

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СТРОИТЕЛЬ

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ  
СПУСКАЮТСЯ С ПИКА / 3  
ОТРАСЛЬ ИСПЫТЫВАЕТ  
КАДРОВЫЙ ГОЛОД / 6  
«ПАРАМЕТР „КАЧЕСТВО“  
НЕ СУЩЕСТВУЕТ  
САМ ПО СЕБЕ» / 11



Четверг, 4 августа 2022  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №3/СПб

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE



Astra Marine  
на набережной

СТАРТ  
ПРОДАЖ



ПЕРВАЯ ЛИНИЯ НЕВЫ  
И БЛАГОУСТРОЕННАЯ  
НАБЕРЕЖНАЯ



ДВОРЫ-ПАТИО  
С АРТ-ПРОСТРАНСТВОМ



ВИДОВЫЕ  
КВАРТИРЫ  
С ТЕРРАСАМИ



ЦЕНТРАЛЬНАЯ  
ВХОДНАЯ ГРУППА

 **Петербургская  
Недвижимость**

 **SetlGroup**

Купи на **PN.RU**

ЖК Astra Marine (ЖК «Астра Марин») расположен по адресу: г. Санкт-Петербург, проспект Обуховской обороны, кадастровый номер земельного участка: 78:12:0702101:3847. Застройщик - ООО «Специализированный застройщик "Сэтл Стандарт"». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ЕИСЖС (НАШ.ДОМ.РФ). Фактические элементы благоустройства, ландшафта территории, а также материалы отделки фасада, входных групп и других мест общего пользования, квартир и других помещений строящегося жилого дома могут отличаться от изображенных. С проектной документацией, устанавливающей характеристики строящегося жилого дома, квартир и других помещений, входящих в состав жилого дома, можно ознакомиться в установленном законом порядке. Количество квартир ограничено. Подробности предложения по телефону: +7 (812) 33-55555 или на сайте pn.ru. РЕКЛАМА.



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«СТРОИТЕЛЬ»

## ДО НОВОГО ФОРС-МАЖОРА!

В третьей декаде июля произошло очередное снижение учетной ставки Центробанка — этого события строители ждали, наверное, как никакие другие представители реального сектора отечественной экономики. Ведь именно от этого показателя напрямую зависят проценты по жилищным кредитам. А ипотека в последние годы стала едва ли не единственным локомотивом строительного рынка.

И Центробанк не подкачал. И даже превзошел самые смелые ожидания девелоперов, опустив учетную ставку сразу до 8%. Одновременно с этим президент страны Владимир Путин дал поручение разработать механизмы, при которых стало бы возможно льготное кредитование на приобретение строящегося жилья по ставке 7%.

Однако реалисты предупреждают: уже даже ставка в 6,1% не сможет вернуть прошлогодний спрос на жилье. Цены, взявшие новые рекорды весной этого года, будут тормозить продажи даже на таких привлекательных условиях кредитования. Ситуация с ценами в каком-то смысле напоминает пузырь. Косвенно это подтверждает и то, что сегодня цены на вторичном рынке значительно ниже, чем на первичке: разница между рекламной ценой на жилье одного класса в строящихся домах и на вторичном рынке достигает 30%. На этом фоне неизбежна ценовая коррекция. Раньше девелоперы в качестве аргумента необходимости роста цен приводили серьезно выросшую себестоимость строительства. Но сейчас и этот (стоит заметить, довольно слабый) аргумент не работает: цены на стройматериалы пошли вниз.

Впрочем, ждать серьезного падения цен и возвращения хотя бы к прошлогодним показателям, вероятно, тоже не стоит. Коррекция будет плавной и постепенной. И продлится до тех пор, пока не случится очередной форс-мажор, который вызовет новый ажиотаж на рынке строящегося жилья.

# СТРОЙМАТЕРИАЛЫ СПУСКАЮТСЯ С ПИКА

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ БОЛЬШЕ ГОДА ПОКАЗЫВАЛИ СЕРЬЕЗНЫЙ РОСТ, ЧТО НЕИЗБЕЖНО ВЕЛО К РОСТУ СЕБЕСТОИМОСТИ. НО С ВЕСНЫ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, НАМЕТИЛСЯ ОБРАТНЫЙ ПРОЦЕСС: ЦЕНЫ СТАЛИ СНИЖАТЬСЯ. РОМАН РУСАКОВ

Последний год показал значительные колебания цен на рынке строительных материалов. В первую половину года (если взять за расчет период с июля 2021-го по июль 2022-го), наблюдалось повышение стоимости на все номенклатурные группы товаров. Резкий скачок цен был зафиксирован в конце февраля текущего года, но затем в течение месяца цены показали обратную динамику. Например, для металлопрокатной продукции цены снизились на 30–40%.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, подтверждает: «Цены на материалы заметно росли последние полтора года. Какие-то позиции подскочили за это время в 2–2,5 раза. Особенно сильно изменились ценники во втором квартале 2021 года и в марте 2022 года, когда стоимость некоторых стройматериалов выросла на 55,1%».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, указывает, что строительные материалы продолжают расти в цене, но значительно меньшими темпами: «Более того, есть ряд позиций, по которым роста нет либо он отрицательный. В первую очередь речь идет о тех материалах, которые производились в России в достаточном количестве до 2022 года и не требуют импортных компонентов».

Игорь Темнышев, региональный директор департамента управления строительными проектами Nikoliers, отмечает, что все строительные материалы подорожали в марте на 38%. «Однако к июлю мы наблюдаем снижение цен — в среднем на 7%. Это связано с появлением позитивных сигналов на рынке и улучшением настроения среди всех участников строительного процесса. В целом стратегия поиска аналогов и альтернативных материалов и оборудования уже стала обыденностью: застройщики в новых условиях заранее планируют покупки. Основные разделы материалов, которые на данный момент подорожали больше всего, — сантехника, санфаянс, теплоизоляционные материалы и оборудования раздела ОВиК (отопление, вентиляция и кондиционирование)», — говорит господин Темнышев.

«В текущий момент можно отметить снижение цен на газобетон, электроинструмент, стабилизировались и цены на минераловатную продукцию. С уходом или сокращением производства западных компаний хороший рост показывает российское производство отделочных материалов. Причем по качеству оно практически не уступает западным аналогам. Острого дефицита материалов в данный момент времени не наблюдается. По некоторым позициям есть дефицит (ламинат, двери), но и по ним проводится работа по замене на альтернативные варианты», — рассказывает Валентина Калинина, генеральный директор холдинга РСТИ.

Заместитель директора Банковского института развития Юлия Макаренко более pessimистична. Она считает, что рынок стройматериалов готовится к худшему. «Производители большей частью используют иностранные расходники и оборудование — даже то, которое в конечном итоге преподносится как импортозамещение. Доля импортного оборудования при производстве саморезов и кирпичей, сантехнической керамики, газобетона, монтажной пены — почти 100%. Минимальная доля импортного оборудования — 70% — наблюдается в выпуске минеральной изоляции. А, например, фасадную клинкерную плитку Россия практически полностью импортирует из-за рубежа (97%). Таковы результаты опроса участников рынка производства строительных материалов. Пока предприятия работают, хоть и с перебоями в логистических цепочках, на имеющемся оборудовании. Но такого типа станки нуждаются в своевременном обслуживании», — рассказывает госпожа Макаренко.

Она полагает, что дефицит комплектующих рано или поздно спровоцирует недостаток продукции. «Как следствие, неизбежен дальнейший рост цен — свыше 10–50%, которые наблюдались нынешней весной», — полна мрачных прогнозов эксперт. Но другие участники рынка все же более оптимистичны.

Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест», перечисляет: «Можно говорить, что региональные производители минеральных утеплителей,

лей, гидроизоляционных материалов, полиэтиленовых и полипропиленовых труб показывают рост предложений. За последний год цены на строительные материалы в среднем дали прирост на 35%, но волатильность еще сохраняется, поэтому стоит дождаться итогов третьего квартала, чтобы дать оценку по позициям. В общестроительных работах материалы российских производителей составляют более 90%, а импорт приходится в основном на оборудование, но ему есть замена как отечественная, так и из дружественных стран».

Михаил Фролов, директор по снабжению группы «Аквилон», говорит: «Из-за санкций логистика в разы усложнилась, но материалы западных компаний по-прежнему можно купить. По многим позициям есть российские аналоги, но они не всегда дешевле. Например, лифтовые системы. Для объектов, которые сдаются в 2023 году, мы закупили отечественные лифты, которые не уступают по техническим характеристикам тому же Otis и даже превосходят: шумоизоляция лучше, дизайнерская линейка шире и интереснее. Но и цена такого лифта выше. Это связано и с тем, что лифты в России производят частично на зарубежном оборудовании. Соответственно, поставки деталей и комплектующих для наших заводов тоже стали дороже».

Заместитель генерального директора «Группы ЛСР» Василий Костица отмечает рост спроса на отечественную продукцию: «У „Группы ЛСР“ есть собственные кирпичные заводы, оснащенные современным оборудованием, мы используем кембрийскую глину с собственного месторождения. По итогам первого полугодия 2022 года мы реализовали 165 млн штук кирпича, что превысило аналогичные показатели прошлого года (148 млн штук кирпича в первом полугодии 2021 года)».

Ситуация с газобетоном обстоит немного иначе. «Из-за высокого спроса нам в какой-то момент пришлось ограничить ассортимент производимых плотностей для увеличения объема производства и сконцентрироваться на выпуске универсального Д-400. Сейчас мы вернулись к прежнему ассортименту», — сообщил господин Костица. ■



ЦЕНЫ НА МАТЕРИАЛЫ ЗАМЕТНО РОСЛИ ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА. КАКИЕ-ТО ПОЗИЦИИ ПОДСКОЧИЛИ ЗА ЭТО ВРЕМЯ В 2–2,5 РАЗА

## СЕБЕСТОИМОСТЬ



## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# ЗАСТРОЙЩИКИ И ПОКУПАТЕЛИ ПОШЛИ В РАЗНЫЕ СТОРОНЫ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2022 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И БЛИЖАЙШИХ ПРИГОРОДОВ (ВСЕ КЛАССЫ ЖИЛЬЯ) УВЕЛИЧИЛОСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА НА 70%, ДО 2,9 МЛН КВ. М (61 ТЫС. КВАРТИР), И СТАЛО СОПОСТАВИМО С ПОКАЗАТЕЛЕМ 2020 ГОДА. ПРИ ЭТОМ СПРОС УПАЛ БОЛЕЕ ЧЕМ НА ЧЕТВЕРТЬ. ИРИНА КУТОВАЯ

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. При этом, по данным компании, на первичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и ближайших пригородов в первом полугодии было продано около 1,4 млн кв. м (35 тыс. квартир), что на 27% ниже аналогичного показателя первого полугодия 2021 года. Ожидается, что годовой объем продаж 2022 года будет сопоставим с уровнем 2012–2013 годов — около 2,9–3 млн кв. м.

Жилье класса С на первичном рынке занимает в структуре спроса около 90% от общей площади проданных квартир. «В целом этот показатель за последние десять лет оставался стабильным и варьировался в пределах 88–92%. Спрос на жилье массового спроса варьировался только в зависимости от локаций. Так, в первом полугодии 2022 года на 10 п. п. увеличилась доля продаж жилья класса С в пригородных локациях и административно подчиненных районах, в то время как доля сделок в обжитых районах Петербурга пропорционально сократилась», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

**ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ** Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова обращает внимание, что первый квартал 2022 года ознаменовался нехарактерно высоким спросом. «В условиях

тревожных ожиданий многие спешили „овеществить“ свои средства, вложив в строящееся жилье, таким образом, спрос оказался очень высоким. Понятно, что после начала СВО спрос существенно снизился, а на фоне рекордного первого квартала ситуация во втором квартале выглядела более драматичной, чем была на самом деле. Однако уже в июне, когда улучшились параметры ипотеки с господдержкой, спрос оживился. По строящемуся жилому комплексу „Огни залива“ спрос вырос почти на 29% по отношению к маю. Это свидетельствует о том, что рынок адаптируется к новым условиям. Новые условия ипотеки с господдержкой восприняты благосклонно, информация доходит до покупателей и рынок возвращается к прежним параметрам спроса», — рассказывает эксперт.

По данным Knight Frank St. Petersburg, средняя цена квадратного метра в объектах класса С, расположенных в городских районах Петербурга, на конец июня 2022 года составила 233 тыс. рублей, увеличившись за квартал на 2%. В административно подчиненных районах Петербурга аналогичный показатель составил 178 тыс. рублей за квадратный метр с динамикой за квартал 8%, а в пригородных локациях — 159 тыс. рублей (+3% за квартал).

По словам госпожи Денисовой, в первом квартале были высокие показатели спроса и, следовательно,

бурная динамика роста цены, во втором квартале рост цен замедлился. «Но уже в июне мы видим его возобновление. Небольшой плавный рост цен, наметившийся в июне, продолжится. Этому способствуют ожидания существенных инфляционных процессов. А также происходит адаптация рынка к новым условиям, спрос повышается. Скорее всего, до конца года возможен некоторый рост цен», — рассуждает госпожа Денисова.

**НЕ СПАСЕТ И ИПОТЕКА** Василий Павлов, заместитель генерального директора по информационно-рекламным технологиям АН «Итака», не согласен с прогнозом о росте цен. Он говорит: «Рост цен и на первичном, и на вторичном рынках продолжался уверенно и неуклонно до мая. При этом в апреле-мае был достигнут исторический минимум спроса на вторичку. На „стройку“ спрос рухнул с момента повышения ипотечных ставок. С начала мая начали осторожное снижение цены предложения на вторичном рынке, к концу июня они упали уже на 7%». Цены предложения на первичном рынке продолжили расти, хотя рост и замедлился. «В результате объемы продаж, мягко говоря, снизились. Снижение цен на вторичку не позволяет и не позволит первичке поднимать цены и восстановить продажи. Даже при наличии льготной ипотеки в 6,1%, — категоричен эксперт. — По нашим данным,

цены реальных сделок на вторичном рынке сегодня достигают 170 тыс. рублей за „квадрат“. В то же время цены предложения (рекламные цены) составляют сейчас 195 тыс. рублей. Таким образом, расхождение реальных и рекламных цен составляет около 13%, это вполне нормальный показатель».

