



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬ»

БЕЗ МЕЖДОУСОБИЦ

Строительная отрасль является одним из самых высококонкурентных сегментов экономики — свой продукт потребителю предлагают сотни компаний. А значительная часть потребителей на этом рынке покупку делает всего раз в жизни. В общем, есть за что бороться и пики ломать.

Как ни удивительно, работая в столь непростых условиях, застройщики остаются достаточно сплоченным сообществом. По крайней мере, по очень многим вопросам девелоперы выступают консолидированно, не погрязая в междоусобных конфликтах и не оглядываясь на свои личные симпатии или антипатии. Казалось бы, чему удивляться, девиз «ничего личного — только бизнес» выдуман давно. Однако подобная картина типична далеко не для всякой отрасли: в городе есть сопоставимые по оборотам сегменты экономики, где руководители компаний не способны договориться даже о том, чтобы сесть вместе в одном президиуме на проходном мероприятии. В экономике полно отраслей, где руководители строят интриги, с увлечением бросаются в подковерные игры, создают и разрушают союзы, чтобы «дружить против». Недавно мне пришлось побывать на мероприятии, где собрались руководители картинных галерей: они умудрились быстро перейти от обсуждения проблем отрасли к достаточно агрессивному выяснению того, кто из них лучше понимает искусство, хотя уж какая вроде бы конкуренция может быть между картинными галереями.

Проблемы и междоусобицы часто возникают на почве праздности. Вряд ли руководитель, перед которым стоит серьезная и трудноразрешимая задача, станет тратить свои нервы и эмоции на то, чтобы подстроить неприятности конкуренту лишь затем, чтобы получить от этого моральное удовлетворение. В строительной отрасли проблемы не прекращаются третье десятилетие подряд, а последние три года за нее особенно рьяно взялись власти, постоянно совершенствуя систему.

И удастся ли нынешнему поколению руководителей стройфирм дожить до такой скучной жизни, что захочется строить козни конкурентам не из экономического интереса, а из морального, — неизвестно. Но может, это и хорошо.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ОЖИДАЕМОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ по данным Росстата, по итогам первого полугодия в Петербурге введено в эксплуатацию 595 тыс. кв. м жилья, что ниже показателей первого полугодия прошлого года на 38%. Строители говорят, что переход на новую схему привлечения средств дольщиков замедлит рынок на три-четыре года.

РОМАН ПУСАКОВ

При значительных объемах жилищного строительства в первом полугодии 2019 года наблюдалось снижение ввода жилья по сравнению с первым полугодием 2018 года в Санкт-Петербурге — на 38,1%, в Ленинградской области — на 22,8%, в Московской области — на 8,4%, в Свердловской области — на 8%, — сообщает «РИА Недвижимость», в Ленобласти ввели 1,3 млн кв. м, в Московской области — почти 3,6 млн кв. м, в Свердловской области — 704 тыс. «квадратов» жилья.

Среди субъектов РФ наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в Московской области, где введено 11,9% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом, в Москве — 7,5%, в Краснодарском крае — 6%, в Татарстане — 4,7%, в Ленинградской области — 4,4%, в Ростовской области — 4%, в Башкирии — 3,3%, в

Свердловской области — 2,3%, в Нижегородской и Новосибирской областях — по 2,2%, в Санкт-Петербурге — 2%, в Белгородской области — 1,7%, сообщает в материалах Росстата.

В первом полугодии 2019 года в России введено в эксплуатацию 30,1 млн кв. м жилья, из них 15,6 млн — индивидуальными застройщиками, отмечается в сообщении. В комитете по строительству сообщили, что на конец июля в Петербурге введено 802,663 тыс. кв. м жилья.

Сергей Дейнека, финансовый аналитик «БКС Премьер», считает, что на основе доступных данных можно сделать вывод о существенном замедлении темпов ввода в эксплуатацию объектов жилья в Петербурге. Он полагает, что основные проблемы застройщиков связаны именно с переходом на новый формат работы на рынке долевого строительства. «С учетом смягчений требований к готовности проектов

по старым правилам застройщики могли бы достроить и реализовать в Петербурге около 70% строящихся объектов. Однако по итогам первого полугодия застройщики успели подать соответствующие заявки (на возможность достройки объектов без перехода на эскроу-счета) только в отношении половины строящихся объектов, а именно из 431 объекта одобрение комитета получили 186, на рассмотрении находятся заявки еще по 53 проектам», — говорит он.

Генеральный директор ПСК, Юрий Колотвин более позитивно смотрит на спад ввода: «Рекорд 2018 года вряд ли будет побит, однако это не есть негатив. Рынок не может и не должен ежегодно преодолевать новую планку. Весной власти города даже заявляли, что снижение темпов ввода пойдет на пользу уровню жизни и позволит исключить возникший дисбаланс между жильем и объектами социальной инфраструктуры». → 16

«РЕГУЛИРОВАНИЕ КРУПНЕЙШЕЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ — НЕ ПЕРЕСТАНОВКА МЕБЕЛИ В КВАРТИРЕ» последние несколько лет строительную отрасль сотрясают законодательные эксперименты, венцом этого пути стал ввод новых правил привлечения средств дольщиков в строящееся жилье с 1 июля нынешнего года. ВГ обратился к экспертам рынка с вопросом: «Есть ли еще направления и области деятельности в строительном комплексе, которые можно (или нужно) реформировать?»

ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА,
генеральный директор группы «Эталон»:

— В последнее время все реформы строительной отрасли были направлены на то, чтобы защитить дольщиков и сделать покупку недвижимости максимально прозрачной и безопасной. Последние поправки, надеемся, справятся с данной задачей. Теперь можно начать разрабатывать проекты реформ, связанные с повышением качества самого продукта — жилья. И здесь затрагивается целый пул вопросов: и более масштабное применение BIM-технологий, и цифровизация отрасли, и создание экологичных и энергоэффективных материалов. За этим будущее в развитии отрасли.

Нам нужно догонять другие сферы в технологическом вопросе, и, надеемся, при поддержке государства мы сможем это сделать быстрее и эффективнее. Главное, чтобы работа изначально велась в диалоге с ведущими участниками рынка.

РОМАН МИРОШНИКОВ,
исполнительный директор СК «Ойкумена»:

— Не нужно пока больше ничего реформировать. Строителям нужно привыкнуть и адаптироваться к уже введенным правилам и изменениям. И хотя бы достроить по ним начатые проекты. Нормальный средний срок планирования бизнеса должен составлять пять-семь лет. Под такие планы

формируются бюджеты, покупаются земельные участки, считается экономика проекта. Но если менять правила игры каждые полгода-год, никакие планы не построить. Нужно немного подождать. В противном случае может наступить коллапс отрасли.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО,
коммерческий директор Docklands Development:

— Конечно, хотелось бы, чтобы законодатели внесли больше ясности на рынок апартаментов, определили, что такое доходная недвижимость и каким образом ее регулировать. Но с учетом того как у нас это делается, лучше пусть остается как есть. → 18

ПРЯМАЯ РЕЧЬ