

# экономика региона

## Строительство с обременением

Пока Новосибирск активно разрастается, власти города под эгидой здорового партнерства перекладывают часть обязанностей возведения социальной инфраструктуры на строительные компании. Последние готовы работать на предлагаемых условиях и признают, что загнаны в угол ужесточившейся конкуренцией в условиях падения платежеспособного спроса населения.

### — инфраструктура —

#### Опора и поддержка

Последние годы строительный рынок Новосибирска был рекордсменом по сдаче жилья, вводя год к году все больше квадратных метров, и только последние пару лет возросшая конкуренция и кризис перепроизводства заставили его остановиться на отметке в 1,53 млн кв. м. Это на 11% меньше, чем в 2015 году. В среднем на одного жителя в прошлом году было построено 0,98 кв. м, притом что общероссийское значение — 0,6 кв. м. По оценке экспертов, в 2016 году в Новосибирске было сдано на 9,8 тыс. квартир больше, чем продано. Общий объем нераспроданной за последние два-три года новой недвижимости в городе к началу текущего года составил 19 тыс. квартир или около 1 млн кв. м. За минувший год средняя цена квадратного метра на рынке новостроек снизилась на 5%, до 54,9 тыс. руб.

Чтобы сохранить свое место на рынке, застройщики вынуждены думать не только о лучших планировках квартир и мест общего пользования, но и о житейских потребностях будущих жильцов, заранее заботясь о транспортной доступности, детских садах, школах, поликлиниках.

«Вопрос строительства социальной инфраструктуры — очень острый. Строительство детских садов, школ, поликлиник, мест физкультурного назначения — большая тема для города», — признает руководитель отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд» Григорий Якобсон. — И это вопрос не только самих по себе помещений. Постройка здания — это 50% успеха, ведь еще необходимо облагородить территорию, продумать транспортные развязки, сделать территорию не просто пригодной для жизни и работы, но и безопасной». По его наблюдениям, в борьбе за внимание покупателей квартир строительные компании стали больше заботиться не только о качестве домов, но и о благоустройстве территорий и инфраструктуре, даже если речь идет о жилье экономкласса.

«Одно из основных противоречий, которые мы пытаемся разрешить на протяжении нескольких лет — отставание развития инфраструктуры от темпов строительства жилой недвижимости, новых кварталов», — подчеркивает мэр Новосибирска Анатолий Локоть. Выполнив в 2015 году задачу по федеральной программе строительства детских садов, муниципалитет Новосибирска приступил к программе строительства, реконструкции и модернизации школ, также частично финансируемой из урезанного федерального бюджета. В планах мэрии — привлечь к этой работе частных инвесторов, активизировать сотрудничество с застройщиками, с теми компаниями, которые занимаются комплексным освоением территорий, возводят целые жилые микрорайоны. «В развитии социальной инфраструктуры в рамках муниципально-частного партнерства заинтересованы все: муниципалитет, жители, застройщики», — подчеркивает Анатолий Локоть, указывая на очевидный плюс вложений для застройщиков — повышение их конкурентоспособности. «Инвесторы предлагают варианты размещения на их территориях детских садов и школ, разрабатывают проекты. Так, в «Чистой Слободе» застройщик подготовил проект школы, нулевой цикл которой уже завершен. В микрорайоне „Матрешки“ за-

стройщик разрабатывает проект школы, привязанный к этой территории. В „Родниках“ также есть удачный опыт партнерства муниципалитета и застройщика, где построена школа №211, еще одну застройщик планирует возвести в ближайшие годы», — перечисляет господин Локоть.

По принятой Программе комплексного развития социальной инфраструктуры Новосибирска до 2030 года, размер расходов из бюджетов всех уровней составит не менее 176 млрд руб. Из них на строительство трех школ, детского сада, лабораторного корпуса поликлиники и реконструкцию бассейна «Дельфин» в 2017 году потребуются более чем 2,5 млрд руб., плановая доля привлеченных инвестиций от частных компаний на строительство социальных объектов — почти 110 млн руб.

