

СФО

строительство

Консолидация активов и сокращение издержек, как развивается цементный рынок **10** |
Где строить комфортное и доступное жилье **12** |
Чем привлекает девелоперов рынок коммерческой недвижимости **13** |

КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ

65 лет
открытой добычи угля
в Кузбассе

Новостройкам готовят дисконт

недвижимость

Новосибирский стройкомплекс превысил прошлогодние показатели ввода жилья, сдав в эксплуатацию более 1,5 млн кв. м — на 4,3% больше, чем в прошлом году. Однако экспертов эти цифры не радуют. Они считают, что растущие темпы ввода жилья не обеспечены устойчивым спросом. Пока покупательская активность держится за счет программ господдержки, но их действие ограничено. Застройщики уверяют, что не боятся негативных прогнозов, однако уже сейчас некоторые из них принимают меры для поддержания спроса, вплоть до снижения цен на квадратный метр.

По данным департамента строительства и ЖКХ правительства Новосибирской области, по итогам 2012 года в регионе было сдано в эксплуатацию 1,57 млн кв. м жилья, что на 4,3% превосходит показатели 2011 года. В областном центре застройщики ввели 1,114 млн кв. м (+8,82% к объему прошлого года). Львиная доля пришлась на многоэтажные дома — всего в Новосибирске было построено 116 многоэтажных домов совокупной площадью около 0,947 млн кв. м.

Власти делают ставку на комплексное освоение площадок. По данным вице-мэра, главы департамента строительства и архитектуры мэрии Новосибирска Сергея Боярского, по итогам минувшего года 416 тыс. кв. м жилья было построено на площадках, выделенных для комплексного многоэтажного жилищного строительства. Чиновник утверждает, что уже сейчас совокупная территория 11 таких площадок составляет около 250 га. В дальнейшем, по его словам, территория под комплексную жилую застройку увеличится, в том числе за счет площадок, занятых ветхим и аварийным жильем.



Растущие темпы ввода жилья, как оказалось, не обеспечены устойчивым спросом со стороны покупателей новостроек

В планах властей на 2013 год как минимум сохранить достигнутые объемы жилищного строительства. Мэр Новосибирска Владимир Городецкий планирует по итогам 2013 года сдать в эксплуатацию не менее 1 млн кв. м. По его мнению, задел для этого уже создан, ведь сейчас в столице СФО в стадии

строительства. Мэр Новосибирска Владимир Городецкий планирует по итогам 2013 года сдать в эксплуатацию не менее 1 млн кв. м. По его мнению, задел для этого уже создан, ведь сейчас в столице СФО в стадии

строительства более 3 млн кв. м. По данным аналитического консалтингового центра «СибАкадемстрой недвижимость» (САСН), за 2012 год цены на новостройки выросли на 4,3%, до 48,51 тыс. руб. за 1 кв. м. Результаты мониторинга RID Analytics

незначительно отличаются от САСН: средняя стоимость жилья на первичном рынке на 30 декабря 2012 года составила 50,2 тыс. руб. за 1 кв. м. (Окончание на стр. 14)

Метры повышенной комфортности

недвижимость

Спрос на дорогое жилье пережил кризис и продолжает оставаться стабильным, составляя пусть небольшую, но весьма привлекательную для девелоперов долю в общем объеме рынка. Аналитики отмечают несоответствие предложений застройщиков ожиданиям потенциальных покупателей. В Новосибирске, по оценкам риэлторов, не более 30 домов соответствуют требованиям, предъявляемым к премиальному сегменту, но это не останавливает девелоперов, готовых предлагать покупателям квадратные метры с пометкой VIP.

Рынок элитного жилья в Новосибирске, безусловно, есть, но существует, по наблюдениям риэлторов, обособленно от других сегментов. Во-первых, его объем ничтожно мал, а во-вторых, он отличается специфическим ценообразованием, подчас слабо коррелирующим с общерыночными трендами. Вспомните прошедший спад, когда цены на жилье в Новосибирске в среднем снизились на 30%. В это время можно было купить дорогую квартиру с хорошим дисконтом, до половины стоимости, но случались продажи по вполне докризисной стоимости. Например, покупателям понравилось жилье, и они

решили особенно не торговаться», — рассказывает управляющий партнер Nazarov & Partners. Overseas Real Property Александр Назаров. Поданным аналитического центра «СибАкадемстрой недвижимость», на рост цены существенно влияет площадь, превышающая 100 кв. м. 46% таких квартир, площадью свыше 100 кв. м, находятся в центре, 19% — в Октябрьском (большинство квартир расположены в домах на ул. Кирова, рядом с метро «Октябрьская») и 15% — в Заельцовском районе (на ул. Галушца). Для части покупателей именно метраж определяет категорию приобретаемого жилья. Впрочем, эксперты расходятся в том, что именно можно считать элитным жильем на рынке Новосибирска. Например, может ли быть элитной квартира в неэлитном доме, скажем типовая квартира в обычной девятиэтажной панельке, где выполнена перепланировка и авторский дизайн? Хорошо, ремонт потрясающий, но представьте, что ожидает владельца «элитных апартаментов» за порогом своей квартиры: общепланый лифт, загаженная кошками парадная, в мусоропроводах шуршит семейство крыс... И как сей объект классифицировать? — недоумевает директор RID Analytics Елена Ермолаева. (Окончание на стр. 10)

«Сибирский цемент»: прочные позиции

В 2012 году в России введено в эксплуатацию 65 млн кв. м жилья, в Сибирском федеральном округе — 7,4 млн. Ввод жилья на душу населения в прошлом году в целом по стране достиг 0,46 кв. м, в СФО — 0,38 кв. м.

