САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СТРОИТЕЛЬ

НАЙТИ СВОЮ НИШУ / 12
ОСТАВИТЬ ПОСТАВЩИКОВ БЕЗ ШТАНОВ / 14
ВОСТРЕБОВАННЫЙ РЕСУРС / 16

Четверг, 6 августа 2020 №139
(№6860 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–24
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

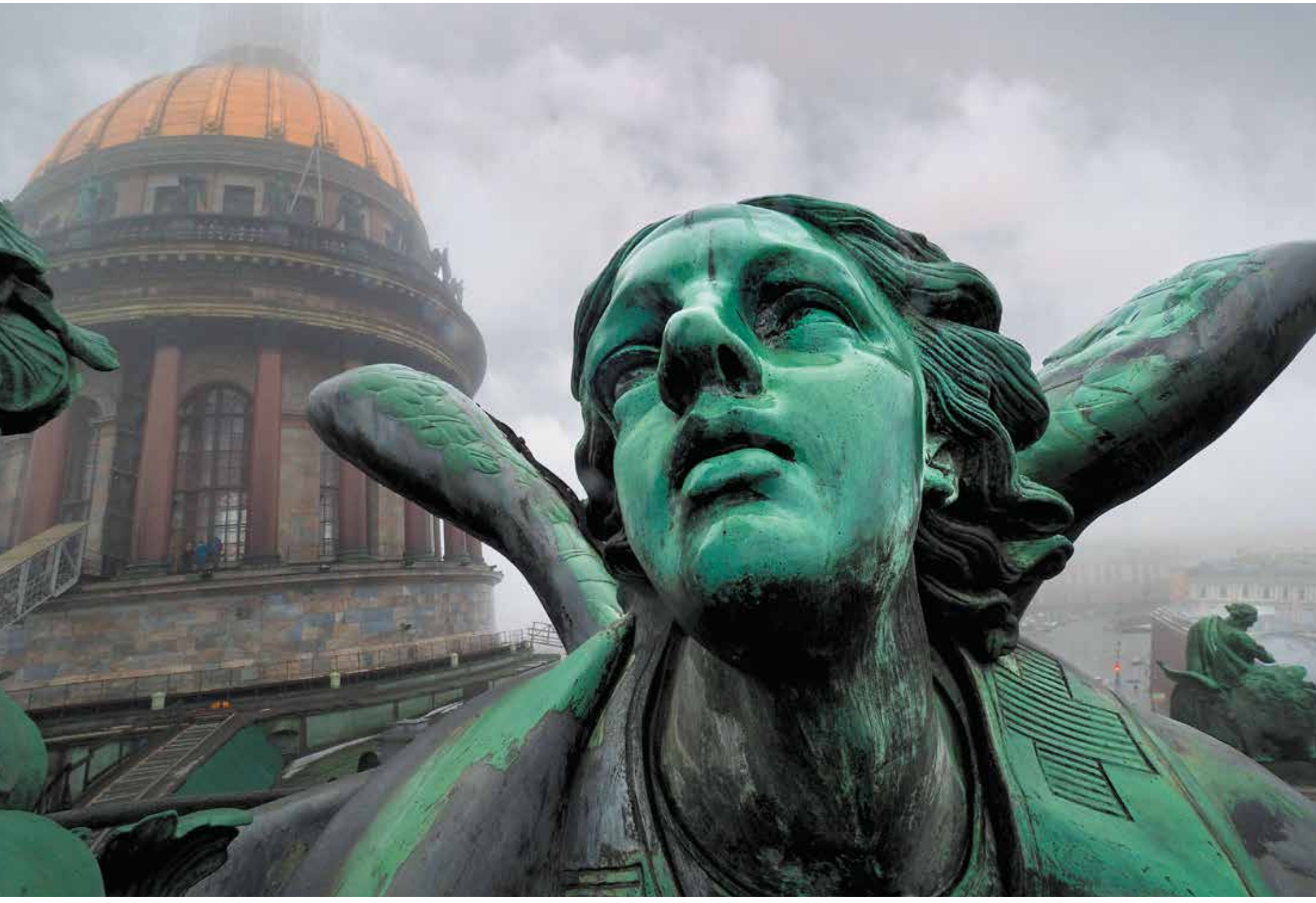
Петербургская Недвижимость

KiiLTO

РЕКЛАМА

ВЕСЬ ДЕНЬ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ TELEGRAM И FACEBOOK

Коммерсантъ.ru®
в санкт-петербурге

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬ»

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Прошел год с момента запуска новой схемы работы со средствами дольщиков. Многие представители строительного бизнеса говорили тогда, что нововведения убьют мелкие и средние фирмы, оставив на рынке лишь крупных девелоперов.

Тем не менее уже понятно, что мелкие компании все-таки способны выживать, и даже неразбериха с пандемией оказалась неспособной уничтожить небольшие фирмы.

Оно и понятно — в любом бизнесе есть ниши, которые для крупных компаний оказываются либо неинтересными, либо просто незамеченными. Чем больше компания, тем неповоротливее она в принятии инвестиционных решений, и способность быстро и гибко реагировать на изменяющуюся конъюнктуру как раз является плюсом малого и среднего бизнеса.

Другое дело, что с финансированием дела обстоят неважно: те, кто успел получить разрешение на строительство до вступления в силу новых правил по работе с дольщиками, пока завершают проекты по старым схемам, а по новым проектам приходится выбивать финансирование у банков. Статистика показывает, что объемы проектного финансирования в первой половине 2020 года относительно аналогичного периода прошлого года выросли, но в первом полугодии 2019 года потребности в получении таких кредитов еще не существовало, так как эскроу-счета начали работать только со второй половины года. Поэтому здесь речь идет об эффекте низкой базы. С приходом же пандемии банки еще больше ужесточили условия кредитования для отрасли, которую и так относили к высокорисковой.

Замены банковскому финансированию рынок пока предложить не смог. Наиболее популярная альтернатива — облигационный заем, но и он требует определенных сил и средств на подготовку. Эксперты говорят, что занимать на рынке меньше чем 3–5 млрд рублей просто невыгодно. Но даже если удастся организовать такой заем, заменить банковское финансирование он не сможет — в лучшем случае он его лишь дополнит.

И для банковских кредитов, и для организации поступлений средств из альтернативных источников требуются грамотные специалисты, причем они нужны и в мелких фирмах, и в гигантских корпорациях. Поэтому на первом плане в строительной отрасли остаются кадры. Как впрочем, во все времена: именно они все и решают.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

РИСК СО МНОГИМИ НЕИЗВЕСТНЫМИ

КРИЗИСНАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ НЕ ОСТАВИЛА В СТОРОНЕ И СТРОЙОТРАСЛЬ, ХОТЯ ИПОТЕКА С ЛЬГОТНОЙ СТАВКОЙ ОКАЗАЛА МОЩНЕЙШУЮ ПОДДЕРЖКУ КОМПЛЕКСУ. НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА КОНСТАТИРУЮТ ДЕСЯТИКРАТНЫЙ РОСТ СДЕЛОК ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В СФЕРЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА И ГЕНПОДРЯДА. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ СПЕЦИАЛИСТЫ КОНСТАТИРУЮТ: ПРИОБРЕТЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ИМЕЕТ СВОИ НЮАНСЫ И НЕ ВСЕГДА БЫВАЕТ ВЫГОДНЫМ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

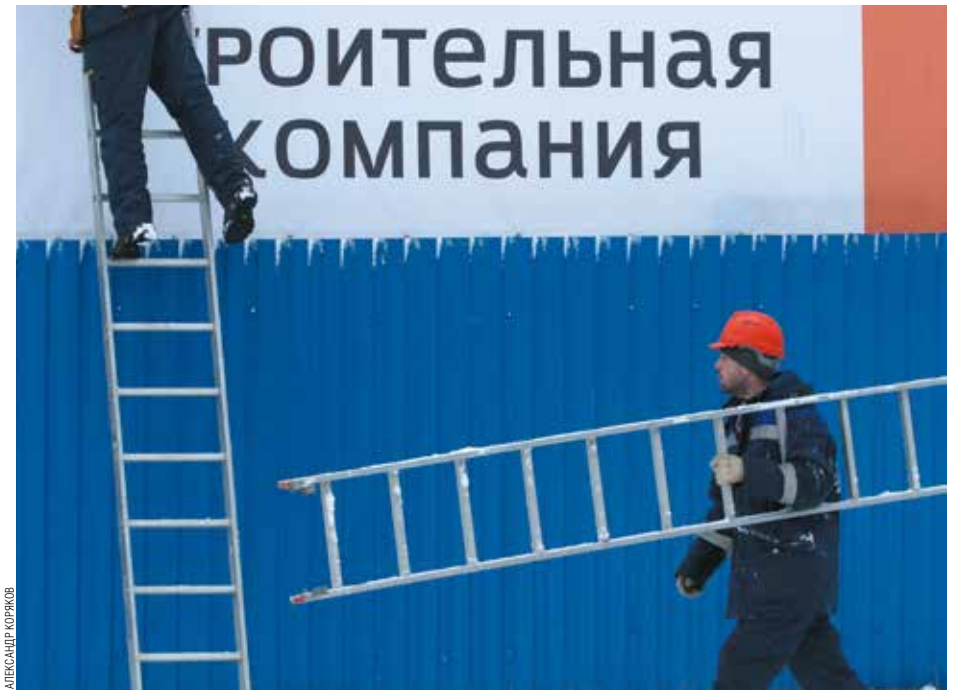
По данным «Фридом Финанс», в мае девелопмент вышел в лидеры отраслей России по числу и объему сделок слияний и поглощений: 19 сделок на сумму $935,6 млн — это, по подсчетам компании, в 10 раз больше, чем в аналогичный период прошлого года. «В строительной индустрии, учитывая бурную активность M&A, а также переход на эскроу, процент закрытий и реорганизаций сейчас может составлять 20–30%. Во втором полугодии, по нашей оценке, динамика сохранится. Общее количество закрытых и реорганизованных девелоперов может составить от 15% до 20%»,— прогнозирует Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс».

Управляющий партнер адвокатского бюро CTL Дмитрий Кудрявцев также склонен связывать рост сделок слияний и поглощений не с коронавирусом, а с переходом отрасли на эскроу-счета, произошедшее год назад.

«Изменения в 214-ФЗ, вступившие в силу в прошлом году, привели к существенному изменению бизнес-моделей участников рынка. По новым правилам, деньги, полученные от покупателей (УДС), поступают не на счета застройщиков, а в банки на специальные так называемые эскроу-счета. Застройщики могут получить деньги только после ввода дома в эксплуатацию. Соответственно, если раньше строительство домов во многом осуществлялось за счет привлечения средств дольщиков, то теперь оно получается за счет кредитных средств от банков, где находятся эскроу-счета компании. Очевидно, что эта схема для застройщиков более сложная и, конечно же, затратная»,— рассуждает он.

Кроме того, добавляет юрист, ужесточены требования к самим застройщикам и их проектам, установлен минимальный размер уставного капитала застройщика и так далее. «Одним словом, доходность строительного бизнеса однозначно снизилась»,— делает вывод эксперт.

Он уверен, что в результате этих нововведений в горизонте двух-пяти лет рынок увидит существенное количество сделок по поглощению более успешными игроками менее успешных, не сумевших в полной мере реализовать свои проекты и планы в новой реальности. «В ситуации снижения маржинальности иногда будет выгоднее "уйти под крыло" или объединиться с другой компанией, у которой дела идут лучше. Естественно, крупным застройщикам легче приспособиться к новым условиям, соответственно, основной всплеск поглощений будет заметен среди мелких застройщиков, основная ценность которых для крупных заключается в наличии интересных земельных участков. Крайне важным вопросом в таких ситуациях, конечно же, является проверка правовых оснований владения участком, возможность утраты такого права, инвестиционные и иные условия сделки»,— полагает господин Кудрявцев. По его мнению, возможным представляется и объединение двух и более не очень крупных игроков с целью осуществления совместной реализации проектов.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЗА КАЖДЫМ ЗАСТРОЙЩИКОМ СТОЯТ ДОЛЬЩИКИ, ПЕРЕД КОТОРЫМИ У НЕГО ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ТО ЕСТЬ ПОКУПКА СТРОЙФИРМЫ — ЭТО ПРИОБРЕТЕНИЕ «КОТА В МЕШКЕ» И НЕКОТОРЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

«Очень возможным и перспективным, на мой взгляд, является приобретение крупными банками долей в капитале застройщиков. Эта модель может быть весьма выгодна для обеих сторон с учетом новых аспектов законодательства. Приобретение банком ВТБ в прошлом году крупного пакета у группы компаний ПИК является тому подтверждением»,— говорит эксперт.

