Цемент в плюсе

конкуренция

Прошедший год стал для цементного рынка Сибири периодом уверенного роста. Консолидация активов, модернизация промышленных мощностей и сокращение издержек позволили производителям стройматериала увеличить объем его выпуска. Аналитики дают оптимистичный прогноз цементному рынку, при условии, что сибирские компании смогут справиться с растущей на рынке конкуренцией и ростом импорта.

По оценкам экспертов, сибирским компаниям — производителям цемента стоит готовиться не только к растущему спросу на рынке стройматериалов, но и к усилению конкуренции ФОТО ВАЛЕРИЯ ТИТИЕВСКОГО

Как отмечает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, основным трендом 2012 года для сибирских производителей цемента стала консолидация активов ведущими игроками рынка. В частности, в апреле ХК «Сибцем» приобрела у предпринимателя Эдуарда Тарана 10% акций «Искитимцемента». Вторая значимая тенденция — более жесткая конкуренция отечественных производителей с иностранными. «Наши компании, что называется, отправились от шока, который испытали, столкнувшись с иностранными производителями, пришедшими в Россию, и стали активно противодействовать им, бороться за потребителя, и надо сказать, что они во многом преуспели», — подчеркивает господин Баранов.

Производители стройматериалов продолжили активную модернизацию существующих мощностей и строили новые. Например, ХК «Сибцем» в 2012 году направила на модернизацию производства более 600 млн руб. В базовом активе холдинга — компании «Топкинский цемент» (Кемеровская область), в цехе «Горный», с которого начинается технологический процесс, в эксплуатацию был введен новый гидравлический экскаватор R 974 C Litronic. В цехе «Сырьевой» выполнена замена корпуса сырьевой мельницы. А на мельнице №4 цеха «Помол» установлены весовые дозаторы Schenck Process, которые позволяют автоматизировать процесс подачи клинкера и шлака и обеспечить бесперебойное и точное дозирование необходимых компонентов. «Также в 2012 году компании активно повышали эффективность собственной работы, сокращали издержки, оптимизировали численность и структуру. Делалось это все с целью увеличения конкурентоспособности, улучшения производственных и экономических показателей, повышения капитализации», — добавляет Дмитрий Баранов.

Большое внимание сибирские производители цемента уделили и совершенствованию логистики. Так, компания «КузбассТрансЦемент», обеспечивающая доставку цемента и перевозку технологических грузов для предприятий холдинга «Сибцем», приобрела 300 хоппер-цементовозов и 480 полувагонов. Таким образом, сейчас в распоряжении компании 1 628 хоппер-цементовозов и 1 247 полувагонов. Кроме того, на базе транспортного подразделения «Сибцема» был запущен единый логистический центр, что позволило оптимизировать схемы и маршруты движения железнодорожного транспорта, снизить затраты на доставку сырья и вывоз продукции, уменьшить оборот вагонов.

Инвестиции в отрасль привели к увеличению объема выпуска цемента сибирскими компаниями. За 10 месяцев 2012 года в СФО было произведено 7,26 млн т портландцемента, цемента глиноземистого, цемента шлакового и аналогичных цементов гидравлических, что на 6,95% больше, чем за аналогичный период прошлого года. На фоне увеличения объемов производства росла и стоимость стройматериала. Если в январе 2012 года он стоил 3,03 тыс. руб. за тонну, то в ноябре — 3,5 тыс. руб. «Цементный рынок СФО, в принципе, не выбивается из общего тренда всей отрасли в стране: спрос на этот материал растет, компании его удовлетворяют. То есть все идет к тому, что ключевой показатель разработанной Минрегионразвития программы развития рынка стройматериалов, предполагающий увеличение потребности строительной отрасли в цементе через 10 лет почти в два раза, до 97,8 млн т в год, будет выполнен в срок», — считает Дмитрий Баранов.

Позитивные тенденции подтверждают и сами участники рынка. «По нашим оценкам, в 2012 году емкость цементного рынка СФО выросла на 7-8%», — отмечает президент ОАО ХК «Сибцем» Георг Клегер. По его словам, с января по декабрь 2012 года на топкинском, красноярском и тимлюйском заводах холдинга реализовано около 4 млн т цемента (в 2011 году этот показатель составил 3,7 млн т). «Положительную динамику развития рассчитываем сохранить и в 2013-м. И хотя делать конкретные прогнозы пока рано, мы надеемся, что в следующем году цементный рынок региона «подрастет» примерно на 5%. Но это очень «солидный» показатель, достичь которого возможно только при благоприятном развитии событий», — отмечает Георг Клегер.

