

ные решения, но значительно повышающие эффективность труда. Если же говорить о модной теме роботов на стройке, к примеру, о роботе-каменщике, боюсь, этого нам придется ждать еще какое-то время. Эти технологии пока еще далеки от реального воплощения», — полагает господин Тимофеев.

Алексей Южаков, сооснователь компании «Юни-корн», добавляет: «Цифровизация строительной отрасли охватывает многие процессы. Можно выделить следующие наиболее заметные направления: внедрение CRM, цифровые сервисы продаж и взаимодействия с подрядчиками, проектирование, разработка собственных продуктов (в том числе мобильных приложений) для взаимодействия с покупателями на всех этапах процесса вплоть до эксплуатации, а также внедрение «умных» систем непосредственно в инфраструктуру строящихся объектов. При этом часть девелоперов, зачастую более крупные компании, используют все перечисленные возможности цифровизации, другие же — ограничились отдельными сервисами, которые посчитали для себя приоритетными».

«Потребность у строителей в повышении прозрачности информации, обеспечении достоверности данных очень высокая. И этот резерв — на стройке. Оцифровать — значит повысить прозрачность. Это также позволит уменьшить «неожиданности». Бизнес хочет увидеть, где он теряет деньги. И цифровизация нужна для этого», — уверен Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

**НЕМИНУЕМЫЙ ЭТАП** Владимир Шабанов, исполнительный директор группы «Аквилон», также полагает, что цифровизация отрасли — неминувший этап развития. «„Умные“ технологии необходимо внедрять в сегменте жилой недвижимости, чтобы привести строительную отрасль к современным нормам: но от того, как они будут развиваться, будет зависеть, насколько „умным“ будет сам город. Инициатива развития должна исходить не только от застройщиков и покупателей недвижимости, но и от властей», — считает господин Шабанов. — Мы видим, как спрос на „умные“ сервисы в жилой недвижимости растет. Люди хотят пользоваться ими для управления домом, однако уровень цифровых компетенций у населения пока невысокий. Другая трудность — это готовность брать на себя эксплуатационные издержки. С массовым развитием цифровых систем и при поддержке государства расходы на эксплуатацию удастся стандартизировать и сделать понятными для конечных потребителей».

Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест», говорит, что стоимость цифровизации процессов оценить можно только субъективно, ориентировочно, по его оценкам, она составляет от 3 до 5% к себестоимости.

По словам господина Южакова, доля строящихся объектов с внедрением элементов «умного» дома или «умного» здания в Петербурге и Ленинградской области на 1 ноября 2022 года составила 12% от общего количества — около 50 жилых комплексов. Тогда как всего в России (по данным ЕРЗ.РФ и «Лаборатории цифровизации недвижимости») строится 402 таких жилых комплекса. Господин Южаков отмечает, что одной из основных сложностей цифровизации строительного сектора является так называемый «зоопарк технологий». Тем не менее нивелировать сложности позволяет использование комплексных IT-решений — цифровых платформ, способных объединять оборудование и программное обеспечение различных производителей в едином интерфейсе. Кроме того, разработка и внедрение отраслевых стандартов в перспективе позволят решить данную проблему. Среди прочего с этой целью, например, было создано АНО «Умный многоквартирный дом».

До недавнего времени еще одной проблемой цифровизации можно было назвать ее стоимость. Однако сейчас этот фактор стал скорее привычным опасением, так как в реальности «умные» технологии стали в разы доступнее даже по сравнению с ситуацией на рынке в 2019 году. Например, доля стоимости комплекта устройств для «умной» квартиры в цене квадратного метра в зависимости от класса жилья и региона составляет от 0,5 до 2%. ■

# РЕГИОНЫ ДАВЯТ НА ЦЕНЫ

## В УХОДЯЩЕМ ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ УСИЛИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК КРУПНЫХ ИГРОКОВ ИЗ РЕГИОНОВ. КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ВМЕСТЕ С ОБЩЕЙ СИТУАЦИЕЙ НА РЫНКЕ ЭТО БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ СНИЖЕНИЮ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ. КОНСТАНТИН ЗАЛИЕВ

Рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области привлекает федеральных девелоперов из других регионов динамичным ростом стоимости квадратного метра и возможностью реализовать крупные проекты на периферии города и ближайшей области.

Антон Орлов, директор отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers, считает, что приход в Петербург и Ленобласть крупных федеральных игроков с большими мощностями и собственными технологиями приведет к большому разнообразию проектов в сегментах всех классов. «Многие из них специализируются на комплексном освоении территории и строительстве массового жилья, что может стать толчком к развитию даже более отдаленных регионов и подарить локациям не только жилые квадратные метры, но и новые точки роста с инфраструктурой и коммерцией. Например, в 2022 году девелопер ГК „А101“ приобрел под жилое строительство в общей сложности около 900 га: в деревне Корпикюля Гатчинского района, в деревне Лаголово Ломоносовского района и во Всеволожске», — приводит пример эксперт.