Впрочем, сами представители строительной отрасли более осторожны в оценках перспектив сделок по поглощению. Как считает директор группы «Аквилон» Виталий Коробов, приобретение строительной компании — это большой риск со многими неизвестными. «В первую очередь надо понимать, что конкретно приобретается: земельный банк, парк техники или специалисты. В нынешней ситуации проще приобрести все это по отдельности, не обременяя себя ненужными активами»,— рассуждает девелопер.

Сергей Ярошенко, генеральный директор ГК «КВС», замечает, что строительная отрасль достаточно инертна, поэтому пока делать какие-то выводы преждевременно. «Сейчас ситуация на девелоперском рынке мало изменилась. За последний год были федеральные игроки, которые решили свернуть деятельность в Санкт-Петербурге и Ленобласти и сосредоточиться на более высокомаржинальном рынке Москвы, или, сократив объемы строительства в регионах, увеличить долю в Петербурге. Однако крупных поглощений и банкротств не происходило. На сегодняшний день остается еще и запас финансовых средств, и большой объем тех объектов, которые достаиваются по старым правилам»,— говорит эксперт.

Он замечает также, что сейчас еще далеко не все отрасли вернулись к стандартному режиму работы и говорить о выходе из сложной ситуации рано. «В ближайшие месяцы мы увидим сокращения в целом по разным бизнесам, снижение доходов населения. Все изменения, связанные с текущей ситуацией, еще впереди. ➔ 12

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 краткосрочных 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 деятельность, 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 ЗАНИМАТЬСЯ 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 крупных 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 этими стресс-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 «Аквилон» 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 строительстве»,— уверен господин Коробов.

Хотя на рынке генподряда ситуация тоже далеко не простая. Юрий Александров, руководитель планово-экономического департамента AAG 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 компании около крупных застройщиков. На рынке достаточно количество профессиональных компаний, которые выполняют работы. Для нас основное мерило — это качество выполняемых работ»,— говорит он. ■

«ИНТЕРЕС ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕМАТИКЕ СОХРАНЯЕТСЯ»

ФИНСКИЙ КОНЦЕРН KIILTO, ПРОИЗВОДЯЩИЙ СТРОИТЕЛЬНО-ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛЕИ, ПРИЗНАЕТ, ЧТО ПОД ВЛИЯНИЕМ КОРОНАВИРУСА ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ЗАСТАВЛЯЮТ МНОГИХ ПЕРЕОСМЫСЛИТЬ ПРЕЖНЕЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ И СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАЖНОМ. В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ СЕГМЕНТОВ, DIY-МАГАЗИНЫ ВОССТАНОВИЛИСЬ БЫСТРЕЕ: ПОТРЕБИТЕЛИ НЕ ОТКЛАДЫВАЛИ РЕМОНТ И, ВОЗМОЖНО, НАПРАВИЛИ НА НЕГО ЧАСТЬ СБЕРЕЖЕНИЙ ОТ ПОЕЗДОК. О РАБОТЕ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ И ПРОМЫШЛЕННЫМИ КОМПАНИЯМИ, А ТАКЖЕ О РАСШИРЕНИИ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР KIILTO В РОССИИ ЕВГЕНИЙ АБРИН. ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

АЛЕКСАНДР БЕЛЯЕВ

BUSINESS GUIDE: Как компания адаптировалась к работе в новых коронавирусных условиях?

ЕВГЕНИЙ АБРИН: Мы были одними из первых, кто перевел сотрудников на удаленный формат работы (с 18 марта) и сократил все деловые активности, включая поездки и мероприятия, например, семинары и конференции. У нас был относительный запас времени на подготовку, связанный с тем, что офис материнской компании в Финляндии, перешедший раньше нас в режим строгих коронавирусных ограничений, давал нам четкие предписания по безопасности. Кроме того, мы разработали свой собственный стандарт безопасности на предприятиях, в котором учли рекомендации российских и европейских экспертов, профильных организаций и органов власти. Возвращение в привычный ритм потребовало от нас новой перенастройки. Сотрудники обеспечены средствами индивидуальной защиты, регулярно пользуются антисептиками и каждый день проходят проверку здоровья.

BG: Как изменились производственные показатели компании за этот период?

Е. А.: Нам во многом удалось сохранить показатели производства на докарантинном уровне, так как наши клиенты входят в число компаний, чья деятельность была разрешена во время ограничений. Это компании, занятые в строительстве социально значимых объектов и производстве товаров первой необходимости. Мы допускали, что ситуация может усложниться, и старались работать на опережение: организация работы складов, обеспечение оптимальных запасов продукции и сырья. К счастью, российско-финская граница не закрывалась полностью, что давало возможность не останавливать налаженный процесс импорта продукции, производимой на наших заводах в Финляндии.

DIY-сети сделали значительный упор на онлайн-канале продаж. Дистанционно совершать покупки призвали «Петрович», «Максидом», «Бауцентр», «220 вольт». Наверное, можно утверждать, что «вирус с короной» помог нам развивать онлайн-коммуникации. Но в действительности он ускорил этот процесс, потому что планы по развитию, например, дистанционного обучения для наших клиентов у нас уже были. В этом году мы запустили проект Kiilto Pro Academy Online и обучение стало доступно для слушателей, в том числе и из дальних регионов. Это формат не уступает «живым» офлайновым семинарам компании. В год 25-летия присутствия на российском рынке это станет важным шагом в развитии культуры строительства и знаний о продукции Kiilto.

BG: Какова доля Kiilto на рынке строительных материалов России?

Е. А.: Продукция Kiilto в Российской Федерации представлена в разных категориях, при этом доля нашего присутствия в каждой из них невелика. И данный показатель не является для нас ключевой целью. Мы предлагаем системы взаимно совместимых продуктов для любых задач на всех этапах — от основания до покрытия, и концентрируемся на их продвижении в среднем и высоком ценовом сегменте. Наша цель — быть признанным экспертом в выбранных направлениях. Сегодня строительно-отделочное направление Kiilto представлено в нескольких категориях. Это сухие строительные смеси, гидроизоляционные материалы, готовые клеи для обоев, клеи для напольных покрытий. И в каждой этой категории конкуренция достаточно высокая. Особенно в категории сухих смесей, основу которой составляют локальные производители. Мы планируем и дальше укреплять свои позиции в традиционных для Kiilto направлениях: клеи для напольных покрытий, затирки, гидроизоляция. Kiilto в России — это не только строительно-отделочные материалы, но и высококачественные промышленные клеи, хорошо известные среди лидеров рынка. Во время кризиса свою работу продолжают, например, производители санитарно-гигиенических средств, бытовой химии, предприятия деревообработки, производители упаковки и транспорта. Во всех этих сегментах мы участвуем как поставщики промышленного клея.

BG: Как отличается цена продукции Kiilto по сравнению с другими производителями, представленными на рынке?

Е. А.: В зависимости от категории цена может отличаться от среднего до высокого уровня. Но в целом мы стараемся быть «в рынке», учитывая ценовую политику конкурентов в выбранном сегменте. Хотя понимаем, что можем восприниматься потребителем как дорогой бренд за счет нашего «финского происхождения». Вопрос итоговой цены на полках, конечно, важен. Мы стараемся использовать сырье, аналогичное тому, что используется нами в Финляндии и Швеции. Это не всегда оптимальный с точки зрения себестоимости выбор, но мы приняли и соблюдаем европейские требования к качеству.

BG: Сколько производственных площадок Kiilto открыто в России?

Е. А.: В данный момент в России работают два завода Kiilto. Это завод по производству клеев в Раменском и завод по производству сухих строительных смесей в Калужской области (запущены в 2008 и 2011 году соответственно.— **BG**). За 25 лет присутствия в России нам удалось значительно расширить классическую финскую линейку продуктов за счет собственного производства. Сегодня не менее 70% продуктов из ассортимента создаются в России. А из Финляндии мы импортируем затирки, силиконы, гидроизоляционные материалы. Доля экспортируемой продукции российского производства показывает хороший рост год от года. Сейчас она составляет около 5%. Мы экспортируем продукцию в Латвию, Литву, Эстонию, Беларусь, Казахстан, Киргизию, Грузию и Молдову.

BG: Россия — один из самых активных рынков строительства сейчас в мире. Объемы ввода жилья позволяют рассчитывать на дальнейший спрос?

Е. А.: Действительно, рынок строительства является в России активным. Мы могли убедиться в этом в том числе во время карантинных ограничений, когда многие производства были закрыты или существенно сокращены, а стройки продолжали работать. Тем не менее сейчас сложно заглядывать вперед и строить предположения. Очевидно, нам еще предстоит серьезно оценить первые результаты кризиса. Обнадеживают новости по снижению процентной ставки по ипотеке. Надеемся, это даст дополнительный стимул рынку недвижимости. Во время кризиса мы видели ухудшение показателей бизнеса по многим направлениям — в лучшем случае компаниям удавалось сохранить прежние позиции. В сегменте DIY на фоне падения офлайн-продаж на 10% интернет-торговля продемонстрировала рост на уровне 35%. Благодаря развитому каналу онлайн-продаж строительные ритейлеры смогли обеспечить потребности рынка, что позволило многим производителям продолжить работу в условиях строгих ограничений.

BG: Какие тенденции отмечаете на рынке строительно-отделочных материалов, клеев?

Е. А.: По нашим данным, на фоне общего сокращения доходов и падения потребительского спроса, вызванного коронакризисом, интерес потребителей к строительной тематике сохраняется. Тематические запросы, связанные со строительством, ремонтом и отделкой, растут — в среднем на 26% относительно апреля 2019 года. Сложившиеся обстоятельства заставляют многих переосмыслить прежнее потребление и сосредоточиться на действительно важном. Постковидный период не будет простым. Мы имеем дело с последствиями, которые могут стать причиной новых изменений. Конкуренция между производителями будет только усиливаться. И нам нужно будет предложить новые решения для этого меняющегося рынка. Опыт и знания, накопленные нами за годы работы в России и Финляндии, уже помогали нам преодолевать непростые времена. ■

ОСТАВИТЬ ПОСТАВЩИКОВ БЕЗ ШТАНОВ

СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ СТРОИТЕЛЬСТВА В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА ОКАЗАЛО ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК СПЕЦОДЕЖДЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ: В ОТДЕЛЬНЫЕ ПЕРИОДЫ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЛИ ФАКТИЧЕСКИ НУЛЕВОЙ СПРОС, ОДНАКО СЕЙЧАС ОН ПОСТЕПЕННО НАЧАЛ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В АПРЕЛЕ СОКРАЩЕНИЕ ЗАКАЗОВ НА РЫНКЕ СПЕЦОДЕЖДЫ ДОСТИГАЛО 50%

Вместе с тем нерешенной остается проблема ухудшения качества спецодежды: заказчики зачастую не заинтересованы в износостойкости, выбирая самый дешевый вариант, минимально соответствующий нормативам.

Весь рынок спецодежды в России можно оценить в сумму около 180 млрд рублей, говорит Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс». Таким образом, по объему страна входит в мировой топ-5, что объясняется спецификой законодательства: спецодежда обязательна во многих отраслях и ее обновление регулируется государством.

По данным Tebiz Group, в структуре российского рынка спецодежды в 2019 году объем производства составил 660 млн штук, демонстрируя рост 8,6% относительно 2018 года. Лидирующим производителем товара являлся Центральный ФО, на долю которого приходилось 83,9% всей выпускаемой продукции, что в количественном выражении равно 553,5 млн штук, говорится в отчете компании.

По словам господина Емельянова, примерно половину рынка занимают госзакупки, то есть на гражданские отрасли приходится около 90 млрд рублей. «Доля строительства в общем производстве, то есть среди отраслей, где в принципе требуется спецодежда, сейчас составляет примерно 10%, то есть конкретно в строительстве этот сегмент имеет оборот порядка 9 млрд в год»,— объясняет эксперт.

При этом долю Петербурга и Ленинградской области в экономике России во «Фридом Финанс» оценивают чуть больше, чем в 5%. Таким образом, на территории двух регионов оборот спецодежды в строительстве составляет 450–500 млн рублей. «Это и есть максимальная емкость рынка в текущих ценах на данный момент. Она будет расти по мере роста экономики»,— заключает Валерий Емельянов.

В инвестиционной компании отмечают, что доля импорта продукции в последние годы постоянно сжималась: если десять лет назад это было около 15%, то сегодня — около 1%. «Последние пять лет государство проводило политику импортозамещения в легкой промышленности: вводило ограничения для иностранных производителей и расширяло закупки отечественной продукции. Это сказалось и на спецодежде. Сейчас на рынке практически не осталось западных брендов. Из иностранной продукции доминируют Китай и Белоруссия»,— поясняет эксперт.

