

17 → По факту мы видим, что допуск СРО стоит от 50 тыс. рублей и получить его можно за 24 часа. Это схоже с покупкой водительских прав или медицинских справок, с аналогичным эффектом для общества».

Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», добавляет: «Сейчас трудно оценить вероятность возврата от системы саморегулирования к лицензированию, так как оба этих подхода имеют немалое количество своих сторонников и противников. В известной степени результаты будут зависеть от лоббирования интересов тех или иных группировок в органах власти. Вероятнее всего и сокращение численного состава СРО, и возможный возврат на систему лицензирования не окажут заметного влияния на объемы вводимого в строй жилья».

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», также признает, что риск отказа от саморегулирования и возврата к лицензированию существует. «Но мы считаем неправильным постоянно менять правила игры. В условиях саморегулирования рынок работал еще недостаточно долго, нужно совершенствовать механизмы и отказаться от революционных методов, чтобы СРО стали действенным инструментом для отбора добросовестных игроков на рынке. Пока все это напоминает анекдот про хирурга, у которого ничего не получается», — говорит эксперт. Она добавляет, что кризис 2014 года принес на строительный рынок много проблем, мелкие и средние компании переживают большие трудности, вплоть до ухода с рынка и банкротства. По мнению госпожи Денисовой, численный результат СРО по итогам реформы сократился на 30%. «И мы думаем, что это еще не конец», — полагает она.

ТРИ ГОДА НЕИЗВЕСТНОСТИ Александр Локтаев отмечает, что саморегулирование «отменяют» уже третий год. «В 2014 году предлагалось демонтировать СРО по причине бесконтрольной выдачи свидетельств о допуске к работам. В 2015 году собирались отменить СРО по причине неработающих компенсационных фондов. Ну а в течение 2016–2017 годов, с началом исполнения 372-ФЗ, вдруг выяснилось, что и фондов-то нет, по крайней мере, в предполагаемом объеме», — говорит он.

Господин Локтаев считает, что правильным было бы сейчас дать устояться строительной отрасли в новых законодательных рамках, наладить работу с региональными СРО и дать спокойно жить. «Ведь какими бы благими ни казались намерения реформаторов, нужно помнить, что любая реформа приводит к стрессу, и понятно, что позитивным результатам реформы смогут порадоваться далеко не все строительные компании, вкладывавшие свои кровные заработанные деньги в фонды СРО, платившие взносы и оказавшиеся без права работать в результате лишения СРО статуса. Должно также быть понимание того, что деятельность в проектировании и строительстве значительно растягивается во времени, а результат ошибки строителя или проектировщика может выявиться через десятилетия. Сегодня СРО не отвечают за ошибки или вред, случившиеся до появления СРО, а случись сегодня отмена саморегулирования — новый регулирующий институт не станет нести ответственности за семилетнюю эпоху СРО», — предостерегает господин Локтаев. ■

ИНЕРТНЫЙ РЫНОК

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ПЕТЕРБУРГЕ НАБЛЮДАЕТСЯ СТАГНАЦИЯ, СЕРЬЕЗНОГО РОСТА ИЛИ СНИЖЕНИЯ ЦЕН НЕ ПРОИЗОШЛО, ХОТЯ НЕКОТОРЫЕ СЕГМЕНТЫ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ВЕДУТ СЕБЯ НЕСТАБИЛЬНО. НАПРИМЕР, АРМАТУРА В ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ ГОДА ПОДЕШЕВЕЛА НА 15%, НО СЕЙЧАС СНОВА РАСТЕТ В ЦЕНЕ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Первое полугодие обычно сопряжено с вхождением в строительный сезон. Так что строительные материалы, которые обычно пользуются спросом для квартирного ремонта или загородного строительства (например, пиломатериалы, теплоизоляция, краски), традиционно испытывают небольшой сезонный рост цен.

«Вряд ли можно говорить о каком-то удешевлении стройматериалов, скорее речь идет о скидках в случае больших или комплексных закупок», — считает генеральный директор Н+Н Нина Авдюшина. По ее словам, не отмечается и дефицит основных товарных позиций. На рынке b2c, если на ту или иную продукцию есть спрос, в случае дефицита строительная розница обязательно найдет и предложит покупателю альтернативные варианты, чтобы эту потребность удовлетворить. В определенной степени это касается и ситуации с импортными материалами, доля которых из-за скачков курса валют и инфляции сократилась еще в прошлые годы.

