

НЕРВОЗНОСТЬ ПОДНЯЛА СЕБЕСТОМОСТЬ

НАРУШЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ИЗ-ЗА КОРОНАВИРУСА И ОБЩАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ НА РЫНКЕ ПОВЛИЯЛИ ВЕСНОЙ НА СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ РОСТ ЦЕН В СРЕДНЕМ СОСТАВИЛ 10–15%. ОДНАКО СЕГОДНЯ ДОЛЯ ИМПОРТА В ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 10%, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ЯНА КУЗЬМИНА

Основное изменение цен на стройматериалы пришлось на март — апрель, на что повлияло движение курса валют.

Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс», подсчитал, что в среднем по рынку рост цен составил около 10%. «Доля импорта высока в сегменте сантехники, электрики и лакокрасочных покрытий. Но в совокупных затратах на стройку они занимают порядка 5%, если говорить о бюджетном сегменте, и не более 20%, если вести речь о бизнес-классе и выше», — говорит господин Емельянов.

ПОТРАЧЕННЫЕ НЕРВЫ Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева замечает, что серьезных проблем с доступностью стройматериалов во время пандемии не возникло. «С перебоями и задержками, но комплектующие до объектов доходили. Больше потрачено нервов: дистрибьюторы, опасаясь, хотели предоплату и при малейших сомнениях замораживали поставки, а застройщики переживали из-за наличия и ценника. Спасались как могли: те застройщики и поставщики, у кого были свободные средства, скупали стройматериалы, загружали склады заранее; некоторые, чтобы выжить, почти отказались от маржи. Сложности возникали с доставкой электрики и фасадов, особенно импортных, не только из-за рубежа, но и из Москвы. Между тем дефицита и перебоев со стройматериалами, которые производятся в Петербурге и Ленобласти, не было», — рассказала она. По ее оценкам, сегодня доля импортных материалов составляет не более 10–20% (зависит от застройщика). «Такая ситуация возникла еще по итогам прошлого кризиса и прошлого обвала рубля в конце 2014 года», — вспоминает госпожа Косарева.

Эксперты говорят, что весной, в условиях неопределенности, производители взвинтили цены, на что немедленно по цепочке отреагировали транспортные компании и поставщики. Стоимость квадратного метра возросла. Меньше всего проблем испытали проекты на последней стадии строительства, хоть и у них были свои сложности, например с поставками импортных отделочных материалов.

«Если говорить конкретно, то цены на цемент выросли и увеличивались на протяжении всего периода самоизоляции. Подорожали арматура, песок и щебень. Бетон, напротив, подешевел. Общая тенденция к повышению цен на стройматериалы скажется в первую очередь на ценах за квадратный метр в новостройке», — рассуждает госпожа Косарева.

«Себестоимость действительно растёт. Причины две. Первая — в том, что ряд поставщиков на фоне кризиса и закрытия границ подняли цены на свои материалы из-за снижения конкуренции, вторая причина — это рост курса, с начала года многие импортные материалы за счет этого выросли в цене на 15–20%. Ну и третья причина —

рост цен на энергоресурсы и перевозку, это тоже сказывается на себестоимости», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Генеральный директор группы «Аквилон» Виталий Коробов также считает, что на себестоимость влияют падение рубля и рост стоимости материалов и оборудования. «Некоторые поставщики поспешили воспользоваться колебанием курса и подняли цены. В частности, импортные лифты, которые мы устанавливаем в жилых комплексах бизнес-класса, уже подорожали на 30%. Растут цены и на отделочные материалы», — сокрушается господин Коробов.

ОТ ИМПОРТА НЕ УЙТИ Сергей Ярошенко, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», рассказывает, что в цене выросли материалы из тех сфер, где импортозамещение не 100-процентное, — это, например, сантехника, электроинструменты, комплектующие для инженерных сетей, ряд отделочных материалов. «Стоимость этих материалов выросла на 5–10% по сравнению с началом марта. Позже рост цен около 15% также был зафиксирован на арматуру, однако это прогнозируемая сезонная динамика. В целом с начала апреля рост себестоимости в сегменте комфорт-класса составил порядка 7%», — подсчитал эксперт.

Он замечает, что большого влияния пандемия на рынок материалов не оказала. «В последние годы мы уже максимально перешли на работу с отечественными поставщиками или теми компаниями, производство которых находится на территории России и взаиморасчеты с которыми проходят в рублях. На отечественном рынке сейчас достаточно производителей, которые не только не уступают, но и превосходят своих зарубежных конкурентов по соотношению „цена-качество“», — полагает господин Ярошенко. По его словам, в объектах комфорт-класса ГК «КВС» доля материалов и комплектующих импортного производства, а также тех, что производятся в России, но содержат импортные элементы или сырье, сейчас составляет около 30%. «Полностью уйти от импорта мы пока не можем. Те материалы и комплектующие, которые мы могли заменить отечественными аналогами соответствующего качества, мы уже заменили. Остальное без потери в качестве сейчас заменить невозможно. Поэтому по нашей компании в ближайшее время доля импортных составляющих в себестоимости не изменится», — говорит он.

