

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, вспоминает, что пришел в эту отрасль в 2000 году и первичный рынок тогда был абсолютно другой. С одной стороны, рынок продажи квартир за деньги уже существовал и был более или менее развит. С другой стороны, было несколько принципиальных отличий. Во-первых, практически не было частного рынка земли. Подавляющая доля многоквартирных домов строилась на участках, предоставленных городом в аренду на инвестиционных условиях. Сейчас, наоборот, большинство проектов в Петербурге и ближайших пригородах реализуется на земельных участках, приобретенных у частных собственников. Это разные механизмы формирования девелоперского портфеля.

Во-вторых, не было ипотеки. Безусловно, отдельные случаи по индивидуальным договоренностям с банками бывали, но массового инструмента для рядового покупателя не существовало. В начале нулевых даже рассрочку давали не все девелоперы, а если и давали, то только до окончания строительства.

В-третьих, проектное банковское финансирование девелоперских проектов находилось в зачаточном состоянии. Девелоперы в тот период практически всегда строили за свой счет, за счет денег дольщиков или за счет подрядчиков, с которыми часто расплачивались не деньгами, а квартирами, поэтому были очень распространены ситуации, когда в доме, помимо застройщика, продавали квартиры его подрядные компании. При этом правового регулирования взаимоотношений дольщика и застройщика на первичном рынке тогда не было, 214-ФЗ появился только в конце 2004 года. Это значило, что дольщик тогда трактовался как соинвестор проекта, а в случае возникновения проблемных ситуаций его риски трактовались как некие коммерческие риски соинвестора.

В-четвертых, в начале нулевых девелоперов в сложившемся мировом понимании этого слова, по сути, еще не было, то есть эта отрасль деятельности, ее принципы и подходы только начинали формироваться. Большинство застройщиков на тот момент были строительными трестами или выросли из строительных трестов советского периода и, по большому счету, были больше строителями, чем девелоперами. Поэтому в основном их деятельность и внимание были сосредоточены именно на строи-

тельных вопросах, а маркетинг, продажи, финансовое планирование и менеджмент тогда были чем-то второстепенным. В силу слабого финансового менеджмента в отсутствие каких-то кризисов случались уходы с рынка довольно крупных компаний, например, таких как УНР-86 или «Виадук».

В-пятых, общий объем строительства, особенно масштаб проектов, был несопоставимо меньше нынешнего. Построив один большой дом, девелопер мог войти в топ-5 или топ-3 компаний по итогам года, сейчас же для этого нужно строить уже сотнями тысяч квадратных метров и целыми кварталами.

НОВАЯ ЖИЗНЬ Виталий Бахарев, собственник и директор управляющей компании «Альфа Фаберже», говорит, что за последние пятнадцать лет отрасль претерпела ряд серьезных изменений. С каждым годом нормативы только ужесточаются. Снижился коэффициент использования территории, высотный регламент ограничил максимальную высоту на уровне 40 метров, увеличились нормативы по озеленению. «Если в далекие 2000-е годы на участке площадью в гектар можно было построить чуть ли не 60 тыс. кв. м жилья, то сейчас хорошо, если получится возвести ЖК на 17 тыс. кв. м», — указывает он.

Борис Мошенский, генеральный директор Maris в ассоциации с CBRE, говорит, что в конце 1990-х — начале 2000-х единого закона, который бы регламентировал «долевку», не было, поэтому каждый застройщик «упражнялся» в договорах так, как считал нужным. «Это было время, когда начали формироваться большие корпорации, такие как „ЛенСпецСМУ“, „Стройтрест“, несколько компаний, которые впоследствии зашли под „зонтик“ ЛСР („Возрождение“, ГДСК). Подавляющее большинство этих компаний также вышло из советского периода, пройдя путь приватизации и положив начало новой форме девелопмента Петербурга», — вспоминает он.

«В 1998 году, перейдя работать в сферу коммерческой недвижимости, в частности, в офисный сегмент, я наблюдал за тем, как формировался девелопмент коммерческих объектов. Крупных проектов по строительству офисных зданий „с нуля“ не было совсем, а те проекты, которые представляли собой полную реконструкцию зданий, можно было сосчитать на пальцах одной руки: Малая Морская, 23, Невский, 12, Невский, 25, Мойка, 36.