Как подчеркивает полномочный представитель Президента РФ в СФО Виктор Толконский, региону необходимо как минимум вдвое увеличивать объемы производственного и инфраструктурного строительства, в полтора раза наращивать темпы жилищного и социально-культурного строительства. «Глубоко убежден, без наращивания объемов строительства, без повышения уровня проектирования и качества строительства нам будет крайне сложно решать любые задачи развития в Сибири», — подчеркнул Виктор Толконский.

Таким образом, дальнейшее освоение региона предполагает возведение масштабных объектов промышленности, инфраструктуры, социальной сферы. Успешная реализация этих проектов во многом зависит и от производителей стройматериалов. О готовности поддержать строителей СФО заявили руководители холдинга «Сибирский цемент» — одного из лидеров цементной отрасли региона.

ЦЕМЕНТ ДЛЯ КАЖДОЙ СТОЙКИ
В настоящее время компания «Сибирский цемент» занимает 4-е место в стране по производственной мощности. В год предприятия холдинга — Толпинский, Красноярский и Тимлюйский заводы — способны выпускать 5,5 млн тонн цемента.

«Сегодня мы можем увеличить объемы производства и обеспечить потребителей региона высококачественными общестроительными и специальными цементами», — уверен президент ОАО «ХК «Сибцем» Георг Клегер. — Для этого у холдинга есть все ресурсы — необходимые мощности, современное оборудование, грамотные специалисты».

В 2012 году «Сибцем» реализовал около 4 млн тонн цемента (аналогичный показатель 2011-го — 3,7 млн). Основными потребителями строительного материала стали производители бетона и железобетонных изделий, предназначенных для нужд жилищного строительства.

Вместе с тем продукция холдинга применялась и для сооружения таких значимых объектов, как Богучанский алюминиевый завод, третий мост через Обь в Новосибирске, Красноярский водоподъемный узел в Омской области. Кроме того, компания поставляла цемент строителям Богучанской ГЭС. За годы работы Красноярский цементный завод отгрузил для возведения объекта более 800 тыс. тонн специального гидротехнического цемента. Сегодня предприятие остается единственным производителем этой продукции в России, имеет соответствующие технические разработки и обеспечивает условия, согласованные с проектировщиками и бетонщиками. В настоящее время гидротехнический цемент используется для сооружения четвертого автодорожного моста через Енисей в Красноярске.



Прочные позиции «Сибирский цемент» занимает и на рынке тампонажных цемента, применяемых в нефтегазовой отрасли. Холдинг поставил продукцию ведущим нефтяным и сервисным компаниям России, в числе которых «Газпромнефть», «ЛУКОЙЛ», «Башнефть», «Сибирская сервисная компания» и др. На заводах «Сибцема» проведена серьезная работа по расширению производства этой продукции, сертифицирован выпуск тампонажного цемента класса G. В 2012 году предприятия холдинга отгрузили около 139 тыс. тонн тампонажных цемента (в два раза больше, чем в 2011-м).

«Мы постоянно расширяем ассортимент и предлагаем потребителям именно те строительные материалы, которые действительно востребованы на рынке региона», — комментирует первый вице-президент ОАО «ХК «Сибцем» Геннадий Рассказов. — При этом холдинг строго контролирует качество продукции на каждом этапе производства. За соблюдением всех требований и стандартов следит Служба управления качеством. Для того чтобы вести эту работу еще эффективнее, проводятся круглые столы и деловые встречи с партнерами».

ДОСТАВИТЬ ТОЧНО В СРОК
«Сибцем» не только обеспечивает стабильно высокое качество продукции, но и стремится сделать максимально удобным для клиентов процесс доставки.

Только в 2012 году транспортное подразделение холдинга ОАО «КузбастрансЦемент» приобрело 300 хоппер-цементовозов и 480 полувагонов. Таким образом, сейчас в распоряжении компании 1628 хоппер-цементовозов и 1247 полувагонов, в 2013-м планируется закупить еще 150 хоппер-цементовозов. На базе предприятия функционирует Единый логистический центр «Сибцема».

«Создание центра позволило оптимизировать логистические схемы, снизить затраты на доставку сырья и вывоз продукции, уменьшить оборот вагонов. За счет активного внедрения новых логистических маршрутов, привлечения к работе «сторонних» грузоотправителей, прове-

дения двоянных операций мы только в прошлом году на 5,2% сократили долю порожнего пробега. В результате коэффициент эффективности использования вагонного парка увеличен на 5,9%. Все это дало возможность сократить издержки производственных предприятий холдинга и снизить долю транспортной составляющей в цене продукта», — объясняет управляющий директор ООО «КузбастрансЦемент» Александр Чагаев.

В 2012 году с помощью железнодорожного транспорта потребителям отгружено около 70% продукции «Сибцема», примерно 10% клиентам доставили автоцементовозами.

Услугу по автодоставке компания оказывает с 2011 года. Тогда холдинг приобрел девять машин Volvo FH 400 GLOBETROTTER, которые начали обслуживать стройплощадки, расположенные на расстоянии до 400 км. По четыре единицы техники поступили на Толпинский и Красноярский заводы, одну машину получил «ТимлюйЦемент». В строительном сезоне-2012 три цементовоза Volvo были переведены с Толпинского завода на Красноярский. Парк кузбасского актива холдинга пополнили семь тягачей Mercedes-Benz Axor 1840 LS.

«Главное преимущество автоцементовозов — оперативность. Однако обеспечить транспортировку продукции в тех объемах, которые нужны крупнейшим потребителям, нам по-прежнему позволяет только железная дорога. Именно поэтому компания намерена развивать оба вида доставки», — говорит Геннадий Рассказов.