Объем производства вырос и на «Искитимцементе». За январь — ноябрь 2012 года там произвели почти 1,5 млн т цемента, что на 18,1% выше аналогичного показателя 2011 года. Увеличился объем производства и в алтайской компании «Цемент», входящей в состав холдинга «Стройгаз». Как сообщил гендиректор «Стройгаза» Виталий Дубинкин, в 2012 году было произведено 265 тыс. т цемента, что на 11,3 % выше показателя 2011 года. «Объем производства увеличился, поскольку вырос спрос на цемент, прежде всего в Алтайском крае. В планах на 2013 год — произвести 270 тыс. т цемента», — отметил господин Дубинкин.

В прогнозах на текущий год оптимистичны и эксперты. По мнению Дмитрия Баранова, ожидается рост спроса на цемент, что объясняется принятой государственной стратегией по развитию Сибири и Дальнего Востока, рядом федеральных целевых программ и тем масштабным строительством, которое уже разворачивается в регионе. Обязательных инвестиций, по его словам, потребует и обновление производственных мощностей. «Существующие стареют, и их все равно надо будет менять, причем именно менять, а не реконструировать. А это значит, что действующие производства, выпускающие цемент «мокрым» способом, в СФО будут заменяться на заводы, производящие его более передовым, «сухим» способом», — пояснил эксперт. Стоит, по его словам, ожидать появления новых цементных заводов в СФО и потому, что из-за большого транспортного плеча в Сибири возить цемент к местам будущих масштабных строек будет невыгодно. Необходимо разрабатывать и огромные запасы сырья для производства цемента, которые есть во многих сибирских регионах.

Вместе с растущим спросом на цементном рынке Сибири усиливается и конкуренция. «Так как здесь имеется большое количество платежеспособных клиентов, государство вкладывает серьезные средства в развитие СФО, частный бизнес осуществляет масштабные проекты, и их станет еще больше, то можно ожидать, что на этот рынок постараются выйти и другие цементники, как отечественные, так и иностранные. И даже если они не будут строить здесь свои производственные мощности, то поставки своего цемента постараются организовать. Можно говорить и о продолжении экспансии китайских производителей цемента на сибирский рынок, но и производители из других стран также постараются увеличить в регионе свою долю. Тем не менее перспективы российских производителей цемента на местном рынке хорошие, и они вполне в состоянии укрепить свое лидерство и сделать так, чтобы наибольшее число различных объектов в СФО строилось с использованием российского цемента», — убежден господин Баранов.

Растущая конкуренция на рынке цемента, по расчетам специалистов аналитической компании СМПРО, уже в текущем году приведет к появлению новых игроков, что, в свою очередь, заставит участников рынка снижать цены.

Михаил Палочкин

СТАТУС КАПИТАЛ
ПРОМЫШЛЕННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

КВАРТИРА в ТАУНХАУСЕ "ЕВРОПА" возле ВАСХНИЛа

- 4-х комнатная квартира в двух уровнях, 144 кв.м
- 2 большие ванные комнаты на каждом этаже
- 3 балкона
- 4 сотки земли в собственность
- все городские коммуникации
- 5 млн. рублей (34,7 тыс. руб за кв.м) вместе с землей и коммуникациями

Проект «ДомДоступно.РФ» - коттеджи рядом с ВАСХНИЛом стартовал в 2012 году.

При строительстве используется несколько проектов, выполненных в одном стиле. Площадь коттеджей от 94 кв.м до 150 кв.м. Как основной материал для строительства выбран кирпич или сибит. Участки предлагаются от 4,5 до 8 соток. В стоимость коттеджей входит земля в собственность, система отопления. Все городские коммуникации введены в дом.

Описание коттеджей, участки, планировки и даже варианты внутреннего обустройства домов можно посмотреть на сайте: DomDostupno.ru

Наш телефон: (383) 310-3-320

Реклама. Свидетельство о регистрации права № 545411/175/2012-655 от 24.12.2012 г.

