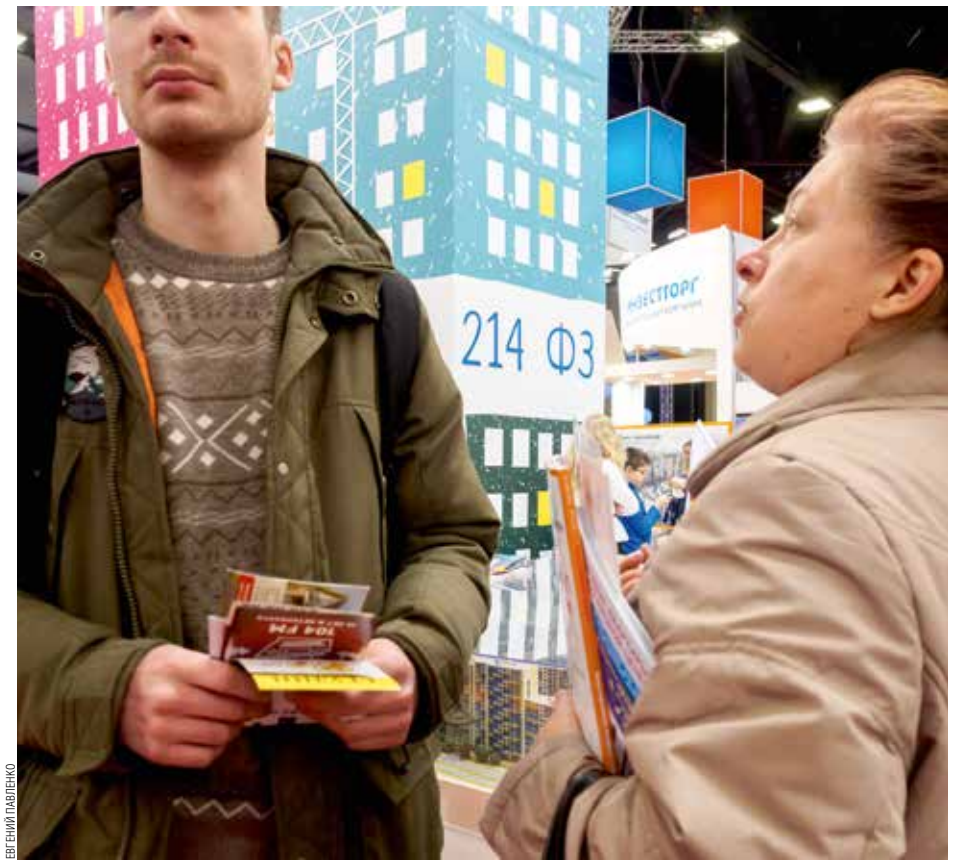
«Мне кажется, следующим шагом будет переход к европейской модели. Конечно, если выдержит банковская система и снизятся ставки по кредитам для бизнеса. В противном случае, те компании, которые запаслись разрешениями впрок, после ввода этих резервов просто уйдут с рынка. Но это самый драматичный и, скорее всего, наименее реалистичный вариант развития событий. Пока же мы ожидаем роста цен и на первичном, и на вторичном рынке жилой недвижимости»,— говорит госпожа Запорожченко.

Александр Брега, генеральный директор корпорации «Мегалит», полагает, что российский строительный рынок формировался в условиях высокой инфляции и дорогостоящих кредитов, и на тот момент единственным источником финансирования могли быть только сами покупатели. «В большинстве же европейских стран исторически сложилась немного другая система, основанная на своеобразной кооперации застройщиков и банков. Но подобный симбиоз развивается в условиях доступного, дешевого проектного финансирования и наличия стабильного платежеспособного спроса»,— отмечает эксперт.

Полина Яковлева считает, что большинство крупных игроков — ЛСР, ЦДС, ЮИТ, Setl City и другие — имеют в обороте средства для старта, а кроме того — хорошую кредитную историю со всеми основными банками. «Сложности могут возникнуть у небольших строительных компаний, у которых нет собственного капитала для вложения и кредитной истории. Такие компании либо будут искать способы сотрудничества с крупными игроками, либо их поглотят, либо они уйдут с рынка. При самом радикальном сценарии на рынке, условно, вместо двадцати компаний останется десять самых крупных и стабильных, что, естественно, приведет к сокращению уровня конкуренции и повышению объемов застройки у основных игроков»,— прогнозирует она.