Центрники Сибири готовы принять участие в решении приоритетных задач для строительного комплекса региона задач. «Мы продолжаем стабильную работу и с уверенностью смотрим в будущее», — резюмирует Георг Клегер. — Конечно, деятельность компании во многом зависит от ситуации на мировом финансовом рынке. Но холдинг готов к любому варианту развития событий. За 2008—2010 годы мы выработали ряд эффективных инструментов ведения бизнеса в условиях кризиса. Если возникнет необходимость, «Сибцем» вновь обратится к этому опыту».



НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- Коммерческие площади — это часть концепции строительства
- Площадь помещений рассчитана в соответствии с нормативами застройки
- Свободный доступ с улиц 2-й Обская, 1-я Водозасосная
- Единая концепция оформления фасадов
- Качественная подготовка под отделку

КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ
в микрорайоне «Европейский Берег»

2012-17 гг. Сроки реализации проекта

10 000 кв. м. для торговли и сервиса

КУПИТЬ МОЖНО:

- По ипотеке *
- В рассрочку **
- Со скидкой 150 000 рублей

ЭКОНОМЬТЕ НА РЕМОНТЕ! В СТОИМОСТЬ ВХОДИТ:

- Цементно-песчаная стяжка пола
- Выровненные оштукатуренные стены
- Отдельные входные группы из пластика и алюминия
- Пластиковое остекление окон
- Биметаллические радиаторы отопления с терморегуляторами
- Приборы учета воды, тепла, электроэнергии
- Высота полов более 3м



www.sastroj.com

Квартирный магазин: ул. Ленина, 1

Менеджер проекта — Александр Смолюк
+7 (923) 777 63 17

* ОАО Банк УРАЛСИБ, ОАО МТС-Банк, ЗАО Банк ВТБ 24, ОАО Газпромбанк, ОАО АКБ Инвестторгбанк, ОАО Сбербанк России, ЗАО КБ ДельтаКредит, ОАО Банк ЗЕНИТ, ОАО Банк Левобережный ** СП ООО СибАкадемстрой

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 ТИТЯВСКОГО

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 «Сибцемент» приобрела у предпринимателя Эдуарда Гарапа 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 «Сибцемент» 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 «Сибцемент», 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 цементах 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 «Сибцемент» Георг Клевер. По его словам, с января по декабрь 2012 года на топкинском, красноярском и тимлоу-ском 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 Клевер.

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 развивается в регионе. Обязательные инвестиции, по его словам, потребуют 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 строений 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 компании, 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

Метры повышенной комфортности



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 меньшего 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 ризиторы 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 ризиторской 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 доволны апартаментами, сделанными из расселенных коммуналок. Долгое время образом для подражания считался знаменитый 100-квартирный дом на ул. Спартака, 16. Слабую конкуренцию ему составляли «сталинки» — дома с так называемыми полнотабаритными 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», «Парксаус», 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; Сербренниковская, 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 за-

строитчику, — 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 ризиторов 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 «Лео». «Берлин» строит Александр Элерт, бывший владелец гостиницы «Новосибирск». Срок сдачи комплекса намечен на 2014 год, в 22-этажном доме предполагается 88 квартир. Особенностью проекта — зеленые террасы общего пользования с зоной барбекю, шахматным полем и театральными ступенями, пентхаусы с витражными остеклением и личными террасами.

Рядом с ЖК «Берлин» компания Евгения Коновалова «СтройМастер» возводит ЖК «Лео» — 26-этажный моноподъездный 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 Зельцовском бору ГК «Конквест» строит жилой комплекс Green Wood Residence & SPA. В состав

поселка войдут спа-центр и рестораны.

Тяжелый выбор

По словам директора АН «Грановит» Александра Бычковского, предложение в премиальном сегменте ограничено 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-шю и биоэнергетике, рассказывает частнопрактикующий психотерапевт Герман Гиляшпенко. «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-шю», — 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 предстории» отдельно взятой квартиры.

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

Состоятельные покупатели весьма капризны, и продать им дорогую квартиру с готовой отделкой бывает непросто, продолжает ризитор. «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 ризитор. 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 ограничено», — 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

СТАТУС КАПИТАЛ
ПРОМЫШЛЕННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

Проект «Европа»

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

КВАРТИРА в ТАУНХАУСЕ «ЕВРОПА» возле ВАСХНИЛа

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

Реклама. Свидетельство о регистрации права № 5454117/2012-055 от 24.12.2012 г.

сфo trends/строительство

Без взлетов и падений

прогноз

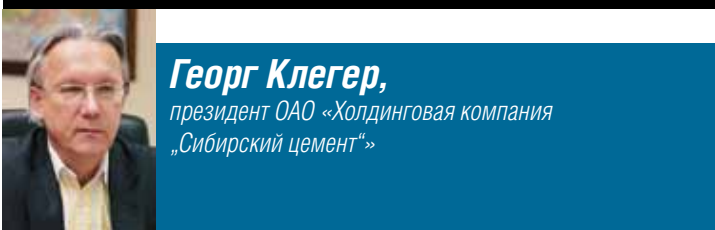
В 2013 году строительный рынок Сибирского федерального округа (СФО) ждет умеренный рост. Инвесторов, по мнению участников рынка, будет интересовать прежде всего коммерческая недвижимость. Активно развиваться жилищному строительству не даст сокращение ипотечного кредитования и снижение платежеспособности потенциальных покупателей.