Артем Орешко, директор по строительству ГК «Ленстройтрест», также говорит, что еще после кризиса 2014 года компания снизила зависимость от импортных строительных материалов. По его мнению, рост стоимости затронул алюминиевые металлоконструкции, оконные профили и конструкции лифтов. Также удорожание затронуло инженерные системы и высокотехнологичное оборудование. Речь идет об элементах систем вентиляции, кондиционирования,

отопления, электроснабжения, комплектующих для лифтов и о некоторых других позициях. Большинство из них закупается за рубежом.

«Доля импортных материалов и оборудования в сегменте „масс-маркет“ составляет 5–10%. В более дорогих категориях жилья доля будет выше. И, конечно, в более высоком классе жилья себестоимость увеличится заметнее. Поставщики металла тоже поднимут цены. Себестоимость объектов будет расти, и платить за это придется покупателю. Ведь рентабельность в строительном бизнесе совсем не высокая, девелоперы не смогут взять эту разницу на себя», — рассуждает господин Орешко.

Александр Кравцов, управляющий директор ГК «Еврострой», напротив, несмотря на то, что компания работает в высоком ценовом сегменте, уверяет, что за время острой фазы пандемии роста цен не заметил. «Роста не было, кроме, может быть, привычной индексации стоимости арматуры, цемента и других необходимых стройматериалов. Сильнее ощущались проблемы с поставками и логистикой, но это временные затруднения, которые будут пройдены уже этим летом. Нашей компании повезло: у нас в стадии строительства четыре объекта, два из которых на завершающей стадии — ввод в эксплуатацию уже в этом году. На них все работы завершены, подрядчики успели выкупить материалы заблаговременно», — поясняет он.

Господин Кравцов замечает, что все основные материалы для строительства сегодня можно найти на отечественном рынке, но доля импорта во внутренней отделке элитных объектов существенная и приближается к 90%.

ПАНЕЛЬ НА НИЗКОМ СТАРТЕ Домостроительные комбинаты Петербурга и Ленобласти ощутили падение спроса на панельные и железобетонные изделия в первом-втором кварталах 2020 года. В период неизвестности, девелоперы не спешили выводить новые проекты. Сейчас ситуация стабилизируется, а спрос восстанавливается. В ближайшее время, уверены эксперты, спрос на продукцию ДСК в регионе может еще больше вырасти.

Артем Орешко говорит: «В текущей ситуации застройщики не спешат с выводом новых проектов или корпусов в уже строящихся очередях крупных проектов. Конечно, это сказывается и на работе домостроительных комбинатов. Наибольший спад наблюдался весной, с конца мая ситуация стала выравниваться. Сейчас предприятия работают в обычном режиме и постепенно возвращаются к запланированным объемам выпуска продукции».

Пока в среде девелоперов есть те, кто по-прежнему не доверяет панельному жилью.

«Для нас развитие панельных технологий не представляет интереса. Оно ведет к ограничению предложения планировок в

жилых комплексах и не позволяет представить привычную нашим покупателям разнообразную квартирографию. Поэтому мы традиционно остаемся приверженцами монолитных технологий — как более гибких и позволяющих быстро реагировать на изменения спроса», — говорит Виталий Коробов.

Впрочем, господин Орешко настаивает на том, что современные панели не имеют ничего общего с советскими. «Новые панельные дома соответствуют сегодняшним предпочтениям покупателей. Они отличаются разнообразием фасадов, переменной этажностью здания, продуманной планировкой квартир. Также они привлекательны для девелоперов за счет скорости возведения, меньшей себестоимости строительства, хорошего качества и долгого срока службы панельных конструкций», — говорит господин Орешко. Он признает, что сегодня панель не является самым популярным материалом. Но в перспективе пяти-семи лет его востребованность может возрасти, уверен он. Одним из факторов, который может изменить ситуацию, станет как раз переход застройщиков на проектное финансирование. В части оптимизации экономики строительных проектов панель по ряду критериев выигрывает у монолита, настаивает господин Орешко.

С ним совершенно согласен Евгений Миронок, аналитик «Фридом Финанс». Он также полагает, что в ближайшей перспективе популярность панельного жилья может возрасти, и приводит аналогичные аргументы. «Из-за изменений в 214-ФЗ и перехода на проектное финансирование застройщикам просто необходимо оптимизировать проекты, а у современной панели есть свои плюсы перед монолитом. Это и геометрическая точность изделия, и более высокое качество поверхностей, возможность применения в дальнейшем гибких планировок квартир. Современные панели имеют высокие звуко- и теплоизолирующие свойства. Ну и преимущество для строителей, которые могут возвести дома быстрее и дешевле, чем при использовании других технологий», — говорит он.

Господин Орешко подсчитал, что сегодня 75–80% жилых комплексов в Санкт-Петербурге и Ленобласти строятся по монолитной технологии. В эту же категорию входят монолитно-кирпичные дома и объекты, строящиеся из газобетонных блоков. Порядка 5% приходится на дома из кирпича. Доля панельных и монолитно-панельных новостроек составляет около 15%, и она довольно стабильная в последние несколько лет.

«Домостроительные предприятия работают в обычном режиме и отгружают продукцию по своим направлениям. Цены выросли в пределах инфляции. Данные мониторинга проведенных тендеров и поставки железобетонных изделий на объекты показывают, что переизбытка мощностей в нашем регионе нет», — резюмирует господин Орешко. ■