# СТОЛИЧНЫЙ МЕТОД

**В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ КРУПНЫЕ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ АКТИВНО ВЫХОДЯТ НА РЫНОК СТОЛИЦЫ, А СТОЛИЧНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ВСЕ АКТИВНЕЕ РАБОТАЮТ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА. ПРИ ЭТОМ, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, РЫНКИ МОСКВЫ И ПЕТЕРБУРГА ДОВОЛЬНО ЗАМЕТНО ОТЛИЧАЮТСЯ ДРУГ ОТ ДРУГА И ДЕВЕЛОПЕРАМ НУЖНО ЭТО УЧИТЫВАТЬ, ВЫСТРАИВАЯ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ В НОВОМ ДЛЯ СЕБЯ РЕГИОНЕ.** РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Миграция девелоперов из Москвы в Петербург и обратно происходит уже давно. Московские строительные компании работают в Петербурге — это «Главстрой», «Лидер», «Мортон», бывшее СУ-155. В свою очередь, в Москве работают крупные компании Петербурга, такие как ЛСР и «Эталон».

Рынки недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга, с одной стороны, во многом похожи, с другой — имеют много отличий. За 2016 год цены на первичную недвижимость в Москве упали, а в Петербурге, наоборот, выросли. Правда, все равно в столице цены остаются почти в два раза выше: в Москве они начинаются от 120 тыс. рублей за квадратный метр, тогда как в Петербурге — от 70 тыс. рублей.

Директор департамента маркетинга и рекламы ГК «ЦДС» Иван Носов говорит: «Основные различия формируются разницей масштабов рынка. Московская агломерация сама по себе значительно больше Санкт-Петербурга с областью, да и растет интенсивнее. По цене московского эконома можно смело купить крепкий питерский бизнес-класс».

Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.», полагает, что самое очевидное различие рынков недвижимости двух столиц — стоимость жилья. «Квадратный метр в черте Москвы стоит в полтора-два раза выше. И это средняя цифра. В сегменте элитного жилья, например, вилка еще шире. Причем наряду с невероятно дорогим предложением в Новой Москве существуют локации, где цена на новостройки кардинально не отличается от Петербурга».

Алексей Гусев, коммерческий директор компании «Главстрой-СПб», обращает внимание на то, что практически весь рынок жилищного строительства в Москве сосредоточен в классах комфорт и бизнес. На предложение новостроек этих двух сегментов, по его словам, приходится 70%. В то время как в Петербурге значительную часть городского жилья составляет масс-маркет. «В качестве другого принципиального отличия можно назвать долю квартир с отделкой. В Петербурге она достигает 50% от всего объема предложения, в российской столице количество таких объектов ограничено. Петербург сам по себе — более европейский город, поэтому во многих вопросах Москва „догоняет“ Северную столицу. Например, планировки в Петербурге более компактные, но при этом функциональные», — рассуждает господин Гусев.

Екатерина Запорожченко, генеральный директор УК Docklands Development, рассуждая о различиях рынков, указывает на то, что московские девелоперы первыми в стране освоили формат апартаментов. «Опыт оказался успешным: доля апартов на рынке в среднем составляет 15–20%. В

ПЕТР КАССИН

**ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД СЧИТАЛОСЬ, ЧТО В МОСКВЕ БОЛЕЕ УСТОЙЧИВЫЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ПРЕДПОЧИТАЕТ МОСКВУ ДРУГИМ ГОРОДАМ. СЕГОДНЯ ДОЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СТОЛИЦЕ УПАЛА НИЖЕ 20–25%, ТОГДА КАК ДОЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 30%**

Петербурге в последние годы апарты появились, хотя и не в таком количестве. При этом особенностью нашего города стало использование юнитов как основного, а иногда и единственного жилья», — отмечает госпожа Запорожченко.

Еще одним отличием петербургского рынка от столичного является инфраструктура. «В Петербурге, даже если объект недвижимости находится за пределами городской черты, у покупателя все равно есть возможность быстро и легко добраться в любой район города. Проживая в Подмосковье, это сделать гораздо сложнее», — считает директор по работе с инвесторами и связям с общественностью группы ЛСР Юрий Ильин.

Кроме того, качество петербургских объектов на порядок выше, нежели в Москве, полагает господин Ильин, по крайней мере это касается масс-маркета. «В столице объекты массового спроса чаще всего сдают без стяжек, межкомнатных перегородок, какой-либо отделки, разводки основных сетей по квартире, без нормальной входной двери в квартиру, отдавая все эти отделочные „заботы“ покупателям после получения ключей от квартиры», — говорит он.

Господин Гусев советует петербургскому покупателю перед покупкой внимательно изучить административные границы города и помнить, что жилье, расположенное за МКАД, — это не Москва, за бренд «Новая Москва» переплачивать не стоит.