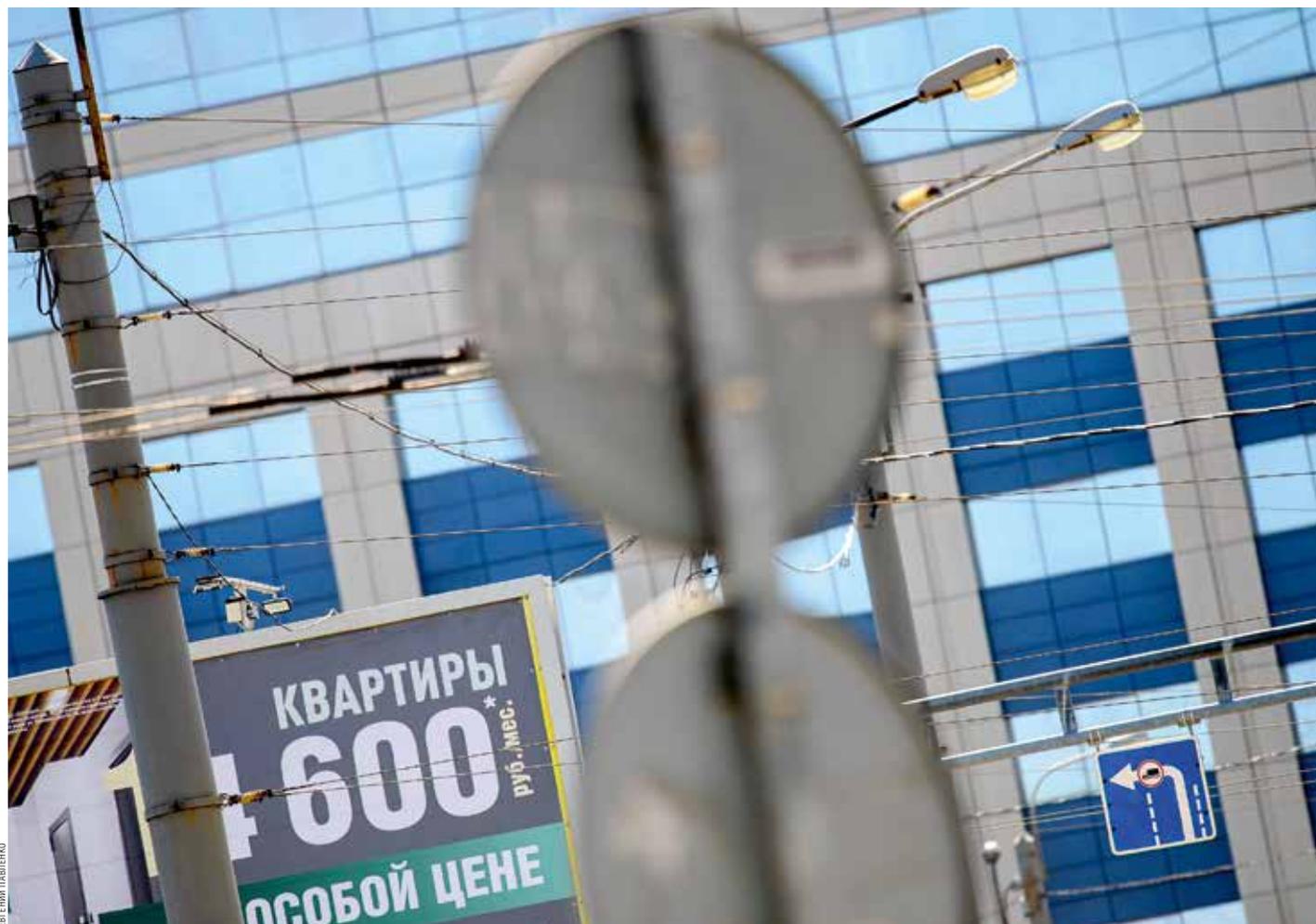
На первичном рынке по данным господина Павлова, средние цены предложения составляют 245 тыс. рублей за квадратный метр, а средние цены реальных продаж — 205 тыс. рублей. «Разница между фактическими и рекламными ценами — около 16%. Как видно, разница между рекламными ценами на первичку и фактическими ценами на вторичку на данный момент значительная — 30%, что будет и далее сильно препятствовать продажам первички», — прогнозирует эксперт.

Фактически, полагает он, объем продаж строящейся недвижимости минимальный и нет оснований считать, что он вырастет. «Если цены не будут снижены, то рынок не активизируется», — подчеркивает господин Павлов.

**НЕСКОЛЬКО ТЕНДЕНЦИЙ** Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что сегодня в Петербурге в сегменте масс-маркета можно отметить сразу несколько тенденций. «Первое: на рынке наблюдается разнонаправленная ценовая ситуация, когда некоторые застройщики планомерно повышают цены, некоторые, напротив, предлагают скидки и акции. По этой причине средняя стоимость квадратного метра за последний месяц практически не изменилась. В апреле-мае наблюдалась отрицательная динамика», — говорит он.

Вторая тенденция: наблюдается рост объемов предложения на рынке масс-маркета. То есть происходит активизация застройщиков за последний месяц в направлении новых проектов или новых очередей в уже реализуемых. Третья тенденция: общее снижение спроса в сегменте масс-маркета. Количество зарегистрированных ДДУ в апреле сократилось примерно на 50% относительно апреля прошлого года, приводит статистику господин Софронов. По его словам, на рынке также наблюдается сокращение средней площади проданной квартиры: 43,5 кв. м в 2021 году против 38,7 кв. м в апреле этого года.

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, также говорит, что вывод на рынок новых проектов после затишья в марте и апреле начинает восстанавливаться, в мае и июне вновь стартовали новые проекты как в комфорт-классе, так и в бизнесе. «Хотя в целом за второй квартал все равно было выведено минимальное количество метров — даже меньше, чем за аналогичные периоды 2020–2021 годов, в годы пандемии. В массовом сегменте это всего около 270 тыс. кв. м, в бизнес-классе вышло только два небольших проекта, примерно на 20 тыс. кв. м. Относительно уровня первого квартала снижение по объему вывода новых проектов составило 30–40%, так как за первый квартал вышло в продажу 410 тыс. кв. м в массовом сегменте и около 90 тыс. кв. м в бизнес-классе», — приводит данные она. Госпожа Петропавловская отмечает, что спрос на рынке пока не восстановился. «Но сейчас есть ожидаемая многими перспектива оживления рынка в связи со снижением ставок по ипотеке», — заключает она. ■



В ПЕТЕРБУРГЕ СЕГОДНЯ РАЗНИЦА МЕЖДУ РЕКЛАМНЫМИ ЦЕНАМИ НА ПЕРВИЧКУ И ФАКТИЧЕСКИМИ ЦЕНАМИ НА ВТОРИЧКУ СОСТАВЛЯЕТ 30%, И ЭТО БУДЕТ СИЛЬНО ПРЕПЯТСТВОВАТЬ ПРОДАЖАМ ПЕРВИЧКИ

## ИТОГИ

# «НЕДВИЖИМОСТЬ БЫЛА И ОСТАЕТСЯ ЛИКВИДНЫМ АКТИВОМ»

ТУРБУЛЕНТНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ, ВЗЛЕТ И СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ, РОСТ ЦЕН НА СТРОЙМАТЕРИАЛЫ, ВОЛАТИЛЬНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ, СУЩЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА — ВОТ ЛИШЬ НЕМНОГИЕ ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯЛИ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СТРАНЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ. О ТОМ, КАК УДАЕТСЯ СОХРАНЯТЬ СТАБИЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ СРЕДИТЕЛЬНО МЕНЯЮЩЕЙСЯ СИТУАЦИИ, О ПЛАНАХ КОМПАНИИ ПО ВЫВОДУ НА РЫНОК НОВЫХ ПРОЕКТОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** ВЯЧЕСЛАВУ КАЛАШНИКОВУ РАССКАЗАЛ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» **ДЕНИС БАБАКОВ**.

**BUSINESS GUIDE:** Как экономическая ситуация последних месяцев отразилась на реализации планов компании?

**ДЕНИС БАБАКОВ:** Разумеется, как и у многих игроков рынка, спрос в начале второго квартала 2022 года снизился, однако полугодие компания завершила успешно. В Петербурге объем заключенных контрактов вырос до 225 тыс. кв. м против 184 тыс. кв. м в первом полугодии 2021 года. В эксплуатацию было введено 162 тыс. кв. м, что на 23 тыс. больше показателя за первое полугодие 2021 года. Мы по-прежнему направлены на развитие и активно работаем над выводом в продажу новых объектов. Только за последние пару месяцев мы объявили о старте продаж новых домов в таких наших проектах, как «Заповедный парк» (дом 9), «Цивилизация» (дома 24, 25), «Цветной город. Duopark» (дома 2, 2А). Хотел бы обратить внимание, что во всех случаях речь идет о завершающих домах проектов — это буквально последний шанс купить квартиру в новых комплексах.

**ВГ:** Как идет реализация жилья в текущих проектах компании?

**Д. Б.:** Поскольку даже один дом строится не менее двух лет, а у ЛСР много крупных проектов из нескольких очередей, то большая часть проектов, реализуемых в настоящее время, продается уже давно, и пользуется стабильной популярностью у наших клиентов. Среди проектов комфорт-класса самым продаваемым стал ЖК «Цветной город» за счет комфортной цены на квартиры с городской пропиской, готовой социальной инфраструктурой и прекрасных видовых характеристик.

В бизнес-классе стабильный интерес мы наблюдаем к ЖК «Морская набережная»: как-никак, это один из немногих, если не единственный на сегодняшний день проект, который отличают превосходные видовые характеристики и качественная инфраструктура, в том числе социальная. Зная это, мы синхронизировали сроки сдачи жилья и социальных объектов. К примеру, детский сад в первой очереди уже готов на 40% и будет введен в эксплуатацию одновременно с передачей ключей дольщикам первых домов.

Важное преимущество для жителей «Морской набережной»: начиная уже с первой очереди все дома проекта будут оснащены системой «Умный дом», которая включает бесконтактный доступ на территорию и в парадные, автоматический сбор показаний счетчиков, приложение для подачи заявок в управляющую компанию, видеонаблюдение и другие полезные функции.

**ВГ:** Можете ли рассказать о планах по выводу на рынок новых проектов?

**Д. Б.:** «Группа ЛСР» планирует к выводу в текущем году несколько новых проектов — «ЛСР. Большая Охта» на Якорной улице и «ЛСР. Измайловский» на улице Егорова, в непосредственной близости от Измайловского проспекта. Оба проекта бизнес-класса. Каждый будет оснащен системой «Умный дом». Особенностью «Измайловского» является его ком-



АЛЕКСАНДР ЮРКОВ

пактность. В доме запланировано всего 214 квартир. При этом этажность средняя, что позволяет сохранить архитектурную концепцию квартала. Это важно: проект расположен в десяти минутах от исторического центра города, панорама на который будет открываться из видовых квартир. Кроме того, вся инфраструктура будет находиться буквально в пешей доступности для жителей. Планировки компактные, все квартиры с большими кухнями-гостиными, с верхних этажей открываются прекрасные виды на Троицкий собор.

«Большая Охта», напротив, — крупный проект, состоящий из 11 корпусов, сдаваться которые будут в две очереди. Здесь предусмотрены как семейные варианты, так и компактные планировки. Дополнительный комфорт обеспечат подземный паркинг и велопарковки, кладовые и колясочные, что освобождает место в квартирах. К преимуществам проекта также можно отнести близость к историческому центру (надо всего лишь переехать Большеохтинский мост) и развитую социальную инфраструктуру. Будут открыты большая школа и два детских сада, а для взрослых — зона коворкинга. Первые и вторые этажи, по традиции, предусмотрены под коммерцию.

**ВГ:** Повлияло ли удорожание стройматериалов, продолжившееся в 2022 году, на сроки строительства текущих проектов?

**Д. Б.:** Наши проекты в Петербурге реализуются по графику. Компания еще несколько лет назад перешла на централизованные закупки строительных материалов по долгосрочным контрактам с фиксируемой ценой. Мы очень оперативно переориентировались на российский и азиатских производителей. Кроме того, не стоит забывать, что «Группа ЛСР» — ведущий строительный холдинг Северо-Запада. Мы не только девелоперы и строители, но и производители стройматериалов. В нашем портфеле заводы по производ-

ству кирпича, газобетона, товарного бетона, предприятия по добыче щебня и песка, а также собственный домостроительный комбинат, из изделий которого собираются дома во всех наших проектах класса комфорт. Все ключи покупатели получают точно в срок.

**ВГ:** Как изменилась динамика спроса с начала 2022 года?

**Д. Б.:** В первом квартале спрос был достаточно высоким, причем за счет марта — выше, чем в среднем за первый квартал в последние годы. Но после ажиотажного марта спрос существенно снизился. Повлияли и неопределенная экономическая ситуация, и рост ставки рефинансирования (и, как следствие, ипотечной), и высокие проценты по банковским вкладам — до 21%. Но уже в июне, когда выгодные краткосрочные депозиты закончились, и люди столкнулись с необходимостью искать другой способ сохранить свои сбережения, спрос начал выравниваться. Недвижимость была и остается ликвидным активом, который растет в цене как минимум в темпах инфляции. Да, в кризисные периоды корректировки случаются, но если мы посмотрим ретроспективно, то и после 1998 года, и после 2008 года, и в 2014–2015 годах стоимость квадратного метра в итоге увеличивалась.

**ВГ:** Какие меры поддержки предлагают в сложившейся ситуации государство и город? Достаточно ли они? Пользуется ли ими компания?

**Д. Б.:** Основной мерой поддержки отрасли является госпрограмма субсидирования ипотечных ставок. Не секрет, что большая часть жилья в России приобретается с использованием заемных средств. Льготная ипотека дает возможность максимально широкому кругу граждан улучшить свои жилищные условия.

**ВГ:** С учетом растущего дефицита земли в Петербурге, как компания прогнозирует свою деятельность в регионе? Будет ли баланс смещаться в соседние субъекты?

**Д. Б.:** У «Группы ЛСР» сбалансированный земельный банк, рассчитанный еще на несколько лет вперед. Это локация в разных районах города, отличающиеся по своим характеристикам и классу жилья, которое там можно реализовать. Есть более камерные проекты, как «ЛСР. Измайловский», а есть и масштабные, как те же «ЛСР. Большая Охта» и «ЛСР. Новый Васильевский». Совсем недавно наши коллеги в «ЛСР. Базовых» приступили к завершающему этапу — поднятию высотных отметок и улучшению характеристик земельных участков, на которых появится современный жилой квартал с парком, набережной и даже благоустроенной пляжной зоной. Есть у нас участки и в Ленинградской области. Так что нам точно есть что и где строить ближайшие лет десять, не меньше.

**ВГ:** Какие прогнозы по рынку недвижимости в Санкт-Петербурге вы можете дать?

**Д. Б.:** В краткосрочной перспективе, без существенного изменения в экономической ситуации и в ожиданиях покупателей, мы не предполагаем значимых изменений. С точки зрения спроса — возможен небольшой рост за счет улучшения ситуации с ключевой ставкой и, соответственно, с ипотечными ставками как по господдержке, так и без нее. Значимое улучшение возможно только при принципиальном изменении текущей ситуации.

Что касается сократившегося спроса, то он будет распределяться между известными и надежными игроками рынка, такими как ЛСР. Вероятно, это может привести к ухудшению ситуации у менее известных или менее надежных компаний — возможно, часть из них ждет слияние или уход с рынка.

И хотелось бы особо обратить внимание на то, что большие скидки от застройщиков могут привести к сложностям при реализации всех обязательств, которые брал на себя застройщик: может просто не хватить денег на все, что нужно, из-за чего пострадают сроки ввода и качество. Рекомендуем обращаться только к опытным застройщикам, прошедшим кризисы и сумевшим зарекомендовать себя на рынке. ■

## ИСТОРИЯ

ООО «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» зарегистрировано в августе 2001 года, единственным владельцем является ПАО «Группа ЛСР». Выручка компании за 2021 год составила 130,5 млрд рублей, чистая прибыль — 16,3 млрд рублей. ПАО «Группа ЛСР» — диверсифицированная строительная компания, осуществляющая деятельность в нескольких сегментах рынка. Компания работает на строительном рынке с 1993 года. Основной бизнес «Группы ЛСР» сконцентрирован в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Москве и Московской области, Екатеринбурге и Сочи.