«Сегодня на рынке осталась лишь та зарубежная продукция, которая доступна по бюджету покупателю. Кстати, в определенной степени эту нишу заняли белорусские товары. Что касается рынка газобетона, то мы как производители отмечаем стабильную ценовую ситуацию. Демпинга на рынке нет: цены ведущих игроков примерно сопоставимы. Мы отмечаем попытки зайти на наш региональный рынок белорусских и московских производителей, но объемы этих поставок незначительны и оттого существенно они на общую ситуацию не влияют», — рассказывает госпожа Авдюшина.

ПРЕМИАЛЬНЫЙ ИМПОРТ Как правило, импортные материалы используют компании, строящие жилье в верхнем ценовом сегменте. В холдинге RBI рассказали, что сегодня на их объектах в стоимостном выражении доля импорта составляет около 15%. «В первую очередь это шпунт, конструкции витражного остекления, электротехнические и сантехнические материалы (радиаторы, автоматы, выключатели), лифтовое оборудование или отдельные его компоненты», — перечисляют в RBI.

По оценке Екатерины Раяхалме, директора по продажам ООО «Руукки Рус», доля импорта на российском рынке постоянно снижается. «К примеру, доля импортной металлочерепицы составляет только 5%», — говорит она.

При этом она констатирует рост сегмента премиум-класса, а также дешевого бюджетного материала. «Очевидно, что заказчики, как и конечные потребители, разделились на две группы: те, кто пытается максимально сократить расходы на материалы, а также, наоборот, подобрать



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

ВВЕДЕНИЕ С 1 ИЮЛЯ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ВСЕХ СДЕЛОК ПО ДРЕВСИНЕ ЕГАИС ИСКЛЮЧИЛА ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ ПО НЕЗАКОННЫМ СХЕМАМ, ЧТО МОЖЕТ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ПРИВЕСТИ К ИХ ДЕФИЦИТУ И, СООТВЕТСТВЕННО, К УВЕЛИЧЕНИЮ ЦЕНЫ

высококачественную продукцию. Отсюда идет спад других сегментов рынка. Вместе с тем спрос на стройматериалы среднего ценового сегмента и на импорт продолжает снижаться», — поясняет эксперт.

Алексей Цветков, генеральный директор компании «Кераматика», считает, что в первом полугодии 2017 года в целом рынок вел себя предсказуемо, без резких скачков. «С одной стороны, объемы продукции европейских производителей керамогранита и керамической плитки класса luxury существенно упали, я бы сказал, что рынок достиг дна. Это обусловлено политической импортозамещением, в результате которой продукция отечественного производителя заняла большую часть рыночного объема. С другой стороны, за счет колебаний курса евро стоимость материалов европейских производителей снизилась примерно на 10%. Спрос отреагировал и несколько попрос, сегодня объем импортного керамогранита и керамической плитки класса luxury на рынке составляет примерно 15%. Что касается керамогранита и керамической плитки крупных отечественных производителей, то спрос на них стабилен, объем рынка равен примерно 85%. Ценовая политика российских фабрик также остается неизменной: ежегодное повышение цены колеблется от 5 до 7%», — говорит господин Цветков.

«С падением курса рубля доля импорта в строительстве резко снизилась еще

в 2014–2015 годах и стабилизировалась где-то в районе 5–10%. Цены на жилье не растут, темпы строительства снижаются, строительные организации оптимизируют затраты, по возможности стремясь использовать недорогую местную продукцию. Нерудные материалы, бетон, стекло, трубы, строительные железобетонные изделия, стальные конструкции — здесь доля импорта стремится к нулю. Строительная химия, электрические кабели и провода, отделочные, лакокрасочные и гидроизоляционные материалы на 30–50% обеспечиваются отечественным производством. Впрочем, тут многое зависит от класса возводимых объектов. В отделочных материалах высокого качества доля импорта может составлять 60–70%. Самая большая зависимость от импорта сохраняется в производстве строительной техники, инженерного и технологического оборудования, лифтов, систем вентиляции и кондиционирования», — говорит Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам».

КОЛЕБАНИЯ АРМАТУРЫ Марина Потапова, генеральный директор ЗАО «УПТК-ЛенСпецСМУ» (входит в группу «Эталон»), отмечает, что нестабильной ситуация остается на рынке арматуры. По ее словам, в первом полугодии снижение цен на арматуру достигало 15%, однако в начале июля уже наблюдается рост цен. → 20