Метры повышенной комфортности

Стоквартирный дом на улице Спартака до сих пор остается для девелоперов недостижимым эталоном элитного жилья ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСКОВА

недвижимость

(Окончание. Начало на стр. 9)

На развитых рынках недвижимости существует четкая классификация элитного жилья, которая предусматривает множество параметров, от местоположения до инженерной начинки, отмечает директор по маркетингу Rolband & Partners Александр Астахов. По его мнению, последние годы новосибирские покупатели элитного жилья также все больше ориентируются на зарубежные аналоги, они не понаслышке знакомы с лучшими зарубежными предложениями и хотели бы неменьшего комфорта и в своем родном городе.

Независимый аналитик Сергей Николаев считает, что если говорить о принадлежности к премиальному сегменту, то в доме должно быть эксклюзивно все: архитектурный проект, инфраструктура, материалы, сервис. «Тем не менее новосибирские риэлторы лихо пользуются термином «элитное жилье», обозначая им абсолютно все дорогие квартиры. Хотя элитного жилья, соответствующего всем общепринятым зарубежным стандартам, в Новосибирске нет», — сетует он.

«На самом деле под определением «элитное» скрывается жилье чуть более качественное, чем существующие на рынке предложения», — отмечает директор риэлторской компании «Акрополь» Зафар Умаров. По его мнению, дорогие новостройки в центре, которые часто именуют «элитными», стоит классифицировать как «объекты повышенной комфортности».

Как считают эксперты, четкого представления об элитном жилье до сих пор нет и у самих участников рынка. В начале 90-х клиенты были довольны апартаментами, сделанными из расселенных коммуналок. Долгое время образцом для подражания считался знаменитый 100-квартирный дом на ул. Спартака, 16. Слабую конкуренцию ему составляли «сталинки» — дома с так называемыми полногабаритными квартирами, потолками в 3-4 м, просторной прихожей и вместительной кухней. Сейчас, по данным RID Analytics, на новосибирском рынке от 10 до 30 домов, отвечающих требованиям «элитности», не более. «Разброс зависит от того, насколько жесткие критерии отбора будут применяться», — пояснила госпожа Ермолаева.

Девелоперы, откликнувшись на потенциальный спрос и хорошую рентабельность, попытались сформировать на рынке предложение для покупателей категории VIP. Большинство таких проектов — в частности, это комплексы «Солярис», «Паркхаус», дома по ул. Ермака, 4; Кирова, 44/2; Депутатская, 50; Октябрьская, 34; Урицкого, 21 и 20; Щетинкина, 32 и 34; Орджоникидзе, 23; Горького, 51; Горького, 86; Серебренниковская, 37, и ряд других домов — строились в центральной части Новосибирска.

Но иногда девелоперы рискуют создавать дорогое жилье не в центре города. «Если выбирается не самая ликвидная площадка, то все, что остается застройщику, — это предложить интересную концепцию, обеспечить высокий уровень строительных работ, инженерии, качественную отделку интерьеров, продумать планировку территории и самого дома», — отмечает Сергей Николаев. Иногда усилия застройщика приносят свои плоды. Так, комплекс «Эдем» на ул. Б. Хмельницкого удостоился признания Российской гильдии риэлторов как «один из лучших жилых комплексов, реализованных в 2012 году».

Но иногда окружение становится непреодолимым препятствием для позиционирования дома. В качестве примера госпожа Ермолаева приводит проект ИСК «Русь» на ул. Холодильная. «По многим параметрам — внешнему виду, благоустройству территории, качеству управления — комплекс подходит под определение «элитного», но все портит соседство с промзоной, поэтому это хороший бизнес-класс, построенный в неоднозначном месте», — отмечает она.

Мечта о создании элитного дома не покидает новосибирских девелоперов. Последние анонсированные проекты — дома «Берлин» и Leo. «Берлин» строит Александр Элерт, бывший владелец гостиницы «Новосибирск». Срок сдачи комплекса намечен на 2014 год, в 22-этажном доме предполагается 88 квартир. Особенность проекта — зеленые террасы общего пользования с зоной барбекю, шахматным полем и театральными ступенями, пентхаусы с витражным остеклением и личными террасами.

Рядом с ЖК «Берлин» компания Евгения Коновалова «СтройМастер» возводит ЖК Leo — 26-этажный одноподъездный монолитно-каркасный дом. Сдача намечена на четвертый квартал 2014 года.