Андрей Пригульный, руководитель УК «Мультимекс», также полагает, что отказ от «долевки» очистит рынок от мелких строительных компаний с нехваткой оборотных средств. «Покупателям квартир на фоне подорожания жилья придется идти в банки. В итоге банковский сектор выиграет на этой законодательной инициативе дважды»,— подчеркивает эксперт.

БЕЗ ПОНЯТИЯ В среде строителей по-прежнему нет четкого понимания того, как будет работать новая система. Сергей Мохнарь, генеральный директор «ПСК-недвижимость», говорит: «Главное, что волнует,— отсутствие полного понимания схем работы с банками и неочевидность плюсов обновленного законодательства». Александр Брега также полагает, что сейчас ни один застройщик до конца не знает, как будет приспосабливаться к новым условиям. → 26



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОТКАЗ ОТ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ПО МНЕНИЮ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ДЕЛАЕТ ПЛАНЫ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ ПО ЕЖЕГОДНОМУ ВВОДУ В РОССИИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 120 МЛН КВ. М К 2024 ГОДУ НЕСБЫТОЧНЫМИ

25 → Беслан Берсиров, заместитель генерального директора АО «Строительный трест», комментирует: «Сценарий развития строительного рынка выглядит пессимистично. На фоне изменений, которые вступили в силу 1 июля, застройщики уже спешат открывать счета в уполномоченных банках для каждого разрешения на строительство. На эти цели законодатели отвели всего два месяца — до 1 сентября 2018 года. До конца года рынок может покинуть несколько десятков добросовестных компаний. В нынешних условиях они могут оставить за собой проблемные стройки и покупателей, которые так и не получат свои квартиры. А это лишь увеличит количество так называемых „обманутых дольщиков“». На этом фоне, резюмирует строитель, доверие к строительной отрасли может быть подорвано, что, в свою очередь, приведет к падению спроса.

Эксперт уверен, что в новых условиях рынок ожидает снижение строительных объемов и сокращение спроса. Планы федеральных властей по ежегодному вводу в эксплуатацию 120 млн кв. м к 2024 году несбыточны, уверен господин Берсиров. «Такое количество объектов попросту будет некому строить и некому покупать»,— сетует он.

Он напоминает, что в свое время благодаря эффективной работе долевой схемы строительства миллионы людей смогли улучшить свои жилищные условия, сотни тысяч купили свое первое качественное жилье. «Это главный плюс долевого строительства. Для семей с относительно невысокими средними доходами покупка квартиры в строящемся доме была отличной возможностью сэкономить сотни тысяч рублей. Если бы застройщикам были доступны дешевые банковские кредиты, то мы бы уже давно продавали только готовое жилье»,— говорит господин Берсиров.

ЦЕНЫ ВЫРАСТУТ НА ТРЕТЬ Госпожа Денисова считает, что минусом для рынка станет дополнительная плата за стоимость ресурса, хотя, отмечает она, нередко звучат и оптимистичные оценки о незначительном росте. «При этом смотрят только на увеличившуюся сумму проектного кредитования, в то время как срок его существенно вырастет, потому что доступ к деньгам покупателей для погашения кредита застройщик получит только по окончании проекта. По схеме «„долевки“» банковский кредит гасился на протяжении всего срока строительства»,— рассуждает она.

Господин Гиновкер добавляет: «По нашей оценке, если для защиты дольщиков использовать серьезные компенсационные меры, то это приведет к значительному изменению цен. По моему мнению, схема, когда компания продает готовое жилье, является наиболее понятной и прозрачной. Конечно, цена будет выше, но благодаря этому понятие „обманутый дольщик“, возможно, исчезнет».