Среди крупных федеральных производителей спецодежды можно выделить «Восток-Сервис-Спецкомплект», «Техноавиа» и «Энергоконтракт», крупнейшие участники рынка в Петербурге — ПТК «Модерам», «Линдстрем», «Респираторный комплекс» (соответственно 16-е, 17-е и 26-е место по обороту в России). Строго под строительство не заточена ни одна компания, у всех широкий охват по отраслям — от урановых рудников до ресторанов, добавляет Валерий Емельянов.

При этом, по мнению президента Ассоциации «СИЗ» Владимира Котова, последние тенденции на рынке спецодежды для строителей показывают значительное снижение объема заказов из-за коронавируса и карантинных мер борьбы с ним, а также удешевление их общей стоимости.

СЛЕДОМ ЗА ОТРАСЛЬЮ По словам господина Котова, рынок спецодежды для строителей можно разделить на три основных сегмента по виду потребителей: инжиниринговые и инфраструктурные компании, компании по строительству жилья, которые зачастую являются девелоперами и привлекают ряд субподрядчиков для выполнения работ, а также дорожное строительство — авто- и железнодорожное. «Разница между ними состоит в объеме заказов и стоимости товаров и услуг. Важнейшими параметрами для обоих направлений является скорость поставки и низкая цена — особенно для второго сегмента»,— говорит эксперт.

При этом динамика спроса на спецодежду для строительства коррелирует с темпами строительства в стране, говорит бренд-менеджер компании ООО «Этна» Павел Стародубовский. «Например, в секторе строительства жилья еще с прошлого года наблюдается снижение объемов ввода в связи с переходом в июле прошлого года на работу по счетам эскроу. Соответственно, падает и спрос на спецодежду»,— объясняет он.

Генеральный директор АО ТД «Восток-Сервис» Санкт-Петербург Владимир Максымив, в свою очередь, также замечает, что с начала текущего года спрос на данную продукцию существенно сократился. «Часть предприятий отменила заказы. Те, кто работает, сократили бюджеты. В процентах сказать сложно. В апреле падение в целом на рынке достигало 50%»,— рассказал господин Максымив. Павел Стародубовский соглашается с коллегой, уточняя, что в начале текущего года и на протяжении пандемии спрос на рынке спецодежды для строительства был практически нулевым, сейчас же все отрасли возвращаются к привычному ритму работы и, соответственно, возобновляются закупки спецодежды, спецобуви и СИЗ.

Например, руководитель отдела развития ассортимента «ВсеИнструменты.ру» Артем Фазил-Заде отмечает, что, согласно данным одноименного онлайн-гипермаркета, продажи спецодежды для строительства по итогам первого полугодия 2020 года к первому полугодию 2019 года заметно выросли, добавляет он. Увеличились продажи рабочих жилетов на 171%, касок — на 120%, защитных очков — на 394% и строительных перчаток — на 68%, продажи рабочих жилетов выросли на 103%, касок, защитных очков и строительных перчаток — по 52% в каждой категории. «Вероятно, пандемия сильно повлияла на сроки сдачи объектов. Сейчас многие строительные компании пытаются наверстать упущенное — появляются срочные запросы на закупку СИЗ»,— поясняет господин Стародубовский.

ПО СТАНДАРТУ По словам Владимира Максымива, стандартный комплект спецодежды определить затруднительно. «На многих крупных предприятиях разработан корпоративный стиль. С каждым клиентом работаем индивидуально. Невозможно одинаково одеть арматурщика, крановщика и инженера»,— объясняет он.

Господин Стародубовский, в свою очередь, уточняет, что стандартный комплект заказа спецодежды для строительства включает в себя костюм для защиты от общих производственных загрязнений и механических воздействий, ботинки кожаные с защитным подноском, щиток защитный лицевой или очки защитные, перчатки с полимерным покрытием или перчатки с точечным покрытием, каска защитная, средство индивидуальной защиты органов дыхания фильтрующее, средства индивидуальной защиты при работе на высоте, сигнальный жилет.

По мнению Владимира Котова, отличительной особенностью рынка спецодежды для строителей является низкая стоимость рабочей силы, из-за чего компании мало тратят на защиту и создание безопасных условий труда в пересчете на одного работающего в сравнении с другими отраслями, такими как нефтегазовая, энергетика, металлургия. Господин Стародубовский замечает, что строительные компании предпочитают нанимать выходцев из стран СНГ на работу вахтовым методом. «Такой подход предполагает короткие сроки использования спецодежды. Работодатель не заинтересован в качестве и износостойкости, стремится найти самый дешевый вариант на рынке, минимально соответствующий нормативам. Рабочие вынуждены ходить в неудобной и низкокачественной, не подходящей для климатических условий одежде»,— сетует он. В таких условиях сегмент строительной спецодежды не развивается, производители не заинтересованы в инвестировании средств в разработку новых материалов, добавляет эксперт.

Генеральный директор АО ТД «Восток-Сервис» Санкт-Петербург также замечает, что, хотя строительные работы требуют износостойкой спецодежды с высокими усилиями на разрыв, с проверенной фурнитурой, некоторые производители предпочитают снижать затраты и удешевлять продукцию в ущерб качеству. «Сейчас в строительстве фиксируется самое большое количество несчастных случаев и при этом самая низкая обеспеченность работников СИЗ»,— добавляет Владимир Котов.

В «ЮИТ Санкт-Петербург» рассказали, что объемы закупок спецодежды для строителей зависят от требований нормативных документов, а также связаны с истечением сроков носки у действующих сотрудников и набором нового персонала. При этом при выборе продукции в компании руководствуются техническим заданием, в котором описаны ткани (они должны максимально пропускать воздух, но при этом минимально пропускать воду), а также фурнитура, внешний вид, брендирование, размеры, расположение, вид и количество карманов. «Нам важны функциональность, качество и удобство носки. Мы покупаем сигнальную одежду повышенной видимости класса 3»,— уточнили в компании, добавив, что сейчас многие компании в России стали на нее переходить — это заметно по количеству работников в спецодежде яркого лимонного цвета. При этом обувь для рабочих выбирается всегда через тестовую носку фокус-группой из сотрудников строительных площадок. Что касается стоимости одежды для строительства, производимой в РФ, то в «ЮИТ Санкт-Петербург» отмечают, что с начала года она не изменилась, поскольку цены фиксированы до конца года. «Цена на обувь, которая производится в Италии, напрямую зависит от курса евро»,— говорят в компании. ■

РОСТ ЦЕН НАБЛЮДАЛСЯ ПОВСЕМЕСТНО

ЦЕНЫ НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА ГОД ВЫРОСЛИ В СРЕДНЕМ НА 4,4% В 56 СТРАНАХ МИРА, В РОССИИ — НА 7,1%.

ДЕНИС КОЖИН

Аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank обновили рейтинг The Global House Price Index за первый квартал 2020 года, который отслеживает изменения цен в более чем 50 странах мира. Лидерами стали Турция, Новая Зеландия и Литва: рост цен в годовом исчислении составил 15%, 14,5% и 13,8% соответственно. Россия заняла 15-е место с показателем годового роста цен на 7,1%, в первом квартале 2019 года Россия находилась на 13-м месте (+7,2%).

Ольга Широкова, директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank, говорит: «Необходимо отметить, что данные были собраны на конец марта 2020 года, когда пандемия только набирала обороты в России. В апреле и мае существенно снизилось количество заключаемых сделок — как в связи с ограничениями в работе Росреестра, так и из-за введения режима самоизоляции и ограничений на передвижения. Таким образом, сформировался и продолжает формироваться отложенный спрос. Однако с большой вероятностью существенная доля данного спроса, особенно в массовом сегменте, будет ориентироваться на первичный рынок новостроек, где заявлены привлекательные программы по ипотеке. Цены на первичном рынке будут зависеть от возможностей застройщиков и покупателей: как быстро будет восстанавливаться спрос, от итогового баланса спроса и предложения и поддержки со стороны государства. На вторичном же рынке мы не ожидаем динамичных изменений, возможна ценовая стагнация и небольшие отрицательные корректировки (в пределах 5%), также мы ожидаем снижения уровня предложения на вторичном рынке, так как часть продавцов не готова снижать цены».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, отмечает: «За первый квартал 2020 года цены на первичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга увеличились на 4–5% в зависимости от класса жилья. Наибольший рост был зафиксирован в сегменте массового спроса: изменения за квартал составили 5,2%. Причиной такого увеличения стала повышенная активность покупателей в условиях ослабления рубля и экономической нестабильности».

Марина Шалаева, директор по зарубежной недвижимости KnightFrank: «Ожидается, что пандемия ударит по объемам продаж сильнее, чем по ценам, но вероятнее всего, что лишь по прошествии второго и третьего кварталов можно будет увидеть реальное влияние на данные показатели. Тем не менее маловероятно, что продавцы значительно снизят запрашиваемые цены с учетом низких процентных ставок и введения ипотечных каникул в большинстве стран с развитой экономикой, что поможет предотвратить широкое распространение продаж по низкой стоимости».

Лишь в одной из проанализированных 56 стран — Финляндии — цены снизились в годовом исчислении, и только на 1,2%. Впервые с 2008 года в рейтинге зафиксирована наибольшая доля стран (98%), в которых наблюдается положительная годовая динамика цен. Однако данные по динамике цен за первые три месяца этого года показывают, что в тринадцати странах и территориях было зарегистрировано снижение в первом квартале 2020 года, девять из них — европейские рынки.

Турция лидирует в годовом рейтинге с ростом цен на 15%, но в реальном выражении с учетом инфляции цены выросли только на 6%. Новая Зеландия, страна, которая еще год назад занимала 27-е место в рейтинге Knight Frank, в этом году переместилась на второе место с ежегодным ростом цен на 14,5%. Низкие процентные ставки и растущий спрос привели к повышению цен. Однако данные за апрель показывают, что объемы продаж в Новой Зеландии сократились на 79% — с 6082 до 1305, несмотря на стабильный уровень цен. В первом квартале 2019 года первые строчки занимали Словения и Латвия: рост цен на 18,2% и 11,9% в годовом исчислении соответственно.

В Китае, где число случаев заболевания COVID-19 достигло максимума в феврале, темпы годового роста были умеренными — 5,4%.

На ключевых европейских рынках зафиксирован годовой рост цен. В частности, Великобритания поднялась с 45-й строчки (+1,4%) в первом квартале 2019 года на 41-ю в этом году (+2,1%), Кипр — с 42-го места (+1,6%) на 37-е (+2,8%), Германия — с 24-го (+4,6%) на 19-е (+5,7%). В Греции рост еще более примечателен: страна переместилась с 39-го места в прошлом году (+2,4%) на 14-е (+7,5%). По мнению Марины Шалаевой, такой скачок цен вполне обоснован, учитывая нарастающую популярность данного направления. «Существующий тренд на социальное дистанцирование привел к тому, что люди начинают все чаще рассматривать для себя виллы на островных локациях. Конечно, в других странах сейчас также предпринимаются меры по поддержанию спроса. Например, на Кипре есть очень интересные предложения с дисконтами до 25%. Когда собственник или девелопер заинтересован в продаже, это, конечно, создает дополнительный интерес. Точно можно сказать, что собственники пойдут на переговоры с покупателями. Самый важный момент — это возможность получить ВНЖ или гражданство, потому что ситуация с авиасообщением неопределенная». ■

БЕЗ ЧЕТВЕРТИ «ЛЮКС»

ПО ИТОГАМ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ 2020 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА НАСЧИТЫВАЛО 960 КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 121,7 ТЫС. КВ. М. ЗА ГОД ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРОДАЖЕ УМЕНЬШИЛСЯ НА 26%. ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 1%.

КИРИЛЛ КОСОВ

Такие данные приводит компания Knight Frank St Petersburg.

На первичном рынке наблюдается тенденция к сокращению ассортимента элитных квартир в продаже. Новых проектов выводится крайне мало, а реализация текущих постепенно заканчивается. В период с января по июнь 2020 года были реализованы четыре элитных комплекса («Монферран», «Смольный парк», «Крестовский de lux», «Привилегия»), в которых осталось менее 5% свободных квартир.

Ярким событием во втором квартале 2020 года стал выход на рынок нового объекта компании «Еврострой», которая представила обновленный проект «Приоритет» на Воскресенской набережной. «При существующей концентрации жилья в элитных локациях Петровского острова (39%) и Петроградской стороны (28%) появление нового объекта в традиционной центральной локации становится заметным событием для рынка. Последний раз в историческом центре элитные жилые комплексы выходили в продажу еще в 2015 году: „Русский дом“, „Смольный парк“, „Особняк Кушелева-Безбородко“»,— отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg.

