

СФ

Что повлияло на динамику производства
стройматериалов **10** |
Удастся ли регионам Сибири выполнить план
по жилищному строительству **11** |
Кто задает тон в офисной отделке **12** |

строительство



КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ

65 лет
открытой добычи угля
в Кузбассе

Неустойчивое повышение

конкуренция

Цены и ставки на офисные площади в Новосибирске так и не достигли докризисного уровня. При этом участники рынка отмечают парадоксальную ситуацию: спрос вернулся на прежний уровень, для востребованных объектов заполняемость близка к 100%, но аренда при этом не повышается. В привлечении арендатора главным аргументом девелопера становится не столько комфорт офиса, сколько его цена.

Новосибирские аналитики разошлись в оценке текущей ситуации на рынке офисной недвижимости. В аналитическом центре АН «Сибкадемстрой недвижимости» (САСН) смотря на происходящее с оптимизмом, полагая, что ставки аренды растут и цены тоже. Специализирующийся на мониторинге рынка RID Analytics, напротив, рисует пессимистичную картину, фиксируя снижение базовых показателей. Оживление, по мнению специалистов компании, свойственно лишь отдельным сегментам. «Однако о депрессии речь не идет», — успокаивает директор RID Analytics Елена Ермолаева.

По данным RID Analytics, по отношению к декабрю 2011 года ставки снизились на 11%, до 629 руб. за 1 кв. м. Госпожа Ермолаева объясняет это тем, что основную массу предложения формируют кабинеты в офисах класса В и ниже. «Комфортные бизнес-центры сдали практически все свои помещения арендаторам, вакантных помещений у них совсем немного», — уточняет она. Докризисный уровень ставок аренды так и не достигнут, констатирует эксперт. Она подсчитала, что текущий уровень ставок ниже докризисного «на 35% минимум,

без учета инфляции» — в середине 2008 года средняя ставка аренды составляла около 1 тыс. руб. за 1 кв. м, причем без учета самых дорогих объектов класса А. Аналитики САСН не согласны с выводами экспертов RID Analytics. По словам руководителя АН САСН Татьяны Казаковой, с начала года ставки аренды выросли на 8%, до 642 руб. за кв. м.

Коммерческий директор ЗАО «Строитель» Эдуард Ляхов говорит об отставании от докризисных значений на 15-20%. Собеседник указывает на парадокс, свойственный текущей ситуации: спрос вернулся на прежний уровень, для востребованных объектов заполняемость близка к 100%, но ставки не повышаются. «К счастью, бартерные схемы, широко распространенные среди арендодателей в 2009-2010 годах, уже изжили себя и больше не применяются», — замечает господин Ляхов.

Лидерами спроса, по наблюдениям аналитиков, являются недорогие офисы класса С. По мнению госпожи Ермолаевой, размер арендной платы сегодня остается решающим аргументом для подавляющего числа предпринимателей, что дает шанс не самым качественным объектам найти



Пока управляющие действующих бизнес-центров изощряются в маркетинге, стараясь привлечь арендаторов, девелоперы застраивают последние свободные площадки в центре Новосибирска

ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСКОВА

своего арендатора. «Например, здания бывших госучреждений — из тех, что не первой молодости, и расположение оставляет желать лучшего — предлагают кабинеты «мелкой нарезкой», по 15-30 кв. м, и пользуются успехом», — приводит пример госпожа Ермолаева. Однако, по ее наблю-

дениям, комфорт, а скорее, наличие необходимой инфраструктуры и транспортная доступность все же влияют на выбор арендаторов. Даже несмотря на низкие цены, они не спешат снимать офисы класса D — здания бывших заводууправлений, строения в составе действующих промзон, расположенные в отдалении от магистралей. «Собственники объектов давно мечтают повысить ставки — так, чтобы достичь докризисных значений», — признается Эдуард Ляхов. Однако, по его словам, экономическая ситуация не способствует активному росту аренды. Поэтому даже на дорогие офисы приходится назначать цену с оглядкой — так, чтобы не отпугнуть потенциальных арендаторов. Госпожа Ермолаева отмечает рост ставок на бизнес-центры класса А в течение последних 12 месяцев. Так, если в июне 2011 года ставка была 885 руб. за 1 кв. м в месяц, в июне 2012-го она составила уже 1 368 руб. «Если управляющим дорогих офисов удастся повысить плату, то ставки на офисы в БЦ класса В только колеблются, но не растут», — отмечает Елена Ермолаева.