# ОТРАСЛЬ ИСПЫТЫВАЕТ КАДРОВЫЙ ГОЛОД

**ЗА МЕСЯЦ СПРОС НА НОВЫЙ ПЕРСОНАЛ В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ ПЕТЕРБУРГА ВЫРОС НА 6,5%, А ПО СРАВНЕНИЮ С ЛЕТНИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ 2021 ГОДА ПРИРОСТ ЕЩЕ БОЛЕЕ ВНУШИТЕЛЬНЫЙ И СОСТАВЛЯЕТ 16,9%. ПРИ ЭТОМ, КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ЗАРПЛАТЫ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ВЫРОСЛИ. НА ЭТОМ ФОНЕ ВОЗНИКАЕТ ДЕФИЦИТ КАК НА КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ, ТАК И НА НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ.** ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Как говорят в hh.ru, в целом 2022 год начался для сферы строительства Петербурга достаточно активно: уже в январе прирост числа новых рабочих мест был на уровне 6%, в феврале работодатели разместили уже на 19% больше. Но после обострения внешнеполитической ситуации активность компаний сильно замедлилась и начала восстанавливаться лишь после майских праздников. «На данный момент работодателский спрос в Петербурге превышает соискательскую активность. Так, за последний месяц кандидаты, ищущие работу в строительном секторе Петербурга, стали не так активны и разместили на 3,5% резюме меньше, чем месяц назад», — рассказала Мария Бузунова, руководитель пресс-службы hh.ru по Северо-Западу. — Рост числа вакансий и низкая активность соискателей привели к тому, что уровень конкуренции в строительном секторе Северной столицы достаточно низкий и на данный момент достигает лишь два-три кандидата на одно рабочее место. Это двоякая ситуация».

С одной стороны, отмечает эксперт, чем выше этот показатель конкуренции, тем сложнее людям найти работу и наоборот. «Оптимальным для рынка труда показателем конкуренции за рабочие места считается 5–6 активных резюме на вакансию: в такой ситуации у работодателя есть достаточный выбор, а соискатель не испытывает трудностей с вариантами трудоустройства», — говорит госпожа Бузунова.

Когда уровень конкуренции превышает семь резюме на вакансию, поиск работы усложняется, зато компании могут быстрее закрывать вакансии. Когда уровень конкуренции ниже трех резюме на вакансию, соискатели имеют множество вариантов для трудоустройства, а вот работодатели переживают кадровый дефицит. В случае сферы строительства наблюдается именно последний вариант — кадровый дефицит.



ОПТИМАЛЬНЫМ ДЛЯ РЫНКА ТРУДА ПОКАЗАТЕЛЕМ КОНКУРЕНЦИИ ЗА РАБОЧИЕ МЕСТА СЧИТАЕТСЯ 5–6 АКТИВНЫХ РЕЗЮМЕ НА ВАКАНСИЮ. В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СЕЙЧАС ПРИХОДИТСЯ МЕНЕЕ ТРЕХ РЕЗЮМЕ НА ВАКАНСИЮ

## ТОП-5 НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ИЮЛЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (В ПОРЯДКЕ УБЫВАНИЯ КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ):

- Инженер ПТО
- Инженер-конструктор
- Инженер ЭС и СС
- Инженер ОВиК
- Инженер-геодезист

ИСТОЧНИК: SUPERJOB

## ТОП-5 НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ РАБОЧИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ИЮЛЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (В ПОРЯДКЕ УБЫВАНИЯ КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ):

- Машинист спецтехники/водитель
- Слесарь
- Сварщик
- Маляр/штукатур
- Электромонтер

ИСТОЧНИК: SUPERJOB

«Вполне вероятно, что к началу очередного делового сезона, то есть уже в конце августа — в начале сентября соискателей станеткратно больше и кадровый дефицит не будет таким серьезным. Например, потому что люди начнут выходить из отпусков и искать новую работу или подработку», — поясняет госпожа Бузунова.

За последние два месяца российские работодатели разместили на hh.ru более 230 тыс. вакансий, связанных со сферой «Строительство и недвижимость», из них более 15 тыс. вакансий приходится на Петербург.

«Между тем, если посмотреть на другие регионы СЗФО, мы увидим, что наибольший прирост вакансий и спрос на новый персонал демонстрируют за месяц девелоперы из Республики Коми (+47,1% новых вакансий за месяц), работодатели из НАО (+34,7%) и Архангельской области (+33,6%)», — делится госпожа Бузунова.

В топ наиболее востребованных специалистов, связанных со сферой строительства, в Петербурге в июле среди «белых воротничков» входят инженер-конструктор и инженер-проектировщик (более 2600 вакансий на данный момент), инженер ПТО/ инженер-сметчик (более

600 вакансий), инженер по эксплуатации (более 300 вакансий), архитектор (более 250 вакансий), геодезист (более 230 рабочих мест), а также руководитель строительного проекта (около 200 вакансий).

Среди «синих воротничков» у работодателей наиболее востребованы слесари (более 1200 вакансий на данный момент), разнорабочие (более 560 вакансий), прорабы и мастера СМР (более 530 новых рабочих мест в июле), электромонтажники (более 520 вакансий), сварщики (более 370 вакансий), монтажники (250 вакансий), а также маляры и штукатуры (140 вакансий), говорят в hh.ru.

**ЗАРПЛАТЫ НЕ РАСТУТ** По данным портала, с начала года петербургские работодатели в среднем повысили предлагаемую зарплату в вакансиях лишь на 1%, до 68 889 рублей, в то время как соискатели повысили ожидания на 2%, до 74 605 рублей. «В целом стоит отметить, что сфера строительства — одна из тех областей, где предложения работодателей и зарплатные запросы соискателей совпадают крайне редко», — замечает госпожа Бузунова.

При этом, по данным сервиса «Банк данных зарплат» hh.ru, 30,8% строительных компаний Петербурга и Ленобласти планируют в этом году пересмотреть зарплаты своих сотрудников в сторону увеличения (в среднем на 8% больше от текущего уровня доходов). «Интересно, что компании из других отраслей, например, из сферы продаж или транспорта, в среднем планируют пересмотр не более чем на 5% от текущего уровня доходов. Датоми ближайшего пересмотра зарплат в сфере строительства могут стать июль (это в планах у 11,5% компаний), август (3,8%), а также декабрь (19,2%)», — приводит статистику госпожа Бузунова.

Если посмотреть на зарплатные предложения компаний из других регионов СЗФО, то близкую к петербургским значениям предлагают лишь работодатели из Коми (67 800 рублей).

Заместитель директора Банковского института развития Юлия Макаренко отмечает, что, по данным портала Superjob, на второй неделе июля вакансий в категории «строительство» стало больше на 12%, недель ранее — на 9%, две недели назад — на 10%. «Всплеск спроса на рынке недвижимости связан с решениями правительства в отношении ипотеки. Так, стало значительно проще рефинансировать ипотеку за счет средств материнского капитала, теперь документов нужно меньше. Также разработаны программы льготного ипотечного кредитования, такие как «Дальневосточная ипотека», «Сельская ипотека», помощь многодетным для погашения ипотеки в виде 450 тыс. рублей. Заработали льготные программы кредитования на покупку жилья на вторичном рынке. Последнее стимулировало рост занятости в небольших строительных организациях, которые специализируются на ремонте помещений», — говорит эксперт.

**ИСКАЖЕННАЯ КАРТИНА** По данным hh.ru, соискатели, имеющие иностранное гражданство и ищущие работу в сфере строительства, с начала года разместили более 3100 резюме, что в 2,5 раза больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Как правило, таких соискателей интересует работа в качестве слесарей, электромонтажников, прорабов, машинистов, сварщиков, геодезистов, разнорабочих и монтажников.

Впрочем, некоторые эксперты полагают, что картина с гастарбайтерами сегодня искажена: официальные данные не всегда соответствуют реальному положению вещей.

«С одной стороны, нужны как никогда массовые специальности: из-за глобального оттока гастарбайтеров весной 2022 года рабочих рук (разнорабочие, строители-универсалы, слесари) стало катастрофически не хватать. Это объясняется резкой девальвацией рубля и ростом цен. Сейчас ситуация стабилизировалась. Гастарбайтеры возвращаются: так, на Кубани их стало больше на треть по сравнению с первым полугодием 2021 года. Любопытно, что ждут их не везде, несмотря на дефицит рук. В трех регионах России их труд официально запретили региональные власти, например в Калужской области. Из-за этого мигранты, которые были бы и не против зарегистрироваться и получить официальный статус, работают нелегально. Следовательно, любая официальная картина по числу задействованных на стройках гастарбайтеров будет искажена еще сильнее, чем раньше. С другой стороны, стало и больше инженерных вакансий, с уклоном в IT. Повсеместно внедряются BIM-технологии, и нужны специалисты, которые умеют с ними работать», — отмечает госпожа Макаренко.

## ДИНАМИКА ВАКАНСИЙ И РЕЗЮМЕ ЗА ТЕКУЩИЙ МЕСЯЦ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРЕДЫДУЩЕГО МЕСЯЦА В СФЕРЕ «СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ» В СЗФО, ИЮНЬ 2022 ГОДА

РЕГИОН	ПРИРОСТ ВАКАНСИЙ,	ПРИРОСТ РЕЗЮМЕ,
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	6,50	-3,50
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	11,10	-3,60
АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	33,60	-3,00
МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	11,70	-2,00
НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	14,00	1,00
РЕСПУБЛИКА КОМИ	47,10	0,10
КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	6,90	3,70
РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	21,50	-1,40
ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	22,40	-5,20
НЕНЕЦКИЙ АО	34,70	-3,10

ИСТОЧНИК: HH.RU

## ТОП-5 ВАКАНСИЙ ИЮЛЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

МЕСТО	НАЗВАНИЕ ВАКАНСИИ	ЗАРПЛАТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, NET (НА РУКИ, ПОСЛЕ УПЛАТЫ НАЛОГОВ), FIX, ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ
1	ГЛАВНЫЙ КОНСТРУКТОР	120-150
2	ВЕДУЩИЙ ИНЖЕНЕР-ПРОЕКТИРОВЩИК ВК	0Т 120
3	ГЛАВНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ГЕНПЛАНА	110-120
4	МАШИНИСТ ГУСЕНИЧНОГО ЭКСКАВАТОРА	100-120
5	НАЧАЛЬНИК АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНОГО ОТДЕЛА	0Т 100

ИСТОЧНИК: SUPERJOB

**ТОП-20  
НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫХ  
КОМПАНИЙ ИЗ СФЕРЫ  
СТРОИТЕЛЬСТВА С ТОЧКИ  
ЗРЕНИЯ ПУБЛИКАЦИИ  
ВАКАНСИИ С НАЧАЛА ГОДА  
В ПЕТЕРБУРГЕ:**

- «Группа ЛСР»
- Фонд новостроек
- «Титан-2»
- «Роструд/Бизнес Процесс»
- «Сириус»
- «Главстрой Санкт-Петербург»
- HelpResource
- ГК «АБЗ-1»
- Группа компаний «Эталон»
- «Ленремонт»
- ЕЦН «Тренд»
- «Газпром проектирование»
- КВС
- ГК «СтройКрафт»
- NordCompanу
- «Ленгазспецстрой»
- «ЕвроТрансСтрой»
- «Велесстрой»
- «Современные интеллектуальные системы»
- Холдинг «Первая мебельная фабрика»

источник: nn.ru

Эксперты обращают внимание, что в России до сих пор сказывается «пробел» в подготовке специалистов по техническим специальностям. Алексей Кузнецов, генеральный директор Swedhus, говорит, что в сфере строительства была существенная проблема в обучении сотрудников по причине отсутствия возможности получения должного уровня образования и профессиональных навыков. «Поэтому работники в возрасте до 30 лет, как правило, самоучки. Но и среди них можно найти достойных специалистов. „Старая школа“ (люди старше 50 лет) уже изживает себя, а молодые сотрудники особенно востребованы на рынке. Новые профессии появились в связи с развитием современных технологий. Например, в направлении „умных“ домов, слаботочных сетей, сборки модульных конструкций на производстве. После пандемии доля гастарбайтеров в строительстве снизилась на 20–30%, что повлияло на количество рабочих на объектах. Но эти изменения к лучшему: на рынке труда появляется все больше местных квалифицированных специалистов из регионов России, что благоприятно сказывается на качестве строительных работ», — уверен эксперт.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, также считает, что одной из основных проблем современной строительной отрасли является отсутствие квалифицированных специалистов. «Причина сегодняшней ситуации — падение престижа строительных профессий в нулевых годах и, как следствие, недостаточное количество выпущенных специалистов в вузах. Поэтому строительным компаниям приходится искать себе сотрудников еще с институтской скамьи: работать со студентами, организовывать их практику в компании», — перечисляет он.

«Сегодня труд неквалифицированных специалистов непрестижен в принципе, а работа на строительных площадках оплачивается значительно ниже по сравнению, например, с крупными промышленными производствами. Строительные компании вынуждены привлекать работников из регионов, что означает появление дополнительных расходов — на перевозку персонала, обеспечение необходимым жильем, регистрацию и оформление», — сетует Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

**НЕТ ПРЕСТИЖА** Мария Мироничева, руководитель отдела маркетинга и внутренних коммуникаций компании PERI, при этом отмечает: «Если говорить о рабочем персонале, то сказываются тяжелые условия работы и отсутствие престижа у строительных профессий. Часто выпускники средних специальных учебных



СФЕРА СТРОИТЕЛЬСТВА — ОДНА ИЗ ТЕХ ОБЛАСТЕЙ, ГДЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАБОДАТЕЛЕЙ И ЗАРПЛАТНЫЕ ЗАПРОСЫ СОИСКАТЕЛЕЙ СОВПАДАЮТ КРАЙНЕ РЕДКО

заведений не хотят работать по специальности. А тем, кто все же приходит на стройку, нередко не хватает компетенции, поскольку многие учебные программы сильно устарели. При работе с выпускниками вузов возникает другая сложность: они в основном получают знания в теории, а практическое обучение встречается нечасто. Кстати, то же самое касается и инженерно-технического персонала. Многие из них после выпуска обладают только теоретическими знаниями. Оказавшись на стройке, они фактически вынуждены учиться заново. При этом на строительных площадках зачастую слабо выстроена система передачи знаний от старшего и более опытного персонала младшему».

Еще одна проблема, как считает госпожа Мироничева, связана с тем, что далеко не все специалисты заинтересованы в повышении квалификации. Нет как таковой культуры постоянного обучения и обновления знаний, скорее присутствует культура обучения на практике. «На качество рынка персонала — как рабочих специальностей, так и инженерно-технического состава — влияют и недостаточные финансовые стимулы. Работа квалифицированных специалистов стоит денег, но не каждый готов их платить. В стремлении сэкономить клиенты зачастую обращаются к тем, кто устанавливает более низкие цены на свои услуги, но обычно это означает, что работа будет выполнена недостаточно качественно. А настоящие профессионалы просто не выдерживают конкуренции и теряют мотивацию к дальнейшему развитию», — сокрушается госпожа Мироничева.

Игорь Темнышев, региональный директор департамента управления строительными проектами Nikoliers, добавляет: «Доля мигрантов в строительстве по-прежнему высока: у нас в принципе нет такого количества трудовых ресурсов, чтобы обеспечить все стройки квалифицированным трудом. Вопрос подготовки квалифицированных кадров должен стать системной работой. Однако квалификация заключается не только в наличии конкретных навыков и умений, она также включает и культуру труда. Очень часто при сравнении уровень дисциплины, который во многом определяется культурными

различиями, сильно отличается не в пользу российских сотрудников».

По его мнению, наиболее востребованными сейчас являются специалисты в области ТИМ, так называемые BIM-менеджеры. «Эта компетенция сейчас востребована у заказчиков, проектировщиков и подрядчиков, а потребность в ней в ближайшее время будет только нарастать», — подчеркивает господин Темнышев.

**ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ЗАДАЕТ ТОН** Владислав Преображенский исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, считает, что перспективными в обозримом будущем станут специальности, связанные с созданием новых технологий, строительных материалов и оборудования на базе отечественных производственных предприятий. «Количество мигрантов на стройках остается стабильным. В момент резкого ослабления рубля произошел отток гастарбайтеров по экономическим причинам, за последнее время ситуация стабилизируется», — говорит он.