Он полагает, что региональные девелоперы, формируя среду для новых проектов, зачастую стараются учитывать потребности клиентов и создают качественную и более комфортную инфраструктуру. «Также стоит отметить, что часто серьезные игроки рынка жилой недвижимости имеют возможность продавать квадратные метры дешевле небольших компаний за счет своих производственных мощностей, что автоматически снижает расходы на строительные-монтажные работы. Поэтому на 2023 год мы можем прогнозировать некоторую корректировку цен на первичном рынке», — прогнозирует господин Орлов.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ КОМФОРТ-КЛАССА** Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», также считает рынок Петербурга перспективным для региональных компаний, строящих недвижимость комфорт-класса. «Это тот продукт, который на нашем рынке востребован. Для его реализации Петербург располагает земельным банком и платежеспособным спросом. Который, надо сказать, очень серьезно зависит от условий ипотеки», — рассуждает он.

Господин Софронов говорит, что столичные компании подходят к бизнесу в Петербурге по-разному: «Есть те, кто готов строить только премиальную недвижимость. Но объем этого рынка ограничен. Те застройщики, что готовы заниматься КОТами и комфорт-классом, обращают внимание на Ленобласть и на сопредельные городские территории. Доля местных компаний из числа топ-10, скорее всего, сокращаться не будет. Сохранится высокая конкуренция, что позволит покупателям выбирать из разнообразия проектов. Также будут развиваться периферийные территории, прежде всего на юге и юго-востоке: там, где недорогая земля и минимальный объем подготовительных к строительству работ. В совокупности это будет оказывать давление на цены. Мы видим большое количество проектов, появляющихся на рынке на границе с городом, — как со стороны области, так и Петербурга. Они создают возможность приобретения жилья по более низкой цене».

**СВОЯ СПЕЦИФИКА** «От региональной специфики ничего не зависит. Все находится в более или менее равном положении. Кто лучше и качественнее строит, лучше продает, тот и будет более успешен», — уверен Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.



НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО У МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ ПОРОГ СЕБЕСТОИМОСТИ ВСЕГДА БУДЕТ НИЖЕ, ЧЕМ У ТЕХ, КТО ЗАХОДИТ НА РЫНОК ИЗ ДРУГОГО РЕГИОНА

Виталий Бахарев, директор ГК «Альфа Фаберже», напротив, полагает, что у петербургского рынка есть своя специфика. «Санкт-Петербург включен в список городов культурного наследия ЮНЕСКО и в связи с этим попадает в существующие нормы, которые регулируются особой законодательной базой. И столичному игроку зачастую сложно понять эту уникальную специфику. Чтобы выйти на рынок в Петербурге, важно понимать этот градостроительный контекст и учитывать при планировании сроков реализации проекта. Вместе с большим количеством объектов культурного наследия сильно развито заинтересованное градостроительное сообщество, да и сами местные жители более трепетно относятся к новому строительству и сохранению истории», — говорит он.

Станислав Алексеенко, руководитель департамента строительного аудита и управления проектами NF Group в Санкт-Петербурге, обращает внимание, что не все выходы на рынок новых игроков из других регионов одинаково удачны даже в периоды хорошей макроэкономической ситуации. «Сейчас конкуренция в период снижения динамики нового строительства только будет возрастать. Суммируя риски, такой шаг могут позволить либо смелые компании, либо имеющие 99% гарантии контрактов. Сомневаюсь, что доля местных игроков будет снижаться: у местных компаний порог себестоимости всегда будет ниже, чем у тех, кто заходит на рынок из другого региона», — рассуждает господин Алексеенко.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, замечает, что сегодня экспансия строителей из Москвы и других регионов продолжается, но уже не так активно, как это было три-пять лет назад. «Но и в самом Петербурге продолжают возникать новые строительные компании, выходящие на рынок с одним-двумя проектами. Для них при нарастающих трендах к разделению рынка между топом крупнейших девелоперов и монополизации рынка наиболее выигрышной стратегией представляется развитие точечных проектов

в востребованных локациях с упором на качественную инфраструктуру. В противном случае они тоже будут поглощены крупными строительными корпорациями. И все же у таких застройщиков есть важное преимущество перед гигантами рынка: отсутствие стандартизированного подхода к созданию объектов», — говорит он.

Директор отдела продаж Pleada Александр Антонов также скептически настроен, он считает, что столичные компании пока не могут похвастаться заметной долей на рынке города. «Чего не скажешь о региональных девелоперах. Их выход влияет на усиление конкуренции. Благодаря этому появятся совместные проекты и будет улучшаться сам продукт: дома, квартиры, их наполнение. Потому что борьба за покупателя будет гораздо жестче. Что, кстати, на руку покупателям, которые находятся в Петербурге. Также выход региональных компаний повлияет и на улучшение инфраструктуры города. Так как новые застройщики видят гораздо больше потенциальных территорий для освоения, особенно это касается реновации. Это меняет город в этом отношении. Многие петербургские компании недооценивают эти локации. Главное, чтобы компании были добросовестными, а проекты — качественными. Из-за конкуренции покупатели могут выиграть в стоимости. Доля местных игроков не будет сокращаться. В Петербурге работают очень крупные сильные компании, которые свою долю не отдадут», — считает он.

Владимир Шабанов, исполнительный директор группы «Аквилон», резюмирует: «Петербургский рынок как и был, так и остается высококонкурентным. И главное не то, откуда компания, а то, какую идеологию она может привнести на рынок. Насколько качественными будут ее проекты, насколько она сможет заинтересовать ими покупателей. Если удастся, как нам, то она удержится на рынке и станет успешной. Главное — развивать направление разумного девелопмента, предлагая покупателям продуманный до мелочей продукт». ■