Если изменение ставок аренды сильно зависит от сегмента, то цены продажи офисных помещений на вторичном рынке остаются стабильными с весны 2010 года, подсчитали в RID Analytics. «До кризиса», — рассказывает Елена Ермолаева, — средняя цена достигала примерно 78 тыс. руб., затем снизилась до примерно 55 тыс. за 1 кв. м и такой остается по сей день. Максимальная цена предложения офисного помещения, зафиксированная госпожой Ермолаевой, с начала года составила 280 тыс. руб. за 1 кв. м. «Эта цена предложения, а не покупки», — уточняет она. Аналитики САСН, напротив, говорят о росте цен предложения в среднем по горо-

ду — по итогам полугодия до 61,74 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 1,4% выше, чем в первом квартале 2102 года. По данным САСН, объем предложения офисных площадей пополняется в основном за счет помещений, выведенных из жилого фонда. Татьяна Казакова уточняет, что в основном это квартиры в полнотабаритных домах на улицах второй линии, но в одной-двух остановках от станций метро.

По данным RID Analytics, сейчас в Новосибирске строится 13 объектов суммарной площадью около 110 тыс. кв. м. Наиболее крупными из них являются БЦ на Фрунзе, 238/1, БЦ «Сарэт-Сибирь» на Депутатской, 46, два БЦ компании «Заельцовская» — на Дзержинского, 1/3, и Семьи Шамшиных, 64. «Сарэт» строится так давно, что уже претендует на лавры главного долгожителя правобережной части города», — иронизирует директор по маркетингу Rolband & Partners Александр Астахов. По его мнению, если девелоперам все же удастся сдать бизнес-центр в 2012-2013 году, то управляющим придется потрудиться, чтобы найти арендаторов, поскольку у здания есть огромный минус — отсутствие парковочных мест. К тому же, продолжает господин Астахов, уже сейчас предложение со стороны БЦ в центре «совсем не маленькое» — новые здания вводятся ежегодно. Только в 2010-2011 годах были построены БЦ на Коммунистической и соседних улицах, указывает собеседник.

Активность девелоперов сказалась на арендных ставках. По данным госпожи Астаховой, офис большой площади можно снять в центре за 500-700 руб. за 1 кв. м в месяц. Но, несмотря на рост предложения, нехватка качественных офисных площадей до сих пор продолжает ощущаться, убежден он.

В качестве примера господин Астахов приводит БЦ «Лига-Капитал». Девелопер тщательно проработал проект и не пожалел денег на отделку, в результате площади нашли арендаторов, готовых платить более 900 руб. за кв. м», — аргументирует он. Конкуренцию «Лига-Капиталу» намерен составить БЦ на ул. Коммунистическая, ранее принадлежавший ЗАО «Корел». Новый владелец объекта, предприниматель Александр Бойко, недавно купивший БЦ за 140 млн руб., намерен предложить площади арендаторам уже в 2013 году. «Здание отлично подходит для арендного бизнеса, поскольку оно проектировалось под первоклассный корпоративный офис», — считает он.

«Несомненный плюс «Корела» — расположение в тихом центре, рядом с площадью Ленина», — соглашается Александр Астахов. По его мнению, если говорить о тех строящихся объектах, чье местоположение не столь выгодно с точки зрения потенциальных арендаторов, то их рыночные перспективы туманны. «Основным конкурентным преимуществом для них станет ставка аренды, ведь блеснуть ни уровнем отделки, ни сервисом, ни другими параметрами им не удастся», — убежден он. Например, считает аналитик, офисное здание ВЭБа на ул. Фрунзе обречено на невысокие ставки. «Золотая мечта девелоперов таких объектов — продать их гоструктуре», — добавляет господин Астахов. Впрочем, даже при существующей конкуренции управляющим удастся заполнить весьма крупные офисные центры — например, «Сан Сити». Александр Астахов объясняет удачу этого БЦ стечением нескольких факторов: удачным расположением, наличием накопленного спроса, а также грамотным подходом управляющих. «А привлечение такого арендатора, как «ДубльГИС», придало «Сан Сити» даже некоторый налет престижности», — считает господин Астахов.