Строительный рынок России, по данным опубликованных отчетов аналитиков, в 2012 году развивался по умеренно позитивному сценарию. Объем ввода нового жилья по итогам 11 месяцев составил около 47 млн кв. м, но темпы роста оставались сравнительно невысокими — около 5%. «В целом можно отметить, что в прошлом году, несмотря на не самую благоприятную экономическую конъюнктуру, рынок жилой недвижимости показал довольно позитивные результаты. Ключевым драйвером его роста выступало ди-

намичное расширение ипотечного кредитования», — объясняет аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин. В Сибири ситуация оказалась хуже общероссийской. Для СФО была характерна негативная динамика. По итогам января — ноября 2012 года объем нового строительства в регионе снизился на 6% к 2011 году — до 5,1 млн кв. м. Снижение связано в первую очередь со значительным сокращением строительства в Омской, Иркутской областях, в Республике Хакасии. Что каса-



По прогнозам аналитиков, в 2013 году темпы нового жилищного строительства в Сибири могут возрасти, если общая экономическая ситуация в стране останется стабильной



«Производители цемента имеют возможность увеличить объемы, но выпущенная продукция не будет востребована строителями СФО»

— Каковы прогнозы компаний относительно темпов роста и объемов жилищного и промышленного строительства в регионах ее присутствия в 2013 году? — В 2013 году компания ожидает положительной динамики развития строительного рынка каждого из этих регионов. Вместе с тем темпы прироста будут ниже, чем в 2010-2012 годах. Среди причин замедления можно назвать невысокую инвестиционную привлекательность территорий (активное строительство с участием частных инвесторов ведется только в крупных городах — Новосибирске, Красноярске, Омске и Иркутске), а также производственные и логистические ограничения. По нашим прогнозам, объем жилищного строительства увеличится не более чем на 6-7%. Строительство жилых домов во многом зависит от бюджетного финансирования, которое не предполагает резкого прироста и ведется в соответствии с долгосрочными целевыми программами. Если говорить о

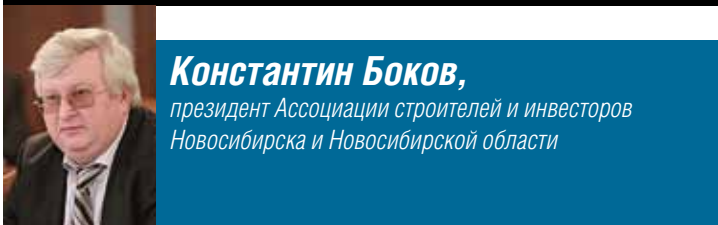
промышленном строительстве, то необходимо отметить, что в 2013-2014 годах в Сибири будут возведены такие масштабные объекты, как третий мост через Обь в Новосибирске, Красноярский водопольный узел в Омской области, четвертый мост через Енисей в Красноярске, Восточный обход Новосибирска. Кроме того, в СФО продолжается освоение ряда крупных нефтегазовых месторождений, идет строительство Богучанского алюминиевого завода, целлюлозного комбината в Братске и т. д. А значит, сектор промышленного строительства будет развиваться. — Адекватен ли сибирский рынок стройматериалов потребностям строительной отрасли? Если нет, то нехватку или избыток каких мощностей он ощущает? — Многие предприятия, выпускающие строительные материалы, были построены в советский период, при плановой экономике. Поэтому в настоящее время территориальное размещение заводов не всегда

соответствует объему спроса на строительные материалы. Подобная ситуация характерна и для цементного рынка СФО, особенностью является значительный профицит производственных мощностей. В настоящее время заводы Сибири способны выпускать более 10 млн т цемента в год, в то же время годовое потребление цемента в регионе не превышает 6-6,5 млн т. Таким образом, производители цемента имеют возможность увеличить объемы, но выпущенная продукция не будет востребована строителями СФО. — Власти сибирских регионов все больший акцент делают на строительство малоэтажного жилья. Приведет ли это к изменениям в характере производства стройматериалов? — Вопрос развития малоэтажного строительства, безусловно, является для нас актуальным. В настоящее время существуют примеры успешной реализации проектов комплексной малоэтажной застройки, демонстрирующие эффективное использование уже созданных механизмов государственного-частного партнерства (например, «Лесная поляна» в Кемеровской области). Однако пока таких примеров слишком мало, для того чтобы говорить об успешном развитии тенденции. Особенности выбора строительных материалов для малоэтажного строительства являются менее строгие требования к прочности, необходимость большего ассортимента материалов и сборных конструкций, а также в какой-то мере их эстетическая привле-

кательность. Соответственно, бетон и железобетон заменяют сборными конструкциями, материалами на основе древесины, различного рода блоками и кирпичом. В связи с этим потребление цемента в сегменте малоэтажного домостроения значительно ниже, чем в традиционном многоэтажном, особенно при строительстве монолитных зданий. — Президентский указ «О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» предусматривает снижение стоимости квадратного метра жилья на 20% до 2018 года. Есть ли в производстве стройматериалов резервы для снижения стоимости продукции или эта задача ложится исключительно на власти и застройщиков? — По разным подсчетам, доля стоимости цемента в себестоимости квадратного метра жилья составляет 3-5%. Этот показатель зависит от технологий, которые используют строители, удаленности стройплощадки от цементного завода, способа производства цемента и других факторов. Прямой зависимости между стоимостью цемента и ценой квадратного метра жилья нет. Более заметное влияние на цену жилья оказывают такие факторы, как стоимость строительных работ, подключение коммуникаций, выкуп земли, наличие избыточных административных барьеров. Особую роль играет также соотношение спроса и предложения. Интервью взял Валентин Романов

