

11 → Многое будет зависеть также от того, как будут работать меры государственной поддержки пострадавших отраслей. Я думаю, что можно будет оценивать влияние эскроу и пандемии ближе к концу 2021 года. Конечно, те компании, которые уже начали работать по эскроу, сейчас чувствуют себя увереннее. Проектное финансирование дает возможность более долгосрочного планирования и сокращает зависимость компании от кратко-

временных движений спроса», — говорит эксперт.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, также не согласен со статистикой, которую приводит «Фридом Финанс»: «Количество поглощений на рынке строительства не выросло. Из крупных событий последнего времени стоит отметить слияние ГК "Самолет" и "СПб Реновации", но, насколько я помню, у них общие акционеры. Поэтому это скорее

реструктуризация бизнеса, нежели поглощение. Я не помню ярких, крупных примеров, чтобы в Петербурге одна независимая компания поглощала другую. В принципе, слияния на рынке девелопмента — это довольно нехарактерное явление, за исключением классических примеров, как было у группы "Эталон" и АФК "Система" — это был понятный и выстроенный процесс. Чаще компании уходят с рынка путем банкротства или просто сворачивают де-

ятельность, а не продают бизнес». По его мнению, это связано с тем, что во многих случаях бизнес строительных компаний не очень прозрачный и поэтому не всегда поддается правильной оценке. Помимо этого, за каждым застройщиком стоят дольщики, перед которыми у него есть определенные обязательства, то есть в некотором смысле это приобретение «кота в мешке» и некоторых потенциальных проблем, говорит господин Пашков. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВСЕГДА ЕСТЬ НИШИ, КОТОРЫМИ КРУПНЫЙ ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС ЗАНИМАЕТСЯ ИЛИ НЕ ХОЧЕТ, ИЛИ НЕ УМЕЕТ, ПОЭТОМУ ВРЯД ЛИ СТОИТ ЖДАТЬ ПОЛНОГО УХОДА С РЫНКА МЕЛКИХ КОМПАНИЙ

НАЙТИ СВОЮ НИШУ

ПЕРЕХОД ГОД НАЗАД НА НОВУЮ СХЕМУ РАБОТЫ СО СРЕДСТВАМИ ДОЛЬЩИКОВ, КАК ПРОГНОЗИРОВАЛИ ТОГДА МНОГИЕ ЭКСПЕРТЫ РЫНКА, ДОЛЖЕН БЫЛ НЕИЗБЕЖНО ПРИВЕСТИ К УХОДУ С РЫНКА ДЕВЕЛОПМЕНТА МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ. ОДНАКО ПОКА ДАЖЕ НЕБОЛЬШИМ ФИРМАМ УДАЕТСЯ ОСТАВАТЬСЯ В БИЗНЕСЕ, А РУКОВОДИТЕЛИ ЭТИХ КОМПАНИЙ СОХРАНЯЮТ ОПТИМИЗМ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Реформирование отрасли жилой недвижимости в последние годы (изменения законодательной базы, а также переход на проектное финансирование), безусловно, усилило финансовое давление на девелоперов. Соответственно, малым и средним компаниям в таких условиях сложнее вести свою деятельность. Однако даже среди публичных компаний достаточно небольших застройщиков, которые успешно продолжают работать в условиях изменений в отрасли, считает Дмитрий Сергиенко, старший директор по корпоративным и суверенным рейтингам агентства «Эксперт РА».

Владимир Шабанов, вице-президент ЮИТ, Жилищное строительство, говорит, что ЮИТ, как средняя компания, для более устойчивого развития провела оптимизацию структуры, усилила контроль над затратами и управлением продажами.

Дмитрий Сергиенко полагает, что одним из основных достоинств небольших девелоперов является, как правило, нетипичность продукта, обусловленная индивидуальным подходом к каждому проекту. «Большинство же крупных застройщиков для поддержания объемов строительства масштабируют в основном уже наработанные ранее решения», — поясняет он.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, говорит: «Малые и средние компании продолжают существовать и строить. Я считаю утопическим мнение, что в Петербурге останется десяток крупных компаний, которые монополизируют весь рынок. Так не бывает. Всегда существуют небольшие игроки, потому что всегда есть ниши, которыми крупный девелоперский бизнес заниматься или не хочет, или не умеет. Например, строительство небольшого дома около 5 тыс. кв. м — такой масштаб крупным компаниям неинтересен в принципе. Либо проекты, связанные с реновацией исторических зданий, — крупный бизнес не любит ввязываться в такие истории, поскольку часто они долгие и сложные. Независимо от того, насколько сильно будет концентрироваться рынок в руках крупных компаний, все равно ниша и пространство для деятельности малого и среднего девелоперского бизнеса останутся. Да, доля круп-

ных компаний год от года увеличивается, а доля небольших — уменьшается, но вряд ли когда-нибудь обнулится».