**ВЫСОКИЙ ПОРОГ** Почти в два раза отличаются и затраты девелопера, выходящего на рынок Москвы. Руслан Ярмош, ведущий специалист E3 Investment, говорит: «В строительном сегменте много факторов, которые влияют на рентабельность девелоперов и их планы по экспансии регионов. Среди них можно отметить локацию земельного участка и его стоимость, класс объекта, удачность планировочных решений. При этом чем больше выводится площадей под реализацию проекта, тем ниже будет себестоимость одного квадратного метра. Так, в Петербурге себестоимость „квадрата“ будет в районе 40–45 тыс. рублей, а в Москве — около 80 тыс. рублей. Таким образом, в Петербурге себестоимость 10 тыс. кв. м жилья будет равняться 450 млн рублей, в Москве себестоимость аналогичного проекта составит 800 млн рублей».

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, подсчитал, что для выхода на петербургский рынок девелоперу требуется около 300 млн рублей, а на московский — около 500 млн.

Председатель совета ассоциации СРО «Центр развития строительства» Алексей Пышкин полагает, что порог входа на рынки ниже: «Цена вопроса выхода на петербургский рынок — около 200 млн рублей, на московский — 350 млн рублей. Однако нужно сказать, что этих сумм будет недостаточно для благополучного завершения проекта, поскольку рентабельность девелоперских проектов сегодня находится на довольно низком уровне, и средств необходимо примерно в два раза больше: в Петербурге — около 500 млн рублей, в Москве — 600 млн рублей».

Иван Носов из ЦДС, впрочем, отмечает, что выход в столицу одной только суммой денег не измеряется: «Понятие минимального капитала весьма условно, сейчас, когда рынка земли фактически нет, основной вопрос не в деньгах, а пятнах под застройку. Готовых практически нет, период „купил — строй“ закончился. Общая конъюнктура усложняется». По его мнению, начинать в Северной столице «что-то серьезное» без финансового рычага в 2–3 млрд рублей и реальной экспертизы в девелопменте не стоит. «В Москве умножаем минимум на два», — уверен господин Носов.

Господин Ильин из ЛСР рассуждает: «Если у какого-либо игрока есть свободные финансовые средства, то выход на рынок девелопмента возможен в любое время. Вопрос только в том, какие цели преследует компания. К примеру, период кризиса как нельзя лучше подходит для приобретения недооцененных активов. Выход на новые рынки на сегодняшний день вполне возможен, однако сумма инвестиций на создание нового бренда зависит от масштаба компании и реализуемого проекта. Для того чтобы зарекомендовать себя на рынке, требуется немало времени, а чтобы сформировать правильную репутацию в глазах покупателя, понадобится не один реализованный проект».

**У КАЖДОГО СВОИ ПРАВИЛА** «На мой взгляд, особенность строительства, как, впрочем, и ритма жизни, в Москве в более деловом подходе. В столице оборот девелоперских проектов выше, поскольку там более понятные правила игры. Хотя, конечно, принятые у нас в прошлом году ПЗЗ приблизили Петербург к некоей стандартизации, которая есть в Москве. Если говорить об архитектурном облике, то Москва больше напоминают Азию, а Петербург — Европу. Условно говоря, наш город плоский и низкий, а столица, в силу отсутствия высотного регламента, более разнородная», — высказывается господин Богданов.

«Работать девелоперам было легче в Петербурге, так как в Москве рынок больше зарегулирован. Впрочем, любому девелоперу крайне сложно работать на непривычном рынке. В этом отношении показательны скромные по объему проекты ЛСР и ПИК не на своей территории», — считает Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «Финам».

Алексей Пышкин говорит: «Обе столицы постоянно соревнуются друг с другом в плане регулирования градостроительной деятельности. Москва, к примеру, очень четко вырабатывает параметры зависимости инвестиционных затрат от плотности застройки, поэтому девелоперам там работается легче. Кроме того, активно стимулируется менее плотная застройка. В целом процедуры регулирования застройки в столице более понятны и прогнозируемы, а значит, стабильны и более безопасны с точки зрения рисков. Пока в этом плане Москва удерживает пальму первенства».

С ним не согласен Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development. Он считает, что принципиальных отличий между строительством в двух мегаполисах практически нет. По его словам, в каждом городе существует определенная специфика, например, в Санкт-Петербурге это свой климат, иной характер почв. Стоимость земли, конечно, в столице выше, но и свободных площадок в черте города меньше. Правда, за счет расширения границ Москва с дефицитом земель пытается бороться, но в Петербурге текущая ситуация позволяет реализовывать проекты даже в центре города. «На мой взгляд, в Северной столице административные вопросы решать несколько проще: в Москве многоступенчатая пирамида власти, в Санкт-Петербурге связь короче, а „правила игры“ понятнее», — говорит эксперт.

Господин Носов отмечает, что в столице меньше исторический центр и проще с высотностью. «Нельзя сказать, что московскому девелоперу легче, просто иные правила и надо уметь в них делать бизнес», — полагает он. ➔ 28