Пока управляющие действующих бизнес-центров изощряются в маркетинге, ищут способы снижения издержек, девелоперы застраивают последние свободные площадки на главной улице Новосибирска. В частности, ЗАО ПКФ «Кристалл» строит на территории в 0,3 га БЦ площадью около 5 тыс. кв. м. Девелоперы надеются продать помещения в здании по цене от 100 тыс. руб. за 1 кв. м.

Участники рынка уже сегодня говорят о возможном росте арендных ставок в течение 2012-2013 годов. Эдуард Ляхов считает, что они будут постепенно подниматься, компенсирова инфляцию. Впрочем, негативный сценарий управляющий также не исключает. «В любом случае выгоднее сдать офисные помещения дешевле, чем держать их пустыми», — замечает он.

Госпожа Казакова, в свою очередь, полагает, что в течение третьего квартала цены и ставки аренды могут снизиться, но традиционное увеличение цен собственниками с нового года может привести к дальнейшим колебаниям в сторону повышения к концу 2013 года. «В лучшем положении окажутся собственники офисов рядом с метро, на оживленных улицах, с приемлемой панорамой обзора и небольшой нарезкой кабинетов. Кризис — не кризис, а спрос на такие помещения будет всегда», — резюмирует госпожа Ермолаева.

Яна Янушкевич

Сегодня дешевле!

Здравствуйте!

11 августа компании «Динал» исполняется 14 лет. Я хочу поблагодарить всех наших клиентов за то, что доверили нам провести у вас дома работы по остеклению.

Спасибо вам за это!

За 14 лет мы накопили огромный опыт. Все изменения, которые я провожу в компании, направлены на то, чтобы наши продукты были лучше для вас. Так было всегда и так будет всегда.

Последние изменения в комплектации окна связаны с заменой фурнитуры MACO (Австрия) на фурнитуру Winkhaus (Германия). MACO — отличная фурнитура и позволяет сделать открывание окна очень легким и в то же время надежным. Я увидел в фурнитуре Winkhaus дополнительные преимущества, такие как доводчик на створке, четырехступенчатое проветривание и улучшенная в 10 раз противозломность.

И именно поэтому начиная с 18 июля 2012 года каждое наше окно содержит в своей базовой комплектации все дополнительные преимущества. Я уверен, что наше окно стало более удобным и надежным в эксплуатации.

Также мы продолжаем использовать для производства окна только профиль VEKA. Ничего другого, только немецкий профиль VEKA. Профиль для наших окон изготов-



лен в строгом соответствии с высоким немецким стандартом RAL. Мне очень приятно взамен ваших денег давать вам действительно качественные окна, за которые мне не стыдно.

К концу августа мы предложим вам окна из 7-камерного профиля VEKA Softline 82. Эти окна соответствуют требованиям завтрашнего дня. И мы с удовольствием вам их предложим.

Установку окон производят наши опытные монтажники, которые работают у нас далеко не первый год и зарекомендовали себя как профессионалы. Контроль за установкой осуществляют мастера. Если что-то идет не так во время установки, то сервисный отдел это «что-то» устраним оперативно.

Мы умеем вставлять окна. И делаем это надежно. И из наших окон не дует. А если у вас вдруг будет дуть или дует из наших окон — дайте знать в сервисный отдел по телефону (383) 230-31-09 или мне лично: A. Popov@dinal.biz.

