

Анализ конкурентных позиций крупных девелоперов города Новосибирска

О. В. Крутеева^{1}, Д. М. Кобина¹, К. П. Неберекутина¹*

¹ Сибирский государственный университет геосистем и технологий, г. Новосибирск,
Российская Федерация

* e-mail: frans_pays@mail.ru

Аннотация. В статье объектом анализа выступает предпринимательская деятельность девелоперов города Новосибирска с точки зрения их конкурентоспособности. Была определена емкость девелоперского рынка, построены карты конкурентных позиций ключевых игроков. В качестве основного метода анализа внешней и внутренней среды выступил SWOT-анализ с расчетом взвешенной оценки оцениваемых критериев. Опираясь на данные о конкурентоспособности, девелоперы могут разработать оптимальную стратегию своего развития.

Ключевые слова: девелопер, конкурентоспособность, SWOT-анализ, конкурентная позиция, уровень качества, емкость рынка

Analysis of competitive positions of large developers of Novosibirsk

O. V. Kruteeva^{1}, D. M. Kobina¹, K. P. Neberekutina²*

¹ Siberian State University of Geosystems and Technologies, Novosibirsk, Russian Federation

* e-mail: frans_pays@mail.ru

Abstract. In the article, the object of analysis is the entrepreneurial activity of developers of the city of Novosibirsk. The capacity of the development market was determined, maps of the competitive positions of key players were built. SWOT analysis with the calculation of a weighted assessment of the assessed criteria was used as the main method of analyzing the external and internal environment. Based on the competitiveness data, developers can develop an optimal strategy for their development.

Keywords: developer, competitiveness, SWOT analysis, competitive position, quality level, market capacity

Введение

Текущая экономическая ситуация заставляет девелоперов корректировать стратегию развития своей деятельности. Уровень спроса на новое жилье в ближайшее время будет изменяться под влиянием таких факторов, как: платежеспособность покупателя, объем и качество вводимого жилья, предоставление льготной ипотеки, финансирование жилищных программ с субсидированной ставкой.

Первичный рынок недвижимости зависит во многом от потребностей своих клиентов. В качестве требований учитывается рациональная планировка и основные характеристики квартиры, существующие гарантии достройки, месторасположение и транспортная доступность, а также надежность самого застройщика. Высокие требования предъявляются и к организации мест для отдыха и творчества, развитию коммерческой и социальной инфраструктуры. Перечисленные критерии оценки уровня качества девелоперской деятельности способны привести в перспективе к усилению конкуренции.

Целью публикации является проведение анализа конкурентоспособности крупных девелоперов города Новосибирска. Основные задачи: изучение емкости девелоперского рынка, проведение SWOT-анализа внешней среды, разработка рекомендаций по повышению уровня конкурентоспособности исследуемых организаций.

Практическая значимость проводимого исследования заключается в обосновании сильных и слабых сторон девелоперских организаций, а также в оценке потенциальных рыночных возможностей и существующих угроз со стороны внешней среды.

Интерес к выбранной теме исследования прослеживается в ряде публикаций. Экономический и финансовый аспекты в прогнозировании развития строительной отрасли отражен в работах М.С. Иванова, Т.В. Чибиковой, Е.В. Савченко, О. А. Буровой [1, 2, 3, 4]. Методология оценки первичного и вторичного рынков приводится в публикациях О.Д. Ивановой, Т.А. Мясниковой [5]. Структурный подход в анализе региональных рынков исследуется такими авторами как В.Д. Марченко, М.Н. Власенко, Т. В. Учинина, Е. А. Горбунова, А. С. Пышная [6, 7, 8]. В работах Т.В. Учининой и Т.В. Молоковой, Т.В. Чибиковой, К.В. Круминой, Д.А. Бутковой [9, 10, 11] сформулированы ключевые особенности формирования конкурентной стратегии девелоперской компании. Отдельные аспекты применения SWOT-анализа прослеживаются в публикациях С. В. Болочева, А.И. Алиевой и А.А. Бороденко [12].

Методы и материалы

При оценке уровня конкуренции на девелоперском рынке целесообразно применить структурный подход и разбить его на этапы. На первом этапе дается описание рынка по его продуктовым и географическим границам, количеству субъектов рынка и их долей, а также по наличию ресурсов для ведения предпринимательской деятельности. На втором этапе проводится количественный анализ рынка по следующим параметрам: коэффициенты и индексы рыночной концентрации. Третий этап предполагает оценку рынка по барьерам для входа на рынок и по степени открытости рынка для международной и межрегиональной торговли. Наиболее распространенные индексы рыночной концентрации: коэффициент концентрации, коэффициент Херфиндаля-Хиршмана, индекс Холла-Тайдмана, коэффициент относительной концентрации, коэффициент энтропии, дисперсия логарифмов рыночных долей и индекс максимальной доли. SWOT-анализ является базовым инструментом определения относительной конкурентоспособности и выявления наиболее важных факторов, определяющих преимущества организаций по отношению к конкурентам. Методика SWOT-анализа включает оценку значимости (весомости) факторов внутренней и внешней среды, а расчет взвешенных оценок влияния этих факторов производится как произведение экспертных значений факторов и их весов.