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, полагает, что изменения в законодательстве приведут к росту цен на 30–40%. Господин Пригульный не столь пессимистичен, он считает, что рост цен составит 15–20%.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», не верит в то, что цены на жилье сильно вырастут из-за отмены долевого строительства. «Цена на квадратный метр в наших домах будет расти в соответствии с увеличением затрат на стройматериалы, услуг подрядчиков. Невыгодно искусственно завышать стоимость квартир, так как никто не отменял покупательную способность населения»,— объясняет он.

Ведущий аналитик по корпоративным рейтингам «Эксперт РА» Николай Власов считает, что в отмене долевого строительства все же есть плюсы. Для общества они заключаются в большей надежности для покупателей, в уверенности в том, что средства не будут потеряны, а дома брошены в недостроенном состоянии. Также выигрывают банки, поскольку даже в случае банкротства застройщиков у них будут самые ликвидные залоги — денежные средства на эскроу-счетах, которыми они смогут возместить потери по выданным кредитам с минимальными потерями с общей стоимости.

«Но с финансовой точки зрения потенциальных минусов больше. Произойдет рост цен на фоне укрупнения рынка и увеличения финансовых расходов застройщиков. В совокупности это ляжет на плечи покупателей, что окажет давление на уровень платежеспособного спроса, который при прочих равных сократится. Сокращение строительного рынка всегда создает волну рецессионных стимулов в экономике, что несет дополнительные риски в условиях невысоких ожидаемых темпов роста ВВП России. Тем не менее в качестве вероятного плюса возможно повышение качества работ. Рентабельность застройщиков уменьшится, а требования к ним возрастут. Возможно, это приведет к тому, что ряд застройщиков переквалифицируется в строительных подрядчиков, то есть на рынке субподряда будет жесткая конкуренция, при которой выиграют те, кто делает работу более качественно за ту же сметную стоимость»,— рассуждает господин Власов.

Госпожа Яковлева указывает: «Стоит отметить, что только физические лица не смогут покупать квартиры в стройке, у юридических лиц такая возможность сохранится, что в свою очередь дает возможность девелоперам привлекать деньги в стройку не только с помощью банковских инвестиций».

Впрочем, перемены в отрасли начнут происходить все же не сразу, многие компании закупили землю с разрешениями на строительство еще по старым правилам.

Полина Яковлева говорит: «С учетом того, что у каждого крупного застройщика на настоящий момент имеется объемный земельный банк, на мой взгляд, время для приспособления к новым правилам у игроков есть — три-пять лет. За этот период девелоперы смогут проработать ситуацию 218-ФЗ и подстроиться под новые правила».

Роман Мирошников говорит: «Наша компания получила разрешения на строительство объектов, которые сможет реализовать в течение пяти лет».

Господин Власов полагает, что те компании, которые имеют правильную стратегию, смогут перестроиться и эффективно работать по новым правилам. «При этом приспособиться таким игрокам удастся достаточно быстро. Испытывать сложности будут недобросовестные компании, в перспективе они покинут рынок»,— прогнозирует аналитик. ■

ТЕХНОЛОГИИ В ПОМОЩЬ

НА РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СТАЛИ ВСЕ БОЛЬШЕ ВЛИЯТЬ ТЕХНОЛОГИИ, НЕ СВЯЗАННЫЕ НАПРЯМУЮ С ПРОЕКТИРОВАНИЕМ ЗДАНИЙ, А ОТВЕЧАЮЩИЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ, ПРОДАЖАМИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, А ТАКЖЕ КОММУНИКАЦИИ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ ПО РАЗЛИЧНЫМ КАНАЛАМ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

В первую очередь, когда заходит речь о новых технологиях в строительстве, в голову приходит BIM-проектирование. Специалисты отмечают, что действительно BIM помогает серьезно экономить время и ресурсы при строительство.

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development, отмечает: «BIM-технологии — это не просто условный набор программ и решений, это перестройка мышления всех участников процесса строительства. Они позволяют создать информационную модель объекта и систему управления, которая будет работать на всех этапах, в том числе после ввода здания в эксплуатацию. Все технические параметры, инженерные решения, отделочные материалы и другие элементы фиксируются, между ними устанавливается связь. Изменения одних параметров проекта в режиме реального времени отражаются на других. Результаты видны всем участникам процесса онлайн. Это исключает возможность ошибок при расчетах, сокращает время согласований, позволяет сформировать единое информационное поле».