ется ценовой ситуацией в целом, то, по оценкам господина Клягина, в течение 2012 года на рынке наблюдалась достаточно выраженная динамика роста стоимости жилой недвижимости — в целом по РФ цены выросли на 10-12%. Аналогичную тенденцию эксперты отмечают и в Сибири. При условии стабильной экономической ситуации в 2013 году, по мнению господина Клягина, темпы нового строительства могут несколько возрасти. «Мы полагаем, что в 2013 году, несмотря на ожидаемое повышение ставок в пределах 1-1,5 п.п., что станет фактором некоторого замедления роста рынка, ипотечное кредитование продолжит развиваться достаточно высокими темпами. Темпы роста рынка будут несколько ниже на фоне умеренного сокращения спроса в условиях сужения ипотечного кредитования и общего слабого экономического роста», — отмечает собеседник. Президент Союза строителей Сибири Михаил Фокин в текущем году прогнозирует рост объемов строительных работ и инвестиций в отрасль в целом. Но драйвером роста, по его мнению, будет коммерческая недвижимость. Именно у этого сегмента сегодня есть предпосылки для активного развития. Господин Фокин убежден в растущем спросе на объекты коммерческой застройки, именно в ней, по его мнению, заинтересованы

инвесторы. «Объем строительства жилья также будет увеличиваться, но это будет незначительный рост. Платежеспособный спрос на жилую недвижимость сегодня не очень велик. А различные федеральные программы вроде «Молодой семьи» уже не могут сильно стимулировать строительный рынок», — подчеркнул Михаил Фокин. Вместе с тем на 2013 год анонсируется запуск новых масштабных строительных проектов в сфере жилищного строительства. Например, алтайская компания «Жилищная инициатива» начнет освоение нового участка в Индустриальном районе Барнаула площадью 17 га, аукцион на право застройки которого она выиграла в конце 2012 года. В «Квартале 2023», по словам генерального директора компании Юрия Гатилова, планируется построить более 130 тыс. кв. м жилья (строительство должно начаться в 2013 году, заявленные сроки сдачи в эксплуатацию 2016-2017 год). Как полагает гендиректор холдинга «Стройгаз» Виталий Дубинкин, 2013 год будет для строительного рынка Сибири периодом стабилизации или умеренного роста — не более чем на 5-6%. Экономическая ситуация не переживает особых взлетов и падений. Серьезного обострения конкуренции среди застройщиков эксперты не ожидают. Михаил Палочкин



«Некоторое снижение темпа в 2012 году — это вполне нормальное явление»

— Темп роста жилищного строительства в Новосибирской области в 2012 году оказался заметно ниже, чем в 2011-м. Это стечение обстоятельств или проявление какой-то долговременной тенденции? — Говоря о результатах 2012 года, мы должны в первую очередь посмотреть на итоги 2011-го. У нас имело место серьезное падение объемов в 2009 и 2010 годах, и когда в 2011 году рост стал 7% — это показатель накопившегося за предыдущие годы отложенного спроса. Учитывая это, некоторое снижение темпа в 2012 году — это вполне нормальное явление. Серьезных экономических предпосылок для такого снижения не было. Ипотечка развивалась нормально, «затдепных» объектов в 2011-2012 годах появилось достаточно много, и они восполнили те пробелы, которые возникли ранее. К тому же мы ориентировались на данные Росстата, а они не все показывают. Так что 2012 год прошел в со-

вершенно нормальном темпе. Визуально спад роста объемов не был заметен, а наличие «затдепных» объектов показывает высокую степень развития рынка. — Значительная часть объема жилья была сдана в декабре. Причем декабрьская доля оказалась намного больше, чем в 2011 году. Это вопрос статистики или к организации работы застройщиков? — Да, уже длительное время на последний квартал падают большие объемы. Это не очень здорово. Возникает ажиотаж, а потом еще и оформительские дела накладываются. Так сложилось исторически. И тенденции со смещением этого акцента пока не наблюдаются. Так что это вопрос к организации работы застройщиков и строителей. — Учитывая спад темпа, может, строителям стоит перенести акцент на коммерческое строительство? — Сегодня и жилищное строительство, и любое другое — это

вопрос цены



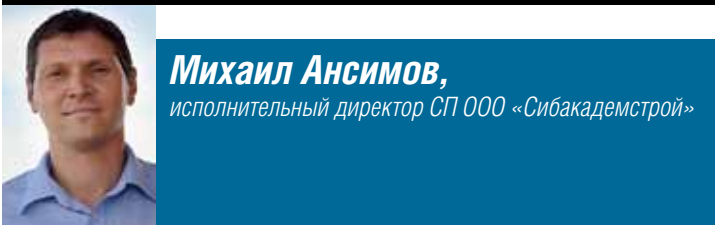
Заместитель шеф-редактора Сибирской редакции газеты «Коммерсантъ» Валерий Лавский

Новосибирские власти и застройщики (во всяком случае, значительная их часть), говоря об итогах 2012 года, демонстрируют чувство удовлетворения. Пусть не глубокого, но заметного. На совещании строителей, состоявшемся 23 января, все выглядело именинниками. Министр строительства и ЖКХ региона Денис Вершинин говорил о «хороших» результатах, а гендиректор «Первого строительного фонда» Майис Мамедов — о «блестящей» работе. Формально так оно и есть. В регионе ввели в строй более 1,5 млн кв. м жилья, а это на 3% больше, чем в 2011-м. Весь Сибирский федеральный округ (СФО), кстати, добавил столько же — 3,1%. Росстат уверяет, что показатели 2011 года превзошли все субъекты федерации округа, кроме Омской области (минус 10,2%).