Директор по персоналу «Группы ЛСР» Полина Голубева также полагает, что тенденции на рынке персонала в строительстве задает информатизация отрасли. «Развитие рынка BIM в 2020 году стало одним из драйверов увеличения спроса на IT-персонал. На этом фоне „Группа ЛСР“, как и любой крупный девелопер, испытывает потребность в квалифицированных кадрах в этой сфере. Сейчас у нас в компании открыты вакансии программистов 1С, руководителей проектов и бизнес-аналитиков. В настоящее время мы наблюдаем смену приоритетов при поиске IT-персонала. Фокус соискателей направлен на устойчивые и надежные организации, которые зарекомендовали себя на рынке. Специалистам стало особенно важно, насколько компания, которую они рассматривают для перехода, стабильно и уверенно себя чувствует», — указывает эксперт.

Кирилл Поляков, управляющий партнер Inserta Group, рассказал, что многие компании сейчас организуют курсы повышения квалификации и переквалификации, чтобы заполнить дефицит квалифици-

рованных кадров. «В связи с дефицитом будет расти популярность цифровых решений, которые связывают работодателя и рабочего напрямую и сокращают путь найма, снижая затраты на поиски, а также обеспечивают более качественное планирование и управление численностью за счет интеграции всех функционалов стройки в единое информационное пространство», — полагает он.

При этом госпожа Мироничева отмечает, что в период пандемии произошел отток кадров из числа мигрантов, но и сейчас для русских рабочих, проживающих в регионах и желающих трудоустроиться, нет прозрачной системы найма. «Сам рынок трудоустройства опирается на систему посредников, и работу можно найти только через них. При этом компании нанимают не отдельных рабочих, а сразу бригады, обращаясь при этом все к тем же посредникам. В 90% случаев бригады не являются штатными работниками компании и меняются каждые две-три недели. К тому же большинство из них нигде не обучались строительным специальностям. Отсюда и низкая культура производства работ», — рассуждает о слабых местах найма персонала эксперт. ■

**СРЕДНЯЯ ПРЕДЛАГАЕМАЯ И ОЖИДАЕМАЯ ЗАРПЛАТА В СФЕРЕ «СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ» В СЗФО, ИЮНЬ—ИЮЛЬ 2022 ГОДА**

РЕГИОН	ЗАРПЛАТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ.	ЗАРПЛАТНЫЕ ОЖИДАНИЯ, РУБ.
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	68 889	74 605
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	56 466	63 121
АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	53 136	56 245
МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	58 110	69 256
НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	51 427	49 847
РЕСПУБЛИКА КОМИ	67 852	65 841
КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	50 847	57 739
РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	49 617	50 817
ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	47 875	44 448
НЕНЕЦКИЙ АО	49 167	80 166

источник: nn.ru

# ГЕНПОДРЯД ИДЕТ НА РАЗДЕЛЕНИЕ

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОГО ГЕНПОДРЯДА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ СИЛЬНО ЗАВИСИМЫМ ОТ КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО РЫНОК ВСЕ БОЛЬШЕ РАЗДЕЛЯЕТСЯ НА СЕГМЕНТЫ, ВСЕ БОЛЬШЕ КОМПАНИЙ ВЫБИРАЮТ КАКУЮ-ТО ОДНУ СПЕЦИАЛИЗАЦИЮ. И ИМЕННО В СЕГМЕНТЕ ПОДРЯДНЫХ РАБОТ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЕСТЬ МЕСТО ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, КОТОРЫЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ ХУЖЕ, ЧЕМ В СРЕДНЕМ ПО ДРУГИМ СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Юрий Александров, руководитель направления fee-девелопмента инжиниринговой корпорации «Ирбис», говорит, что рынок генерального подряда переживает не лучшие времена. По его мнению, он разделен на две части: госзаказ (и заказчики-монополисты) и коммерческий подряд. «После череды банкротств компаний, работавших в секторе госзаказа в инфраструктурном строительстве (дороги, мосты, инженерные сети), рынок стабилизировался и в основном сформирован постоянными участниками. Та же ситуация и в области бюджетного строительства социальных объектов», — говорит эксперт.

Небольшое число специализирующихся на госзаказе компаний, профессионально работающих с проектно-сметной документацией до конкурсных процедур, позволяет избегать срывов по срокам и бюджетам. «Скачки цен последнего года, процедуры импортозамещения комплектующих и оборудования нивелируются соглашениями и проходят относительно гладко, что позволяет заказчикам и генподрядчикам обходить проблемные моменты. Это рынок со своей спецификой, невысокой маржинальностью и зависимостью от качества GR. По этим причинам часть генподрядчиков уходит на объекты федерального финансирования», — добавляет господин Александров.

Что касается рынка коммерческого генподряда, то тенденция последних лет — интеграция генподрядных структур (как формальная, так и неформальная в виде стратегических партнерств) в состав девелоперских структур, альянсы с УК и инвестиционными компаниями, указывает эксперт. Это стало ответом на два негативных фактора рынка десятилетия: снижение объемов рынка и давление заказчиков (ценовой демпинг).

**ЛУЧШЕ САМИ** Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест», говорит, что в «Строительном тресте» генподрядные структуры внутренне. «Но наши генподрядчики работают, в том числе, и на внешние заказы. Спрос на компетентных специалистов в этом направлении есть», — подчеркивает он.

Другие эксперты считают, что на рынке не хватает компаний. «Специфика этого вида работ очень простая: очень тяжело найти хорошего генподрядчика, который бы выполнял все работы в сроки, качественно. Я не говорю, что таких компаний нет, они есть, но их мало», — сетует Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

«Идеальная система работы на рынке строящегося жилья — когда каждый занимается своим делом. Деве-



КРУПНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ, КАК ПРАВИЛО, ИМЕЮТ В СОСТАВЕ СВОИХ КОМПАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ГЕНПОДРЯДЧИКОВ И СТОРОННИМ ПОДРЯДЧИКАМ ПРЕДПОЧИТАЮТ ОТДАВАТЬ ЛИШЬ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ РАБОТ

лопер находит земельный участок, разрабатывает концепцию развития, делает проект, получает необходимые разрешения, обеспечивает финансирование и продажи. Нанимает генподрядчика, который привлекает к работе подрядчиков и занимает самой стройкой. Но, к сожалению, пока во многом функции генподряда приходится нести самим», — соглашается Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум Лайф Девелопмент», придерживается иной точки зрения: «Генподрядных организаций в Петербурге достаточно, и между ними существует достаточно острая конкуренция. Одна из тенденций рынка — возросшая специализация генподрядных компаний. Они готовы увеличивать объем предлагаемых заказчику услуг по проектированию и сопровождению проектов, а также растущий опыт и возможности крупнейших генподрядчиков».

«Крупные застройщики, как правило, имеют в составе своих компаний собственных генподрядчиков. Это довольно распространенная схема. Если объем работ, который необходимо выполнить, больше, чем генподрядчик может освоить, то застройщики прибегают к помощи сторонних генподрядных организаций», — рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

**НИША ДЛЯ МАЛЫХ** Как говорят эксперты, рынок подряда пока остается, по сути, единственной

только после смены базового принципа кредитования экономики», — рассуждает господин Преображенский.

Вячеслав Андрушкин, советник председателя правления СДМ-банка, с такой оценкой согласен: «Основная часть малого бизнеса в нашей стране сконцентрирована в сфере торговли и услуг: по разным оценкам, количество занятых здесь субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) превышает 60%. Строительная отрасль в общей структуре оборота значительно уступает, однако держится в тройке лидеров или близко к ней».

Правда, господин Андрушкин оценивает долю малого бизнеса в строительстве еще меньше: по его данным, она не превышает 10%. «Дело в том, что производственный и строительный бизнес — один из самых капиталоемких, здесь достаточно высокий порог входа, который требует серьезных финансовых вложений. Как правило, предприятия МСП занимаются производством стройматериалов, сопутствующих товаров, комплектующих к некоторым видам строительного оборудования и техники. К сожалению, достаточно сильно два года назад по отрасли ударила пандемия, из-за которой заморозились многие проекты и стройки. Простой в производстве и разрыв производственных цепочек закономерно отразились на снижении доходов и не сильно способствовали привлечению в отрасль новых игроков. У данной группы предприятий МСП есть все шансы наращивать обороты. Правда, при условии, что отрасль будет развиваться. Помочь в этом могут программы господдержки МСП, льготы и субсидии, а также формирование комфортной среды для бизнеса», — полагает господин Андрушкин.

Алексей Кузнецов, генеральный директор производства деревянных модульных домов Swedhus, считает, что для увеличения доли малого бизнеса в России необходима поддержка государства в части снижения налоговой нагрузки, разработки программ льготного кредитования и предоставления возможностей для обучения и развития предпринимателей.

Владелец строительной компании «Дом Лазовского» Максим Лазовский при этом замечает, что и в строительстве тоже есть ниши, где малый бизнес занимает весомую долю. «Малый бизнес в строительстве составляет более 40% в общем объеме отрасли ИЖС. Хотя что здесь считать малым бизнесом, а что большим? Крупные девелоперы на рынок ИЖС так и не вышли, хотя ПИК и «Самолет» это анонсировали. А помимо застройщиков коттеджных поселков, на рынке представлено множество мелких подрядных компаний. Не все из них даже ООО имеют, увы. В целом рынок ИЖС пока мало регулируется. Чтобы изменить ситуацию, необходимо создать стандарты строительства, комитет при Минстрое с привлечением экспертов-практиков, уделить внимание развитию инфраструктуры. Пока в нашем сегменте малый бизнес сконцентрирован на индивидуальном строительстве и подрядных работах», — рассуждает эксперт.

Впрочем, крупный бизнес привлекать небольшие компании не спешит. Андрей Паньков поясняет: «В силу высокой ответственности при строительстве многоквартирных домов вряд ли имеет смысл увеличивать долю малого бизнеса. Малый бизнес пригоден для решения каких-то узкоспециализированных задач с низкими рисками — как в России, так и в мире, за исключением тех стран, где действуют гиперлиберальные нормы». ■

## ПОКАЗАТЕЛИ МСП В ЦЕЛОМ ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

СТРАНА	доля в ввп, %	доля занятых, %
РОССИЯ	20,8	27
США	56	52
ГЕРМАНИЯ	43	57
КИТАЙ	60	83
ЯПОНИЯ	55	72
МАЛАЙЗИЯ	39	48
ВЬЕТНАМ	40	50
УЗБЕКИСТАН	56,9	78
ИЗРАИЛЬ	62,3	68,7
ЮАР	42	47

ИСТОЧНИК: КЛУБ ИНВЕСТИТОРОВ МОСКВЫ

# РЫНОК СНИЖАЕТ СТАВКИ

**РЫНОК СТРАХОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РИСКОВ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕ ПОКАЗЫВАЕТ СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. ЗАТО ТАРИФЫ ЗА ЭТО ВРЕМЯ СНИЗИЛИСЬ В НЕСКОЛЬКО РАЗ. С ВВЕДЕНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ ЭТОТ ВИД СТАЛ ЕЩЕ БОЛЕЕ КОНКУРЕНТНЫМ, ОТМЕЧАЮТ СТРАХОВЩИКИ.** ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Объем премий в страховании строительно-монтажных рисков (СМР) в 2022 году остается на уровне 2021 года. Возврат расходов на страхование СМР в сметную стоимость строительства в конце 2020 года повлиял на рынок несущественно, поскольку большая часть крупных застройщиков, которые формируют основные сборы, требование по страхованию из своих контрактов не исключали, говорит Галина Владельщикова, заместитель директора по корпоративному бизнесу филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге.

После исключения страхования из смет в 2014 году произошло резкое падение сборов — примерно на 50–60%, далее рынок стал показывать небольшой рост, отмечают в «Совкомбанк Страхования». По итогам 2018 года премии по России составляли 16,5 млрд рублей, 2019-го — 18 млрд, 2020-го — 23 млрд, 2021-го — 26 млрд. «Но до цифр 2013–2014 годов рынок так и не может добраться, с учетом, что сборы в целом по страхованию увеличились в 1,5–1,6 раза», — говорят в пресс-службе страховщика. До момента выведения строки страхования из сметы сборы были на уровне 40–45 млрд рублей. Рынку помогало большое количество инфраструктурных проектов: Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани, реконструкция Транссибирской магистрали, чемпионат мира по футболу 2018 года.

Как отмечает аналитик «Фридом Финанс» Владимир Чернов, за первый квартал 2022 года страхование имущества стало вторым по величине сектором во всей структуре премий в РФ, на него пришлось 28,1% всех премий, что на 4,1% выше, чем в аналогичном периоде прошлого года. На долю добровольного страхования гражданской ответственности в первом квартале 2022 года выпало всего 2,6% от общего числа, однако это на 0,1% больше, чем за тот же период прошлого года.

Отдельных данных по строительному сегменту Санкт-Петербурга ЦБ не предоставляет, но, по экспертной оценке, сборы в сегменте СМР составляют 2–2,5 млрд рублей в год, говорит госпожа Владельщикова.

По словам Татьяны Никифорович, вице-президента по развитию Северо-Западного дивизиона компании «Ренессанс-страхование», в первом полугодии 2022 года объемы городского рынка сопоставимы с первым полугодием 2021 года. Спрос, как и годом ранее, был в первую очередь на страхование строительства многоквартирных домов, а также на страхование строительных объектов в рамках госконтрактов.

Рынок напрямую коррелирует с объемом строительного рынка, указывает Денис Баранов, начальник отдела страхования гражданской ответственности и технических рисков филиала «Росгосстраха» в Петербурге. «На фоне внешнеполитической обстановки и временной нестабильности субсидирования в банковском секторе мы наблюдаем пролонгированные сроки подписания кредитных соглашений на гражданское и коммерческое строительство, а также отказ банков от финансирования проектов, рискующих в текущей ситуации не выйти на плановый срок окупаемости», — говорит он. Тем не менее даже в текущих обстоятельствах объем рынка показывает рост, что в первую очередь связано с увеличением объема государственных заказов, где страхование является вмененным, подчеркивает господин Баранов.

**ДЕМПИНГ И КОНКУРЕНЦИЯ** Среди основных тенденций рынка за последние десять лет госпожа Владельщикова выделяет существенное снижение ставок премии, сокращение числа игроков, значительную концентрацию рынка, особенно по крупным проектам.

Также, по ее словам, была проведена стандартизация страховых продуктов для строительной отрасли. В первую очередь это касается договоров со строительными СРО. По классическому СМР этот процесс завершен относительно недавно.

По словам госпожи Никифорович, тренд постепенного снижения тарифов можно считать основным на рынке. Пять–семь лет назад разброс тарифов по объектам «средней» степени риска (речь не идет о нестандартных сложных строительных объектах) по страхованию СМР был в среднем примерно 0,1–0,3%. На сегодня вилки тарифов по подобным объектам опустелись в среднем до 0,03–0,15%, указывает госпожа Никифорович.

Среди основных причин — демпинг некоторых игроков рынка, который привлекает застройщиков, если они оформляют полис не как осознанное средство финансовой защиты, а лишь подчиняясь требованию банка, финансирующего строительство, объясняет госпожа Никифорович. Также некоторую роль играют общие, характерные для рынка страхования крупных рисков волны снижения и роста тарифов. Такие колебания связаны в том числе и с изменениями стоимости перестрахования.

Тарифы за этот период показали значительное падение, особенно на крупных проектах, говорят в «Совкомбанк Страхования». Ввиду «добровольности» данного вида страхования и высокой конкуренции сейчас тарифы находятся на уровне сотых и десятых долей процента в зависимости от сложности и сроков строительства, стоимости материалов, страховой суммы. В сравнении с тарифами начала 2000-х годов произошло падение в 5–10 раз.

