

СТРОЙКА БЕЗ ФЕДЕРАЛЬНЫХ АМБИЦИЙ

УХУДШЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ПРОДОЛЖАЕТ ОСТУЖАТЬ РЫНОК СТРОЯЩЕЙСЯ НЕДВИЖИМОСТИ. НА ЭТОМ ФОНЕ МЕЛКИМ И СРЕДНИМ ИГРОКАМ ВСЕ СЛОЖНЕЕ ОСТАВАТЬСЯ НА ПЛАВУ, И МНОГИЕ КОМПАНИИ ВЫНУЖДЕНЫ ПРОДАВАТЬ УЧАСТКИ БОЛЕЕ КРУПНЫМ ДЕВЕЛОПЕРАМ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЕСЯТКА КРУПНЕЙШИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ КОНТРОЛИРУЕТ МЕНЕЕ 7% РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА. МОЖЕТ ЛИ ПРОИЗОЙТИ УКРУПНЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО БИЗНЕСА, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE МАКСИМ КАВЕРИН.

По данным NF Group, в настоящее время чуть более 100 застройщиков работает в нескольких регионах страны, при этом только семь из них представлены в пяти и более субъектах (ПИК, «Эталон», «Самолет», «Брусника», «Унистрой», «Талан», «СИК Девелопмент-Юг»). На долю последних (топ-7 лидеров) приходится около 11% возводимого жилья в стране. При этом безусловным лидером является компания ПИК, деятельность которой охватывает 14 регионов. Согласно же данным Единого ресурса застройщиков, только 14 строительных групп работает в четырех и более регионах, при этом только три застройщика — более чем в шести регионах.

Пока все же девелоперский рынок раздроблен по регионам: в каждом субъекте федерации есть свои лидеры, которых пришлым игрокам потеснить не удастся. Эксперты говорят, что ключевым фактором для усиления позиций федеральных девелоперов и формирования высококонкурентного «федерального рынка» является наличие стабильного долгосрочного спроса и мер господдержки в регионах. «Помимо рынков жилой недвижимости двух столиц, где в последние годы доля региональных застройщиков активно растет, в качестве примера можно привести опыт ДФО. Запуск „Дальневосточной ипотеки“ стал стимулом к развитию жилой недвижимости. В результате чего несколько компаний (ПИК, „Самолет“) вышли в новые для себя регионы: Амурскую и Сахалинскую области, Приморский край», — перечисляет Ольга Широкова, партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group.

Она полагает, что выход в регионы федеральных игроков, безусловно, не только оказывает положительное влияние на сам сегмент, но и является системообразующим для региона в целом. Опыт и производственные мощности крупнейших застройщиков позволяют создавать современные жилые кварталы, а также комплексно развивать новые территории.

БЕЗ КОНЦЕНТРАЦИИ Впрочем, Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, считает, что в ближайшие годы вряд ли продолжится серьезная концентрация рынка: «Маловероятно, что сложившееся положение дел серьезно поменяется в ближайшие годы, а возможно, и за десятилетие. Этому способствуют длительный цикл девелопмента одного объекта и достаточно сложное управление проектом, во многом зависящее от персональных управленческих решений владельцев данного бизнеса. Кроме того, основную доходность самого бизнеса дает ограниченное количество самых крупных и ликвидных рынков». Эксперт уверен, что роль малого и среднего бизнеса как была значительной, так и остается в ходе всего девелоперского цикла. «Большое количество подрядчиков относится именно к этой категории. Размер их доли на рынке в рамках доступной статистики оценить достаточно сложно, но с высокой степенью достоверности можно говорить о возрастающей роли данного сегмента с учетом роста рынка в целом», — настаивает господин Преображенский.

При этом, вероятно, и новых серьезных игроков на рынке в ближайшие годы — по крайней мере, на рынке Петербурга — ждать не стоит. Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», рассуждает: «В 2022 году скорее был замечен



РОССИЙСКИЙ ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ РЫНОК ОСТАЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ: В КАЖДОМ СУБЪЕКТЕ ФЕДЕРАЦИИ ЕСТЬ СВОИ ЛИДЕРЫ, КОТОРЫХ ПРИШЛЫМ ИГРОКАМ ПОТЕСНИТЬ НЕ УДАЕТСЯ

уход с рынка некоторых компаний, чем приход новых. Две региональные компании представили рынку совсем небольшие проекты. И ожидать, что в 2023 году они существенно повлияют на конъюнктуру, разумеется, не стоит». По ее мнению, десять ключевых игроков за последние годы заняли свои ниши.