За первые шесть месяцев текущего года не было сдано в эксплуатацию ни одного жилого комплекса в люксовом сегменте, несмотря на имевшиеся у застройщиков планы. Пандемия и ограничительные меры стали причиной замедления темпов строительства и внесли корректировки в запланированные сроки сдачи проектов. Так, например, продлены разрешения на строительство жилых комплексов Esper Club (до сентября 2020 года) и One Trinity Place (до декабря 2020 года).

На конец июня 2020 года основная доля предложения элитного жилья (55%) находилась в готовых жилых объектах или в запланированных к сдаче в текущем году. За год доля предложения в элитных жилых комплексах на начальных стадиях строительства снизилась с 39% до 17%, основная причина — лимитированный вывод нового предложения в продажу.

Позитивным явлением в период сложной экономической ситуации стала сделка по продаже проекта Meltzer Hall на набережной Карповки, дом 27. Удачная локация и профессиональный подход при строительстве в исторической части города позволят создать в Петроградском районе новый элитный жилой комплекс, уверена госпожа Московченко.

В течение первого полугодия 2020 года на рынке было реализовано 27,2 тыс. кв. м элитного жилья (222 квартиры). Объем спроса за первые шесть месяцев 2020 года превысил аналогичный показатель 2019 года на 21%. Стоит отметить, что такое превышение обусловлено повышенным спросом на фоне ослабления рубля в первом квартале 2020 года, на этот период пришлась большая часть всех сделок текущего года — 68%. Во втором квартале 2020 года покупатели проявили традиционно меньшую активность: уровень продаж с апреля по июнь ниже показателя предыдущего квартала на 47%. Кроме того, во втором квартале 2020 года зафиксировано снижение средней площади проданной квартиры до 113 кв. м (–12% за квартал), что говорит о том, что покупатели оптимизировали свой бюджет за счет сокращения площади квартиры.

Наиболее популярным бюджетом покупки на рынке элитной недвижимости остается диапазон 20–35 млн рублей (38% сделок). В первой половине 2020 года покупатели чаще стали приобретать небольшие квартиры стоимостью менее 20 млн рублей (+19 п. п. по сравнению с первой половиной 2019 года). Одновременно увеличилась и доля высокобюджетных сделок. Так, прирост доли квартир стоимостью более 90 млн рублей составил 5 п. п. Интерес покупателей во втором квартале 2020 года к просторным видовым квартирам, в том числе с террасами, способствовал совершению нескольких крупных сделок на рынке.

В период пандемии и самоизоляции требования покупателей, предъявляемые к элитному жилью, претерпели изменения. ➔ 16

15 → Если в 2019 году для большинства клиентов (57%) масштаб жилого комплекса не имел значения, то в 2020 году эта доля уменьшилась на 7 п. п. Заметно возросла доля (+20 п. п.) потенциальных покупателей, желающих приобрести недвижимость в малоквартирных домах (до 50 квартир).

Во втором квартале 2020 года участились запросы клиентов на квартиры с тремя и четырьмя спальнями (+17 п. п.). Наличие дополнительной комнаты, возможность создания отдельного кабинета становится важным требованием, и даже необходимостью.

Средневзвешенная цена предложения на конец июня 2020 года составила 365 тыс. рублей за «квадрат», что на 7% превышает показатель итогов 2019 года. За второй квартал 2020 года цены на элитную недвижимость выросли на 2%, основная причина — выход на рынок нового проекта в верхнем ценовом сегменте.

В первой половине 2020 года динамика цен объектов на рынке элитного жилья носила разнонаправленный характер. С одной стороны, увеличивались цены (на 5–10%) на строящиеся и сданные проекты, пользующиеся устойчивым спросом. С другой стороны, девелоперы стали предоставлять значительные скидки (до 15–20%) на квартиры в объектах с длительным сроком экспозиции.

Ситуация с распространением COVID-19 совпала с девальвацией рубля, при этом данные события не оказали критического отрицательного влияния на рынок элитной недвижимости. Однако до конца текущего года мы ожидаем замедления темпов реализации и стагнации цен, так как, возможно, продолжат свое действие ограничительные меры, а небольшой выбор квартир на первичном рынке сохранится.

До конца года ожидается старт продаж нескольких элитных объектов, в результате чего предложение на рынке может увеличиться примерно на 13 тыс. кв. м. ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В МОСКВЕ И В ПЕТЕРБУРГЕ РЕЗКО ВЫРОСЛИ ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ЗАРПЛАТЫ СПЕЦИАЛИСТАМ РАБОЧЕГО ПРОФИЛЯ, ПОСКОЛЬКУ ОДНА ЧАСТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАБОЧИХ ПРОФЕССИЙ НА ВРЕМЯ ЛОКДАУНА ВЕРНУЛАСЬ В РЕГИОНЫ, ДРУГАЯ — В СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

ВОСТРЕБОВАННЫЙ РЕСУРС

КРИЗИС И ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ НЕ МОГЛИ НЕ СКАЗАТЬСЯ НА РЫНКЕ КАДРОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. ХОТЯ РАБОТЫ НА ОБЪЕКТАХ ВЕСНОЙ ПОЧТИ НЕ ОСТАНАВЛИВАЛИСЬ, В МАЕ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА КОЛИЧЕСТВО ВАКАНСИЙ УМЕНЬШИЛОСЬ НА ТРЕТЬ. ОДНАКО СОКРАЩЕНИЙ В ОТРАСЛИ НЕ НАБЛЮДАЛОСЬ. РОМАН РУСАКОВ

По аналитике hh.ru, число вакансий в сфере строительства и недвижимости в Петербурге начало снижаться в апреле 2020 года: компании открыли на 19% меньше предложений о работе, чем за аналогичный месяц прошлого года. В мае и июне падение продолжилось, емкость рынка труда сократилась год к году на 34% и 15% соответственно.

В итоге в среднем на одну вакансию в профессиональной области строительства и недвижимости в Петербурге приходится 5,7 резюме, что в целом пока соответствует норме, говорят в hh.ru.

В целом структура спроса в исследуемой сфере практически не изменилась: как и годом ранее, в марте — июле 2020 года самыми востребованными стали инженеры (29% от всех вакансий в строительстве и недвижимости), специалисты в области проектирования и архитектуры (22%), эксплуатации (16%), управления проектами (15%), рабочие строительных специальностей (18%) и прорабы (9%). На 2% за год сократилась доля предложений о работе для специалистов по эксплуатации (18% в марте — июне 2019 года). Если смотреть на динамику вакансий по этим специализациям, то наибольшее снижение числа вариантов занятости отмечено, опять же, в области эксплуатации (–13% к показателю 2019 года) и среди прорабов (–12%). С другой стороны, отмечен рост предложений о работе для инженеров (+4%) и рабочих строительных специальностей (+3%).

«Что касается ситуации в зарплатном поле, в профобласти строительства и недвижимости мы наблюдаем небольшой рост средних предлагаемых заработных плат в вакансиях на hh.ru. И дело не в том, что работодатели во время коронакризиса решили массово повысить уровень доходов сотрудников — все как раз наоборот, но есть несколько важных моментов. Во-первых, значительно сократилась доля вакансий для линейного персонала, в которых зарплатные показатели были невелики, что повлияло на общую зарплатную статистику. Во-вторых, в Москве и в Петербурге резко выросли предлагаемые зарплаты специалистам рабочего профиля, поскольку одна часть представителей рабочих профессий на время локдауна вернулась в регионы, другая — в страны ближнего зарубежья. Очевидно, что привлечение рабочей силы в столичных городах стоит дороже, чем поиск кадров в небольших регионах, отсюда и рекордный рост вакансий с вахтой практически во всех регионах Северо-Запада»,— говорит Ирина Жильникова, руководитель пресс-службы hh.ru по Северо-Западу.

В абсолютных цифрах средняя предлагаемая зарплата в вакансиях на hh.ru в сфере строительства и недвижимости в июне 2020 года в Петербурге составила 61 445 рублей, что на 8% больше, чем год назад. Уровень зарплатных ожиданий у соискателей в резюме оказался выше — 66 384 рубля, как и в июне 2019 года. При этом в январе кандидаты рассчитывали на большее — 67 005 рублей.

Маргарита Брилева, консультант направления Construction & Property международной рекрутинговой компании Hays, отмечает, что в Москве в период пандемии и после ограничений в первую очередь были сокращены отделы продаж (в жилом девелопменте продажи упали на 50% по сравнению с прошлым годом, после выхода из карантина есть падение на 10–15%) и отделы развития и экспансии (в ритейле и коммерческой недвижимости). «Девелоперы ведут оптимизацию затрат: пересматривают KPIs, бонусные составляющие также претерпевают изменения (в худшую сторону), урезают программы обучения сотрудников и прочие сопровождающие программы. Однако некоторые столичные девелоперы в нише комфорт-класса говорят о сохранении спроса на недвижимость, а также о государственной поддержке. Но новые проекты сейчас не запускаются. Объекты, где нет обязательств перед дольщиками, тоже могут быть поставлены на паузу — некоторые руководители проектов сокращаются в связи с этим»,— рассуждает госпожа Брилева.

По ее мнению, сейчас идет упор на сокращения и сохранение только самых сильных специалистов в команде. «Даже топы в большем количестве, чем раньше, вышли на рынок»,— рассуждает эксперт.

ПЕТЕРБУРГ В ВЫИГРЫШНОМ ПОЛОЖЕНИИ Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс», полагает, что строительный сектор Петербурга в меньшей степени пострадал от эпидемии. «Стройки останавливались лишь на относительно непродолжительный период времени. На некоторых из них продолжалась работа, несмотря на запреты. Слухи о массовом возвращении мигрантов на родину не подтвердились. Большинство из тех, кто работал в строительном секторе, остались на своих рабочих местах»,— замечает он.

«Насколько мне известно, мало кто из рабочих уезжал, плюс всегда остается рабочая сила из регионов. Возможно, были некоторые сложности с этим, пришлось кого-то заменить рабочими со всей России, за счет чего несколько увеличилась стоимость строительства, но это некритичный момент. По разным оценкам, есть вероятность, что рынок строительства начнет оживать ближе к осени и выйдет на стабилизацию к середине 2021 года»,— говорит госпожа Брилева.

Александр Кравцов, управляющий директор ГК «Евростройр», рассказал, что во время пандемии в компании не проводилось сокращений. «Заработная плата всех сотрудников была сохранена, а в связи со вводом в эксплуатацию двух объектов во втором полугодии сотрудникам, которые принимают участие в сдаче, будут выплачены премии. Сейчас в связи с расширением проектного портфеля компании мы производим набор специалистов в проектный и тендерный отделы, а также в отдел развития. Поэтому мы говорим о дополнительном наборе, а никак не о сокращении»,— говорит эксперт.

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов также сообщил, что никаких изменений в связи с кризисом в кадровой политике компании не произошло. «Мы не сокращали и не увеличивали зарплаты. Нет и дефицита кадров — все стройки полностью обеспечены рабочей силой и выдерживают запланированные графики строительства»,— говорит он.

РАБОЧИХ РУК ВСЕ РАВНО МАЛО В прошлом десятилетии многие эксперты обращали внимание на нехватку подготовленных специалистов в области строительства, особенно это касалось квалифицированных рабочих.

«Разговоры о недостаточном профильном специальном образовании на рынке строительства ведутся не первый год, и столкнуться со специалистом с недостаточной квалификацией может любой. Мы же предпочитаем иметь дело с давно зарекомендовавшими себя на рынке подрядчиками. Со своей стороны, мы регулярно проводим для работников на объектах курсы повышения квалификации, которые способствуют оттачиванию профессионального мастерства»,— рассказал господин Кравцов.

Господин Миронюк уверен, что в городе хватает училищ и вузов строительных специальностей. Конкурс в соответствующие вузы соответствует конкурсу в другие отраслевые высшие учебные заведения. «Что касается училищ, несмотря на спрос на их выпускников на рынке труда, привлечь туда выпускников школ весьма непросто»,— замечает он.