Но все чаще дорогая недвижимость продается в домах, которые расположены вдали от центра. Многие горожане бегут из мегаполиса — меняют квартиры на таунхаусы и жилье в коттеджных поселках. Так, компания «ОбьРегион» предлагает коттеджи в поселке Green House в Кудряшовском бору, дома строятся по энергосберегающей технологии. В Заельцовском бору ГК «Конквест» строит жилой комплекс Green Wood Residence & SPA. В состав поселка войдут спа-центр и ресторан.

Тяжелый выбор

По словам директора АН «Грановит» Александра Бычковского, предложение в премиальном сегменте ограниченно и сделки, особенно на вторичном рынке, единичны, поскольку подобное жилье покупается для собственного проживания, а не с инвестиционной целью, поэтому и продается нечасто. «Хотя отдельные всплески, увеличивающие предложение, на рынке случаются. Так, в прошлом году предложение пополнилось целым рядом дорогих жилых помещений в центре города», — вспоминает Александр Астахов. По его данным, помещения продавали уезжающие за рубеж новосибирцы. «Доходность бизнеса в тех странах, куда они уезжали, уступает российским параметрам, зато есть качественные высшие учебные заведения для детей, хорошая медицина и гарантии личной безопасности», — объясняет эксперт.

Нынешние покупатели дорогих квартир подходят к выбору весьма основательно: они привлекают не только консультантов по недвижимости, юристов, инженеров и сантехников, но и специалистов по фэн-шую и биоэнергетике, рассказывает частнопрактикующий психотерапевт Герман Пилипенко. «К этому можно относиться по-разному — серьезно или с юмором, но известны факты, когда люди отказывались от покупки жилья, узнав о предыдущих хозяевах и посчитав «их энергетику тяжелой». А одна пациентка, страдавшая головными болями, продала квартиру на Комсомольском проспекте по совету специалиста по фэн-шую», — рассказал собеседник.

С тем, что покупатели премиального жилья стали более требовательны, согласен и Александр Бычковский. Он рассказал, что основное требование, которое выдвигают состоятельные покупатели, — дом должен быть новым. Предпочтение нового жилья объясняется многими факторами, предполагает господин Бычковский, от новизны коммуникаций до современных планировок, возможно и надеждой на «отсутствие плохой предыстории» у отдельно взятой квартиры.

Состоятельные покупатели весьма капризны, и продать им дорогую квартиру с готовой отделкой бывает непросто, продолжает риэлтор. «Вкусы, как правило, не сходятся, использованные отделочные материалы, элементы декора редко встречают безусловное понимание у потенциального покупателя», — вспоминает господин Бычковский. К тому же, по его мнению, подобные квартиры зачастую сильно переоценены: цена на них формируется за объект в целом, а не из расчета стоимости 1 кв. м. Растущая требовательность покупателей элитных квартир все больше влияет и на прибыль девелоперов, полагает Зафар Умаров. «Цены продажи жилья те же, а проекты нужно делать все качественнее, в результате — маржа у амбициозных застройщиков уже не та», — отметил риэлтор. Тем не менее амбициозная мечта создать «настоящее» жилье, дом, который идеально подходит для жизни, по-прежнему манит девелоперов, полагает господин Умаров. К сожалению, отмечает он, застройщикам постсоветского времени так и не удалось дать достойный ответ на этот вызов. «Так что шанс создать объект, который войдет во все учебники, как когда-то вошел наш стоквартирный дом на Спартака, до сих пор существует», — подытоживает он.

Директор ООО «Новоград Инвестмент» Илья Маслов объясняет внимание застройщиков к премиум-сегменту прежде всего экономическими мотивами. По его данным, рентабельность проекта жилого комплекса, расположенного в центре города, даже при условии сокращающейся маржи в разы превосходит показатели экономкласса. «Если застройщику удастся создать действительно качественный объект, где будут соблюдены основные требования к премиум-классу, то можно попытаться продать квартиры по цене около 90 тыс. руб. за 1 кв. м — конечно, при условии, если количество таких квартир будет весьма ограниченно», — подчеркивает он.

Яна Янушкевич

Четкое представление о том, какое жилье можно назвать элитным, сформировано пока только у покупателей, для девелоперов основным критерием чаще остается количество квадратных метров ФОТО СТАНИСЛАВА СОКОЛОВА