Результаты

На рынке города Новосибирска в настоящий момент присутствует 92 субъекта, оказывающих широкий спектр услуг: непосредственно строительство, управление домами, проведение партнерских мероприятий для привлечения аген-

тов недвижимости, оказание юридической поддержки, проектирование социальной и транспортной инфраструктуры и многое другое.

Исходные данные для анализа степени концентрации рынка представлены в таб. 1.

Таблица 1

Объем вводимого жилья в г. Новосибирске по крупнейшим застройщикам

Место	Застройщик	Строится кв. м	Доля в регионе %	Место	Застройщик	Строится кв. м	Доля в регионе %
1	Брусника	221 822	6,74	16	СФ Проспект	52 815	1,61
2	ГК Расцветай	174 412	5,30	17	ГК Стрижи	50 641	1,54
3	СК ВИРА-Строй	116 445	3,54	18	ГК СМСС	46 804	1,42
4	ГК КПД-ГАЗ-СТРОЙ	98 651	3	19	Холдинг СДС	43 553	1,32
5	ГК ПСФ	97 518	2,96	20	ГК АКД	43 226	1,31
6	СК МЕТА-ПРИБОР	97 046	2,95	21	ПСК Сибирь	43 029	1,31
7	Жилищная инициатива	84 985	2,58	22	СК Сибирьинвест	41 320	1,26
8	ГК Капитал Инвест НСК	82 812	2,52	23	СК Эверест-Н	39 455	1,20
9	ГК Новый Мир	72 651	2,21	24	ГК SKY Group	39 165	1,19
10	Энергомонтаж	69 970	2,13	25	КМС	34 590	1,05
11	СХ СтройМастер	69 968	2,13	26	РИК	34 140	1,04
12	ГК Союз	61 706	1,88	27	Академия	33 920	1,03
13	Фонд защиты участников долевого строительства НСО	61 384	1,87	28	СЗ Азимут	31 509	0,96
14	ГК Дом-Строй	57 943	1,76	29	Стройтрест №43	31 311	0,95
15	СД	54 662	1,66	30	ГК СССР	30 161	0,92
16	СФ Проспект	52 815	1,61	Итого		2 070 429	

В представленной выборке в 30 компаний наибольший рейтинг имеет компания «Брусника» (Сибкакадемстрой) с долей в регионе 6,7 %, последнее место занимает ГК СССР с долей в 0,92 %. Данные были заимствованы из единого реестра застройщиков и действительны на дату 01.01.2022 г.

Рассмотрим сводный расчет коэффициентов концентрации (табл. 2).

Таблица 2

Расчет коэффициентов концентрации девелоперского рынка

Коэффициент (индекс)	Значение	Интерпретация
Коэффициент концентрации	24,76 %	Рынок слабо концентрированный
Коэффициент Херфиндаля-Хиршмана	174,87	Рынок низкой концентрации
индекс Холла-Тайдмана	0,09	Монополистическая конкуренция
Коэффициент относительной концентрации	1,24	Конкурентный рынок при отсутствии концентрации
Индекс максимальной доли	0,54	Олигопольный рынок

Можно сделать вывод, что рынок является слабо концентрированным, представляет собой олигополию и обладает достаточно высоким уровнем конкуренции со средним уровнем рыночной власти.

Для выполнения SWOT-анализа был задан перечень внутренних стратегических факторов для таких крупных девелоперских компаний как: Брусника, ГК Расцветай, СК Вира-Строй. В качестве сильных сторон можно выделить репутацию среди клиентов и агентов недвижимости, наличие электронного формата подписания договоров и возможности проведения сделок дистанционно, закрепленные связи с банками-партнерами, наличие в составе сотрудников специалистов разного профиля, сторонняя независимая юридическая поддержка.

К слабым сторонам можно отнести ухудшение качества проектов за счет роста цен на строительные материалы, плавающий денежный поток, слабую организацию систем снабжения и слабую работу маркетинговых служб.

Возможностями для развития могут выступать появление новых технологий строительства (например, использование 3-D печати для строительства жилых домов), субсидирование ипотечных программ, рост платежеспособности населения. Угрозами для девелоперской компании являются изменение потребностей покупателей, возможность появления новых конкурентов и протяженные сроки строительства, что в свою очередь может спровоцировать претензии со стороны дольщиков и рост транзакционных издержек.