«Проблема подготовки кадров, особенно рабочих специальностей, действительно существует. За последние десять лет обороты строительной отрасли выросли в разы. Но, к сожалению, собственных кадров не хватает, поэтому приходится привлекать к строительству мигрантов. Но мы видим, что постепенно престиж профессии растет и в нее приходят молодые работники, которые получают очень приличные заработные платы. Это внушает оптимизм»,— резюмирует Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена». ■

ЭСКРОУ-СЧЕТА ПОДТОЛКНУЛИ БАНКИ

СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ СДЕЛАЛО БОЛЕЕ ДЕШЕВЫМ И БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ СТАЛИ ЖЕСТЧЕ. НО ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2020 ГОДА ВСЕ РАВНО ЗАФИКСИРОВАН РОСТ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Валерия Малышева, генеральный директор АО «Ленстройтрест», рассказывает, что в рамках антикризисных мер некоторые банки приостановили рассмотрение заявок по новым клиентам, определив для себя строительную отрасль как рисковую в текущих условиях. Часть финансовых учреждений ужесточили условия выдачи кредитов: подход при оценке рисков стал более жестким, при оценке залогового обеспечения используются другие методы и так далее.

«По нашей оценке, строительный бизнес стали кредитовать меньше. Для многих банков девелоперская деятельность относится к „красной“ зоне при оценке рисков. Поэтому кредитные организации стремятся снизить „строительную“ долю в своем портфеле»,— говорит она.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КАЖДАЯ КОМПАНИЯ ПОЛУЧАЕТ ОТ БАНКА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ПРОЕКТА, ИСХОДЯ ИЗ ОТЧЕТНОСТИ, ПРОЗРАЧНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ДЕТАЛИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ПРОЕКТА

ЭФФЕКТ НИЗКОЙ БАЗЫ Станислав Сагирян, директор по развитию ГК «РКС Девелопмент», с коллегой согласен. «Во время пандемии банки ужесточили отсев компаний, которые они готовы кредитовать. Таким образом, компаниям без кредитной истории стало еще сложнее привлечь кредитные средства. При этом из-за введения эскроу-счетов застройщики начали массово обращаться за проектным финансированием, и, хотя процент заявок, получивших положительное одобрение, является низким, идет рост относительно прошлых лет. Это связано с тем, что до введения эскроу-счетов менее 10% застройщиков использовали проектное финансирование, а теперь проектное финансирование стало жизненно необходимым — и даже при низком уровне одобрения мы увидим существенный прирост из-за эффекта низкой базы»,— поясняет он.

Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс», подтверждает, что пока виден рост по проектному финансированию: за первые четыре месяца прошлого года строительные фирмы получили в банках 313 млрд рублей в целом по стране, за те же месяцы 2020 года — 336 млрд. «Вероятно, эффект перехода на проектное финансирование перекрыл эффект стагнации из-за эпидемии»,— подтверждает мысль коллеги из РКС «Девелопмент» господин Емельянов.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, отмечает, что каждая компания получает индивидуальные условия по финансированию проекта, исходя из отчетности, прозрачности и устойчивости бизнес-модели, финансовых показателей, детализации и экономического обоснования проекта. «В нынешних реалиях стоимость проектного финансирования определяется количеством проданных квартир и ключевой ставкой Центробанка»,— замечает он.

Дмитрий Сергиенко, старший директор по корпоративным и суверенным рейтингам агентства «Эксперт РА», замечает, что сильную поддержку строительной отрасли оказала запущенная программа субсидирования ипотечных ставок, вследствие этого увеличился спрос на квартиры со стороны населения. «Банк при принятии решения о выдаче кредитных средств любой компании одним из главных пунктов анализирует спрос на производимую этой компанией продукцию. Соответственно, после запуска льготной ипотеки спрос на продукцию, производимую застройщиками, стал усиливаться. Поэтому у банков не было необходимости уменьшать объемы кредитования застройщиков»,— говорит он.

Алексей Плюта, директор по финансам и экономике корпорации «Мегалит», также обращает внимание на то, что банки следуют принципу избирательности в отношении проектов, которым может быть предоставлено финансирование. «Застройщики привыкли, что кредитные организации волнует в основном маржинальность, но теперь детально изучается и процесс организации продаж, и прогнозируемые объемы сделок. Банки отдают себе отчет, что льготная ипотека, которая во многом поддержала рынок во время разгара пандемии, рано или поздно закончится и застройщикам придется выстраивать коммуникации с клиентами в условиях турбулентной экономики. Тем не менее, определенная доля оптимизма сохраняется: рост стоимости квадратного метра с начала года в Петербурге составил в среднем 8% — это свидетельствует о том, что маржинальность у строительного бизнеса остается достаточной для обеспечения интереса банков»,— говорит господин Плюта.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», приводит такие данные: «Один из крупнейших банков страны во втором квартале одобрил в полтора раза больше заявок на проектное финансирование, чем в первом квартале текущего года, однако самих заявок банк получил на 17% меньше, чем год назад. Условия существенно не поменялись, так как с самого начала были достаточно жесткими: как минимум у застройщика должен быть участок и уже оформленная ИРД, отсутствие задолженностей, отсутствие замороженных проектов и нарушенных обязательств перед дольщиками в предыдущих проектах, полное соответствие проекта 214-ФЗ и так далее. При этом не все банки готовы выдать в кредит до 100% от необходимого бюджета, но есть и такие».

БАНКАМ НЕ ВСЕ РАВНО Впрочем, некоторые девелоперы считают, что банки, наоборот, стали более лояльны. «Более того, банки стали конкурировать за качественные проекты, предлагая более интересные условия»,— считает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Владимир Шабанов, вице-президент ЮИТ, Жилищное строительство, и вовсе говорит о том, что за время пандемии у компании условия кредитования не изменились

Александр Одношивкин, заместитель генерального директора ГК «КВС» по экономике и финансам, также уверен, что серьезных ужесточений требований банков по проектному кредитованию в настоящее время нет. «ГК „КВС“ сейчас находится в процессе обсуждения с банками кредитных заявок на финансирование новых объектов, и все идет в рамках стандартного графика прохождения кредитной процедуры. Напротив, в июне по ряду объектов нам было одобрено субсидирование ставки по действующим кредитам в рамках постановления Правительства № 629 от 30 апреля 2020 года. Ставка была снижена до ключевой ставки Центробанка. Это, конечно, положительный момент. Уменьшение финансовой нагрузки позволяет частично сдержать рост себестоимости и, соответственно, рост цен для покупателей»,— радуется господин Одношивкин.

Он замечает, что основным источником средств в строительной отрасли сейчас все же является проектное финансирование с использованием счетов эскроу. Другие возможности ограничены, банки сейчас редко предоставляют застройщикам новые кредиты на пополнение оборотных средств.

Светлана Линникова, директор по работе с корпоративными клиентами Северо-Западного региона дирекции корпоративного бизнеса Росбанка, отмечает: «Строительный сектор всегда рассматривался банками как одна из отраслей с высоким уровнем риска. При этом, конечно, вряд ли стоит ожидать смягчения риск-подходов в условиях пандемии и периода после нее. Для компаний, занимающихся инфраструктурным строительством, традиционно высокий интерес представляют банковские гарантии как альтернативный инструмент привлечения средств. Как правило, при наличии банковской гарантии возврата аванса заказчик строительства платит аванс, что сокращает потребность в банковском кредитовании. И, хотя ставки по кредитам находятся сейчас на довольно низком уровне, комиссии по банковским гарантиям обычно еще ниже»,— говорит госпожа Линникова

Господин Плюта добавляет, что со стороны банков есть запрос на работу с профессиональными девелоперами, которые в том числе имеют опыт получения проектного финансирования. Однако далеко не все застройщики в своей деятельности использовали заемные средства, и на сегодня им не хватает знаний и квалифицированного персонала для организации качественного взаимодействия с кредитными организациями, констатирует эксперт.

Николай Урусов, генеральный директор ГК «Красная стрела», говорит, что в период «карантина» банки продолжили работать — правда, в удаленном режиме, что сказалось на эффективности взаимодействия. «Но если сравнивать условия по финансированию строительных проектов: предлагаемые застройщикам ставки и необходимый объем собственных средств,— то никаких кардинальных изменений с начала года пока не произошло. Среди банков, кредитующих застройщиков, за последний год сильно выбился вперед ДОМ.РФ. В отличие от других банков, в ДОМ.РФ участие застройщика в проекте своим капиталом может быть менее 10%, а если модель проекта соответствует определенным критериям, то доля и вовсе стремится к нулю»,— говорит господин Урусов, добавляя, что для банков «большой пятерки» размер собственного участия застройщика находится в границах 10–20%. Учитывая стремление застройщиков нарастить свой портфель, условия ДОМ.РФ очевидно привлекательнее, и многие проекты финансируются именно у него. Процентная ставка по предоставляемому кредиту зависит от рисков проекта и почти всегда составляет менее 10%.

«Очевидно, что к концу этого года финансирование стройки может поменяться, банки будут пересматривать критерии оценки и минимизировать участие в рискованных проектах. Но, с другой стороны, заявленная федеральная программа по вводу нового жилья стимулирует отрасль в целом»,— резюмирует эксперт. ■

18 ➔ Если в 2019 году для большинства клиентов (57%) масштаб жилого комплекса не имел значения, то в 2020 году эта доля уменьшилась на 7 п. п. Заметно возросла доля (+20 п. п.) потенциальных покупателей, желающих приобрести недвижимость в малоквартирных домах (до 50 квартир).

Во втором квартале 2020 года участились запросы клиентов на квартиры с тремя и четырьмя спальнями (+17 п. п.). Наличие дополнительной комнаты, возможность создания отдельного кабинета становится важным требованием, и даже необходимостью.

Средневзвешенная цена предложения на конец июня 2020 года составила 365 тыс. рублей за «квадрат», что на 7% превышает показатель итогов 2019 года. За второй квартал 2020 года цены на элитную недвижимость выросли на 2%, основная причина — выход на рынок нового проекта в верхнем ценовом сегменте.

В первой половине 2020 года динамика цен объектов на рынке элитного жилья носила разнонаправленный характер. С одной стороны, увеличивались цены (на 5–10%) на строящиеся и сданные проекты, пользующиеся устойчивым спросом. С другой стороны, девелоперы стали предоставлять значительные скидки (до 15–20%) на квартиры в объектах с длительным сроком экспозиции.

Ситуация с распространением COVID-19 совпала с девальвацией рубля, при этом данные события не оказали критического отрицательного влияния на рынок элитной недвижимости. Однако до конца текущего года мы ожидаем замедления темпов реализации и стагнации цен, так как, возможно, продолжат свое действие ограничительные меры, а небольшой выбор квартир на первичном рынке сохранится.

До конца года ожидается старт продаж нескольких элитных объектов, в результате чего предложение на рынке может увеличиться примерно на 13 тыс. кв. м. ■

ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ МОЖЕТ, СКОРЕЕ, ДОПОЛНИТЬ БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ, НО НЕ ЗАМЕНИТЬ ЕГО

ДЕВЕЛОПЕРЫ ИЩУТ АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК

ДО ПРОШЛОГО ГОДА У ДЕВЕЛОПЕРОВ ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛЫХ ПРОЕКТОВ БЫЛИ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ. СЕГОДНЯ КАРТИНА ИЗМЕНИЛАСЬ И БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ ВЫНУЖДЕНЫ ПРИВЛЕКАТЬ ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ BG ВЕРОНИКА АБРАМЯН РАЗБИРАЛАСЬ, ОСТАЛИСЬ ЛИ У ДЕВЕЛОПЕРОВ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОЕК И НАСКОЛЬКО ОНИ ЭФФЕКТИВНЫ.

Станислав Сагирян, директор по развитию ГК «РКС Девелопмент», считает, что сегодня существуют несколько альтернативных источников привлечения средств, но они скорее являются дополнением к проектному финансированию, нежели его альтернативой. Один из них — это выпуск облигаций, но здесь есть масса ограничений как с точки зрения требований к эмитенту, так и с точки зрения потенциальных объемов привлекаемых средств. Иными словами, выпустить облигации сложнее и дороже, чем привлечь проектное финансирование, да и потенциальные объемы существенно меньше. «В конце мая ГК „РКС Девелопмент“ осуществила дебютный выпуск облигаций и про сложности и дороговизну данного инструмента знает не понаслышке»,— горько констатирует господин Сагирян. По его мнению, альтернативные инструменты — это, скорее, привлечение частного или акционерного капитала, нежели заемного. «Это может быть как поиск частного инвестора для совместной реализации проекта, так и более институциональный подход — привлечение пула инвесторов путем упаковки проекта в ЗПИФ с последующей продаже паев. Данные инструменты обойдутся еще дороже, так как здесь делится уже акционерная доходность, которая сильно выше кредитной»,— скептичен эксперт.

Владимир Шабанов, вице-президент ЮИТ, Жилищное строительство, добавляет, что у компаний с зарубежным капиталом альтернативным источником финансирования, помимо банков, могут быть займы у материнской компании. «Плюсом такого источника является то, что меньше сложностей с получением, минусом — ставка выше»,— говорит он.