#### Обречены работать на благо

Необходимость заботиться о примыкающей инфраструктуре диктуется не только условиями контрактов. «Де-юре — застройщик города должен только возводить жилье, но де-факто — обречен облагораживать городскую среду», — комментирует генеральный директор группы компаний «Стрижи» Игорь Белокобыльский. — За пять лет хозяйствования на рынке жилой недвижимости мы уже выработали привычку изыскивать финансовые ресурсы для инфраструктурных проектов. За пять лет сумма безвозвратных инвестиций компании в развитие социальной инфраструктуры города перевалила за 100 млн рублей».

Поддерживает господина Белокобыльского и директор по продажам компании «Сибкадемстрой» Динар Зарипов: «Сегодня девелопмент — не только качество строительства жилья, это проектирование жилой среды. „Сибкадемстрой“ занимается развитием социальной и транспортной инфраструктуры проектов». Совместно с муниципалитетом «Сибкадемстрой» сейчас работает над проектами нескольких школ и детских садов в возводимых им микрорайонах.

«В декабре 2014 года в „Европейском Береге“ мы сдали детский сад на 320 мест. Сейчас компания планирует начать работу над проектом школы в том же микрорайоне», — уточняет Динар Зарипов и добавляет, что за последний год принципы развития среды в городе были заметно скорректированы — они стали жестче и понятнее, так они дадут тот уровень комфорта, который нужен всем сторонам, в первую очередь, жителям и бизнесу. — Теперь, чтобы получить разрешение на строительство, нужно все продумать, чтобы проект был сопоставим со всей городской инфраструктурой: дороги, ливневки, канализация, транспорт. Чтобы человек, покупая квартиру, получал все необходимое. Ранее на это не обращали особого внимания, полагая, что новый микрорайон имеет право на некоторые изыяны, которые со временем будут ликвидированы».

Однако эксперты рынка уверены — ответственность за обеспечение города социальной инфраструктурой должна полностью лежать на местной власти. «В данной ситуации роль застройщика должна ограничиваться функциями генподрядчика, — уверен независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев. — Социальная инфраструктура, за исключением коммерческих помещений, не приносит девелоп-

предложения колеблется от 1000 до 1500 руб. за кв. м.

«С начала года мы не заметили существенного изменения спроса на площади, мы наблюдаем изменение интереса к вакантным площадям в зависимости от сезонов деловой активности. Сейчас небольшое количество вакантных площадей у нас имеется, но это нормально, — говорит управляющий БЦ Doubletree by Hilton Алексей Карнаухов. — Ценовая политика нашего бизнес-центра стабильна, на это мы и опираемся в процессе переговоров с потенциальными арендаторами. Это около 1,5 тыс. руб. за кв. м».

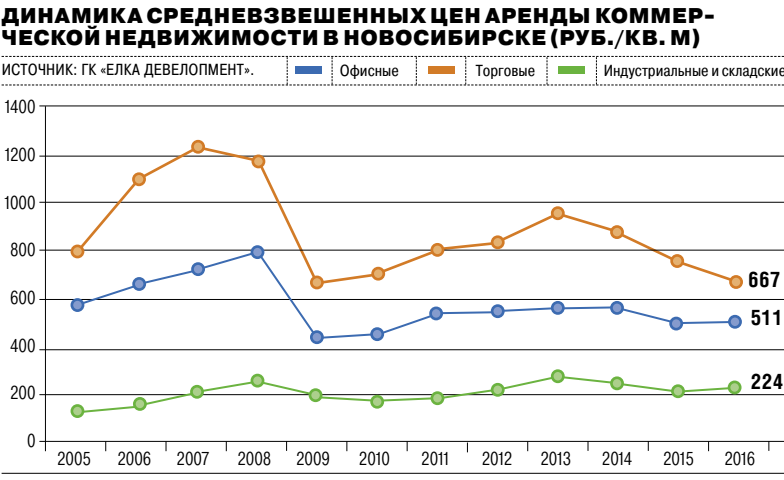
Нет сегодня проблем с заполняемостью и у новых, удачно расположенных бизнес-центров класса В и В+. «Спрос на площади в БЦ класса В сейчас есть, и с начала года он существенно вырос. Вакантных площадей в БЦ MOST сейчас нет вообще, в БЦ „На Ленина“ таковых всего 5% от общей площади. Переговоров на них уже ведем, уверен, что к концу марта и там площадей не останется свободных», — рассказывает управляющий директор бизнес-центра MOST Дмитрий Радионов. С начала года БЦ MOST увеличил арендную плату до 1100 руб. за кв. м. «С середины 2016 года наметилась положительная тен-

