

ТЕНДЕНЦИИ

НАШИ В РЕГИОНАХ



«Начало работы «Группы ЛСР» в столице вполне логично. Это крупнейший экономический и финансовый центр в стране. Нам, как и любому другому крупному девелоперу, интересно выходить на новые рынки надолго. Именно поэтому в приоритете у компании реализация крупных проектов», – говорят в пресс-службе «Группы ЛСР». По данным НОЗА, объем строительства «Группы ЛСР» на 1 февраля 2018 года в трех регионах присутствия составляет чуть более 3,9 млн кв. м. Из них почти 2,6 млн приходится на Петербург, на Москву – около 685 тыс. кв. м, остальное на Екатеринбург.

Пресс-служба «Группы Эталон» сообщила, что по объемам строительства московские проекты застройщика давно обогнали стройки в родном городе.

По объемам текущего строительства на Санкт-Петербург приходится 611 тыс. кв. м общей реализуемой площади, на Москву – 699 тыс. кв. м и на Московскую область – 71,5 тыс. кв. м общей реализуемой площади. В 2017 году «Эталон Инвест», московская структура «Группы Эталон», вошла в топ-5 застройщиков Москвы.

На фоне больших московских и подмосковных проектов «ЛСР» и «Эталона» в столицу успешно вышел еще один застройщик из Петербурга – «РосСтройИнвест». Компания выкупила у группы «Гута» участок площадью 0,6 гектара на Звенигородском шоссе, в центре Москвы, и планирует возвести элитный жилой комплекс высотой 75 метров и площадью 18 тысяч квадратных метров.

«Кто строит в Петербурге» пристально следит за тактикой проникновения в регионы строительных компаний с петербургской пропиской. Интерес крупнейших девелоперов к региональному присутствию имеет несколько объяснений. Это и ограниченный ресурс интересных локаций в земельном банке Петербурга, и высококонкурентная среда при относительно стагнирующем покупательском спросе, и финансовая привлекательность стоимости жилья в Москве и Подмоскovie.

«Столичный регион выбран для экспансии не случайно. Как и в Петербурге, мы видим в Москве совершенно четкие перспективы. Города развиваются, есть понимание по спросу, ценообразованию, рентабельности проектов. Да, в последние годы в столице цены на жилье заметно снизились, но это говорит только о том, что маржа застройщика там изначально была существенно выше, чем в Петербурге. Мы, разумеется, просчитывали проект перед тем, как за него браться; уверен, что мы сможем предложить покупателям конкурентоспособные цены, обеспечив при этом рентабельность объекта для компании», – комментирует председатель правления ГК «РосСтройИнвест» Игорь Креславский.

До экспансии крупнейших девелоперов в Москву регионы активно осваивали подрядные структуры – инженерные компании, производители узкоспециализированных работ. К примеру,

«Размах» за 25 лет своей работы из локальной демонтажной компании вырос до масштабов федеральной сети с официальным позиционированием «Федеральная группа инжиниринговых компаний». Сегодня «Размах» работает почти во всех крупных субъектах Федерации, являясь ведущим подрядчиком в сфере промышленного редевелопмента.

Ведущая инженерная корпорация «Конфидент», известная такими объектами, как аэропорт Пулково, отели Four Seasons и Lotte, и специализирующаяся на сложных объектах коммерческой недвижимости и промышленного производства, в условиях проседания рынков торговой и офисной недвижимости практически полностью переключилась на регионы, оставив в Петербурге несколько проектов жилищного строительства сегментов бизнес- и элит-. Теперь среди заказчиков «Конфидента» – Магнитогорский металлургический ком-

бинат, «Тюменьэнерго», Челябинский цинковый завод, «Уралсвязьинформ», «Сибирьтелеком» и пр.

Отлично чувствует себя в региональном бизнесе еще одна петербургская структура рынка фундаментостроения и гидроизоляции – компания «Геоизол», домашние проекты которой сконцентрированы на судостроительной отрасли и объектах исторического наследия. В данный момент компания ведет работы на таких объектах, как Бурейская ГЭС (Амурская область), «Нефтеконденсаторпровод Уренгой – Пур-Пэ» (Ямало-Ненецкий автономный округ) и др.

Исходя из каких соображений подрядные компании более активно осваивают самые сложные регионы страны, в то время как застройщики стараются вести экспансию в более прогнозируемых локациях, читатели «Кто строит в Петербурге» узнают в ближайших публикациях.

ИНТЕРВЬЮ

СЕРГЕЙ ЕФРЕМОВ: КАЖДЫЙ НОВЫЙ РЕГИОН – ЭТО НОВЫЙ ВЫЗОВ



Рынок демонтажа является активной и высокодоходной отраслью в мире. При этом в России его успехи пока не столько высоки, а развитие неравномерно. О проблемах отрасли и особенностях работы в регионах рассказывает управляющий партнер холдинга Сергей Ефремов.