Валерия Малышева, генеральный директор АО «Ленстройтрест», также полагает, что самым известным альтернативным способом привлечения средств является облигационный заем. Такой вариант заимствования не требует обеспечения, не привязан к конкретному проекту и не нуждается в подтверждении целевого использования. «Кроме того, надо понимать, что размещение облигационного займа — это длинная, сложная и достаточно дорогая процедура. Конечно, полностью заменить банковские кредиты не получится. Деньги дольщиков аккумулируются в конкретном банке, и получение кредита под обеспечение этими деньгами будет в разы дешевле, нежели привлечение облигационного займа. Он призван, скорее, дополнить банковский кредит, но не заменить его»,— полагает госпожа Малышева. Средства от облигационного займа, по ее мнению, экономически правильнее пускать на развитие, на финансирование собственного участия до получения проектного финансирования от банка (например, для приобретения земельного участка и проектирования объекта).

Дмитрий Сергиенко, старший директор по корпоративным и суверенным рейтингам агентства «Эксперт РА», также говорит, что основным направлением использования средств, полученных от выпуска облигаций, у девелоперов является пополнение земельного банка. «При этом, как правило, выпуск облигаций не требует обеспечения, в отличие от банковского финансирования, когда банк забирает в залог активы, приобретаемые под выданные средства. Это создает дополнительную маневренность девелоперам»,— поясняет эксперт.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», считает, что финансирование за счет облигаций или продажи акций сейчас слишком рискованно.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, также полагает, что выпуск долговых ценных бумаг доступен лишь крупным компаниям.

Алексей Плюта, директор по финансам и экономике корпорации «Мегалит», высказывает мнение, что выпускать облигации на объем меньше, чем 3–5 млрд рублей, оказывается невыгодным, при этом девелопер должен обеспечить довольно высокий процент по займу для привлечения инвесторов.

Тем не менее число адептов заимствований на рынке растет. Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс», подсчитал, что в прошлом году прирост размещений облигаций строительных компаний составил 40%. «Плюс такой схемы — более длинные сроки финансирования, чем в банках (до 10–15 лет). Минусы — в том, что рынок кредитует строительные компании существенно дороже других секторов (12–15% годовых), считая их рискованным видом бизнеса»,— отмечает господин Емельянов.

Следует отметить, что до 2015 года многие крупные стройфирмы выходили на IPO. Но в последние годы строительных IPO в России не было. «Компания „Самолет“ собиралась в этом году разместиться на сумму до $300 млн, но недавно в очередной раз отложила эту идею. В феврале стартовали торги на Московской бирже расписками „Эталон“. Но это был дополнительный листинг, с прицелом на привлечение средств в более отдаленном будущем. Первичное размещение у „Эталона“ было в Лондоне, еще в 2011 году, когда компания смогла собрать $500 млн. Для обеих компаний это существенные суммы — порядка половины годовой выручки»,— приводит данные господин Емельянов.

Госпожа Малышева считает, что IPO — это инструмент, который возможен и оправдан только для крупного девелопера.

«Текущая ситуация, безусловно, оказала влияние на рынок биржевых инструментов. Многие потенциальные инвесторы рассматривают строительную отрасль как высокорисковую»,— говорит она.

Еще одним инструментов привлечения средств является ЗПИФ — закрытый инвестиционный фонд.

Николай Урусов, генеральный директор ГК «Красная стрела», отмечает, что возможность и целесообразность использования альтернативных источников финансирования (в первую очередь, ЗПИФов) зависит от конкретного проекта. «Фактически, сейчас ЗПИФ нужен только в том случае, когда застройщик хочет заместить собственный капитал. Если говорить о рынке жилого строительства в федеральном масштабе, то особых тенденций к укрупнению рынка нет: большинство крупных игроков присутствуют в одних и тех же регионах, а стройки идут по всей стране. Кроме того, при строительстве по модели эскроу-счетов застройщик выступает, прежде всего, оператором проекта. Поэтому в первую очередь оцениваются перспективы и рентабельность самого проекта»,— замечает он.

Александр Одношивкин, заместитель генерального директора ГК «КВС» по экономике и финансам, считает, что размещение ценных бумаг девелоперами малоинтересно. «Два-три года назад привлечение таким образом денежных средств было дешевле, чем банковские кредиты. Компания, к примеру, продавала облигации с обязательством возврата средств через три-четыре года и гарантированной ежеквартальной выплатой по ним на 4–5% ниже, чем привлекали кредиты в банках на этот же срок. Для девелопера на тот момент это было выгодным, компания могла направить средства, полученные от размещения ценных бумаг, на погашение части кредитов или на другие нужды. Сейчас проценты по кредитам банков значительно уменьшились в связи с понижением ключевой ставки ЦБ, а ситуация на рынке ценных бумаг остается нестабильной. Поэтому, вероятнее всего, в этом году интереса к IPO у компаний строительной отрасли не будет»,— прогнозирует эксперт. ■

ПУБЛИЧНЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПО ПОНЯТНЫМ ПРАВИЛАМ

ЗА ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬСТВА СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ В СРЕДНЕМ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 20–25%, ЧТО ДЕЛАЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМ ОБЪЕКТОМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ, ЧЕМ БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ, ДОХОДНОСТЬ КОТОРЫХ СНИЗИЛАСЬ ИЗ-ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Текущую ситуацию на рынке жилья многие эксперты характеризуют как одну из самых «турбулентных» за последние годы. На фоне перехода на эскроу-счета, самоизоляции и ослабления рубля ипотечные ставки сегодня достигли рекордного минимума в 6–6,5% годовых, при этом цены на недвижимость продолжают расти и, по мнению участников рынка, в ближайшей перспективе снижаться не будут.

СЕРГЕЙ ДЕГТЯРЕВ

В ЦЕНТРЕ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА ПОЯВЯТСЯ ЯБЛОНЕВЫЙ, ВИШНЕВЫЙ, СИРЕНЕВЫЙ САДЫ, КЛЕНОВАЯ АЛЛЕЯ И ЕЛОВЫЙ СКВЕР

БЕЗ ТЕНДЕНЦИИ К СНИЖЕНИЮ Каждый инвестор должен знать: вложения в строящуюся недвижимость приносят прибыль на растущем рынке — когда цены на жилье идут вверх. Идеально, если стоимость увеличивается и по мере строительной готовности, и ввиду внешних факторов, например инфляции, что и происходит на петербургском рынке недвижимости который год подряд. Все как описано в классических учебниках по экономике. «Спрос растет благодаря появлению ипотеки с господдержкой. Ставка 6–6,5% побуждает приобретать квартиру, в том числе в инвестиционных целях. Одновременно с этим застройщики не спешат выводить новые объекты, в связи с чем предложение сокращается. Все это стимулирует рост цен»,— говорит Ольга Кобякова, руководитель направления по развитию компании «Петербургская Недвижимость». Так, с начала текущего года цены на строящееся жилье в Санкт-Петербурге выросли на 7%, к концу года их прирост составит свыше10%, прогнозируют эксперты.

«В целом жилье в России — это ценный актив, его стоимость возрастает практически в любых условиях неопределенности»,— подчеркивает Мария Литинецкая, управляющий партнер московской компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE). При этом покупка квартиры остается наиболее понятным и надежным инструментом для инвестирования денежных средств на фоне ослабления рубля, инфляции и валютных колебаний, уверена Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская Недвижимость». По мнению большинства участников рынка, в период кризиса заработать на продаже недвижимости, приобретая ее на ранних этапах строительства по более низкой цене, можно гораздо больше, чем если держать эти же средства на депозитах. В среднем доходность вложений превышает банковский вклад в два раза.

Еще один фактор, влияющий на ценообразование жилья,— переход на эскроу-счета. «В результате себестоимость строительства увеличилась: застройщики теперь пользуются банковскими кредитами и выплачивают проценты»,— уточняет госпожа Ксения Юрьева, коммерческий директор группы «Родина». «В условиях работы с эскроу-счетами подготовка к старту проектов стала занимать более продолжительное время, чем раньше»,— добавляет Ольга Трошева. Помимо этого, издержки выросли и в результате мартовского скачка курса валют. В особенности это коснулось высокобюджетных проектов, предусматривающих импорт материалов — фасадных элементов, лифтов и так далее.

НИЗКИЕ СТАВКИ И ЛЬГОТЫ Несмотря на рыночный рост, определенные коррективы в стратегии инвесторов внесла пандемия коронавируса. Отсутствие устойчивых прогнозов относительно развития экономической ситуации стало для некоторых сдерживающим фактором при принятии решения о вложениях в недвижимость. Чтобы поддержать спрос, участники рынка разработали специальные льготные условия оплаты, снижающие риски и порог входа в инвестицию.

«Мы знаем, что в такие времена необходима уверенность в завтрашнем дне и некая подушка безопасности, которой можно воспользоваться при необходимости. Поэтому „Петербургская Недвижимость“ совместно с „Альфа-банком“ разработала специальную ипотечную программу со сниженной до 0,01% ставкой, которая будет действовать до конца 2020 года. Это позволит существенно снизить ежемесячный платеж. Затем ставка составит стандартные для программ с господдержкой 6,5% годовых»,— рассказывает Ольга Кобякова. По ее словам, по этим же причинам компания активно работает с регионами, где социально-экономические последствия коронавируса выражены наиболее остро. «Как результат, доля региональных покупателей в структуре продаж в первой половине 2020 года увеличилась на 5% по сравнению с первым полугодием 2019-го»,— добавляет госпожа Кобякова.

ПОНЯТНЫЕ ПРАВИЛА По мнению госпожи Литинецкой, если в динамике стоимости ценных бумаг, валют, драгоценных металлов или антиквариата может разобраться только специалист, то рынок жилья, его общие механизмы проще понять человеку, не имеющему богатого опыта профессионального инвестирования средств. «Недвижимость не подвержена резким колебаниям цен: владелец квартиры чаще всего успевает продать квартиру, если начинается снижение расценок, тогда как акции какой-либо компании могут обесцениться в одночасье»,— рассказывает она. Причем, как отмечают эксперты, в предыдущие кризисы если и имело место снижение стоимости жилья, то она довольно быстро восстанавливалась и в перспективе превосходила докризисные показатели.

Безусловно, особенности рынка строящегося жилья тоже не позволяют инвестировать бездумно. Далеко не каждый объект гарантирует доходность 20–25% за строительный цикл, составляющий в среднем два-три года. Ценовой прирост зависит от целого ряда факторов. «Есть проекты с невысокими ценами на старте, где еще возможна доходность в пределах 15% годовых, но таких жилых комплексов на рынке немного. В классах „бизнес“ и „элита“ прогнозируемая доходность составляет в среднем 8–10% годовых при довольно высоких вложениях»,— объясняет госпожа Трошева. При этом, по словам руководителя КЦ «Петербургская Недвижимость», потенциал дальнейшего роста стоимости сохраняется по мере завершения застройки, заселения домов и достижения полного функционирования всех коммерческих объектов. «В то время как в классе „комфорт“ ценовой пик наблюдается до момента ввода дома в эксплуатацию»,— добавляет она.

Так, например, в мае произошел наибольший всплеск интереса к ЖК «Зеленый квартал на Пулковских высотах» — малоэтажному комплексу, который девелопер Setl Group возводит на юге Московского района Петербурга. Причем, как отмечают представители застройщика, на это повлияла не столько ипотека с господдержкой, сколько высокая степень готовности корпусов. «Первые три дома готовятся к вводу в эксплуатацию, полностью завершено благоустройство, уровень которого соответствует названию проекта. Высажена зеленая аллея из кустов сирени и цветов, вход во двор украшен в скандинавском стиле, высажены хвойные деревья, краснолистный барбарис, спирея и разноцветный шиповник»,— рассказывает о проекте Ольга Кобякова. В перспективе в центре жилого комплекса появятся яблоневый, вишневый, сиреневый сады, кленовая аллея и еловый сквер, будут построены две школы и два детских сада. Все это, по ее словам, привлекло внимание не только к уже построенным, но и к последующим очередям проекта, в которых помимо этого запланирован ряд улучшений. «Это и потолки высотой 3,2 м на пятом мансардном этаже, это и отдельный выход из квартиры на придомовую лаунж-зону, и алюмо-деревянные окна во второй очереди проекта, и многое другое. Учитывая локацию Московского района, малую этажность, высокое качество домов и уровень благоустройства, квартиры в ЖК „Зеленый квартал“ пользуются рекордным спросом»,— поясняет руководитель направления по развитию компании «Петербургская Недвижимость». В результате с конца апреля средняя цена квадратного метра в ЖК «Зеленый квартал» увеличилась на 7–10 тыс. рублей в зависимости от очереди проекта, что принесло инвесторам дополнительную прибыль. ■

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 растет. 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 закупаются 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 «Евростройр», 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 ближайшие годы, 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 Миронюк, 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 строится 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 нет.