Но если копнуть в залежах официальной статистики поглубже, оказывается, что общая картина не выглядит столь радостной. В 2010 году по сравнению с 2009-м суммарный объем введенного в эксплуатацию сибирского жилья вырос на 5,1%. В 2011 году объемы еще подросли — до 8,8%. И вот без особых видимых причин он упал, хотя ни о каком кризисе в российской экономике в прошлом году никто не говорил. Конечно, рост в 3,1% — это тоже рост. Но и эта цифра появилась в графе «Итого» только потому, что у строителей в конце года выдался совершенно удивительный, просто волшебный месяц. По результатам первого квартала 2012 года падение, если брать СФО в целом, оказалось оплутливым: минус 16% к январю — марту 2011-го. В некоторых же регионах спад просто вняшал трепет ответственным лицам. Например, в Томской области он составил 37,7%, в Иркутской — 27,9%. За такие показатели в старые времена можно было и партбилет на стол положить. Итоги второго квартала оказались более обнадеживающими. После июня оставание в целом по Сибири сократилось до 10,7%. Еще через три месяца — до 7%. По итогам 11 месяцев в СФО сдали в эксплуатацию 5,103 млн кв. м, но до результата января — ноября 2011 года все равно оставалось еще прилично — целых 6%. Казалось бы, не догнать, тем более что не добирали регионы, во многом определяющие общую картину. Новосибирская область уступала самой себе 10,8%. Красноярский край отставал от прошлого года графика на 6,2%, Иркутская область — на 14,7%.

Но тут пришел декабрь, и свершилось чудо. Конечно, декабрь всегда был для строителей месяцем особенным и не сравнимым ни с одним другим. Но не до такой же степени! По данным Росстата, на декабрь 2011 года в СФО пришлось 24,4% всего построенного в том году жилья, а на декабрь 2012-го — уже 31,1%. Но совершенно феноменальный финишный рынок удался, согласно отчетности, Новосибирской области. За последний месяц года объем вырос с 900,8 тыс. до 1,55 млн кв. м, то есть на декабрь пришелся 41,9%. За 31 день в регионе сдали в эксплуатацию столько жилья, сколько в Алтайском крае за весь год. Впрочем, в базе данных Росстата можно найти еще более занятые сведения. Подводя итоги 2011 года, ведомство указывало, что в Алтайском крае построено 661,6 тыс. кв. м. Официальный итог прошлого года — 642,8 тыс. кв. м, но при этом показан рост по сравнению с 2011 годом на 1,1%. Я не буду ставить под сомнение данные Росстата. Это с успехом делают специалисты, имеющие к отрасли непосредственное отношение. Например, недавно побывавший на выставке «Стройсиб» глава Российского союза строителей Владимир Яковлев уверенно заявил, что некоторые регионы занижают данные по объему ветхого жилья. При этом сам господин Яковлев признал, что, будучи губернатором Санкт-Петербурга, грешил тем же. В свою очередь, начальник главного управления по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций Омской области Андрей Качук объяснял, «Б», что спад в жилищном строительстве в регионе вызван предоставлением Росстату «более точных сведений», а областное правительство «взяло курс на предоставление абсолютно честных статистических данных».

Любопытно и другое. Сибирские руководители разного ранга крайне осторожно говорят о строительных планах на 2013 год. Мэр Новосибирска Владимир Городецкий будет доволен, если городу просто удастся повторить результат 2012-го. В Кемеровской области собираются добавить символические 15 тыс. кв. м. На бурное развитие это не похоже. Видимо, не до него. — Каких-то новых революционных факторов, определяющих его состояние, не появляется. Активно пропагандируется малоэтажное строительство, но мы пока видим, что массового характера она не приобрела. И не думаю, что приобретет в ближайшее время. Нет предпосылок для этого. Малоэтажное строительство — вещь не дешевая. Для него надо готовить площадки — сети, социальную и дорожную инфраструктуру... Впрочем, я говорю именно о Новосибирской области. Европейская часть России, а в Сибири, например, Кузбасс традиционно развивают индивидуальное малоэтажное строительство. Решение задачи по снижению стоимости квадратного метра на 20%, которую поставило государство, тоже выглядит проблематичным. Потому что одновременно власти пытаются возложить дополнительные затраты на застройщиков. Наверное, вы в курсе, что в Градостроительный кодекс пытаются ввести положения, обязывающие их взять на себя развитие инженерной, дорожной и социальной инфраструктуры. Разве непонятно, что это все отразится на стоимости квадратного метра? То есть, с одной стороны, нам говорят: давайте дешевле. А с другой — загоняют в дополнительные траты. Это вещи взаимоисключающие. Интервью взял Валентин Романов



«Мы ожидаем, что рынок строительства будет расти в ближайшие годы»

— Является ли, по вашему мнению, рост объемов сданного жилья долговременной тенденцией? Велика ли вероятность повторения кризиса в отрасли? — В России сейчас строится жилье меньше, чем в СССР, возникает проблема старения жилищного фонда. Многие предпосылки говорят о том, что спрос на новое жилье с годами будет увеличиваться. Во-первых, потому что растут доходы населения. Во-вторых, будет развиваться ипотека, потому что есть куда. Ведь у нас этот рынок только формируется. Мы ожидаем, что рынок строительства будет расти в ближайшие годы, и часть этого роста мы будем покрывать своей производственной программой, а наша стратегия и

инвестиционная политика позволяют уверенно смотреть в будущее не менее пяти — восьми лет. — Мэрия Новосибирска вводит новые правила, выставления на торги участки застроенных территорий. В частности, речь идет о том, что городские власти берут на себя конкретные финансовые обязательства по расселению ветхого жилья. Насколько эта мера способна активизировать застройщиков? — Реновации центральной части города — расселение ветхого жилья и снос промышленных площадок — один из резервов интенсификации жилищного строительства. По этому пути развиваются города во всем мире. Сегодня город исчерпал или почти исчерпал ре-