Тем не менее расширять свое влияние они вряд ли будут в состоянии, полагают другие эксперты. «Я не верю в какой-то пул застройщиков, который сможет подмять под себя рынок. Да, у федеральных девелоперов есть свои плюсы, например, доступ к более дешевому финансированию. Но в недвижимости главное не это, главное — продукт. Если компания умеет чувствовать покупателя, понимать, какой проект надо сделать на этом месте, то она всегда будет в топе», — полагает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

ПОДВИЖНЫЙ СПИСОК Алексей Шаров, коммерческий директор компании «Риверхаус», при этом отмечает, что в пул крупнейших федеральных застройщиков попадают компании, которые строят и вводят наибольшие объемы жилья. «Но в каждой компании и объемы, и ввод год от года отличаются. Поэтому может получиться, что в один год компания попала, например, в топ-10 или топ-20 крупнейших федеральных застройщиков, а на следующий год у нее результаты оказались ниже, и в рейтинг проникла другая. Следовательно, можно сказать, что пул крупнейших федеральных застройщиков находится в перманентном обновлении», — говорит он. Эксперт обращает внимание, что, по данным Росстата и ЕРЗ, в 2022 году всего в РФ введено 126,7 млн кв. м жилья, а на застройщиков из топ-10 по объему ввода пришлось примерно 7,1 млн кв. м. «Это немного в масштабах всей страны: не более 6%. Пока в десятке крупнейших федеральных застройщиков больше

московских компаний, но и региональные девелоперы не стоят на месте, они увеличили свое присутствие в Москве, в Московской области, в Санкт-Петербурге и в городах других регионов, и таким образом из региональных превратились в федеральные», — рассуждает эксперт. И этот процесс, считает он, можно назвать трендом последних лет. Например, в топ-10 крупнейших федеральных застройщиков по итогам 2022 года попали девелоперы из Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодарского края.

«Компании, начавшие строить в своих регионах, уже не боятся участвовать в тендерах на строительство жилья в других областях. У них уже есть опыт, знания норм и законов, есть проверенные архитекторы и проектировщики, надежные генподрядные организации, с помощью которых они могут привнести в застройку этих регионов что-то новое. Соответственно, шанс появления крупного федерального игрока есть всегда», — указывает господин Шаров.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу AAG, считает, что строительный бизнес — наиболее либеральное направление с точки зрения наличия основополагающих конкурентов. «Ведь для большинства крупных бизнесов в России свойственна олигополия. Например, рынок сотовой связи — „большая четверка“; банковский сектор — пять-шесть основных кредитных учреждений. В строительстве же ситуация отличается в корне, потому что федеральные девелоперы не генерируют объем застройки, покрывающий хотя бы половину рынка», — полагает господин Хохлов.

По мнению эксперта, федеральный пул в его классическом понимании будет формироваться, но процесс займет десятилетия, если крупные игроки не пересмотрят свои стратегии развития, делая упор на освоение локальных рынков. «Интересно ли это им самим? Вопрос риторический», — замечает господин Хохлов. Он

также обращает внимание на то, что формально в стране нет государственных застройщиков. «Поэтому шанс на появление крупного федерального игрока есть: разговоры о его создании ведутся третий год, и это „Дом.РФ“. Когда он появится — правила игры изменятся сразу. Но появится он только в случае, если государство захочет максимально зарегулировать рынок», — добавляет он.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что Россия слишком большая страна, чтобы иметь общий федеральный рынок и набор компаний, его делающий. По его мнению, региональные девелоперы всегда будут создавать большую конкуренцию федералам. «Местные компании в регионах делают хороший продукт, их проекты весьма конкурентоспособны. Очень часто даже не им нужно конкурировать с большими, а большим смотреть, что делают малые игроки в данном регионе, и не уступать. Кроме того, не у всех девелоперов с межрегиональным портфелем есть федеральные амбиции. Они могут вполне удовлетворяться работой в рамках одного федерального округа или соседних областей. Поэтому состав игроков рынка всегда будет так или иначе меняться и обновляться», — заключает господин Софронов.

Эксперт полагает, что сегодня нового федерального игрока можно создать разве что на какой-либо базе. То есть путем объединения цепочки различных структур поменьше, у которых есть или может быть общее управление. «Если таковые вводные где-либо найти, то это будет потенциальный крупный игрок. Шансы — 50/50. Вообще, стремление к гигантизму в жилом строительстве в масштабах всей страны неоправданно. Не так давно был пример из Китая — даже у очень крупных девелоперов могут возникать проблемы. И если так, то проблемы будут не менее крупные», — резюмирует господин Софронов. ■