

ЧЕМПИОНСКИЙ ТРАМПЛИН

АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ПЕТЕРБУРГЕ СПОСОБСТВОВАЛО РОСТУ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА. ОДНАКО НЕСТАБИЛЬНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ, ВВЕДЕНИЕ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ И ВОЗМОЖНОЕ ПОВЫШЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК МОГУТ ПРИВЕСТИ РЫНОК К РЕЗКОМУ ПАДЕНИЮ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. КРИСТИНА НАУМОВА



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПЕТЕРБУРГ СЕГОДНЯ ЗАНИМАЕТ 15-18% РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ОСНАЩЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКОЙ ГОРODOB

Рынок строительной техники в Петербурге в этом году продемонстрировал хороший рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, говорит Евгений Римский, менеджер по продажам и маркетингу Hitachi Construction Machinery Eurasia. По ряду видов дорожно-строительной техники прирост составил 50–60%. Однако такое оживление рынка — по большей части результат отложенного спроса последних нескольких лет и «эффект низкой базы», говорит господин Римский. До достижения докризисных показателей еще далеко.

МОТИВАЦИЯ ОБНОВЛЯТЬ ПАРКИ

Впрочем, по оценкам экспертов, Петербург сегодня занимает 15–18% российского рынка строительной техники и является одним из самых оснащенных строительной техникой городов. «Поддержку местному строительному рынку могли оказать подготовка к чемпионату мира по футболу, масштабное строительство спортивных объектов, ремонт и строительство инфраструктуры, зданий и сооружений», — рассуждает ведущий эксперт ГК «Финам» Дмитрий Баранов. — В городе активно ведется прочее строительство, включая проектирование и сооружение дорог, мостов, коммуникаций, что способствует развитию строительного комплекса. Поддержку отрасли оказывают и проекты по реновации, выводу части промышленных предприятий из города и строительству на их месте новых объектов».

В начале года строительный рынок действительно оживился и клиенты стали чаще обращать внимание на новую технику и бренды средней и высокой ценовой категории, вспоминает Илья Сайгин, коммерческий директор компании «Техпортавтосервис». Однако с августа этот интерес заметно снизился в связи с валютными скачками. В итоге клиенты начали крайне осмотрительно подписывать договоры в валюте. Многие начали отдавать предпочтение подержанной технике. «Клиенты чаще обращают внимание на поставщиков, готовых зафиксировать цену в рублях. Эти поставщики и будут в

приоритете у основной массы покупателей», — полагает господин Сайгин.

Покупатели на волне валютной нестабильности стали не только ориентироваться на рубль, но и смотреть больше в сторону отечественной техники, указывает Дмитрий Баранов.

Относительная стабильность первого полугодия на время позволила нашим клиентам с надеждой заглянуть в будущее, строить планы на приобретение новой техники, рассказывает Алексей Килевой, руководитель компании «Лонмади (Парнас)» (официальный дилер спецтехники JCB). По его словам, рост рублевых цен на спецтехнику примерно на 10% в августе негативно сказался на активности потенциальных заказчиков.

ГИБКИЙ ЛИЗИНГ По словам господина Сайгина, 75% всех сделок по приобретению строительной техники приходится на лизинг, поскольку на сегодня это самый удобный инструмент для бизнеса. Аренда техники интересна компаниям, работающим по краткосрочным проектам или с отсутствующей сервисной базой, когда поставщик предоставляет клиенту полный комплекс по уходу за техникой и при поломке гарантирует оперативную замену техники, отмечает эксперт. В таких случаях клиент способен четко зафиксировать расходную часть на технику и может быть уверен в бесперебойном выходе техники на линию.

Для долгосрочных проектов покупка техники гораздо выгоднее аренды, отмечает господин Килевой. Другой вопрос, как ее приобретать — в лизинг или за «живые деньги», это зависит от текущей финансовой ситуации клиента.