зервы точечной застройки, а эффективно осваивать большие территории смогут только крупные компании, поэтому им необходимы разумная проекционная политика со стороны местной власти, бюджетное плечо. — Считаете ли вы адекватной политику банков в предоставлении кредитных ресурсов застройщикам? — Застройщики и банки одинаково заинтересованы в продуктивном сотрудничестве, каждый клиент для них одинаково важен, поэтому наиболее активные игроки рынка часто идут навстречу своим деловым партнерам. Но есть и трудности в работе. Основные кроются в сроках вхождения банка в проект, длительных внутренних согласованиях. С нашими партнерами мы формируем стандарты работы и учимся на своих ошибках. Иногда возникает сложность, но мы их оперативно устрояем. С большим интересом рассматриваем инициативы банков — иногда со стороны виднее, как стать лучше. — Является ли реальной перспективой ближайших лет заметное снижение стоимости строящегося жилья? — Стоимость квадратного метра сегодня уже немного пре-

высила докризисный уровень и, по прогнозам аналитиков, будет расти дальше. Предпосылками для этого служат: общая инфляция, в том числе на строительные материалы, рост платежеспособного спроса и оглаженная неудовлетворенная потребность на рынке жилья Новосибирска. Возможный оптимистичный сценарий изменения цен на рынке жилья — плюс 10-12% по итогам 2013 года. Вероятность развития данного варианта прогноза возможна на фоне сохранения покупательской активности, которая имеет место быть с середины 2012 года, при том же уровне или увеличении доходов населения, а также при сохранении или снижении процентных ставок по жилищным кредитам. Объемы строительства здесь играют второстепенную роль, поскольку обеспеченность жильем довольно низкая. Пессимистичный прогноз на уровне 3-5% вероятен при распространении кризисных явлений в экономике. Что, безусловно, повлияет на платежеспособный потребительский спрос и на динамику изменения цен на рынке жилья. Интервью взял Валентин Романов

Скрытые резервы

административный ресурс

Реализация программы строительства доступного и комфортного жилья в Новосибирске сдерживается дефицитом свободных земельных участков: резервов незастроенных территорий в столице СФО хватит, по подсчетам муниципальных властей, всего на несколько лет. Чиновники решение проблемы видят в расширении границ города и застройке участков, занятых ветхим и аварийным жильем. Участники рынка готовы откликнуться на предложение властей, но только в том случае, если муниципалитет сформулирует четкие правила вхождения инвесторов в подобные проекты.

Наиболее привлекательный путь получения земельных участков для компаний — застройщиков жилья — это первичный рынок, то есть муниципальные аукционы, рассказывает директор компании Novograd Investment Илья Маслов. Правда, уточняет менеджер, этот путь предпочтительнее для компаний, занимающихся комплексной жилой застройкой, поскольку есть возможность приобрести крупные земельные наделы по невысокой цене. Например, в декабре прошлого года мэрия Новосибирска продала право аренды участков на левом берегу из расчета 3 млн руб. за гектар. «Для точечной застройки, строительства отдельных домов стоит обратить внимание на вторичный рынок, где можно найти небольшие участки в хорошем месте», — полагает он. По данным господина Маслова, встречаются пятячки даже в районе главной улицы Новосибирска — Красного проспекта.

Для первичного рынка земли прошедший год стал рекордным по количеству участков, проданных с торгов. По данным мэрии Новосибирска, за 2012 год было продано 29 земельных участков площадью 120,8 га. «По сравнению с 2011 годом застройщикам было продано в собственности и аренду в 1,6 раза больше участков по площади, чем годом ранее, и вчетверо больше, чем в 2010 году», — уточнил начальник департамента земельных и имущественных отношений мэрии Новосибирска Алексей Кондратьев.

Наиболее «урожайным» по объемам продаж стал декабрь: продано 10 участков совокупной площадью 94,3 га под многоэтажное жилищное строительство. Самые крупные лоты приобрели две компании — ООО «ДСК ППД-Газстрой» (74,3 га на ул. Титова в Ленинском районе, размер годовой арендной платы по итогам аукциона составил 216,6 млн руб.) и ООО «ДИСКУС-строй» (10,7 га



Минувший год стал рекордным по количеству земельных участков, проданных под жилую застройку на первичном рынке ФОТО СЕРГЕЯ НИКОЛАЕВА

на ул. Краснодарская в Кировском районе, размер годовой арендной платы — 32,3 млн руб.). Также в декабре на торгах 7,1 га на ул. Петухова в Кировском районе Новосибирска приобрели ООО «Маркет» и ООО СК «ВИРА-Строй», размер годовой арендной платы — 21,6 млн руб.

Оживление на строительном рынке, наблюдавшееся в 2012 году, стимулировало спрос на земельные участки со

стороны застройщиков. Многие девелоперы, ранее планировавшие продать участок и выйти из проекта, отказались от этой идеи в пользу его освоения, отмечают эксперты аналитического центра САСН. В подтверждение своего предположения они приводят тот факт, что количество участков, выставленных на продажу, в течение года сократилось (в третьем квартале количество предложений уменьшилось на

19,5%). «В наибольшем дефиците — участки в центре», — отмечает директор аналитического центра САСН Елена Семенова. По ее данным, на муниципальных торгах не застроенные ранее участки в Центральном и Железнодорожном районах Новосибирска выставляются крайне редко, остается единственная надежда на вторичный рынок. Последняя крупная площадка в центральной части города, которая до сих пор остается незастроенной, — пойма реки Каменки. Эти участки мэрия продала на торгах еще в 2005-2006 годах. Самый крупный, площадью около 5,6 га, был продан в собственность юрлицу, учрежденному торговыми сетями «Сибирский гигант» и «Эльдорадо», остальные сдавались в аренду. Госпожа Семенова говорит, что в базе агентства участки в пойме Каменки не значатся. «Участки в центре составляют не более 1% от общего количества. Неудивительно, что они самые дорогие в городе — до 1,4 млн руб. за сотку», — подчеркивает эксперт.