– Сергей Владимирович, какова география присутствия вашей компании в регионах России и за пределами страны?

– Начиная с 2014 года мы работаем по всей территории России – последней «освоенной» территорией стал Дальний Восток. Работающий там филиал сегодня стремительно становится одной из наиболее активных структур компании. Помимо этого, в стадии

завершения находятся несколько проектов «Размаха» в Западной Европе.

– Существует ли особая специфика ведения бизнеса в регионах (нормативная база, работа с местными надзорными органами, госструктурами)?

– Вы ведь слышали официальные заявления наших чиновников: «Россия – многонациональная и многокультурная страна» (улыбается). На практике это проявляется в том, что нет двух одинаковых для работы регионов. За исключением нормативной базы, которая, за редким исключением, будет схожей, в каждом субъекте РФ свои «правила игры». Часть особенностей обуславливают география и климат – сложно сравнить работу в Норильске и Москве, например. Также нельзя забывать о различиях в схемах обращения с отходами, особенностями местного менталитета и сложившихся в регионе отношениях между ключевыми структурами. Общей чертой является только то, что чужаков не любят нигде.

– Отличается ли потенциал регионов (объекты, проекты) от условий в Санкт-Петербурге?

– В свое время Санкт-Петербург стал колыбелью российского демонтажа: здесь рынок зародился, и отсюда началась его региональная экспансия. Но со временем инвестиционный потенциал регионов с более динамичным промышленным развитием – Дальнего Востока, Урала, Сибири – существенно обогнал Северную столицу.

Те компании, которые еще в 2008 году поняли эту тенденцию, сегодня остались среди лидеров рынка. Тех же, кто вовремя не смог провести региональную

экспансию, сегодня мало на каких проектах встретить.

– Какие уникальные задачи и решения были осуществлены компанией на региональных проектах? Как компания оценивает этот опыт?

– Наша компания с первого дня существования делала ставку на внедрение инноваций и разработку индивидуальных технических решений. Тем не менее каждый новый регион – это новый вызов.

Так, в 2015 году для реализации масштабного проекта редевелопмента завода «Первомайский» в Новороссийске мы внедрили сначала на пилотном уровне, а потом и на постоянной основе программное обеспечение хода реализации проекта, разработанное нашими специалистами на основе Building Information Modeling. Большинство региональных проектов «Размаха» реализовано с ней. Также нами была разработана отдельная система работы в условиях Крайнего Севера: методика обращения с мерзлыми грунтами, проектно-исследовательских работ и экологического сопровождения, содержания техники, охраны труда и здоровья, риск-менеджмента.

Весь этот комплекс работ позволил нам подняться на качественно новый профессиональный и технический уровень и получить в 2017 году второе место на мировой демонтажной премии в Лондоне.

– Как бы Вы оценили общую ситуацию на рынке демонтажа в России?

– Развитие рынка демонтажа в России тормозится отсутствием работающих профессиональных стандартов и регулирующих норм. Слишком много непрофессиональных компаний, работающих за бес-

ценок, в то время как профессиональных компаний меньше, чем пальцев на руке. Отсюда несчастные случаи, неконтролируемые обрушения и общее недоверие к отрасли. При этом перспективы огромны – программы реновации, развитие промышленности, снос ветхих построек, редевелопмент – все эти объемы составляют фундамент будущего отрасли.

Если говорить о региональном различии, то нельзя не упомянуть о ценовом различии в региональном разрезе. С точки зрения специфики демонтажных работ существуют региональные различия в структуре демонтажных контрактов. Так, в Приволжском и Уральском федеральных округах основная доля приходится на снос жилых домов, в Северо-Кавказском ФО относительно более велика доля нежилых объектов. Снос незаконных строений наиболее выражен в структуре демонтажного рынка Южного и Северо-Кавказского федеральных округов – за счет Краснодарского и Ставропольского краев, в которых наиболее активно реализуются меры по сносу таких объектов. Сектор услуг по проектированию и инженерным изысканиям на снос наиболее развит в Центральном и Южном ФО. Аренда спецтехники как отдельный вид работ относительно более востребован в Дальневосточном и Центральном федеральных округах. Вывоз и утилизация выделяется в структуре демонтажного рынка Центрального, Северо-Западного, Сибирского и Приволжского ФО. В настоящий момент средняя цена контракта в РФ составляет 11,2 миллиона рублей. Из них наибольшая стоимость приходится на промышленный демонтаж, проектно-исследовательские работы и аренду спецтехники, а наименьшая, в свою очередь, на демонтаж незаконных построек и вывоз мусора.