По словам госпожи Владельщиковой, ставки премии по СМР за последние семь–восемь лет упали в 1,5–2 раза. Основным фактором снижения стало включение требования по страхованию во все подряды. Растущий рынок привлекает больше участников, как следствие, растет конкуренция, а стоимость страхования снижается. Также повлияло исключение из сметы по господрядам статьи на страхование в размере фиксированного процента. Требование заказчика по страхованию СМР осталось, но расходы ложатся на подрядчика, в связи с этим подход к заключению договора сводится к поиску наиболее выгодного предложения.

**СТАБИЛЬНАЯ СТРУКТУРА** Что касается структуры спроса, то здесь рынок остается стабильным, говорит госпожа Никифорович. В первую очередь страхователей интересует строительство возводимого объекта, затем страхование строительного оборудования и машин, гражданская ответственность по популярности занимает третье место. В установлении требований к программе страхования, как правило, участвуют банки, финансирующие строительство. Благодаря их детальным требованиям существующие программы уже настолько проработаны, что какие-то нововведения на этом рынке редки.

Спрос всегда зависит от макро- и микроэкономической ситуации в стране, подчеркивают в «Совкомбанк Страхования». Дешевая ипотека подталкивает застройщиков к введению в эксплуатацию большего количества жилых площадей, отсутствие таковой останавливает рынок, примерно такая же ситуация наблюдается в строительстве коммерческих объектов.

По словам Галины Владельщиковой, в строительном секторе наибольший объем премии приходится на комплексное строительно-монтажное страхование, включая ответственность перед третьими лицами и страхование послепусковых гарантийных обязательств. Также востребовано страхование спецтехники, страхование персонала от несчастного случая. Помимо классических рисков, наблюдается интерес заказчиков к страхованию упущенной выгоды при реализации проектов.

Уже многие годы основным риском является имущественная часть продукта, позволяющая строительным компаниям, заказчикам и кредитным организациям обезопасить себя от рисков гибели и утраты объекта в процессе его производства, говорит Денис Баранов. В связи с несколькими инцидентами на рынке в качестве дополнительной опции чаще стали запрашивать включение в покрытие риска ошибок проектировщика.

**СОПОСТАВИМЫЕ ОБЪЕМЫ** Делать прогноз относительно развития рынка до конца года сложно, многое будет зависеть от того, дадут ли результат принимаемые меры по оживлению ипотеки и, как следствие, активизации строительства нового жилья, считает госпожа Никифорович. В Петербурге именно многоквартирные дома составляют значимую долю объектов СМР.

Госпожа Владельщикова полагает, что рынок выйдет на объемы бизнеса, сопоставимые с 2021 годом, не показав выраженного падения. В целом сегменты инфраструктурного и жилищного строительства сохраняют прежние темпы, но по новым проектам с государственным и частным финансированием наблюдается спад, отмечает она.

«Динамика положительная. При наблюдаемом сокращении сборов в первом квартале, объем собранной премии по итогам первого полугодия 2022 года показал прирост на 11%, что фактически было вызвано временным лагом, необходимым для уточнений при адаптации бюджета заказчиков и кредитных организаций к новой обстановке. По итогам года ожидаем рост рынка на 8–12% к 2021 году», — говорит господин Баранов.

Приказ Минстроя 2020 года, позволяющий включать затраты на страхование в себестоимость строительства, дает надежду на увеличение спроса на этот страховой продукт со стороны подрядчиков, участвующих в закупках, отмечает Мария Барсова, заместитель генерального директора СК «РЕСО-Гарантия». «Проблема текущего дня — определение размера затрат на страхование на этапе осуществления проектных работ. На данный момент разработан механизм сбора котировок по объектам строительства от компаний, входящих в топ-10, силами ВСС. Механизм тестируется», — делится она.

Вызовом для рынка также стало изменение требований по размеру уставного капитала страховщиков, собственных средств, наличию рейтингов, говорит госпожа Барсова. С одной стороны, жесткие требования сужают круг потенциальных страховщиков, с другой, компании получают надежную страховую защиту. «С учетом того, что в настоящее время строительство многоквартирных жилых домов производится через эскроу-счета и финансируется госбанками, в этом сегменте существует большая конкуренция. Но при этом увеличивается доля объектов строительства, которые застрахованы», — указывает госпожа Барсова. Что касается «РЕСО-Гарантии» в Санкт-Петербурге, то здесь основной прирост произошел за счет страхования строительства крупных жилых комплексов, добавляет она. ■



ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ, СТРАХОВЫЕ СБОРЫ В СЕГМЕНТЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РИСКОВ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВЛЯЮТ 2–2,5 МЛРД РУБЛЕЙ В ГОД

# САМОРЕГУЛИРОВАНИЮ СНОВА ПРОЧАТ РЕФОРМУ

ЗА ПОЧТИ ПОЛТОРА ДЕСЯТКА ЛЕТ СУЩЕСТВОВАНИЯ ИНСТИТУТА САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОН НЕСКОЛЬКО РАЗ БЫЛ ИСПЫТАН НА ПРОЧНОСТЬ. НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ПОСЛЕ ЧЕРЕДЫ КРУПНЫХ СКАНДАЛОВ С «КОММЕРЧЕСКИМИ СРО» ДАЖЕ ПОДНИМАЛСЯ ВОПРОС О ВОЗВРАЩЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ОДНАКО ПОКА, НЕСМОТРЯ НА ПРОДОЛЖАЮЩУЮСЯ КРИТИКУ, САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ ПРОДОЛЖАЕТ СУЩЕСТВОВАНИЕ, ХОТЯ МНОГИЕ ЭКСПЕРТЫ И ГОВОРЯТ О НЕОБХОДИМОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СРО. РОМАН РУСАКОВ

По состоянию на 20.05.2022 на территории РФ действуют 223 саморегулируемые организации в сфере строительства, подсчитали специалисты компании «Лемниската». Суммарный размер компенсационных фондов, по данным с сайтов СРО, составляет 124,9 млрд рублей. Как правило, судебные дела по договорам подряда могут тянуться годами. Так, например, по искам ФКР Москвы за три года (2019–2021 годы) судами было присуждено выплат на 18 136 023 рубля 25 копеек. «Однако это довольно небольшая сумма выплат из компенсационных фондов СРО за три года. С 1 мая 2022 года был увеличен порог выполнения работ, теперь выполнять работы без участия в СРО можно, если их цена по каждому договору строительного подряда не более 10 млн рублей. Потребность в реформировании СРО назрела давно, и чем быстрее отрасль этот путь пройдет, тем быстрее повысится качество строительства и уровень профессиональных кадров», — говорит Виктор Счастливец, директор компании «Лемниската».

Евгений Третьяков, эксперт ООО «ГеоТехнология», делится печальным опытом работы в СРО: «Практика нахождения в двух СРО на протяжении четырех лет показывает, что это просто отъем денежных средств у поставщика услуг, причем часто с навязыванием дополнительных услуг по ежегодной проверке и „добровольным“ фондированием. Доходит порой до откровенно мошеннических счетов на „добровольную“ оплату фондов, которая приходит бухгалтеру вместе с основным. При этом каких-либо выгод членство в СРО фактически не дает. Механизм работает как денежный барьер: у кого недостаточно денег на содержание СРО, работает на тех, у кого их достаточно, причем у посредника может не быть вообще никаких компетенций, хотя по факту работают те, у кого СРО нет. Особенно это наглядно видно при выполнении госконтрактов».

Господин Счастливец указывает, что на сегодняшний день с членством в СРО есть ряд сложностей. «Существующие условия вступления в СРО на контракты до 60 млн рублей — наличие двух специалистов в штате компании, взносы и прочие затраты в общем размере 150 тыс. рублей. В результате мы получаем подрядчика, который вложил в открытие или покупку строительной компании до 500 тыс. рублей и получил доступ к тендерам до 60 млн. В этом ценовом сегменте находится масса контрактов, в том числе бюджетные учреждения, школы, детские сады. Фактически у компании в штате не всегда есть эти специалисты, в большинстве это

**С 1 МАЯ 2022 ГОДА БЫЛ УВЕЛИЧЕН ПОРОГ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ, ТЕПЕРЬ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТЫ БЕЗ УЧАСТИЯ В СРО МОЖНО, ЕСЛИ ИХ ЦЕНА ПО КАЖДОМУ ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА НЕ БОЛЕЕ 10 МЛН РУБЛЕЙ**



**НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ НЕ МОГУТ С УВЕРЕННОСТЬЮ СКАЗАТЬ, ЧТО ДЕЙСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПОЛНОСТЬЮ ПРОЗРАЧНА И ОТВЕЧАЕТ КЛЮЧЕВОЙ МИССИИ, ДЛЯ КОТОРОЙ СОЗДАВАЛАСЯ**

„мертвые души“. В собственности компании нет имущества, все в аренде. Как итог — победа в тендере за минимальную стоимость. И если подрядчик недобросовестный, в дальнейшем возможны срывы сроков и подрыв экономики всего проекта», — сокрушается господин Счастливец. При невозможности подрядчика дальше производить работу он в большинстве случаев компанию бросает или банкротит. В данной ситуации заказчику работ добиться от СРО возмещения ущерба практически не представляется возможным.

Игорь Темнышев, региональный директор департамента управления строительными проектами Nikoliers, добавляет: «Прямой корреляции между количеством профессиональных кадров в штате контрагента, размером контракта и размером страхового взноса нет. А деятельность технического заказчика вообще не является видом работ, поэтому порождается ситуация, в которой технический заказчик должен обладать СРО и на изыскания, и на проектирование, и на строительство, что, наверное, не очень логично. В этом плане нельзя сказать, что действующая система полностью прозрачна и отвечает ключевой миссии, для которой создавалась».

**ЕСТЬ И ПЛЮСЫ** Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, тем не менее, не считает, что саморегулирование в проектировании и строительстве является пустой формаль-

ностью. «В противном случае правовой институт СРО, впервые введенный в градостроительной сфере 14 лет назад (22.07.2008, если быть точнее), не просуществовал бы столько времени и ему не была бы посвящена целая отдельная глава 6.1 Градостроительного кодекса РФ, а также значительный массив подзаконных актов (постановлений правительства, приказов Минстроя и Ростехнадзора)», — перечисляет он. Переход от прямого государственного регулирования к самоорганизации в рамках профессиональных отраслевых сообществ изначально призван способствовать дальнейшему снижению административных барьеров, повышению социальной ответственности бизнеса и позитивной трансформации делового климата, что является отличительным признаком страны с цивилизованной развитой экономикой, полагает господин Преображенский.

«Будучи частью градостроительной отрасли, институт СРО продолжает динамично развиваться и, естественно, нуждается в постоянном законодательном совершенствовании, а на определенных этапах своего развития — и реформировании. Клуб инвесторов Москвы поддерживает более широкое вовлечение квалифицированных экспертов СРО в различные процессы градостроительной деятельности. В частности, благодаря законодательной инициативе КИМ, в постановление правительства РФ от 23.03.2022 № 442 „Об установлении особенностей передачи объекта долевого строительства

участнику долевого строительства“ включено положение об обязательном привлечении квалифицированных экспертов — членов СРО к осмотру и приемке объектов по ДДУ, что позволит рынку жилья окончательно избавиться от недобросовестных застройщиков и так называемых „профессиональных взыскателей“ — юридических и псевдоэкспертных компаний, выкупающих у дольщиков права требования к застройщику по уплате неустойки и штрафов по ДДУ для собственного неосновательного обогащения путем привлечения к ответственности за мнимые нарушения», — перечисляет инициативы Клуба инвесторов Москвы господин Преображенский.

Евгений Пьянзин, заместитель директора по направлению «Инжиниринг» группы компаний SRG, также уверен, что реформирование системы допуска в саморегулируемые организации в области строительства уже давно необходимо, чтобы отфильтровать компании с сомнительной репутацией и компетенциями. «В настоящее время фактически любая компания, оплатившая компенсационные взносы, имеющая в штате нескольких специалистов и „нарисованный“ опыт, может принять участие в реализации крупных государственных проектов. На мой взгляд, эффективными будут меры по восстановлению системы допуска в СРО по всем видам работам, усилению контроля за соблюдением требований для допуска (опыт компании, компетенция специалистов, тщательная квалификационная проверка



СРО

сотрудников). Также необходимо сделать обязательным членство субподрядных организаций, чтобы обязать их наряду с генподрядчиком соблюдать определенные требования по опыту квалификации сотрудников», — отмечает господин Пьянзин.

**ИНИЦИАТИВЫ** Антон Мороз, вице-президент НОСТРОЙ, говорит: «В настоящее время прорабатывается Стратегия развития строительной отрасли до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года, а также реализуется несколько „дорожных карт“, в рамках которых так или иначе затрагиваются все основные аспекты института саморегулирования в строительстве, а также предлагается расширение полномочий саморегулируемых организаций в этой сфере. НОСТРОЙ активно участвует как при разработке таких предложений, так и при формировании актов, которыми это будет реализовано».

Среди самых концептуально важных предложений НОСТРОЙ он отмечает следующие: изменение законодательства о саморегулировании в части использования банковских процентов, полученных от размещения КФ СРО, введение дополнительного (промежуточного) уровня ответственности членов СРО, расширение возможности общественного контроля, который проводится саморегулируемыми организациями, а также устранение некоторых коллизий и пробелов градостроительного законодательства в этой части. «Вместе с тем, поскольку в отрасли строительства большая часть договоров заключается в рамках госзаказа, в этом направлении также прорабатываются изменения, особенно по процедуре проведения закупок и синхронизации Градостроительного кодекса РФ и законодательства о контрактной системе. Это позволит усилить роль саморегулирования в строительстве, снизить административные барьеры и финансовую нагрузку на подрядные организации, а также избежать в будущем большого количества судебных споров. Таким образом, учитывая, что в настоящее время проводятся мероприятия по расширению функций национальных объединений и СРО, представляется очевидным, что такой институт важен для участников строительной отрасли», — рассказывает эксперт.

Генеральный директор компании «Гестион» Артем Лызин говорит: «На мой взгляд, саморегулирование в строительстве требует не реформирования, а развития. Сложно спорить, что далеко не все СРО являются добросовестными: не проверяют своих членов при вступлении на соответствие установленным этим же СРО стандартам, а тем более не контролируют, выполняются ли эти стандарты в дальнейшем в ходе деятельности. В таких СРО действительно все сводится к формальной уплате денег, ни о каком „регулировании“ речи не идет. Но если смотреть на каком-то длительном отрезке, то положительная динамика все же видна. Ранее кандидат мог вступить в СРО, даже не внося установленных обязательных платежей в компенсационный фонд. Учитывая, что в СРО „номинальных“ членов могло быть подавляющее большинство, это делало такое объединение совершенно бесполезным, так как оно лишалось даже минимального смысла — возможности нести материальную ответственность за деятельность своих членов. Неоспоримо, что система требует изменений и развития, но точно не очередной кардинальной смены курса».

То, что СРО все же имеет определенную эффективность, отмечают и страховщики. Татьяна Никифорович, вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона компании «Ренессанс-страхование», поясняет: «С точки зрения страховой компании появление СРО повлияло на рынок строительных работ. Факт того, что потенциальный клиент прошел необходимые проверки и состоит в СРО, положительно влияет на оценку риска при приеме на страхование. Также СРО (всех трех типов — строительных, проектных и изыскательных работ) способствуют тому, чтобы во время работ подрядчики были защищены как минимум полисом страхования гражданской ответственности. Причем СРО вникают в особенности работы подрядчика. Они учитывают объем работ, степень допуска в зависимости от опасности объекта, и не просто требуют наличие полиса, но и указывают его основные параметры (например, корректный размер страховой суммы)». ■

# «ПАРАМЕТР „КАЧЕСТВО“ НЕ СУЩЕСТВУЕТ САМ ПО СЕБЕ»

## BUSINESS GUIDE ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ О ТОМ, КАК ОНИ ОЦЕНИВАЮТ КАЧЕСТВО РОССИЙСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СРАВНЕНИИ С ЕВРОПЕЙСКИМ ИЛИ, К ПРИМЕРУ, КИТАЙСКИМ.

