

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАРАБОТАЛИ НА ЧЕТВЕРТЬ БОЛЬШЕ

ПОЧТИ 100 МЛРД РУБЛЕЙ ЗАРАБОТАЛИ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2021 ГОДА. ВЫРУЧКА ВЫРОСЛА ПОЧТИ НА ЧЕТВЕРТЬ (23,9%) ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ — МАРТОМ 2020-ГО ПРИ СОПОСТАВИМОМ КОЛИЧЕСТВЕ РЕАЛИЗОВАННЫХ ЛОТОВ. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные опубликовал Urbanus.ru. За первые три месяца 2021 года 64 петербургских девелопера получили 94,33 млрд рублей (оценка Urbanus.ru) от продаж квартир и апартаментов. Почти треть от этой суммы — 30,3 млрд рублей — досталась Setl Group. В ее портфеле на сегодняшний день сосредоточено 15 жилых массивов, в которых реализация ведется через договоры долевого участия. В этом пуле есть два сверхгиганта — ЖК «Чистое небо» в Приморском районе (10,07 млрд рублей выручки) и «Солнечный город» в Красносельском (7,18 млрд рублей выручки). На протяжении нескольких лет они остаются безусловными лидерами рынка, конкурируя исключительно между собой. Кроме того, застройщик располагает еще тремя проектами, которые за три месяца преодолели отметку в 2 млрд рублей — ЖК «Панорама Парк Сосновка» (2,58 млрд, четвертый результат по городу), ЖК «Зеленый квартал» (2,49 млрд, шестой результат) и ЖК Svetlana Park (2,24 млрд, седьмой результат). Масштаб этого достижения выглядит тем более впечатляющим, если учесть, что лишь восемь петербургских компаний помимо Setl Group смогли заработать в течение первого квартала те же 2 млрд рублей. И еще 13 девелоперов пополнили свои бюджеты суммой от 1 до 2 млрд рублей. Иными словами, только 22 из 64 участников рынка (то есть треть) перешагнули за январь — март рубеж в 1 млрд рублей. В Москве таковых насчитывается 39 (из 83).

«Группа ЛСР» занимает второе место, контролируя 10% первичного рынка в Санкт-Петербурге. В 2021 году она заметно укрепила свои позиции, запустив вто-



СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА УКРУПНЯЕТСЯ

рую очередь ЖК «Морская набережная» на Васильевском острове и активировав адрес Neva Residence на Петровском. «Флагманом ее флотилии выступает крупнейший массив на территории Невского района — ЖК «Цивилизация» (вместе с комплексом «Цивилизация на Неве»). За три месяца здесь состоялось 386 продаж на 3,31 млрд рублей (третий результат по городу). Другой сверхкрупный проект под брендом ЛСР — ЖК «Цветной город». В течение квартала из новостройки вышли 507 квартир общей стоимостью 2,02 млрд рублей», — рассказали в Urbanus.

На третью строчку поднялась ГК «ЦДС». Она заручилась поддержкой почти 800 по-

купателей, перечисливших 5,05 млрд рублей за приобретенные квартиры. Самый успешный в коммерческом плане из ее

проектов — ЖК «ЦДС Черная речка», собравший кассу в 1,76 млрд рублей.

Группа «Эталон» временно отодвинулась на четвертую позицию. В настоящее время ее интересы преимущественно сосредоточены в полосе между Обводным каналом и широтой, проходящей через станцию метро «Московские ворота». В рамках этих границ базируются пять из девяти новостроек «Эталона» и генерируются более 60% корпоративной выручки (2,56 из 4,22 млрд рублей).

Планку в 3 млрд рублей выручки взяли также группа «Аквилон», сформировавшая линейку из восьми проектов, петербургское подразделение компании «Главстрой» (ее ЖК «Северная долина» занимает четвертое место среди самых кассовых новостроек) и ГК «ПИК» с тремя жилыми комплексами.