денция увеличения спроса, наблюдается интерес со стороны федеральных и международных компаний. На сегодня доля вакантных офисных помещений в „Сан сити“ около 1%», — со своей стороны отмечает Евгения Быстрова.

В этом году новосибирский офисный рынок с большой вероятностью пополнится только одним крупным бизнес-центром класса В — проект компании «СД Альфа капитал» на ул. Кирова. Это 14-этажное офисное здание общей площадью 16,6 тыс. кв. м. В прошлом году в городе были сданы два бизнес-

центра — «Айсберг» (9,4 тыс. кв. м) и «Аэропорт» (4,7 тыс. кв. м).

ГК «Елка девелопмент» прогнозирует рост цен на рынке офисной недвижимости на 4–6%. На такой же рост рассчитывают и сами участники рынка. «На рынке установилось состояние шаткого равновесия и отсутствие ярко выраженных тенденций как к росту, так и к снижению арендных ставок. При условии отсутствия экономических потрясений, в 2017 году возможен слабый рост арендных ставок, в пределах инфляции», — указывает Евгения Быстрова. «Падения однозначно не будет, бу-



Новосибирские компании смирились с необходимостью инвестировать в создание комфортной жилой среды

необходимо развивать коммуникации — обновлять устаревшие системы, делать подключение к ним более доступным. Застройщик — это бизнесмен, заинтересованный в получении денег. Его задача — построить и выгодно продать квартиры. Инфраструктура — это способ привлечь покупателя», — делится размышлениями господин Якобсон.

#### ГЧП как панацея

По итогам 2016 года Новосибирская область занимает четвертое место в рейтинге регионов по развитию государственно-частного партнерства — кроме Москвы и Санкт-Петербурга ее опережает Самарская область. Как отмечают составители рейтинга, одна из причин того, что показатель оказался ниже прогнозируемого, — снижение темпов роста российской экономики и, как следствие, снижение интереса инвесторов к долгосрочным инвестициям в инфраструктуру на региональном и муниципальном уровнях. Как признаются сами застройщики Новосибирска, количество реализованных объектов в рамках ГЧП стремится к нулю из-за дорогих кредитов.

«Когда инвестор берется за проект, вполне естественно, что он хочет вернуть вложенные средства и остаться в плюсе. Сейчас сотрудничество в рамках ГЧП не несет никакого смысла — на возведение объекта берутся кредитные деньги под сумасшедшие проценты, которые оставляют компании в убытке. Мы готовы сотрудничать с государством, но требуется пересмотр кредитной системы, появление специальных программ кредитования застройщиков, оптимальной была бы ставка в 2%. Но это должны понимать наверняка, мы не можем снизу на это указывать», — рассуждает руководитель компании «Энергомонтаж» Иван Сидоренко.

По словам девелоперов, самый эффективный метод сотрудничества — работа в рамках федеральных программ, желательнее рассчитанных на 10–15 лет. «Мы в этих условиях работаем уже сейчас — так нами были построены крытый каток, фехтовальный центр. Не надо корить муниципальный бюд-

жет — он просто не рассчитан на такое количество объектов, которое требуется городу», — считает Иван Сидоренко.