Лизинговые компании сегодня стараются быть более гибкими по отношению к клиенту. «Помимо традиционного способа борьбы за клиента через снижение процентной ставки по лизингу, мы, например, предлагаем клиентам две дополнительных опции: сезонный график, то есть ступенчатые платежи для высокого или низкого сезона, и отсрочку ежемесячных платежей для снижения долговой нагрузки в начале сотрудни-

чества. Помимо этого, компания JCB в рамках собственной лизинговой программы JCB Finance каждый квартал проводит акцию с субсидированным предложением нулевого удорожания на определенный вид техники», — рассказывает господин Килевой.

Самой востребованной сегодня остается универсальная техника, способная выполнять несколько видов работ: экскаватор-погрузчик, мини-погрузчик. Техника, которую владелец может при необходимости оперативно переориентировать на иной вид деятельности, на который есть контракт, говорит господин Сайгин.

По данным господина Килевого, самой востребованной техникой на рынке Северо-Запада были и остаются гусеничные экскаваторы. Их доля в общем объеме продаваемой дорожно-строительной техники составляет не менее 35% и в абсолютных цифрах приближается к 600 единицам техники в год. «Это вдвое превосходит рынок экскаваторов-погрузчиков. Эти машины, как правило, имеют высокую загрузку на масштабных инфраструктурных проектах с большим объемом работ по выемке и перемещению грунта. Соответственно, парк техники быстро стареет и требуется его обновление», — говорит господин Килевой.

РАНО РАДОВАТЬСЯ

В Петербурге сейчас наблюдается рост объемов жилищного строительства, чему способствовало улучшение условий ипотечного кредитования, отмечает господин Римский. Кроме того, на фоне нестабильности национальной валюты население, у которого были накопления, вкладывало деньги в недвижимость. Но такая тенденция не продлится долго, полагает эксперт. «Аналогичная картина наблюдалась в конце 2014 года: при максимальном обесценивании рубля спрос на строительную технику достиг пика. Участники рынка вкладывали в средства производства, пока была такая возможность. Вслед за этим последовало вполне ожидаемое резкое падение рынка», — говорит господин Римский. Такой же сценарий, по мне-

нию экспертов, может ожидать нас в ближайшее время.

Пресс-секретарь ГК «Серконс» Алексей Кабанов, в свою очередь, напомнил, что недавно на федеральном уровне было сделано заявление о возможном повышении ипотечных ставок. Это, по его словам, непременно негативно скажется на покупательной способности на рынке недвижимости и, соответственно, на рынке строительной техники.

Кроме того, летом была принята поправка к 214-ФЗ, обязывающая застройщиков использовать эскроу-счета. Это также может повлиять на удорожание конечной стоимости новостроек, ведь на начальном этапе строительства застройщик вынужден будет изыскивать дополнительные средства, брать более дорогие кредиты, рассуждает Алексей Кабанов.

«При этом уровень износа строительной техники по-прежнему высок, необходимо закупать новое оборудование. Мы наглядно наблюдаем ухудшающуюся динамику износа техники при проведении сертификации продукции. Стоимость зарубежной техники станет выше, как и ресурсной базы под нее, то есть запчастей», — говорит господин Кабанов.

Застройщики с 1 июля 2018 года на добровольной основе заключают с гражданами договоры участия в долевом строительстве с использованием эскроу-счетов, а с июля 2019 года — на обязательной основе. В результате к концу 2020 года доля сделок в долевом строительстве с использованием эскроу-счетов должна достичь 95%. Дольщики будут вносить средства в уполномоченный банк на эскроу-счета, который, в свою очередь, выдаст кредит застройщику. Средства граждан будут храниться на эскроу-счетах до сдачи объекта, после чего банк перечислит их застройщику. Если застройщик не исполнит обязательства, дольщики смогут забрать из банка свои деньги. На эскроу-счета распространяется система страхования вкладов, причем возмещение по ним составляет до 10 млн рублей (по обычным вкладам оно не превышает 1,4 млн). ■