**Андрей Паньков,**  
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА  
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ВОПРОСАМ  
ОБЪЕДИНЕНИЯ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ»:

— На мой взгляд, говорить сейчас о каком-то глобальном отставании в качестве строительства не приходится. Отрасль очень сильно выросла в этом направлении, в том числе благодаря тому, что требования покупателей и их подход к приемке недвижимости стали гораздо тщательнее. Конечно, всегда есть над чем работать в области культуры производства, но это вряд ли национальная особенность, а скорее вопрос конкретных исполнителей.

**Сергей Хромов,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ООО «ГОРОД-СПУТНИК „ЮЖНЫЙ“:

— Преимущество Китая — в автономности строительной индустрии (вся строительная техника и материалы производятся внутри страны). За счет поточного производства материалов и массовой отделки получается быстро, качественно и дешево. Возможно, это то, что стоит перенять России. Квартиры сдаются, как правило, со встроенной мебелью, с интерьером, укомплектованным вплоть до карнизов и штор. Обычно в Китае делают первый дом как образец, шоу-дом — с квартирами разных видов, разными вариантами отделки. Это очень стимулирует покупателя.

Но и России тоже есть чем гордиться: у нас качественное техническое образование, благодаря чему сохраняется высокий уровень квалификации инженеров и программистов. Это хорошая база для подготовки высококвалифицированных BIM-специалистов: уровень внедрения BIM-технологий в РФ и в Германии вполне сопоставим. Плюс программное обеспечение в России стоит гораздо дешевле, чем в других странах, и это спо-

собствует повышению качества реализуемых строительных проектов.

Темпы развития могли бы быть выше, но пока его тормозят инертность строительной индустрии и объем затрат, необходимых на обучение, внедрение и закупку программного обеспечения.

**Владислав Преображенский,**  
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛУБА  
ИНВЕСТОРОВ МОСКВЫ:

— Параметр «качество» не существует сам по себе, он всегда идет в соотношении цены и качества, а в этом случае можно говорить о том, что оно соответствует уровню спроса, который сформировался в нашей стране. Более того, есть различные форматы недвижимости, которые востребованы на том или ином мировом рынке. Например, в США, наиболее востребованы частные дома, которые соответствуют нашему ИЖС. И если усреднять для данного сегмента подход по качеству строительства, то отечественные дома будут выглядеть рекордсменами качества по отношению к американским. Сам по себе подход линейного сравнения не показатель. Качество проведения отдельных работ в отдельных сегментах может быть лучше или хуже, но в среднем соотношение цены и качества в наших реалиях практически не уступает зарубежным, а в ряде случаев и превосходит. Однако сами сегменты недвижимости в той или иной стране могут существенным образом отличаться. Например, в массовом строительстве за рубежом практически не используется аналогичное нашему панельное строительство. К качеству подобных домов существует достаточно большое количество претензий, но и аналогов за рубежом представить не получится.

Можно говорить, что качество отделки МОПов, благоустройства зачастую в российских объектах оставляет желать лучшего, но при этом пресловутое соотношение

цены и качества у нас может быть лучше. Конечно, стоит стремиться, чтобы во всех сегментах не было неудовлетворительного качества выполненных работ. Рецепт один: стандартизация и контроль.

**Виталий Коробов,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ELEMENT DEVELOPMENT:

— Нужна постоянная работа с подрядчиками, тщательная приемка всех выполненных работ, контроль входящих строительных материалов. На это не надо жалеть денег и времени. Именно качество строительства определяет отношение будущих жильцов к тебе и твоей компании. То, что создает репутацию. Это вложения, которые быстро окупаются.

**Наталья Осетрова,**  
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА ГОРОДА-КУРОРТА  
GATCHINA GARDENS:

— Качество жилого строительства в России достаточно высокое, особенно если рассматривать проекты от комфорта-плюс до премиум-класса в Москве, Петербурге, Московской и Ленинградской областях. В остальном картина может отличаться от региона к региону, многое зависит и от конкретного подрядчика.

А вот качество жилой среды (как ее наполнение, функции, процент рекреации, так и используемое оборудование и МАФы) пока отстает от качества строительства. И это то, что нам предстоит развивать в ближайшие годы. Следует учитывать в проекте не только дома, но и стандарты окружающей жилой среды, стандарты «безопасного города» — от цифровых технологий до элементов безопасного движения, которые необходимо разработать для всех сегментов недвижимости — от масс-маркета до бизнес-класса: рекреационные зоны, общественные пространства, спортивную инфраструктуру общего пользования, велодорожки. → 14



ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ РОССИЙСКИЕ СТРОИТЕЛИ СЕРЬЕЗНО ПОДНЯЛИ КАЧЕСТВО ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ И, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, В ЧЕМ-ТО ДАЖЕ ПРЕВЗОШЛИ ЕВРОПЕЙСКИХ КОЛЛЕГ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

# ДОТЯНУТЬСЯ ДО РЕГИОНОВ

## СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ЛОКАЛЬНЫМ: БОЛЬШИНСТВО ДЕВЕЛОПЕРОВ РЕДКО ВЫХОДИТ ЗА ПРЕДЕЛЫ СВОЕГО РЕГИОНА. ДОСТАТОЧНО СКАЗАТЬ, ЧТО СЕГОДНЯ В РОССИИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ МЕНЕЕ ДЕСЯТКА ФИРМ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ БОЛЕЕ ЧЕМ В ПЯТИ СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ. В БУДУЩЕМ ВРЯД ЛИ СТОИТ РАССЧИТЫВАТЬ НА РОСТ ЧИСЛА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИГРОКОВ — ВПОЛНЕ ВЕРОЯТНО, ЧТО СУЩЕСТВУЮЩИЕ КОМПАНИИ БУДУТ ПОГЛОЩАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЕ И РЫНОК ПРОДОЛЖИТ УКРУПНЯТЬСЯ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Стремление столичных застройщиков выходить в другие регионы понятно: конкуренция в крупных городах быстро растет, а дефицит земли в привлекательных локациях уже долгое время создает спрос для федеральных девелоперов на менее конкурентные рынки. Интерес крупных игроков строительной отрасли к некоторым регионам объясняется меньшей стоимостью земельных участков. Наиболее заметную активность на региональном рынке проявляет крупнейший российский застройщик — ПИК, который, помимо Москвы и Московской области, строит свои проекты уже в 12 городах по всей России.

«Можно выделить девелоперскую группу „Самолет“, которая заявила о своих планах на строительство в Екатеринбурге и на Дальнем Востоке и уже строит в Краснодарском крае. Также ГК „ФСК“, кроме своего „материнского“ Московского региона, строит в Калужской области и Краснодарском крае. В свою очередь, наблюдается и выход региональных застройщиков в Москву, к ним можно отнести группу „Аквилон“ из Архангельска с тремя ЖК в разных точках Москвы и ГК „Страна Девелопмент“ из Тюмени», — перечисляет Юрий Нарвин, президент DUGA Real Estate Branding.

Он предупреждает, что для застройщика важно понимать, что работа в регионах обладает своей спецификой. Есть регионы, где главы администраций настроены лояльно и воспринимают появление крупных застройщиков как возможность развития территории. А есть регионы, где среда для сторонних застройщиков не очень открыта, местные игроки настроены враждебно и подходы к строительному бизнесу не совпадают. Также нужно учитывать архитектурные и культурные особенности региона, уровень покупательной способности и потребности местных жителей. «Важно учитывать и масштабность проекта: точечная застройка одного дома в небольшом городе невыгодна крупной компании с уже отлаженной цепочкой производства и логистикой в своем регионе, поэтому строятся, как правило, сразу крупные ЖК. Нужно ли развиваться бизнесу в другие регионы, зависит от целеполагания и задач конкретного бизнеса — кто, где и для чего строит. В Москве и Санкт-Петербурге резервов для развития строительства достаточно, но сейчас ситуация меняется: рынок становится более закрытым, становится все меньше интересных площадок, нужно искать новые решения и пути», — говорит господин Нарвин.

**ДОХОДНОСТЬ НИЖЕ** Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, считает, что доходность региональных проектов существенно ниже (в 1,5–2 раза), чем в Москве и Петербурге. Это ограничивает возможность создания сетевых (общенациональных) девелоперских структур. «Региональные компании, основная деятельность которых распространяется на базовый регион, сформировали устойчивую связь с местной администрацией, а также хорошо понимают особенности и потребности населения региона. Это позволяет при относительно невысокой рентабельности строить и получать прибыль от девелоперских проектов», — поясняет эксперт. По его словам, в жилом строительстве решение компании о строительстве не в базовом регионе принимается при наличии в этом регионе более комфортных экономических условий: существует государственный контракт либо находится актив, на базе которого будет развиваться



В РОССИИ ЕСТЬ РЕГИОНЫ, ГДЕ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИЙ НАСТРОЕНЫ ЛОЯЛЬНО И ВОСПРИНИМАЮТ ПОЯВЛЕНИЕ КРУПНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ. А ЕСТЬ СУБЪЕКТЫ ФЕДЕРАЦИИ, ГДЕ СРЕДА ДЛЯ СТОРОННИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ НЕ ОЧЕНЬ ОТКРЫТА

ся девелоперский проект. «Кроме того, доступ к проектному финансированию в регионах затрудняется по мере уменьшения емкости этого региона», — указывает эксперт.

«В каждом регионе существуют свои подзаконные региональные акты, которые необходимо учитывать в ходе работы. Кроме того, региональные власти всегда отдают предпочтение местным компаниям-застройщикам, создают им более благоприятные условия для работы. К „пришлым“ застройщикам, особенно из Москвы и Санкт-Петербурга, требования всегда более жесткие», — добавляет Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Сергей Безбородов, президент строительной компании Qtec, с коллегами согласен. Он также полагает, что главная причина, почему экспансия строительных компаний за пределы одного региона сейчас явление довольно редкое, — несоответствие рынков. «В разных регионах сформирован свой, специфичный для конкретной локации спрос как в жилой, так и в коммерческой недвижимости. Чтобы полноценно выйти в другой регион, строительной компании в идеале нужно создать предложение, специально ориентированное на него. Это не только отдельные производственно-рабочие силы, но и полномасштабное маркетинговое исследование, изменение существующих в компании стандартов, последующее продвижение проекта. Это дорого, долго, ресурсоемко. Подобные проекты под силу развивать либо при огромных бюджетах самой строительной компании, либо если этот проект в итоге становится флагманским. Это если говорить о серийном строительстве, — говорит он. — Штучные проекты упираются в бюджеты. Логистика, проживание персонала, авторский надзор, дистанционный контроль — все это немалая статья в бюджете строительства, к тому же часто непредсказуемая, как показывает наш опыт». Даже если набирать

команду на месте, отмечает эксперт, у персонала могут серьезно отличаться представления о качестве и методах работы. «Никуда не девается, а только усиливается контроль. С незнакомой командой значительно повышаются риски сдачи объекта с опозданием, в целом усложняется коммуникация. Делать такие проекты компаниям рентабельно, только если речь идет о крупных заказах. И тут получается замкнутый круг: крупные заказы сосредоточены в центральных регионах, в других регионах их мало и в основном это рынок госзаказов. А на них часто уже есть девелоперы и генподрядчики непосредственно из этого или соседнего региона», — делится господин Безбородов.

Более вероятный выход на рынок другого региона — тендеры. Но тут ситуация скорее актуальна для региональных компаний с целью выхода на рынки городов-миллионников. «Так как в тендерах в последнее время явно прослеживается тенденция на удешевление работ, прибыль от таких проектов часто не соответствует стоимости работ компаний из Москвы, Петербурга и других крупных городов», — перечисляет проблемы эксперт.

«Перед тем как выйти в новый регион, надо тщательно просчитывать риски, проанализировать конкурентов и многое, многое другое. Это время подготовки может растянуться не на один год, но такой подход минимизирует риски попасть в непредвиденную ситуацию. Это достаточно затратно, при этом найти проекты, которые бы приближались по доходности к петербургским и московским, очень тяжело», — соглашается с коллегой Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, обращает внимание и на другую трудность экспансии: на местах трудно найти персонал в нужном количестве и соответствующей квалификации. «Как правило, приходящие в регион компании выступа-

ют как застройщики или управляющие строительством, поэтому нанимают для выполнения работ подрядные и субподрядные предприятия. Главный риск — неизвестные субподрядчики. Можно нарваться на очень плохую работу», — делится опасениями господин Терентьев.

Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест», добавляет: «Если исключить мегаполисы, то региональную экспансию сдерживает целый ряд факторов. В первую очередь это отсутствие сформированного прогнозируемого спроса и, соответственно, покупательной способности, во-вторых, не всегда прозрачная и понятная региональная нормативная база и правоприменительная практика, в-третьих, низкий уровень мобильности специалистов в силу неразвитости инфраструктуры в конкретных регионах».

**ТРЕБУЕТСЯ ГИБКОСТЬ** По мнению господина Нарвина, чтобы зайти в новый регион и эффективно продвигать свой проект, необходимо обладать определенной гибкостью: девелопер должен учитывать специфику новой для себя локации, характеристику продукта, его ценовой уровень и быстро перестраиваться под новый формат. «При этом московским девелоперам бизнес- или премиум-класса нет смысла идти с крупным проектом в небольшой провинциальный город, но вполне можно в центр крупного региона, например, во Владивосток. Сейчас мы заметили ответный тренд — региональные застройщики готовятся к конкуренции и начинают укреплять свои бренды и сам продукт. Застройщикам из регионов сейчас особенно важно создавать проекты столичного уровня, поскольку на своем поле им приходится конкурировать с крупными девелоперами из Москвы или Санкт-Петербурга, задающими очень высокий стандарт качества. И теперь в таких городах, как Астрахань, Владивосток, Пенза, мы все чаще наблюдаем стремление создавать качественные, масштабные проекты с системным подходом к брендингу и маркетингу», — рассуждает господин Нарвин.

Господин Преображенский предполагает, что в дальнейшем экспансия будет строиться на модели поглощения региональных застройщиков, укрупняя бизнес сетевой структуры. «Для процесса консолидации требуется многое сделать в области управления бизнес-процессами в строительной отрасли, в том числе в универсализации логистических потоков сырья и оборудования, когда эффект масштаба бизнеса будет приносить ощутимую выгоду», — отмечает эксперт. ■

### РЕЙТИНГ КРУПНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

НАИМЕНОВАНИЕ, РЕГИОН	СТРОИТСЯ, КВ. М	РЕГИОНОВ
ПИК, МОСКВА	5 984 399	14
«ТАЛАН», УДМУРТСКАЯ РЕСПУБЛИКА	391 900	8
ГРУППА «СТАЛОН», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1 055 791	7
«БРУСНИКА», СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	706 549	6
«СИК ДЕВЕЛОПМЕНТ-ЮГ», КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	308 770	5
«ГРУППА ЛСР», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2 592 452	4
ГК «ФСК», МОСКВА	1 431 575	4
ГК «КОРТРОС», МОСКВА	763 763	4
ГРУППА «АКВИЛОН», АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	710 057	4
«УНИСТРОЙ», РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	283 009	4

ИСТОЧНИК: ЕРЗ



# С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

**30 ЛЕТ В КОНСАЛТИНГЕ**

КОНСАЛТИНГ, АУДИТ, ОЦЕНКА, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ  
директор ИПП

НАТАЛЬЯ МОЧУЛОВСКАЯ  
директор АК ИПП

Санкт-Петербург  
ул. Егорова, 23 а  
ст. м. «Технологический институт»  
+7 (812) 703-43-10

[ipp.spb.ru](http://ipp.spb.ru)

**11 → Денис Заседателев,**  
**ДИРЕКТОР ОПЕРАЦИОННОГО БИЗНЕСА**  
**ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»:**

— Качество строительства по-прежнему является основным фактором при покупке квартиры. Надежные девелоперы даже в непростых экономических условиях всегда сохраняют заявленный уровень своих проектов, а после преодоления трудностей постоянно работают над улучшением продукта.