«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. ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЧАСТКОВ С ПОДГОТОВЛЕННОЙ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ КРАЙНЕ МАЛО, И ЗА ТАКИЕ УЧАСТКИ ИДЕТ СЕРЬЕЗНАЯ БОРЬБА СРЕДИ ИНВЕСТОРОВ

ДОСТАТЬ ИЗ-ПОД ЗЕМЛИ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ НА РЫНКЕ ЗЕМЛИ ПЕТЕРБУРГА БЫЛО ЗАМЕЧЕНО ОЖИВЛЕНИЕ: ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАЛИ ПРИСМАТРИВАТЬСЯ К УЧАСТКАМ, ЧТО ПРИВЕЛО К УВЕЛИЧЕНИЮ ЧИСЛА СДЕЛОК. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ В ГРАНИЦАХ ПЕТЕРБУРГА ВСЕ ЕЩЕ НЕ ТАК МНОГО, И ЗАСТРОЙЩИКИ ЖДУТ УТВЕРЖДЕНИЯ НОВОГО ГЕНПЛАНА. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Согласно данным консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», в первом полугодии 2020 года петербургскими девелоперами было приобретено в два раза больше земли, чем за весь 2019 год. Так, с начала года в городе было заключено 14 сделок с землей общей площадью 170 га, на которых можно возвести около 1,2 млн кв. м жилья.

«В первые месяцы текущего года на рынке земли была полная стагнация, а с начала апреля он оживился и стало появляться больше предложений»,— отмечает директор по развитию АО «ЮИТ Санкт-Петербург» Анна Смольная, связывая это с тем, что лендлорды хотели зафиксироваться «в деньгах». При этом, по словам директора по продажам комплекса апарт-отелей VALO Марины Сторожевой, во втором квартале 2020 года на рынке зафиксирован активный рост спроса на земельные участки под строительство со стороны крупных девелоперов. Так, были реализованы участки на Петроградской стороне, станции метро «Площадь Восстания», на Васильевском острове, а также в локациях «Черная Речка» и «Лесная», Свердловская и Малоохтинская набережные, Московский проспект, Октябрьская набережная и Дальневосточный проспект, Каменка, проспект Маршала Блюхера, Ново-Сергиево и Колпино.

Вместе с тем, по словам госпожи Смольной, летом предложений не стало вовсе, то есть земли на рынке сейчас снова практически нет. «А те предложения, которые появляются, либо совсем неинтересные, либо старые, которые периодически экспонируются на протяжении нескольких лет»,— добавляет она. Анна Смольная также уточняет, что в этом году стоимость земли не изменилась и дисконта не наблюдалось.

«В 2020 году девелоперы начали активно пополнять свои земельные банки после некого „затишья“ в 2019 году, когда только начался переход на работу по эскроу-счетам. И главный вопрос застройщиков на тот момент стоял в подтверждении необходимой стадии строительной готовности для продолжения строительства своих объектов по старым правилам и подготовки всех необходимых документов»,— считает госпожа Сторожева. По ее словам, в течение года после изменения схемы финансирования жилищного строительства и перехода на эскроу-счета банки и девелоперы смогли отладить основные рабочие процессы, сформировать необходимый механизм взаимодействия, разработать и принять условия, на которых девелопер имеет возможность воспользоваться целевым кредитом на все издержки по реализации проекта, включая приобретение земельного участка.

Вместе с тем, переход на эскроу-счета также привел к переформатированию сделок на рынке земли, а для получения проектного финансирования, в том числе средств на покупку земли, банку необходимо, чтобы девелопер предоставил градостроительную документацию, в частности разрешение на строительство, говорит Андрей Бойков, партнер Rusland SP. «При этом собственных свободных средств на покупку участков у большинства компаний сейчас нет. А если и есть, то при банковском финансировании стало нецелесообразно оплачивать землю полностью из своего кармана. Так девелоперы будут проявлять больше финансового участия, чем этого требует банк. Поэтому многие пытаются договариваться с продавцами о поэтапном финансировании с основным платежом не ранее получения разрешения на строительство»,— объясняет он.

БОРЬБА ЗА МЕСТО По мнению участников рынка, в границах Петербурга осталось довольно много земельных участков, на которых может быть в будущем осуществлено строительство жилья или апартаментов, однако участков с подготовленной документацией либо земли, где документацию можно быстро и легко подготовить, крайне мало и за такие участки идет серьезная борьба среди инвесторов.

Несмотря на то, что в течение нескольких лет спрос девелоперов смещался на периферию — к границам города и области, в последние годы наметилась тенденция или к точечной застройке в сформировавшихся городских кварталах, или к формированию новых при освоении зон «серого пояса». «На проекты КОТ в ближайшем „заКАДье“ спрос сильно сократился со стороны как застройщиков, так и покупателей. В таких проектах снизилась скорость реализации и маржа. Сейчас в принципе так называемый эконом-класс уходит с рынка: даже в проектах „муравейников“ реализуют комфорт-класс»,— поясняет Андрей Бойков, добавляя, что и сами покупатели также стали более разборчивыми.

Вместе с тем, по мнению экспертов, риски для застройщика довольно высоки при реализации проектов как в КОТ, так и в точечной застройке. «Причем во втором случае рисков больше: зоны ОКН, санитарно-защитные зоны, захоронения под участком. Можно купить участок и не построить то, что ты хочешь. Поэтому каждый участок максимально глубоко анализируется»,— говорит господин Бойков.

Продолжая тему рисков, директор по продажам комплекса апарт-отелей VALO Марина Сторожева добавляет, что после коронакризиса более активного развития ждут проекты комфорт- и бизнес-класса. «Доля эконом-жилья в общем объеме предложения может стать минимальной, так как основной целевой сегмент данного класса недвижимости в плане падения доходов пострадал в период пандемии сильнее всего»,— считает она.

ДОРОГОЕ ОСВОЕНИЕ В то же время, затраты на подготовку участка под редевелопмент могут увеличивать себестоимость самого строительства более чем на 30%, что не может не отразиться на конечной стоимости продукта. «Редевелопмент промзон обходится застройщику гораздо дороже, чем строительство на новом участке, где нет необходимости сноса старых построек, рекультивации почв, снятия защитных зон бывших предприятий, проведения межевания, переноса старых инженерных сетей, длительного периода различных согласований, получения разрешительной документации»,— объясняет госпожа Сторожева, добавляя, что по этим причинам на таких участках обычно возводится жилье бизнес-класса.

При этом строительство в зоне редевелопмента требует более концептуально проработанных проектов, чтобы новые здания изменили облик промышленных зон, сделали проживание и отдых максимально комфортными. «Например, разрабатывая концепцию проекта VALO, мы стремились создать не просто апарт-отель, а настоящую точку притяжения, которая смогла бы дать толчок к дальнейшему развитию района и бизнес-среды в нем»,— рассказывает госпожа Сторожева, отмечая, что Фрунзенский район, где расположен комплекс VALO, из промышленной зоны постепенно превращается в деловой центр. Редевелопмент бывших промышленных зон также проводится и в центральных частях Петербурга. Так, на сегодняшней день одним из крупнейших участков является бывшая территория завода «Петмол», территория Измайловской перспективы, а также Петровский остров.

ПЛАНЫ НА ЗЕМЛЮ Директор по развитию АО «ЮИТ Санкт-Петербург» Анна Смольная считает, что драйвером для развития рынка земли в Петербурге станет утверждение нового Генплана. «Пока что Генплан завис в связи с последствиями пандемии: общественное обсуждение должно было пройти в мае, но оно было перенесено на неопределенный срок. Таким образом, участки, которые продавались с учетом изменения их функционального зонирования и могли бы уйти под редевелопмент, пока что не представляют интереса: неизвестно когда будут и будут ли они переведены в нужную категорию»,— отмечает она.

По словам Марины Сторожевой, поиск участка для компании непростая задача, поскольку локация для апарт-отеля должна отвечать жестким требованиям: например, среди прочего, иметь отличную доступность до исторического центра, аэропорта, вокзалов, транспортных развязок. «Также важно наличие развитой торговой и развлекательной инфраструктуры для будущих гостей. Для туристов локация имеет одно из решающих значений при выборе отеля, так что в нашем случае подходить к поиску участка необходимо с особым тщанием, что мы и делаем»,— говорит она, добавляя, что в ближайшей перспективе VALO планирует приобрести один или несколько земельных участков в Москве или Петербурге. Но в перспективе компания рассматривает и возможность покупки участка за рубежом, например в Европе. ■

ВОЗВЕСТИ В ЦИФРУ

ХОТЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ СЧИТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ КОНСЕРВАТИВНЫХ В ЭКОНОМИКЕ, РАЗГОВОР О НЕОБХОДИМОСТИ ЕЕ ПЕРЕВОДА НА BIM-ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИДЕТ УЖЕ НЕ ОДИН ГОД. ОСОБЕННО ОСТРО ЭТОТ ВОПРОС ВСТАЛ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ, КОГДА НАЛИЧИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОМОГАЛО КОМПАНИЯМ ДОВОЛЬНО БЫСТРО И ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗ ПОТЕРЬ ПЕРЕСТРОИТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ С УЧЕТОМ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

О собственном опыте цифровой трансформации, о потребности девелопера в «цифре», а также о важности разработки собственных программных решений говорили участники конференции «Цифровая трансформация строительной отрасли», организованной ИД «Коммерсантъ».

По мнению Дмитрия Лившица, генерального директора Digital Design, сейчас наступил удачный момент для компаний, работающих в области девелопмента, для реализации конкурентных преимуществ за счет цифровизации. «Это можно сделать, переведя „в цифру“ рабочие места для достижения эффективного взаимодействия между сотрудниками внутри компании. Кроме того, важным аспектом является внедрение BIM-технологий, затрагивающих, помимо проектирования, весь жизненный цикл процесса девелопмента. Среди других необходимых шагов — цифровизация каналов продаж, работа с контрагентами в режиме онлайн, управление клиентским опытом, а также роботизация бизнес-процессов»,— добавляет господин Лившиц. При этом ввиду наблюдающегося последние годы снижения маржинальности в отрасли увеличение рентабельности благодаря цифровизации хотя бы на 1% уже станет хорошим результатом.

Генеральный директор «ПСС Грайтек» Павел Балобанов убежден, что бизнес полностью изменился во время пандемии: от сотрудников компаний до структуры спроса на товары. По словам господина Балобанова, учитывая уменьшение объема всех рынков, от компаний сейчас требуется радикальное изменение как себя, так и потребительского пути. «Если говорить о потребительском пути клиента, покупающего квартиру, то ему необходимо предоставить комфорт в сложившихся условиях. Если клиент хочет сначала прийти в офис, а потом завершить выбор квартиры, сидя за компьютером в личном кабинете вместе с семьей, то нужно ему этот инструмент предоставить. Неважно где и откуда — клиенту должно быть комфортно»,— рассказывает эксперт. Информация же, поступившая от клиента, также должна эффективно обрабатываться отделом продаж, строительным отделом и другими подразделениями компании. «Таким образом реализуется идея цифровизации и BIM — конкурентные преимущества, минимальные потери информации и максимальный комфорт клиента. Такие проекты сейчас мы реализуем».— добавляет генеральный директор «ПСС Грайтек».

До пандемии рынок был сильно перегрет и реализацию многих процессов девелоперские компании откладывали на неопределенный срок, считает Максим Жабин, заместитель генерального директора ГК «ЛенРусСтрой». «Пандемия ускорила в компаниях те процессы, которые должны были завершиться еще два-три года назад, в то время как передовые участники отрасли уже давно сделали необходимые шаги в этом направлении»,— резюмировал он.

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ ОБСУДИЛИ СОБСТВЕННЫЙ ОПЫТ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ, ПОТРЕБНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ В «ЦИФРЕ», А ТАКЖЕ ПОДЕЛИЛИСЬ СООБРАЖЕНИЯМИ О ВАЖНОСТИ РАЗРАБОТКИ СОБСТВЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ РЕШЕНИЙ

ПРЕОДОЛЕТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ Цифровизация — это, прежде всего, управление необходимыми переменами и, вне зависимости от региона присутствия, любая современная компания не обходится без цифровизации разных областей своей деятельности, уверен Максим Жабин. По его словам, она не должна становиться самоцелью: компаниями нужно задумываться о причинах, по которым ее необходимо внедрять, а также о тех конкретных процессах, которые следует оцифровывать. «Ни один процесс не может быть оцифрован эффективно, если мы не поймем, для чего мы это делаем»,— добавляет господин Жабин.