Арьергард топ-10 образуют ГК «Росстройинвест» (2,51 млрд рублей), группа RVI (2,25 млрд рублей) и «Арсенал Недвижимость» (1,92 млрд рублей). Вплотную по своим финансовым показателям к этой группе приближается компания «Полис Групп» (1,89 млрд рублей). ■

ТОП-5 САМЫХ КАССОВЫХ НОВОСТРОЕК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	ЗАСТРОЙЩИК	РАЙОН	ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ, КОЛИЧЕСТВО	
			МЛРД РУБЛЕЙ	РЕАЛИЗОВАННЫХ ЛОТОВ
«ЧИСТОЕ НЕБО»	SETL GROUP	ПРИМОРСКИЙ	10,07	1873
«СОЛНЕЧНЫЙ ГОРОД»*	SETL GROUP	КРАСНОСЕЛЬСКИЙ	7,18	1562
«ЦИВИЛИЗАЦИЯ»**	«ГРУППА ЛСР»	НЕВСКИЙ	3,31	386
«ПАНОРАМА ПАРК СОСНОВКА»	SETL GROUP	ВЫБОРГСКИЙ	2,58	351
«СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА»	«ГЛАВСТРОЙ»	ВЫБОРГСКИЙ	2,54	469
*С УЧЕТОМ ЖК «СОЛНЕЧНЫЙ ГОРОД. РЕЗИДЕНЦИИ» **С УЧЕТОМ ЖК «ЦИВИЛИЗАЦИЯ НА НЕВЕ»				

ИСТОЧНИК: URBANUS.RU

рые цифровизации, то в 2020 году они оказались вынуждены перейти к реальным действиям, а бизнесы, не сумевшие провести цифровую трансформацию, понесли существенные убытки. Пандемия коронавируса стала катализатором изменений нашего времени и дала очень большой импульс для развития цифровых и гибридных форматов работы.

АЛИНА БАЖУЛИНА,
управляющий филиалом
АО «Фора-банк» в Санкт-Петербурге:

— Первое и самое главное — не останавливаться и воспринимать сложившиеся обстоятельства не как проблему, а как возможности. Это может показаться немного высокопарным, но оно так и есть, и главное — это работает. Коронавирус позволил бизнесменам проверить текущую модель ведения бизнеса на стрессоустойчивость, заставил оценить, насколько эффек-

тивно работает штат, оптимизировать издержки и даже найти новые способы получения прибыли. Банки тоже извлекли неплохой урок из сложившихся обстоятельств. Они подтвердили или опровергли адекватность кредитной политики, уровень имеющегося риск-менеджмента, диверсификацию клиентского портфеля и в целом определили правильное для себя направление дальнейшего развития.

АЛЕКСЕЙ БИЛЯК,
гендиректор ЦКТ:

— Независимо от вашего возраста, места жительства и социального статуса у вас должна быть финансовая подушка на непредвиденные форс-мажорные обстоятельства. Многие упразднили традицию откладывать на черный день, а пандемия показала, что зря. Нарушения самоизоляции зачастую случались не от неповиновения, а как раз в связи с тем, что людям просто

не на что стало жить в связи с паузой, а запасов не было. Кроме того, пандемия четко показала, что нужно уметь быстро перестраиваться: в личной жизни, социальной, а особенно в бизнесе. Только будучи гибким, можно быть готовым к любым изменениям.

КИРИЛЛ МАРИН,
генеральный директор
GBS-Company:

— Главный урок, который был извлечен из сложившейся ситуации с пандемией и всего спектра сопутствующих ограничений, — это отсутствие навыков и инструментов у государства в вопросах регулирования процессов внутригосударственной экономики в период резкой остановки всех жизненно важных систем, формирующих микроэкономические процессы внутреннего рынка. Как следствие, мы получили дискретные методы преодоления кризиса и точечное воздействие метода-

ми «затыкания дыр» экономического пласта внутригосударственного рынка. Привело это все к тому, что предприятия малого и среднего бизнеса ликвидировались тысячами или оказались убыточными, а граждане, потерявшие работу после ликвидации предприятий, оказались один на один со своими проблемами.

МИХАИЛ ЗЕЛЬЦЕР,
эксперт «БК Мир инвестиций»:

— Результатом социально-экономических заградительных барьеров коронакризиса стала ускоренная цифровизация экономики. Переход на удаленную работу, рост онлайн-услуг, включая государственные, многократно повысили спрос на информационные и телекоммуникационные сервисы и технологии. Пандемия, по сути, подтолкнула реализацию одного из национальных проектов России — «Цифровая экономика». → 53

ПРЯМАЯ РЕЧЬ