Буду благодарен. В честь нашего дня рождения всем нашим клиентам, которые придут в наши офисы, мы дадим подарки. Тем клиентам, кто

будет у нас что-то покупать, мы подготовим специальные предложения, и наши менеджеры вам с удовольствием об этом расскажем. Можно ознакомиться со специальными предложениями на нашем сайте.

В августе окна подорожают везде, так как подорожало стекло. А в компании «Динал» окна, балконы, проветриватели, рольставни и ворота будут стоить дешевле, так как у нас День Рождения.

Самое время для вас сделать у нас покупки, потому что у нас дешевле и можно сэкономить.

Спасибо! Хороших вам событий в жизни!

Генеральный директор компании «ДИНАЛ» Андрей Попов



ДИНАЛ® вставляет



- ОКНА и БАЛКОНЫ по немецким стандартам
- монтаж умелыми руками
- сейчас выгоднее

Спасибо за доверие!

ТРК "Континент"	ул.Кропоткина,128а.....	233-63-00
ТРК "Континент"	ул.Тролейная,130а.....	233-53-00
ТРК "Континент"	ГБШ,20.....	261-78-24,261-72-21
ул.Каменская,54.....	224-84-29,224-04-33	
ул.Ельцовская,2/1.....	204-70-00	
ул.Геодезическая,5/1.....	209-09-60	
ТВК "Калейдоскоп",ул.Сиб.-Гвард.,47,к.2.....	233-73-00	

14 лет на рынке

Собственное производство

www.dinal.biz

Ко Дню Строителя на «Искитимцементе» произведена 100-миллионная тонна цемента

ОАО «Искитимцемент» подвело значительный итог своей работы — 100 миллионов тонн цемента произведено за период с 1934 по 2012 год. Особо символично то, что круглая цифра появилась в отчетах в период празднования Дня строителя.

Дорогие коллеги и партнеры! Мы не просто присутствуем при таком беспрецедентном событии, а принимаем в нем полноценное участие. Ведь это нашими общими усилиями сделана эта юбилейная 100-миллионная тонна. При вашем участии она будет доставлена на строительные площадки и реализована в нужные и важные объекты и сооружения. Поздравляем всех с таким значительным событием для строительной Сибирь!

Запуск первой печи по обжигу цемента состоялся в Искитиме в сентябре 1934 года. Первая масштабная реконструкция прошла в середине 50-х, когда потребность в строительных материалах значительно возросла. Монтаж новых четырех

линий под открытым небом на второй площадке завершился в 1964 году. Сегодня ОАО «Искитимцемент» является одним из крупнейших предприятий по выпуску строительных материалов в Новосибирской области. Наша продукция пользуется неизменным спросом у потребителей как в РФ, так и в более отдаленных Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком АО. Качественные показатели искимитского цемента обеспечивают возможность его широкого применения в строительстве — от жилых зданий до дорожного покрытия и полотна взлетно-посадочных полос аэропортов. Продукция завода входит в список лучших товаров Сибири и внесена в официальный реестр Лауреатов регионального

конкурса «Лучший товар года. СФО». Трудовой коллектив завода укомплектован лучшими специалистами-цементниками, и администрация предприятия делает все для сохранения кадрового потенциала предприятия. Социальная политика завода, как внутренняя, так и внешняя, неоднократно была отмечена дипломами конкурсов как областного, так и федерального уровня. Такими, например, как «Лучшая организация по социальному партнерству в сфере труда», «За развитие корпоративной социальной ответственности».

Лето 2012 года радует цементников растущими объемами спроса на продукцию. Всего с начала года произведено и отгружено потребителям



914 567 тонн — план перевыполнен на 13,4 процента. За сухими цифрами — картина, которая понятна каждому. Сибирский федеральный округ прирастает дорогами, жилыми зданиями. Крепнет экономика и уверенность в завтрашнем дне. Поэтому, уважаемые строители, желаем вам дальнейшего успеха в труде, крепкого здоровья, благополучия, а самое главное — гордиться своей благородной профессией, одной из самых прекрасных профессий на земле!

Президент «РАТМ Холдинг» Эдуард Таран
Генеральный директор ОАО «Искитимцемент» Сергей Семёнов