Цифровизация, прежде всего, помогает топ-менеджерам контролировать точки эффективности тех или иных проектов, убежден Максим Жабин. «Вместе с тем, когда мы внедряем новые инструменты, в том числе и для продаж,— это лишь оцифровка сделки, а не продажа как таковая. Энергию, с которой мы общаемся с клиентом, сложно передать через приложение: по сути, мы можем оцифровать лишь те процессы, которые не влияют на эмоции»,— объясняет Максим Жабин. Кроме того, по его мнению, цифровая трансформация зачастую сопряжена с естественным сопротивлением со стороны сотрудников, а также клиентов или подрядчиков. Это нормальная первая реакция на любые перемены.

Говоря об опыте собственной компании, господин Жабин пояснил, что за время кризиса в ГК «ЛенРусСтрой» была полностью внедрена система CRM, ставшая для ранее сопротивлявшихся ее использованию сотрудников неотъемлемой частью рабочего процесса. Кроме этого, активно продолжилось внедрение BIM, и ГК «ЛенРусСтрой» планирует завершить его до конца этого года, «переформатировав» проектное подразделение. Программа 1С, в свою очередь, как использовалась ранее, так и останется одним из применяемых инструментов для компании. «Также мы начали использовать программу „Стройконтроль“ для оцифровки процессов на строительных площадках, улучшили электронный документооборот, продолжаем внедрение ERP-систем и интегрирование программных продуктов и различных финансовых инструментов для их включения в общую систему цифровизации»,— объясняет Максим Жабин.

СОБСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ О том, что удешевление представленных на рынке программных продуктов может стать стимулом для их приобретения и внедрения для многих компаний строительной отрасли, говорил Арсентий Сидоров, генеральный директор ООО «НТЦ „Эталон“» (входит в группу «Эталон»). «Несмотря на это, еще в 2018 году мы осознали, что большинство сторонних программных продуктов, которые долгое время использовалось в нашей работе, не могут отвечать внутренним требованиям корпорации. Зачастую нам приходилось дописывать и дополнять различные сервисы и мириться с недостатками существующих программ. В этой связи было принято решение отказаться от стороннего софта и самостоятельно заниматься написанием программ для выполнения существующих задач. То есть мы нацелены на разработку собственных web- и BIM-решений»,— делится планами господин Сидоров. По его словам, это даст возможность управлять инвестиционными проектами через внутреннюю корпоративную систему, а также принимать управленческие решения в различных плоскостях. «За собственными разработками — большое будущее»,— уверен Арсентий Сидоров.

С ним согласен Сергей Веселов, основатель BIM-компании Development Systems, называющий переход к собственным платформенным решениям на web-интерфейсе одним из глобальных трендов. При этом представленные на рынке облачные решения позволяют не зацикливаться на продукте одного вендора, а дорабатывать разные технологии, добавляя дополнительные модули для достижения конкурентного преимущества для компании.

Участники дискуссии сошлись во мнении, что в настоящее время достижение конкурентного преимущества зависит, прежде всего, от соответствия компании современным требованиям рынка, а не от ее размера. «Нужно осознать, что мысль о том, что малый и средний бизнес не выдержит гонки за цифровизацию, уже в корне неверна»,— подчеркнул генеральный директор НТЦ «Эталон». И если раньше было принято считать, что в конкурентной борьбе смогут выжить лишь большие проектные институты, то сейчас стало очевидным, что они не всегда могут быстро перестроиться и перейти «в цифру». «Я наблюдаю, что небольшие проектные компании от 10 до 30 человек быстрее справляются с этими вызовами, соперничают в борьбе за клиента с крупными организациями и часто выигрывают конкурентную борьбу. Все потому, что они в большей степени соответствуют современным требованиям девелопмента»,— добавляет он. Также господин Сидоров отмечает, что сегодня работающие с BIM генподрядчики гораздо быстрее выстраивают диалог с девелоперами и качественнее готовят тендерную документацию.

Максим Жабин солидарен с коллегой в том, что малые и средние компании — более гибкие и им гораздо удобнее преодолевать сопротивление при переводе «в цифру» своих бизнес-процессов. «При этом таким амбициозным компаниям очень хочется побороться за долю рынка с давно работающими на нем участниками»,— заключает он.

«Обработка данных из BIM — это то, что непосредственно интересует девелопера»,— уверен Сергей Веселов. По его мнению, строителей волнует не столько сама модель, сколько информация, которая в ней содержится. «И глубинная потребность девелопера в „цифре“ — это не только передача базы данных по тому или иному объекту, но и инструмент переработки данных, и их интеграция в собственные системы»,— отметил он. При этом перенос информации в web-интерфейс облегчает руководителям контроль за производственной цепочкой. «Можно назвать это продуктом мечты: у вас есть волшебная кнопка, при нажатии которой появляется возможность проконтролировать работу того или иного подрядчика»,— добавляет эксперт. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «РОСБЫТ» 197374, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ОПТИКОВ, Д. 4. ЗАКАЗ №920

НАДЕЖДА АНГАРСКАЯ:

«Я ЗА ПЯТЬ ДНЕЙ СКИНУЛА ПЯТЬ КИЛОГРАММОВ»

Есть в Карелии место, куда хочется возвращаться вновь и вновь. Это клиника «Кивач», центр интегративной медицины. Именно здесь, отрешившись от суеты и проблем и доверившись команде профессионалов, можно за короткий срок оздоровить организм, наполниться энергией и получить стойкий результат, тем самым повысив качество жизни. Своими впечатлениями о пребывании в «Киваче» поделилась известная российская певица, актриса Надежда Ангарская.

— Надежда, в клинику «Кивач» люди едут за конкретными результатами, вы получили здесь то, что ожидали?

— Я первый раз в Карелии, я первый раз в «Киваче» и я первый раз за 5 дней скинула 5 килограммов.

Я очень рада. Во-первых, я довольна. Во-вторых, естественно, у меня были какие-то проблемы, как и у всех. Зашлакованность организма. Мы все едим какую-то ерунду, которую нам от природы не свойственно есть. Сколько я в жизни съела «дошираков» в поездах от Якутии до Москвы, не пересчитать просто…

Да, я думала, что, конечно, надо сбросить. Ну как сбросить, опять же, просто перенастроить организм, чтобы он заработал. Послушать врачей. Мы всё знаем, интернета начитались, наслушались. А когда ты воочию видишь результат, чувствуешь свое ощущение, все тебе чего-то подсказывают, советуют, ты пользуешься советами, понимаешь, что это круто. Конечно, я довольна. То есть я думала, что произойдет эффект какой-то. Ну да — он произошел, даже больше, чем я ожидала.

— Действительно ли время пребывания в этой клинике расписано буквально по минутам?

— Когда я получила расписание, я поняла, что с пяти утра в принципе у меня времени даже погулять не будет днем. Вернее, оно будет — но скандинавская ходьба. Я подумала, ну хорошо. А ведь взяла с собой пять книжек почитать, в день по книге. То есть понимаете уровень, да? Это потому что я не учитывала опыт своих друзей, которые здесь бывали, а учитывала свой личный опыт пребывания в других подобных, ну, я не могу сказать — заведениях, все-таки это были санатории. А здесь — клиника, и поэтому времени на книги уже не осталось.

— Вас «Кивач» чем-нибудь удивил?

— Ты идешь по клинике, все тебе улыбаются. Сначала я думала, что все меня узнают, потом думаю: «Ну, господи, ну какая ты глупая!» *(Смеется.)* Здесь просто атмосфера такая домашняя, очень спокойная, за тебя всё решают. Я не успеваю что-либо сказать — мне уже говорят. Я звоню *[в Службу портье]* и говорю: «Я вот завтра улетаю». А мне: «Ваш выезд в 15.30». Не о чем с человеком поговорить — она мне все рассказала уже! Я расстроилась, конечно. *(Смеется.)*

— Каковы ваши впечатления о пребывании здесь?

— Я не могу ни с чем сравнить свои непередаваемые ощущения. При том, что мне все друзья говорят, что в «Киваче» круто, но я не думала, что настолько. Я не думала, что это настолько все классно. Правда.

Такой релакс, расслабленность. Даже когда мне звонят по работе, я говорю: «Ребят, вот вы знаете, где я. Я смотрю сейчас на голубое небо, огромные сосны, и мне вообще не хочется думать, что я прилечу и мне там уже надо куда-то бежать». Поэтому — перезагрузка, скажем так.

— Планируете ли еще приезжать в клинику «Кивач»?

— Я обязательно приеду. И надо купить новый спортивный костюм, потому что этот мне уже очень большой.

KIVACH CLINIC*

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

ДЕТОКС | ДИАГНОСТИКА CHECK UP**** | ANTI AGE** | ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ | КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM. Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют образу идеальной модели Европейского фонда управления качеством.

EFQM Recognised for Excellence 5 Star - 2019

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование.
Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой. Реклама.

/kivachclinic

В наш стремительный век очень важно находить время для себя, чтобы восстановить свои силы и сохранить здоровье. И лучше это делать, доверившись профессионалам с многолетним опытом работы. Известный российский актер театра и кино Сергей Бурунов рассказал, почему остановил свой выбор на известном центре интегративной медицины — клинике «Кивач».

СЕРГЕЙ БУРУНОВ:

«ЗДЕСЬ ВСЕ ПО ДЕЛУ, СЮСЮКАНИЙ НИКАКИХ НЕТ»

— Сергей, почему вы решили свой отдых посвятить оздоровлению?

— Я почувствовал, что силы уже не те, и начал заниматься своим здоровьем. Я долго искал место, где все в комплексе сосредоточено, где можно объединить все: и обследование, и лечение, и очищение, и так далее.

— И это место — клиника «Кивач»?

— Да, здесь я нашел то, что искал. В «Киваче» я провел семь дней и теперь знаю все о своем здоровье. Я сдал анализы, даже те, которые, по-моему, беременные не сдают. А я их сдал. Я сделал генетический паспорт. И теперь я могу лететь на Марс. *(Смеется).*

— Говорят, оздоровительные программы «Кивача» универсальны и корректируются специалистами клиники в зависимости от индивидуальных особенностей каждого гостя. А что скажете вы?

— Изначально я приехал на знаменитую программу «Детокс». Но поговорил с неврологом, он посмотрел на меня, щелкнул авторучкой и сказал: «Нет, вам — на «Антистресс». Видимо, ему понравился ход моих мыслей. *(Смеется).* И меня тут же перевели на «Антистресс». То есть в «Киваче» очень индивидуальный подход, в основе — потребности гостя, а не просто стандартные медицинские программы.

— Что-то важное, ценное открыли для себя во время пребывания здесь?

— Ты приехал, и ты можешь и отдохнуть, и оздоровиться. Именно оздоровиться — почиститься, проверить свой организм. Вот что важно. Мне врач сказал: «Вы же делаете ТО своей машины, меняете масло. Вы же не заправляете ее соляркой, 92-м, 96-м, 98-м и сотым *[бензином]*?» А мы это делаем *[со своим организмом]*. Особенно на новогодних праздниках. И все улетаем отдыхать, как нам кажется. Но это, на самом деле, не так. А нашему организму каково это все? Это же скафандр нашей души, его надо обслуживать. Как только ему становится плохо, он начинает погибать. Душа посылает SOS — и все, до свидания…

— В чем, на ваш взгляд, существенные плюсы клиники?

— Здесь есть такие врачи, которых мне в Москве было сложно найти. Здесь в поликлинике есть все врачи, которые мне были нужны. Все! И здесь есть то, что вы ищете в комплексе для глобального, подчеркиваю, оздоровления организма. Сюда нужно приехать осознанно, если вы хотите привести себя в порядок. То, что вы ели, то, что вы себе позволяли — за это придется очень серьезно расплачиваться. Нужно к этому действительно быть готовым. Здесь все по делу, сюсюканий никаких нет. Абсолютно цивилизованный, европейский подход к оздоровлению, лечению и обследованию. Здесь действительно круто.

YIT

СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ТАКИХ ЦЕН БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ!

Квартиры на набережной Невы

от 35 млн руб.

- Видовые квартиры
- 2 квартиры на этаже
- Высота потолков 3,3 м
- Безопасность и комфорт

АО «ЮИТ Санкт-Петербург», Приморский проспект, 54, корп.1-А. ЖК «Смольный проспект», Смольный пр., 17. Стоимость квартиры указана при 100% оплате. Срок действия предложения и товарный остаток квартир ограничен. Проектные декларации и разрешение на ввод в эксплуатацию на сайте www.spb.yit.ru. Подробности акции уточняйте в офисе продаж или по тел.: 703-44-44. Реклама

703-44-44

spb.yit.ru