Несмотря на то, что тему очень активно обсуждают, внедрять новацию игроки рынка не торопятся. Пока это не стало обязательным, проще всего пользоваться уже проверенными методами работы. Даже при условии, что BIM в перспективе позволит сэкономить весомые суммы на каждом из этапов реализации проекта. «Мы уже активно внедряем BIM-технологии во второй очереди строительства лофт-квартала Docklands. Сейчас основная задача — освоить новые знания внутри команды и постепенно вовлечь в процесс наших партнеров. Без этого извлечь реальную пользу от применения новации не получится. Еще одна новинка, которая уже несколько лет активно внедряется застройщиками,— интерактивные макеты, виртуальная и дополненная реальность. Однозначного мнения по поводу влияния таких технологий на принятие решения о покупке пока нет. Решающим по-прежнему остается качество объекта недвижимости. Однако то, что такие технологии позволяют усилить эффект от преимуществ, особенно на ранних сроках строительства,— бесспорно»,— рассказывает госпожа Запорожченко.

Впрочем, среди экспертов есть и скептики. Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, размышляет: «BIM-проектирование — только один кирпичик в рамках всего BIM-процесса, который включает в себя работу в 3D-технологиях заказчика, генподрядчика и всех субподрядчиков. В таком виде сегодня не реализуется ни один проект. В каких-то проектах заняты проектные организации, работающие в 3D. В других заказчики и генподрядчики уже полноценно работают в 3D-среде, но процесс пока не дошел до субподрядчиков. Однако чтобы технологии давали полноценный результат, они должны применяться всеми участниками цепочки — от заказчика до стройки. Такого в нашей стране еще нет. В связи с этим нет и особого смысла только проектировать в 3D.Должна быть сформирована полноценная среда, в рамках которой 3D-технологии будут применяться на всех этапах строительного процесса. Безусловно, 3D-проектирование несет в себе определенные плюсы, но качественного скачка только благодаря этому инструменту не произойдет».

Эдгар Карапетян, генеральный директор ООО «Стройбизнесгруппа», также скептичен: «На мой взгляд, влияние BIM-проектирования на строительный бизнес преувеличено, а вокруг возможностей самой технологии много заблуждений. Среди ее сторонников бытует мнение, что она уменьшает ошибки при проектировании и возведении объекта. Это вызывает вопросы. Иначе как объяснить сотни грамотно реализованных проектов зданий столетия назад, когда о BIM даже не шло речи. И почему проектировщики совершают элементарные ошибки, создавая объекты только в BIM? Поэтому влияние на качество оказывает скорее не технология, а квалифицированные специалисты, которые отлично проектируют в этом программном обеспечении».

УСКОРЯТЬ И ОПТИМИЗИРОВАТЬ Одна из основных задач новых технологий — упростить процесс выполнения задачи, сократить время, минимизировать риски и повысить эффективность. «Поэтому и в сфере строительства ориентироваться только на одни BIM-технологии сегодня уже недостаточно. Постоянно требуются новые технологии, позволяющие принять верное управленческое решение и сформировать образ будущего проекта. Думаю, что сейчас огромный потенциал за решениями, построенными на принципах машинного обучения и когнитивных тех-

нологий»,— говорит Борис Латкин, генеральный директор Rocket Group.

Любой бизнес, в том числе и строительный, в условиях жесткой конкуренции и текущей экономической ситуации должен не просто искать уникальное торговое преимущество, но и ускорять и оптимизировать свои процессы, чтобы соответствовать динамике и требованиям рынка, повышать операционную эффективность, сокращать расходы и быстрее возвращать инвестиции. Алексей Клочков, коммерческий директор компании «Террасофт», считает, что, помимо IT, для проектирования зданий строительные компании нуждаются в автоматизации самых различных составляющих своей деятельности. Это, по его словам, бюджетирование, контроль доходов и расходов, управление персоналом, проектами, договорами и документацией и многое другое. Все эти процессы требуют наличия своих инструментов, которые должны быть интегрированы между собой. «Далее у нас есть несколько сценариев. Первый — внедрить множество IT-решений узкой специализации, автоматизирующих работу отдельных подразделений (ERP, бухгалтерская программа, БД и другие), интеграция которых друг с другом сложна, а зачастую — невозможна. Второй — купить специализированный продукт и масштабировать его на все подразделения. На практике такое внедрение занимает несколько лет и требует немалых финансовых и трудовых ресурсов, при этом решение все равно не станет идеальным. И третий вариант — внедрить систему с функционалом CRM (управление взаимоотношениями с клиентами) и BPM (управление бизнес-процессами), которая покроет большинство задач и сможет объединить, „оркестровать“ остальное имеющееся ПО»,— полагает господин Клочков.