Комплексная оценка проводилась отдельно по факторам внутренней и внешней среды (табл.3). Высокие оценки слабых сторон и угроз отражают соответствующий уровень опасности для деятельности девелоперских компаний.

Таблица 3

Оценка уровня конкурентоспособности девелоперских компаний
с использованием SWOT-анализа

Факторы	Вес	Брусника		ГК Расцветай		СК Вира-Строй	
		Оценк а, баллы	Взвешен- ная оценка, баллы	Оценк а, баллы	Взвешен- ная оценка, баллы	Оцен ка, баллы	Взвешен- ная оценка, баллы
Сильные стороны							
Высокая ре- путация	0,50	5	2,50	3	1,50	4	2,00
Дистанцион- ный формат сделок	0,17	5	0,83	5	0,83	4	0,67
Юридите- ское сопро- вождение сделок	0,33	5	1,67	1	0,33	5	1,67
Итого:			5,00		2,67		4,33
Слабые стороны							
Низкое каче- ство проек- тов	0,50	1	0,50	4	2,00	3	1,50
Слабая мар- кетинговая стратегия	0,25	3	0,75	2	0,50	3	0,75
Нестабиль- ный денеж- ный поток	0,25	2	0,50	2	0,50	2	0,50
Итого:			1,75		3,00		2,75
Возможности							
Появление новых техно- логий	0,17	5	0,83	5	0,83	4	0,67
Субсидии и гос. под- держка	0,67	2	1,33	2	1,33	3	2,00
Рост доходов клиентов	0,17	4	0,67	3	0,50	3	0,50
Итого:			2,83		2,67		3,17
Угрозы							

Факторы	Вес	Брусника		ГК Расцветай		СК Вира-Строй	
		Оценк а, баллы	Взвешен- ная оценка, баллы	Оценк а, баллы	Взвешен- ная оценка, баллы	Оцен ка, баллы	Взвешен- ная оценка, баллы
Изменение потребностей клиентов	0,43	4	1,71	4	1,71	2	0,86
Протяжен- ные сроки строитель- ства	0,43	1	0,43	5	2,14	3	1,29
Новые конку- ренты	0,14	3	0,43	3	0,43	3	0,43
Итого:		40	2,57	39	4,29	39	2,57



Рис.1. Конкурентная карта девелоперских организаций относительно сильных и слабых сторон

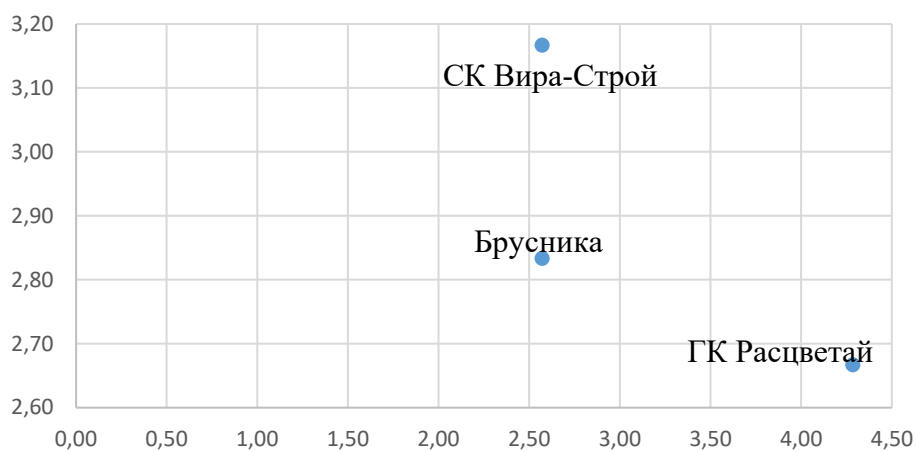


Рис. 2. Конкурентная карта девелоперских организаций относительно возможностей и угроз

Согласно построенным конкурентным картам наиболее близким конкурентом Брусники можно считать СК Вира-Строй, а отдаленным – ГК Расцветай.

Обсуждение

Основываясь на результатах исследования можно сказать, что значения сильных и слабых сторон, возможностей и угроз конкурирующих девелоперских организаций позволит разработать наиболее оптимальную стратегию развития. Наивысшую комплексную оценку сильных сторон имеет Брусника в 5,0 балла, наименьшее значение принадлежит ГК Расцветай (2,67 балла).

Согласно комплексной оценке возможностей и угроз, наиболее выходное положение занимает СК Вира-Строй. Компания имеет высокую оценку возможностей (3,17 балла), и оценку угроз, сравнимую с оценкой Брусники (2,57 балла).

Тем не менее, Брусника занимает левое верхнее положение на рисунке 1, что говорит о ее преимуществе в части сильных внутренних сторон. Левое положение свидетельствует также о наименьшем влиянии на девелопера ее слабых сторон со стороны конкурентов.