В настоящий момент на рынке наблюдается высокая конкуренция. Для покупателей сегодня важны не только стоимость объекта, доступные ставки и комфортный ежемесячный платеж, но и качество проекта в целом. Квартира рассматривается как совокупность плюсов, которые клиенты могут получить исходя из своего бюджета. Поэтому девелоперы сместили фокус в работе и увеличили количество жилья класса комфорт с мультиформатной внутренней средой. Изменились и стандарты отделки помещений. Сегодня застройщики предпочитают использовать более дорогие обои, сантехнику, окна, ламинат. Год от года увеличивается количество застройщиков, предлагающих в своих проектах масс-маркета несколько вариантов отделки.

Кроме того, девелоперы совершенствуют собственные стандарты деятельности и ужесточают требования к контролю качества строительства. Так, ГК «Ленстройтрест» на каждом объекте использует систему двойного контроля: сначала работы проверяет технический надзор от специализированной компании, затем собственная служба. В результате 98% квартир в домах принимаются покупателями с первого раза.

**Владимир Ревенков,**  
**РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ**  
**«ДЕВЕЛОПМЕНТ» HANSA GROUP:**

— Качество строительства жилья в разных странах сложно поддается сравнению, так как сильно отличаются и жилищная политика государств, и особенности климата и ландшафта. С другой стороны,

у каждого отдельного девелопера есть свое понимание качества и уровня комфорта. В этом смысле российские компании все чаще опираются на международные стандарты, которые рассматривают бизнес и его продукт с точки зрения долгосрочного влияния на здоровье человека и состояние окружающей среды.

**Максим Тарасов,**  
**ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ ROSKWOOL:**

— Несмотря на схожесть строительных норм в Китае, Европе и России, существуют некоторые различия. Ключевое — скорость строительства. Например, в России возведение здания в среднем занимает два-три года, в то время как в Европе и Китае скорость в разы выше. Это происходит по ряду причин. Во-первых, в Европе процесс получения необходимых документов значительно упрощен. В России необходимо сначала получить разрешение на строительство у органов местной администрации, для этого нужно предоставить документ о собственности, градостроительный план и планировочную схему, что за собой обычно влечет еще ряд этапов, которые растягиваются во времени. Процесс согласования всегда занимал много времени, но с начала пандемии процедура подготовки документации немало упростили.

В России всегда были очень высокие требования к пожарной безопасности зданий, как следствие, исполнение всех требований и работ оказывает влияние на сроки возведения объектов. В последние годы мы наблюдаем тенденцию к сближению российских и западных стандартов в области пожаробезопасности, в частности, на это повлияли разрушительные пожары в Лондоне в 2017 году и Шанхае в 2010 году.

Во-вторых, в Китае более современная строительная техника, которая позволяет ускорить возведение сооружений. Россия пока не может похвастаться такой, а о собственном производстве подобных решений речи пока тоже не идет.

**Александра Шакола,**  
**ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО АРЕНДЕ И МАРКЕТИНГУ**  
**RADIUS GROUP:**

— Четкая международная классификация, принятая на рынке коммерческой недвижимости, ESG-рейтинги и сертификации (в том числе международные LEED и BREEAM) давали полное представление о комплектации качественного объекта, которой он должен был соответствовать, и которая гарантировала спрос. По сути, мы имели четкий перечень параметров и характеристик, вплоть до названия брендов оборудования, оснащения, материалов. Сейчас, когда из-за санкций поставки ряда производителей прекратились, девелоперы столкнулись с необходимостью альтернативной замены, с которой отлично справились без потери в качестве.

**Алексей Кузнецов,**  
**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**  
**SWEDHUS:**

— К сожалению, в России нет регламентированных и обязательных к исполнению норм загородного строительства, что влечет за собой негативные последствия. Отсутствует контроль качества построенного жилья, возводить дома может любая бригада, не имеющая специального образования и сертификации. Тем не менее уровень строительства в нашей стране не хуже европейского, но спроектировать и построить по-настоящему качественный дом, с привлечением специалистов достойного уровня — дорого. Стоит отметить, что на рынке есть компании, которые профессионально выполняют эту работу, но их пока немного.

**Артур Хасиятуллин,**  
**РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**  
**TRACSAIR:**

— Российские девелоперы на голову выше американских в проектировании. В США многие проектные компании продолжают отрисовывать чертежи в старых версиях «Автокада», еще и в 2D. Однако

по сравнению с Европой Россия серьезно отстает: в Великобритании и Германии уровень цифровизации строительства и внедрения BIM-технологий уже составляет 70–80%, в то время как в России этот показатель всего 10%. Российские компании внедряют BIM не комплексным образом, а по фазам строительства. Наблюдается огромный провал в применении BIM на фазе СМР. Одной из причин такого провала является отсутствие у нас устоявшихся законодательных нормативов по цифровизации строительства.

**Сергей Чернышев,**  
**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**  
**ГК «ВЕНТАЛЛ»:**

— Качество строительства в России однозначно повысилось за последние годы. Этому способствовала работа предприятий — поставщиков строительных технологий, которые обучали партнеров и вводили технический контроль процессов, где использовали их решения. Дополнительный драйвер — высокий профессионализм российских инженеров и проектировщиков, даже по сравнению с европейскими.

**Максим Лазовский,**  
**ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ**  
**«ДОМ ЛАЗОВСКОГО»:**

— Качество строительства в целом отстает от европейского и китайского. Виной тому — лидирующие позиции страны по «самострою», а ипотека на самостоятельное строительство их только усугубила. Повышать качество можно введением «зеленых» технологий, строительством «умных» домов на этапе проектирования (а не закупки гаджетов), а также внедрением BIM-моделирования и оперативного управления стройкой. В целом необходимо формировать кадровый резерв путем повышения престижа профессии строителя. Это системная проблема, которую можно решить минимум за пять лет и при поддержке государства. ■

# АПАРТАМЕНТЫ РАБОТАЮТ НА ИНДУСТРИЮ ГОСТЕПРИИМСТВА

**В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ПРИРОСТ НОМЕРНОГО ФОНДА НА ГОСТИНИЧНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ОБЕСПЕЧИВАЛСЯ НОВЫМИ ПРОЕКТАМИ АПАРТАМЕНТОВ. В СЕГМЕНТЕ КОНСЕРВАТИВНЫХ ГОСТИНИЦ НА РЫНОК ВЫШЕЛ ВСЕГО ОДИН ПРОЕКТ. ПРИ ЭТОМ ПЛОЩАДЬ ЮНИТОВ В АПАРТ-ОТЕЛЯХ СТАЛА ЗАМЕТНО СОКРАЩАТЬСЯ. ДЕНИС КОЖИН**

Такие данные приводит IPG.Estate. На момент 2022 года общий объем качественного предложения гостиничной недвижимости находится на уровне 19 300 номеров. По итогам первого полугодия 2022 года туристический поток в Санкт-Петербург составил 3,77 млн туристов. «Традиционно весенне-летние месяцы популярны для поездок в Петербург, весомый вклад в объем потока внес прошедший в июне ПМЭФ. Очевидно преобладание внутреннего туризма: в начале летнего сезона Петербург недосчитался туристов из Китая ввиду новой вспышки COVID-19 в крупных городах. До конца 2022 года мы ожидаем, что совокупный туристический поток не превысит 6 млн человек», — рассказали в IPG.Estate.

**ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ РАСТЕТ** Заполняемость гостиниц в первом полугодии 2022 года, по данным компании, составила 71%, что на 21 п. п. больше, чем в 2021 году. «Рост загрузки сопряжен с высоким туристическим сезоном, до конца года данный показатель скорректируется в сторону уменьшения. В прошлые периоды в высокий сезон уровень загрузки гостиниц

был сравнительно выше, однако сейчас сегмент гостиниц конкурирует с рынком апарт-отелей, что размывает спрос. До конца 2022 года мы фиксируем высокие риски снижения заполняемости и ADR гостиниц ввиду снижения покупательской способности населения и оттока от познавательного туризма», — говорят аналитики IPG.Estate.

Стоимость размещения также подвержена фактору сезонности и продемонстрировала рост по итогам первого полугодия 2022 года. Максимальный рост тарифа был зафиксирован в сегменте четырехзвездочных гостиниц и составил 20% к цене аналогичного периода в 2021 году.

«Максимальный риск для гостиничного сегмента состоит в снижении покупательской способности: мы не ожидаем роста туристического потока не только до конца 2022 года, но и в 2023 году, когда будет ощущаться максимальный эффект экономической ситуации в стране. Другой важный фактор — уход международных операторов на фоне укрепления позиций апарт-отелей как средства краткосрочного размещения. В данном ключе гостиничный сегмент

находится под максимальным давлением перспектив снижения экономических показателей», — заключают в IPG.Estate.

**АПАРТ-ОТЕЛИ СЖИМАЮТСЯ** Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg подчитали, что с января по июнь в сегменте апарт-отелей наблюдалось увеличение покупательского интереса к юнитам меньшей площади. Средняя площадь проданных апарт-отелей в первом полугодии 2022 года в сервисном формате составила 25,6 кв. м (–5 кв. м), в несервисном — 45,6 кв. м (–5,5 кв. м), только в рекреационном формате отмечалось незначительное увеличение площади на 0,6 кв. м, до 41,3 кв. м.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в первом полугодии 2022 года было реализовано 1,1 тыс. апарт-отелей общей площадью 35,7 тыс. кв. м. В первом полугодии 2022 года при приобретении апарт-отелей сервисного и рекреационного формата покупатели наибольшее предпочтение отдавали студиям — 88 и 51% совокупного спроса соответственно, в несервисном — однокомнатным юнитам (50% приобретений). За год

доля продаж студий увеличилась во всех форматах: на 25 п. п., до 51% совокупного спроса, — в рекреационных апарт-отелях, на 15 п. п., до 22%, — в несервисных, на 10 п. п., до 88%, — в сервисных объектах.

Спрос на рекреационные апарт-отели с тремя спальнями сократился с 22 до 6% от общего объема спроса по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это обусловлено квартирографией с большой долей студий в новых объектах. В несервисном формате апарт-отели с тремя спальнями также не были востребованы, хотя годом ранее их доля составляла 10% от общего объема спроса.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «За последние три года цены на апарт-отели увеличились более чем в два раза по всем форматам, что привело к увеличению порога входа для инвесторов. Также апарт-отели не включены в программу льготной ипотеки, что дополнительно мотивирует покупателей искать более дешевые варианты. Это стимулирует выводить в продажу юниты минимальных площадей». ■

# ЧАСТНОЕ ДЕЛО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВАЖНОСТИ

ПРОШЛО ДЕСЯТЬ ЛЕТ С ТЕХ ПОР, КАК В РЕЗУЛЬТАТЕ ИЗМЕНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОДЕКС РФ, БЫЛИ УРАВНЕНА ГОСУДАРСТВЕННАЯ И НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ. СЕГОДНЯ КОЛИЧЕСТВО ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОМ СЕГМЕНТЕ ЭКСПЕРТИЗЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕВЫШАЕТ ЧИСЛО ГОСУДАРСТВЕННЫХ. ХОТЯ ПО ЧИСЛУ ВЫДАННЫХ ЗАКЛЮЧЕНИЙ ГОСЭКСПЕРТИЗА ПО-ПРЕЖНЕМУ СОХРАНЯЕТ СТАТУС ЛИДЕРА. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По словам экспертов, негосударственная экспертиза проектной документации, взяла на себя большую часть работ, не связанных с госзаказом. По данным Главгосэкспертизы России, сегодня в стране действует 517 аккредитованных негосударственных экспертиз, что более чем в пять раз превышает число государственных — 93. Рост количества заключений, выданных негосударственной экспертизой, в первом полугодии 2022 года по сравнению с аналогичным периодом 2021 года составил 61%, в то время как по государственной экспертизе — всего 6%. При этом общее количество заключений, выпускаемых государственными экспертизами, выше: 24 998 заключений государственной экспертизы против 17 955 негосударственной в первом полугодии 2022 года. В Северо-Западном федеральном округе (СЗФО) за шесть месяцев текущего года было выдано 3539 заключений (58,8% — организациями государственной экспертизы, 41,1% — организациями негосударственной экспертизы). По данным Федеральной службы по аккредитации, в Петербурге проводить негосударственную экспертизу проектной документации уполномочены 33 организации, в том числе 26 частных.

Институт негосударственных экспертиз появился в стране в 2012 году в связи с внесением соответствующих изменений в Градостроительный кодекс, что, по словам экспертов, ознаменовало собой конец эпохи монополии государственных экспертиз. По словам Алексея Беловосова, генерального директора СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга», негосударственная экспертиза была создана для ускорения сроков проведения работ, повышения их качества, а также для исключения бюрократических проволочек и установления более гибкого подхода к ценообразованию. «Во многом эти задачи решить удалось: появление частной экспертизы упростило жизнь застройщикам и разгрузило институт

госэкспертизы. В то же время качество оказанных услуг зависит в первую очередь от уровня квалификации экспертов. Поэтому вопрос подготовки грамотных квалифицированных специалистов по-прежнему актуален для этого рынка», — считает эксперт.

По мнению Александра Орта, президента ГК «Негосударственный надзор и экспертиза», для строительного бизнес-сообщества это было как глоток свежего воздуха. Так как вместе с негосударственной экспертизой появились конкуренция и возможность выбора. В первые пять лет количество негосударственных экспертиз постоянно росло, и к 2017 году только в СЗФО их число достигло 50, всего в России было примерно 1000 компаний. На первых порах застройщики обращались в ближайшие по расположению организации, где были знакомые или известный круг экспертов. Институт негосударственных экспертиз стал крайне востребован: из 3,5 млн. кв. м жилья в Санкт-Петербурге и 2,5 млн кв. м в Ленинградской области, вводимых в среднем за последние годы, — 85% проектов рассмотрено именно негосударственными экспертизами.

«Правда, и здесь, как в любом новом деле, не обошлось без ошибок и перекосов. С большой скоростью в сфере строительной экспертизы стали появляться фирмы-однодневки с целью «срубить много и сейчас», в которых зачастую было лишь пять положенных штатных экспертов. Естественно, они не несли ответственность за свои заключения. На фоне этого начались гонения на негосударственную экспертизу со стороны отдельных чиновников федерального уровня и лоббирование своих интересов государственными экспертизами с выходом постановления правительства о зонах особого регулирования, что могло полностью погубить институт негосударственных экспертиз. Хорошо, что через год данное постановление было отменено. На фоне этого и двух лет пандемии экспертное сообщество начало

самоочищаться от «однодневок», многие не выдержали экономического давления, отсутствия заказов и ушли с рынка. Как следствие, в СЗФО осталось около 30 частных организаций», — делится господин Орт.