По словам Игоря Белокобыльского, из-за слабых бюджетных возможностей мэрии города для плодотворного сотрудничества проще «отбросить бюрократию» и работать на взаимовыгодных договоренностях. «Для нас это неформализованное ГЧП. Как правило, от 80% до 90% этих договоренностей выполняются. Что-то мы делаем за свой счет, что-то — по заказу мэрии. Например, реконструкция Мочищенского шоссе была проведена за счет бюджетных средств, муниципалитет выкупил детский сад, который мы построили. Но все равно за последние годы мы вложили не меньше 80 млн руб. в строительство дорог, 3 млн руб. выделили на создание сквера, сейчас строим детскую спортивную школу — 40% затрат нам возместят, остальное — наш подарок городу», — рассказывает господин Белокобыльский.

Сейчас ГК «Стрижи» и компания «Энергомонтаж» работают над развитием дорог северного направления. На первом этапе работ ГК «Стрижи» проведут реконструкцию железнодорожного переезда, размер инвестиций оценивается в 2–3 млн руб. Но иллюзий, что деньги будут возвращены из бюджета, компания не питает, признается Игорь Белокобыльский.

Несмотря на стагнацию рынка, застройщики настроены оптимистично — по их оценкам, конкуренция, обострившаяся в регионе в последние годы, скорректирует рынок в течение года. «Чтобы развитие социальной инфраструктуры получило толчок, есть два сценария развития событий. Первый — поддержание строительства путем понижения кредитных ставок. Чтобы обновлять строительные фонды, нужно иметь рентабельность не менее 20%, но сейчас конкуренция растет, себестоимость растет, а цены квартир снижаются, рентабельность упала до 5% и стремится к нулю. Второй — перестать строить», — констатирует Иван Сидоренко.

Татьяна Елистратова

## Пробудились от спячки

### — недвижимость —

«В офисах фактическая цена стала меньше отставать от цены предложения. Все больше арендодателей отказываются от скидок. Есть ощущение среди предпринимателей, что кризис достиг дна и вот-вот начнется восстановление спроса. Поэтому бизнес начинает активнее интересоваться предложениями на офисном рынке, искать большие площади. Арендодатели это видят и повышают ценники», — объясняет Максим Марков.

По оценке Александра Назарова, тенденции на новосибирском рынке аренды качественной офисной недвижимости принципиально отличаются от того, что происходит в Москве. «Новосибирск зажил какой-то своей жизнью, и это удивительно. Если в Москве перенасыщение офисной недвижимостью, бизнес-центры по полздания стоят пустыми, то Новосибирск вошел в кризис с дефицитом качественных предложений», — подчеркивает эксперт. Согласно данным господина Назарова, заполняемость всех офисных центров класса А в городе — БЦ «Принвич», БЦ «Кронос», БЦ «Лига капитал» и БЦ Doubletree by Hilton — близится к 100%, притом что стоимость

предложения колеблется от 1000 до 1500 руб. за кв. м.

«С начала года мы не заметили существенного изменения спроса на площади, мы наблюдаем изменение интереса к вакантным площадям в зависимости от сезонов деловой активности. Сейчас небольшое количество вакантных площадей у нас имеется, но это нормально, — говорит управляющий БЦ Doubletree by Hilton Алексей Карнаухов. — Ценовая политика нашего бизнес-центра стабильна, на это мы и опираемся в процессе переговоров с потенциальными арендаторами. Это около 1,5 тыс. руб. за кв. м».