Еще пара зданий от скандинавской компании Skanska Development: Шведский переулок, 1, и Казанская улица, 44. Основная же масса офисов — это приспособление различных старых зданий НИИ и гостиниц путем проведения поэтапных косметических ремонтов. Это было самым востребованным товаром и вполне укладывалось в желаемую расчетную окупаемость собственников таких зданий, которые жили перспективой максимум двух-трех лет», — рассказывает эксперт.

Алексей Федоров, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций в недвижимость Maris в ассоциации с CBRE, полагает, что рынку недвижимости вообще свойственна цикличность и девелоперский бизнес в Петербурге полностью этому соответствует. «В нулевые рынок рос бурно, в какой-то момент превысив очевидные возможности экономики и потребности рынка. В 2007–2008 годах девелоперам был свойственен „гигантизм“ — обсуждались проекты на 100–200–300 тыс. кв. м офисной недвижимости в самых неочевидных районах. Невероятная потенциальная доходность кружила голову, и в этот бизнес стремились войти все подряд, независимо от опыта в строительстве и эксплуатации недвижимости. Кризис 2008 года поставил крест на этих проектах и многих из этих бизнесменов, но есть подозрение, что без кризиса их судьба была бы еще более печальна. Потом потерянная пятилетка 2010–2015 годов, когда заложились основы нынешнего структурного дефицита офисов в Санкт-Петербурге. И более или менее ровное развитие 2015–2020 годов, когда на рынке остались только профессионалы, а каждый проект скрупулезно просчитан с учетом всех возможных пертурбаций в экономике», — говорит он.

Андрей Вересов, генеральный директор компании «Бронка Девелопмент», полагает, что наиболее важным для рынка событием можно считать первую масштабную реформу сферы жилищного строительства, в состав которой входил закон о долевом строительстве. Новый закон в большинстве своем решил проблему двойных продаж, но не обеспечил защиту покупателей от недобросовестных застройщиков. «В 2012 году застройщиков обязали перечислять страховщикам 1% от договоров долевого участия, позже был создан Фонд защиты дольщиков, куда строители перечисляют 1,2% с каждого договора долевого участия. Но проблема

оставалась и была решена кардинально только в 2019 году с введением специализированных расчетных счетов у застройщиков», — считает он.

Александр Брега, генеральный директор корпорации «Мегалит», отмечает: «Принципиально изменилось несколько вещей. Глобально — еще несколько лет назад проектное финансирование было незрелым инструментом, и обращались к нему редкие компании. Предполагаю, что без политической воли мы бы долго не увидели его широкого распространения. Если говорить о региональном уровне, то ранее несовершенство законов компенсировали руководители, курирующие стройку. Принципиально важно то, что на своем уровне у них была возможность для маневра. Сегодня такой возможности нет, а законы не стали сильно ближе к совершенству. Поэтому я бы сказал, что профессиональным девелоперам по-прежнему непросто работать».

Есть среди экспертов те, кто считает, что лучшие времена для городского девелопмента — в прошлом. Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, с ностальгией вспоминает время, когда губернатором города была Валентина Матвиенко. «Сейчас процесс получения разрешительной документации или утверждения проектов в Петербурге происходит как на качелях. Когда губернатором была Валентина Матвиенко, строительный сегмент в целом и девелопмент коммерческой и жилой недвижимости в частности испытывали подъем. Тогда глава города выступала за развитие стратегических для Петербурга проектов — например, так появилась „Невская ратуша“. Однако с приходом нового губернатора на определенный период разрешения на строительство перестали выдавать в принципе. Сейчас петербургские застройщики переживают не лучшие времена. Я бы назвал нынешнюю ситуацию „девелопментом постольку-поскольку“: компании пытаются реализовывать проекты, но не получают такой мощной поддержки, как при Матвиенко. На мой взгляд, если власти заинтересованы в развитии города и появлении новых проектов, то процедура получения разрешений на строительство будет простой и прозрачной. Однако если у чиновников сейчас другие приоритеты, то отрасль девелопмента отойдет на второй или третий план по важности», — говорит господин Трушин. ■