По словам Валерии Малышевой, генерального директора АО «Ленстройтрест», эксперта Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России», сегодня негосударственные компании в основном отличаются только качеством предоставляемых услуг — в городе работает около десяти частных компаний, к которым можно обратиться за экспертизой проектов и быть уверенным, что все будет выполнено точно, качественно и в срок. «Остальные игроки оказывают услуги в формате „мы все сделаем за минимальную стоимость, только приходите к нам“. Они ведут агрессивную политику, настойчиво обзывают застройщиков и предлагают за 150 тыс. рублей реализовать масштабный объем работ по экспертизе. Но за такую стоимость оказать услуги на нужном уровне невозможно — хороший эксперт стоит дорого. В строительном цикле экспертиза занимает не очень много времени и не требует от застройщика существенных вложений, по сравнению с другими статьями затрат на возведение объекта. При этом ответственность у экспертов максимальная: последствия от некачественно проведенной экспертизы могут быть очень серьезными», — поясняет Валерия Малышева.

**ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ** По словам экспертов, застройщики при экспертизе своих проектов пользуются услугами как государственных, так и проверенных негосударственных компаний. Существенных различий в их экспертизе проектов нет: качество работ, скорость проведения исследований, выдача заключений сопоставимы. «При этом государственные организации стали более лояльными и человечными, ориентирован-

ными не на процесс, как это было до 2012 года, а на результат», — указывает госпожа Малышева.

Выбор компании зависит также от сложности и категории проекта. Градостроительным кодексом урегулировано, какие проекты подлежат обязательной государственной экспертизе, а какие застройщик на свое усмотрение может проверить в негосударственной экспертной организации.

Так, в первую группу входят объекты обороны и безопасности, дороги федерального значения, объекты железнодорожного и воздушного транспорта, объекты культурного наследия, особо опасные и уникальные объекты, объекты, финансируемые за счет бюджетных средств и ряд других. Во второй группе — общественные здания и сооружения, жилые многоквартирные здания, линейные объекты (трубопроводы третьего и ниже класса опасности, улично-дорожные сети).

«Например, отдельные наши проекты линейных объектов (газ, сети водоснабжения и канализации, линии освещения, улично-дорожные сети) проходят как государственную, так и негосударственную экспертизу. При строительстве жилых домов мы также обращаемся в государственную или негосударственную экспертизу. В целом в части экспертизы строительных проектов постоянно сотрудничаем с тремя-четырьмя компаниями. С учетом наших объемов (около десяти объектов в работе) этого достаточно», — рассказывает госпожа Малышева.

**БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ** По словам господина Орта, сложившаяся сегодня ситуация в стране отражается и на рынке строительной экспертизы. «Слово „турбулентность“ слабо описывает масштаб потрясений, охвативших нашу экономику. Мир меняется, рынок меняется, и все, кто на нем работают, тоже вынуждены перенастраивать свои бизнес-процессы. Для этого приходится пересматривать привычные схемы, внедрять оригинальные решения, оперативно изобретать способы реагирования на новые вызовы, что, конечно, подразумевает дополнительные издержки», — делится он.

При этом, по словам экспертов WE-ON Group, сейчас после некоторого падения российский рынок строительной экспертизы вновь оживает. «Последние полгода многие проекты были заморожены, остановлены или отменены. Сейчас налажены поставки, стабилизированы ценники, из анабиоза выходят проектирование и строительство, а благодаря им и экспертиза. Поскольку импортозамещение напрямую влияет как на безопасность объекта, так и на ключевые моменты строительства, соответственно, повысилось количество повторных экспертиз с замененными вендорами и поставщиками материалов», — говорит Кирилл Чебаков, генеральный директор компании.

Госпожа Малышева полагает, что, скорее всего, в ближайшем будущем не стоит ожидать каких-то кардинальных изменений в части дальнейшего развития института негосударственной экспертизы со стороны государства. «Максимум, что могут сделать, — это еще ужесточить требования к проведению экспертизы. Хотя и сейчас требования к экспертам достаточно высоки. Серьезные игроки профессионального сообщества не заинтересованы работать с низкокомпетентными или недобросовестными специалистами», — заключает эксперт. ■



АЛЕКСАНДР ЮРКОВ

ПО ДАННЫМ ГЛАВГОСЭКСПЕРТИЗЫ РОССИИ, СЕГОДНЯ В СТРАНЕ ДЕЙСТВУЕТ 517 АККРЕДИТОВАННЫХ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭКСПЕРТИЗ, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ В ПЯТЬ РАЗ ПРЕВЫШАЕТ ЧИСЛО ГОСУДАРСТВЕННЫХ — 93

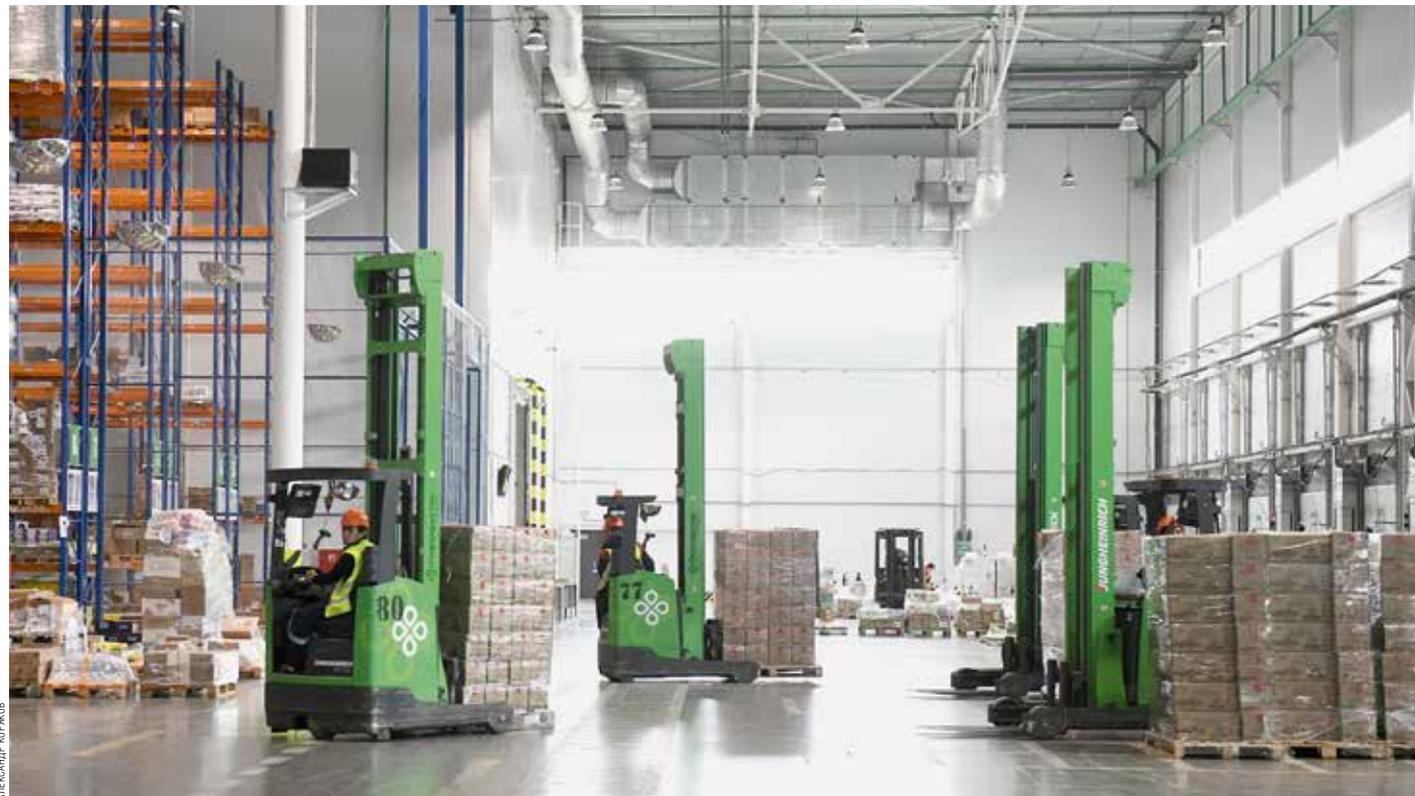
# СКЛАДЫ НАЧИНАЮТ НАРАЩИВАТЬ ВАКАНСИЮ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА РЫНОК КАЧЕСТВЕННОЙ ИНДУСТРИАЛЬНО-СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ ЧЕТЫРЬМЯ КОМПЛЕКСАМИ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 69 ТЫС. КВ. М, ЧТО В ДВА РАЗА НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА. ЕСЛИ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРИРОСТ БЫЛ ОБЕСПЕЧЕН ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ИНДУСТРИАЛЬНО-СКЛАДСКИМИ КОМПЛЕКСАМИ, ВОЗВЕДЕННЫМИ ПО СХЕМЕ BUILT-TO-SUIT, ТО В ТЕКУЩЕМ — ПРЕИМУЩЕСТВЕННО СПЕКУЛЯТИВНЫМИ ОБЪЕКТАМИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные приводят аналитики Maris. По итогам первого полугодия 2022 года, сообщают в компании Nikoliers, завершилось строительство 69 тыс. кв. м складской недвижимости в составе трех комплексов. В июне в эксплуатацию был введен полностью заполненный спекулятивный складской комплекс «Тродекс Логистик» (23 тыс. кв. м). Также были запущены первая очередь оптово-распределительного центра «Нарт» (41 тыс. кв. м) в поселке Петро-Славянка и корпус, построенный компанией «Трансмед» для собственных нужд (5 тыс. кв. м).

На второе полугодие 2022 года анонсирован ввод в эксплуатацию около 300 тыс. кв. м складской недвижимости. Большая часть (53%) является спекулятивным предложением. При условии соблюдения заявленных сроков ввода совокупный объем нового спекулятивного предложения в 1,7 раза превысит итоговый показатель 2021 года. Но учитывая практику рынка, возможен перенос сроков ввода ряда объектов, заявленных на текущий год, говорят в Maris.

На высокой стадии готовности сейчас находится распределительный центр Wildberries в Шушарах (106 тыс. кв. м), возводимый московской строительной компанией МБМ. Еще ряд спекулятивных объектов находится на высокой стадии готовности, их ввод ожидается до конца года. В их числе — новые корпуса в составе комплексов Ahlers Logistic в Горелово (20 тыс. кв. м) и «Октавиан» в Мурино (8 тыс. кв. м), приводят данные в Nikoliers.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НА ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА АНОНСИРОВАН ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОКОЛО 300 ТЫС. КВ. М СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. НО УЧИТЫВАЯ ПРАКТИКУ РЫНКА, ЭКСПЕРТЫ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ ПЕРЕНОС СРОКОВ ВВОДА РЯДА ОБЪЕКТОВ

**СПРОС** За первые шесть месяцев 2022 года на рынке было реализовано не менее 234 тыс. кв. м качественных складских площадей. Во втором квартале наблюдалось нехарактерное для предыдущих лет сокращение объема спроса относительно показателя первого квартала (–44%).

На условиях аренды в первом полугодии 2022 года было реализовано 56% площадей. В абсолютном значении валовой объем сделок по аренде сопоставим с показателем первого полугодия 2021 года. В первом полугодии 2022 года на рынке была заключена одна сделка по схеме built-to-suit (43% валового объема спроса). Лидирующие позиции в валовом объеме спроса в первом полугодии занимали транспортно-логистические компании (70%). Компании реального сектора экономики сократили объемы поглощения (–12% относительно показателя первого полугодия 2021 года).

**ВАКАНСИЯ** Прирост нового спекулятивного предложения и высвобождение площадей на вторичном рынке наряду со снижением объема спроса во втором квартале привели впервые с 2015 года к росту среднего уровня вакансии на рынке, говорят в Maris. На конец июня в зданиях класса А вакантно 1,6% (+1,5 п. п. по отношению к итоговому показателю 2021-го). В склад-

ских комплексах класса В свободно 2,4% (–0,4 п. п. по отношению к декабрю 2021-го). Суммарно по итогам первого полугодия 2022 на рынке качественной складской недвижимости свободно около 69 тыс. кв. м (около 1,8% от валового объема предложения на рынке).

Иные показатели вакантности на рынке складов приводят в компании Nikoliers. По данным консалтинговой компании, за шесть месяцев 2022 года суммарный уровень вакантности на складском рынке Санкт-Петербурга составил 4,3%. «Из них 1,1% (35–40 тыс. кв. м) приходится на рыночный показатель уровня вакантности, еще 3,2% (90–110 тыс. кв. м) формирует „скрытая вакантность“. С начала 2022 года суммарный показатель доли свободных площадей вырос более чем в 2,5 раза», — рассказали в компании.

«Скрытая вакантность» — это складские площади, которые могут быть освобождены, если текущий арендатор готов оптимизировать или вернуть часть площадей владельцам склада, когда у арендатора заканчивается договор аренды или он принимает решение сдать часть площадей в субаренду.

**АРЕНДНЫЕ СТАВКИ** 2021 год характеризовался беспрецедентным ростом запрашиваемых ставок аренды на рынке индустриально-складской недвижимости Санкт-Петербурга: +17,6% в годовом выражении. В первом полугодии 2022 года увеличение объема вакантных площадей и прирост нового спекулятивного предложения оказывали незначительное давление на ценовые индикаторы рынка складской недвижимости: уровень запрашиваемых ставок аренды сохраняется на отметках, достигнутых в конце 2021 года, говорят в Maris. Средний диапазон арендных ставок по итогам по-

лугодия составляет 550–800 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и эксплуатационные платежи.

В Nikoliers согласны с тем, что ставки пока сохраняются. По состоянию на конец июня 2022 года коммерческие условия в целом остались на уровне начала года, однако за календарный год (с июля 2021-го по июль 2022-го) средний показатель запрашиваемых ставок аренды в качественных складах увеличился почти на 50%, до 6350 рублей за квадратный метр в год в классе А и 5860 рублей в классе В.

«Некоторые собственники уже готовы предлагать индивидуальные условия и скидки арендаторам в размере 5–10% в случае освобождения крупных блоков или интереса со стороны компаний, проявляющих устойчивость в текущей ситуации. Большинство арендаторов и арендодателей научились находить взаимовыгодные решения и продлевать контракты», — комментирует Андрей Косарев, генеральный директор Nikoliers в Санкт-Петербурге.

**ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ** При условии сохранения девелоперской активности и спроса и при достижении относительной стабильности экономической ситуации в стране и в регионе средний уровень вакансии на рынке качественных производственно-складских помещений во втором полугодии 2022 года может незначительно увеличиться: до 4–5% валового объема предложения. При подобном сценарии развития событий во втором полугодии будет наблюдаться незначительная отрицательная коррекция запрашиваемых ставок аренды, полагают в Maris.

«Рынок складских помещений трансформируется в сторону уменьшения площадей: после актив-

ного наращивания мощностей и запуска проектов в 2020–2021 годах сейчас компании рассматривают складские комплексы исходя из текущих нужд и не стремятся арендовать площади „про запас“. Так, производственные компании „Сталь ТД“ и „Таврос“ приобрели участки в промпарке „Софийский“ под строительство производственно-складских комплексов площадью по 5 тыс. кв. м», — сообщают в Nikoliers. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Строитель»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор  
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета  
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц  
Александр Коряков — бильд-редактор  
Валерий Грибанов — выпускающий редактор  
Марина Шевченко — корректор  
Мария Громова — верстка  
Любовь Элконина — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 5300  
Распространяется бесплатно.  
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

## СКЛАДСКИЕ ПРОЕКТЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ВВОДУ ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА

ОБЪЕКТ	ПЛОЩАДЬ, КВ. М
«ПНК ПАРК ШУШАРЫ-3»	57 000
AHLERS, ТРЕТЬЯ ОЧЕРЕДЬ	23 000
«НОВОСЕЛЬЕ»	17 000
«ПРОМБОКС»	11 000
«ОКТАВИАН»	7 900

ИСТОЧНИК: MARIS