Нет сегодня проблем с заполняемостью и у новых, удачно расположенных бизнес-центров класса В и В+. «Спрос на площади в БЦ класса В сейчас есть, и с начала года он существенно вырос. Вакантных площадей в БЦ MOST сейчас нет вообще, в БЦ „На Ленина“ таковых всего 5% от общей площади. Переговоров на них уже ведем, уверен, что к концу марта и там площадей не останется свободных», — рассказывает управляющий директор бизнес-центра MOST Дмитрий Радионов. С начала года БЦ MOST увеличил арендную плату до 1100 руб. за кв. м. «С середины 2016 года наметилась положительная тен-

денция увеличения спроса, наблюдается интерес со стороны федеральных и международных компаний. На сегодня доля вакантных офисных помещений в „Сан сити“ около 1%», — со своей стороны отмечает Евгения Быстрова.

В этом году новосибирский офисный рынок с большой вероятностью пополнится только одним крупным бизнес-центром класса В — проект компании «СД Альфа капитал» на ул. Кирова. Это 14-этажное офисное здание общей площадью 16,6 тыс. кв. м. В прошлом году в городе были сданы два бизнес-

центра — «Айсберг» (9,4 тыс. кв. м) и «Аэропорт» (4,7 тыс. кв. м).

ГК «Елка девелопмент» прогнозирует рост цен на рынке офисной недвижимости на 4–6%. На такой же рост рассчитывают и сами участники рынка. «На рынке установилось состояние шаткого равновесия и отсутствие ярко выраженных тенденций как к росту, так и к снижению арендных ставок. При условии отсутствия экономических потрясений, в 2017 году возможен слабый рост арендных ставок, в пределах инфляции», — указывает Евгения Быстрова. «Падения однозначно не будет, бу-

дет только увеличение арендных ставок», — убежден Дмитрий Радионов.

#### Быстрее всех

Самую же высокую динамику роста цен на рынке коммерческой недвижимости Новосибирска демонстрируют логистические комплексы. Этот сегмент не знает что такое падение продаж. В 2016 году склады в городе продавались в среднем по цене 21,1 тыс. руб. за кв. м или на 17,9% дороже, чем в 2015 году, отмечают аналитики ГК «Елка Девелопмент». Размер скидки колебался от 4% до 6%. «Складская недвижимость — это рынок, который не подвержен кризисным явлениям. Год к году цена только растет. Это своего рода тихая гавань для инвесторов. Здесь самые низкие риски возврата инвестиций на рынке коммерческой недвижимости», — подчеркивает Максим Марков.

С опережающими темпами, по данным ГК «Елка девелопмент», растут и арендные ставки на складскую недвижимость. По итогам 2016 года они составили 224 руб. за кв. м (+7,2% к 2015 году). Правда, средняя скидка при этом выросла с 2,5% до 3%. Впрочем, у Елены Ермолаевой из RID Analytics другая информация о рынке: «В сегменте производственно-складской недвижимости цены

в 2016 году снизились на 5%, а ставки — на 1%».

По данным компании DSO Consulting, суммарная площадь складских комплексов классов А и В в Новосибирской агломерации составляет около 750 тыс. кв. м. Лидеры рынка: «PNK-Толмачево» (242 тыс. кв. м), Ob Logistic Park (101 тыс. кв. м), логопарк «Сибирский» (82 тыс. кв. м). И складские площади в городе становятся все больше. В начале марта стало известно о том, что казахстанская компания ТОО «Волвер кампани», собственник складского комплекса «Сибирский», намерена к 2018 году ввести в эксплуатацию новый корпус площадью 70 тыс. кв. м. Инвестпроект компании предусматривает строительство еще одного корпуса площадью 115 тыс. кв. м к 2021 году. Вложения в строительство этих корпусов оцениваются компанией в 2,5 млрд руб. Долгосрочный же проект «Волвер кампани» до 2026 года предусматривает строительство еще двух корпусов (общей площадью 320 тыс. кв. м) с объемом инвестиций в 6,8 млрд руб.

В ГК «Елка девелопмент» считают, что стоимость предложения на рынке складской недвижимости по итогам 2017 года вырастет еще, как минимум на 6–8%.

Михаил Кичанов