Георгий Рыков, генеральный директор «Бестъ. Коммерческая недвижимость», считает, что небольшие девелоперские компании всегда выживали за счет креативности, грамотного бюджетирования, высокой скорости реализации проектов. «Девелопмент — понятие довольно многоплановое. Девелопмент жилого квартала и микрорайона — процесс ресурсоемкий, здесь мелким фирмам нет места. Но красивый контейнерный городок, где открывается салон красоты, шоу-румы, бар, — это тоже девелопмент, — рассуждает господин Рыков. — Но теперь, когда никто не понимает, как будем жить дальше, и все просто работают по инерции, перспектив для небольших компаний остается все меньше. Для выживания сегодня нужен ресурс — административный, банковский, умение встроиться в финансово-промышленную группу. Сейчас появился риск обнуления рынка, длительной паузы, когда проектов не будет. Выживут креативные, с хорошо диверсифицированным бизнесом».

БАНКРОТСТВА МНОЖАТСЯ Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», отмечает, что за последнее время в строительном секторе выросло число компаний-банкротов. «Судя по данным, опубликованным Единым реестром застройщиков, число компаний-банкротов приблизилось к 375. В предыдущий кризис 2009 года максимальное число застройщиков-банкротов было около 240. Наибольшую долю среди них составляют, надо думать, небольшие компании. В прошлом году сработал такой фактор, как обязательный перевод новых проектов на эскроу-счета, для чего необходимо было получить проектное финансирование банка. В третьем квартале 2019 года стало известно, что 45% заявок на проектное финансирование было отклонено банками. В этом году те, кто все-таки перешел на эскроу, столкнулись с пандемией, спадом спроса и необходимостью остановить стройки, что привело к росту издержек. Конечно, справиться со всеми

этим факторами смогли не все», — констатирует госпожа Доброхотова. Тем не менее, она подтверждает, что есть примеры, когда у застройщика в продаже, например, всего один-два проекта, и он сумел устоять. «Это возможно, если, например, компания в предыдущий период успешно реализовала какой-то проект и имеет запас устойчивости, если застройщик не закредитован, если площадка обладает неоспоримыми преимуществами, если рядом нет или очень мало конкурентов и так далее», — перечисляет она.

Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс», говорит, что в первом полугодии вывод новых объектов сократился практически на треть. У малых и средних девелоперов, которые пострадали сильнее, чем рынок в целом, снижение могло быть более чем в два раза по сравнению с предыдущим годом, полагает эксперт. «Тактика у всех разная. Те, кто надеются своими силами пережить спад продаж, экстренно ищут финансирование по любым ставкам. Это заметно по тому, как резко выросло число застройщиков в сегменте высокодоходных облигаций. В последние месяцы строительная индустрия заняла четверть этого сегмента. Еще один тренд — продажа проектов более крупным игрокам. Например, ГК «Самолет» сейчас активно приобретает участки со всей разрешительной документацией у более мелких игроков, которые своими силами развивать их не могут. Последний публичный пример — покупка компанией проектов у «СПб реновация». Схема сделки такова, что малый девелопер может быть в итоге поглощен. На наш взгляд, таких примеров во втором полугодии будет становиться все больше», — прогнозирует эксперт.

УХОД В ГЕНПОДРЯД Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», признает, что девелоперу, в портфеле которого находится один-два небольших объекта, сегодня существовать на рынке крайне сложно из-за ситуации в экономике, законодательных нововведений и градостроительных ограничений. «Для эффективной деятельности любой компании нужен устойчивый буфер в виде должного уровня продаж, который невозможен без стабильного спроса.

Именно поэтому небольшим застройщикам сегодня выгоднее и эффективнее работать на рынке генерального подряда, чем развивать собственные девелоперские проекты в высококонкурентном сегменте», — считает она.

Директор группы «Аквион» Виталий Коробов также считает, что развитие института генподрядных фирм, способно оздоровить отрасль. «Работа с подрядчиками позволяет получить наиболее привлекательную цену на выполняемые работы без потери качества. Аффилированность вынуждает застройщика работать в нерыночных условиях и преимущественно загружать работой именно свои компании, что сказывается и на качестве, и на себестоимости строительства», — уверен господин Коробов.

Хотя на рынке генподряда ситуация тоже далеко не простая. Юрий Александров, руководитель планово-экономического департамента ААГ холдинга, говорит, что рынок генподряда в последние несколько лет переживает тяжелые времена. «Банкротство крупных инфраструктурных и транспортных компаний, сокращение госзаказа, практически полная остановка коммерческого промышленного строительства и жесткая конкуренция на рынке жилья — текущие реалии рынка, в которых выживают чисто генподрядные компании. Их число неуклонно сокращается, а оставшиеся вынуждены выстраивать долгосрочные отношения на условиях заказчика. Однако на рынке все же есть перспективы, квалифицированные управляющие строительные компании востребованы, и есть надежда, что они не исчезнут как класс, так как здоровая конкуренция с аффилированными структурами идет на пользу проектам», — рассуждает эксперт.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», впрочем, не склонен драматизировать ситуацию. «Какие-то компании уходят с рынка, какие-то приходят. Я не вижу особого концентрирования подрядных компаний около крупных застройщиков. На рынке достаточно количество профессиональных компаний, которые выполняют работы. Для нас основное мерило — это качество выполняемых работ», — говорит он. ■