Заключение

Рынок девелоперов в Новосибирской области является слабо концентрированным со средним уровнем рыночной власти. Стратегия развития девелоперских компаний должна базироваться на детальном анализе рынка и прогнозировании денежных потоков.

Комплексный анализ коэффициентов рыночной концентрации дает достаточный объем информации об уровне конкуренции на выбранном рынке. Методика SWOT-анализа может быть использована в качестве оценочного критерия при построении конкурентных карт. Дальнейшие направления исследований предполагают разработку моделей поведения застройщиков через такие стратегические переменные как объем строящегося жилья, стоимость одного квадратного метра, объем продаж и коэффициент конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иванов, М. С. Регулирование соотношения «затраты-цена» в деятельности девелоперов как драйвер развития строительной отрасли / М. С. Иванов // Инновации и инвестиции. 2016. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-sootnosheniya-zatraty-tsena-v-deyatelnosti-developerov-kak-drayver-razvitiya-stroitelnoy-otrasli> (дата обращения: 10.11.2022).

2. Чибикина, Т. В. Динамика цен на рынке жилой недвижимости в 2020-2021 гг. на примере г. Омск / Т. В. Чибикина // Вестник СИБИТа. 2021. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-tsen-na-rynke-zhiloy-nedvizhimosti-v-2020-2021-gg-na-primere-g-omsk> (дата обращения: 10.11.2022).

3. Чибикина, Т. В. Исследование причин роста цен на жилую недвижимость в период пандемии Covid-19 на примере г. Омска / Т. В. Чибикина Е. В. Савченко // Жилищные стратегии. 2021. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-prichin-rosta-tsen-na-zhiluyu-nedvizhimost-v-period-pandemii-covid-19-na-primere-g-omska> (дата обращения: 10.11.2022).

4. Бурова, О. А. Лизинг как способ финансирования инвестиционных проектов / О. А. Бурова // Вестник МФЮА. 2019. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lizing-kak-sposob-finansirovaniya-investitsionnyh-proektov> (дата обращения: 10.11.2022).

5. Иванова, О. Д. Подходы к оценке локальных рынков жилья / О. Д. Иванова, Т. А. Мясникова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2018. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-otsenke-lokalnyh-rynkov-zhilya> (дата обращения: 10.11.2022).
6. Марченко, В. Д. Анализ структуры регионального рынка жилья (на примере Калининградской области) / В. Д. Марченко // ТТПС. 2020. №1 (51). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-struktury-regionalnogo-rynka-zhilya-na-primere-kaliningradskoy-oblasti> (дата обращения: 10.11.2022).
7. Власенко, М. Н. Рынок недвижимости в преддверии перехода на проектное строительство / М. Н. Власенко // ЭВ. 2019. №1 (16). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-nedvizhimosti-v-preddverii-perehoda-na-proektnoe-stroitelstvo> (дата обращения: 10.11.2022).
8. Учинина, Т. В. Ситуационный анализ показателей деятельности застройщиков в жилищной сфере / Т. В. Учинина, Е. А. Горбунова, А. С. Пышная // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2021. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/situatsionnyy-analiz-pokazateley-deyatelnosti-zastroyschikov-v-zhilischnoy-sfere> (дата обращения: 10.11.2022).
9. Учинина, Т. В. Формирование конкурентной стратегии девелоперской компании при строительстве объектов многоэтажной жилой недвижимости / Т. В. Учинина, Т. В. Молокова // Жилищные стратегии. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-konkurentnoy-strategii-developerskoj-kompanii-pri-stroitelstve-obektov-mnogoetazhnoy-zhiloy-nedvizhimosti> (дата обращения: 10.11.2022).
10. Чибикова, Т. В. Характерные особенности рынка недвижимости в сравнении с его высокоорганизованной формой / Т. В. Чибикова, К. В. Крумина // Вестник СибАДИ. 2017. №3 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/harakternye-osobennosti-rynka-nedvizhimosti-v-sravnenii-s-ego-vysokoorganizovannoy-formoy> (дата обращения: 10.11.2022).
11. Буткова, Д. А. Особенности оценки конкурентоспособности девелопера // Московский экономический журнал. 2019. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-otsenki-konkurentosposobnosti-developera> (дата обращения: 10.11.2022).
12. Болочев, С. А. Оценка влияния международных санкций на рынок недвижимости России / С. А. Болочев, А. И. Алиева, А. А. Бороденко // Инженерно-строительный вестник Прикаспия. 2014. №4 (10). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vliyaniya-mezhdunarodnyh-sanktsiy-na-rynok-nedvizhimosti-rossii> (дата обращения: 10.11.2022).

© О. В. Крутеева, Д. М. Кобина, К. П. Неберекутина, 2023