За последние годы разнообразился и способ коммуникации застройщиков с потенциальными покупателями. Компании используют самые разные каналы: от наружной рекламы до Instagram и сообщений в мессенджерах. Покупателю может казаться, что объект недвижимости, которым он однажды поинтересовался, теперь отображается повсюду — это делается с помощью омниканальных рекламных кампаний в тех же CRM-системах. Они помогают привлечь клиента, оценить возврат инвестиций в рекламу и уменьшают вероятность ухода покупателя.

Алексей Медников, директор группы по управлению строительными проектами KPMG в России и СНГ, полагает, что сегодняшний тренд применения технологий информационного моделирования в строительной отрасли во многом обязан крупным зарубежным компаниям, занимающимся управлением строительством, которые стремятся как можно больше автоматизировать процессы и свести риск ошибок к минимуму. «Оценить долю компаний, которые в полной мере используют BIM-моделирование или, например, интеграцию функций бюджетирования, закупок, приемки работ с графиком проекта, в России сложно. Например, в 95% случаев BIM-технологии применяются только на стадии создания концепции проекта и при проектировании. Однако, несомненно, можно сказать что международная практика значительно превосходит российскую»,— говорит господин Медников.

Причины проблем практического внедрения BIM-технологий в России, по мнению господина Медникова, очевидны: «Это и человеческий фактор, сопротивление к внедрению чего-то нового, инновационного. И слабое развитие законодательной базы для BIM-технологий. И отложенный экономический эффект и значительные ресурсы для внедрения. К тому же BIM повышает прозрачность процессов и увеличивает степень контроля, что идет вразрез с коррупционной составляющей»,— рассуждает господин Медников.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ — УПРОСТИТЬ ПРОЦЕСС ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ, СОКРАТИТЬ ВРЕМЯ, МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ОДНАКО ОТКАЗАТЬСЯ ОТ МЕТОДОВ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ПОСЛЕДНИЕ СТОЛЕТИЯ, СТРОИТЕЛЯМ ВСЕ РАВНО НЕ УДАСТСЯ

Сергей Семенов, генеральный директор ООО «Цеспа», говорит: «Поиск специалистов — одно из самых узких мест в применении BIM. Отечественные вузы либо совершенно не готовят специалистов к работе с необходимыми программными комплексами, либо готовят их на крайне низком уровне. Инженеры, занимающиеся самообучением, перенимают друг у друга типовые ошибки, по которым их приходится переучивать. Наша компания выбрала курс на дополнительное обучение приходящих к нам специалистов. Если в прошлом году мы проработали всего два проекта с использованием BIM, то в настоящий момент, уже обученный работе с соответствующими приложениями состав инженеров может выполнять шесть-восемь больших проектов в год».

В МАСШТАБАХ ГОРОДА Андрей Харитонов, старший менеджер отдела консультаций по недвижимости EY, полагает, что одним из перспективных направлений в недвижимости и городской среде является информационная модель города (CIM — City Information Modeling) — 3D-модель, отображающая в режиме реального времени значимую для планирования и управления городом информацию. Модель города получает исходные данные от геоинформационной системы, «умной» инфраструктуры, цифровых двойников зданий и сооружений, созданных на основе BIM, устройств интернета вещей (IoT), социальных сетей и прочих источников информации. Она позволяет учесть ландшафт, здания, сооружения, наземную и подземную транспортную инфраструктуру, инженерные сети, транспортные потоки, миграцию жителей, наиболее загруженные территории города и прочие данные.

«Практическое применение данной системы очень широко. Использовать ее можно как в ситуации обоснованного выбора земельного участка или территории для точечной или комплексной застройки инвестором, руководствуясь актуальными данными об обеспеченности энергоресурсами и их источниками, дорогами, инженерными коммуникациями, проходимостью, так и при планировании городскими властями ремонта дорог, основываясь в таком случае на точных данных о транспортных потоках, возможных путях объезда, наличии альтернативного транспорта»,— рассказывает господин Харитонов.

По его словам, модель CIM позволит планировать развитие городов с учетом всех аспектов, требующихся при комплексном анализе и планировании городской среды, строительстве, эксплуатации, планово-профилактических ремонтах и обслуживании, учитывая в первую очередь интересы и комфорт городских жителей.

Другой актуальной технологией являются «цифровые двойники» зданий и сооружений. Повсеместная диджитализация не обходит стороной сферу недвижимости — здания и сооружения, подобно живым организмам, растут, меняются, стареют, подвергаются профилактическому и стационарному осмотру и лечению. Создание «цифрового двойника» объекта недвижимости позволяет в режиме реального времени управлять инженерным оборудованием и системами, доступом в различные помещения, степенью освещенности как внутри здания, так и снаружи, а также планировать бюджет на содержание и эксплуатацию, планово-профилактические и капитальные ремонты на протяжении всего жизненного цикла и управлять им.

Влияние человеческого фактора на формирование стоимости и состава необходимых работ минимизируется, срок службы систем и элементов контролируется автоматически, исключается «случайное задвоение» работ, а также минимизируются риски аварийной остановки или отказа в случае выработки ресурса, так как «цифровой двойник» напоминает о необходимом сервисном обслуживании и замене узлов, агрегатов и оборудования в соответствии с установленными производителями рекомендациями. «Кроме того, оптимизируются тендерный процесс и поиск поставщиков, так как, по сути, вся информация может быть доступна в актуальном электронном каталоге цепи поставок. Все это является залогом успеха „умной“ эксплуатации и эффективного управления недвижимостью (Asset and Facility Management) на протяжении всего жизненного цикла»,— отмечает господин Харитонов.

Но новые технологии в строительстве — это не только IT. Михаил Гущин, директор по маркетингу группы RBI, рассказывает: «В наших проектах мы используем целый пул энергоэффективных и „зеленых“ технологий: это четырехступенчатая система очистки воды, светодиодные лампы и датчики движения на лестничных площадках. Для обеспечения улучшенной шумоизоляции применяем технологию монтажа стяжки пола с использованием минераловатной плиты, технологию „плавающего пола“, при которой стяжка не касается стен и не передает вибрацию».

Впрочем, господин Богданов полагает, что до полноценного использования строительных технологий рынку все же далеко: «Если говорить о новых строительных технологиях, то, учитывая ситуацию, в которой сейчас находятся застройщики, ничего особенно нового на рынке не применяется. В целях экономии многие компании, работающие в сегменте масс-маркет, стали возвращаться к вертикальной, стояковой разводке отопления. О каких инновациях тут можно говорить? Большинство производителей новых технологий — западные компании. И их решения стоят дорого»,— подводит итог господин Богданов. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ»», 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-4333

BOTANICA
жилой комплекс

Санкт-Петербург, Аптекарский проспект, 5

Botanica – это воплощение искусства в архитектуре, красота, нашедшая свое отражение в цветовом решении, насыщенности отделки фасадов, декоративном освещении. Это место, где, оставаясь в центре жизни и событий, можно окунуться в тишину и спокойствие природы, насладиться гармонией и качеством жизни. Жилой комплекс расположен в 200 метрах от прекрасного Ботанического сада, поражающего своим многообразием.

Эталон ЛенСпецСМУ

Центральный офис
Богатырский пр., 3, корп. 3

+7(812) 501 19 38

Застройщик АО «Эталон ЛенСпецСМУ». Адрес строительства: СПб, Аптекарский пр., д. 5, лит. А. Проектные декларации на сайте www.lenspecsmu.ru. Работаем по 214-ФЗ. Реклама

Группа Эталон