В правобережье самая низкая средняя цена земель под строительство традиционно остается в Первомайском районе Новосибирска, где одни из самых низких цен и на жилье. Но есть и востребованные земельные участки — вдоль Бердского и Старого шоссе, но их, как правило, покупают под строительство не жилья, а коммерческой недвижимости. По мнению госпожи Семеновой, о степени востребованности участков под жилье говорит рост цен на них. Стоимость участков под строительство многоэтажных домов в третьем квартале возросла на 58,7%.

Объемы предложения на первичном рынке земли в Новосибирске подходят к концу: по оценке департамента строительства и архитектуры мэрии, совокупная емкость незастроенных территорий составляет 4,2 млн кв. м. «Если вспомнить, что ежегодно в Новосибирске сдается в эксплуатацию более 1 млн кв. м жилья, то это очень немного», — полагает руководитель департамента строительства и архитектуры мэрии Новосибирска Сергей Боярский. Единственным резервом для нового строительства, по его мнению, остаются площадки, на которых расположено ветхое и аварийное жилье.

До сих пор расселение ветхих домов в Новосибирске шло ни шатко ни валко. Правда, есть компании, которые накопили опыт по реализации таких проектов. В частности, «СССР» и «Союз-10», которые застраивали территории, расселяя бараки в левобережной части города. Но до сих пор подобные проекты оставались

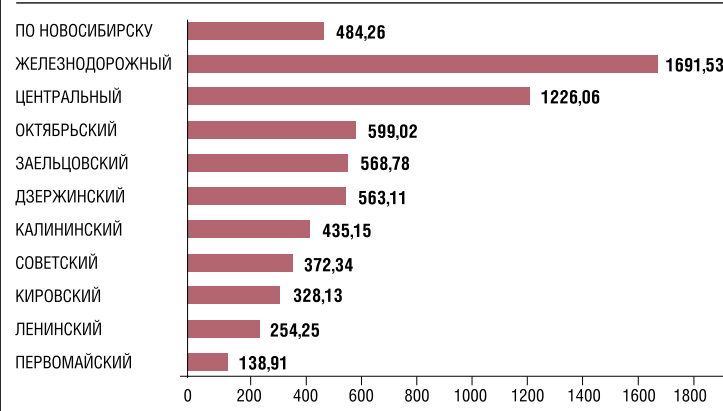
единичными примерами, и в 2012 году муниципалитет решил расширить эту практику. Для того чтобы привлечь застройщиков, власти заявили о готовности софинансировать снос и расселение ветхих домов на площадках, которые будут продаваться на аукционах. Первые торги прошли удачно: два участка, расположенные в левобережной части Новосибирска — в границах улиц Плеханова и Тролейная, а также Плеханова и 1-го Петровского переулка, — были проданы по ценам, превышающим стартовую отметку. Обладателем обоих участков стало ООО «Поликом» предпринимателя Владимира Литвинова, который планирует в дальнейшем застроить весь Чеховский жилмассив. Но мэрии не удалось закрепить успех на торгах: за 2012 год из 45 участков, предложенных застройщикам, нашли покупателей только восемь. «Обязательства со стороны мэрии были недостаточно четко прописаны в условиях торгов, эта неопределенность являлась сдерживающим фактором для потенциальных участников торгов», — объяснил причину низкого интереса со стороны застройщиков мэр Новосибирска Владимир Городецкий.

По словам градоначальника, начиная с 2013 года власти намерены привлекать частный бизнес к строительству на застроенных участках гораздо шире, чем раньше. Одной из причин, по которой муниципалитет готов расширить сотрудничество с частным бизнесом, стало резкое сокращение объемов финансирования затрат на расселение ветхого и аварийного жилья со стороны феде-

СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПО РАЙОНАМ

В IV КВАРТАЛЕ 2012 ГОДА, В ТЫС. РУБ. ЗА 1 СOTKY

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ОБЪЕКАДЕМОСТРОЙ НЕДВИЖИМОСТЬ».



рального Фонда содействия реформированию ЖКХ. Если раньше фонд брал на себя 70% затрат, то начиная с этого года он финансирует только треть расходов на расселение, причем при условии, что субъект федерации обязуется до 31 декабря 2015 года расселить жителей всех ветхих и аварийных домов, которые были признаны таковыми на 1 января 2012 года. По данным областного минстроя, в Новосибирске 250 таких домов. На их расселение потребуется 5,13 млрд руб., а всего по области — 826 многоквартирных домов, объем затрат составит 6,2 млрд руб. «И это только верхушка айсберга», — подчеркивает градоначальник, — в Новосибирске полторы тысячи домов, износ которых превышает 60%, на их расселение требуется не много ни мало 39 млрд руб. Без участия бизнеса не обойтись». В 2013 году, по его словам, власти должны разработать условия вхождения инвесторов в проекты застройки таких территорий — так, чтобы у инвесторов появились экономический интерес. По словам господина Городецкого, власти готовы софинансировать проекты, компенсировать процентную ставку по кредитам, обеспечить публичность в отношении принятых решений, содействовать в получении технических условий подключения к магистральным сетям.

Еще один выход, который предполагает возможность строительства жилья на незастроенных территориях, — это расширение границ областного центра. Вице-президент новосибирской ТПП, гендиректор фирмы «Корпус» Юрий Воронов считает такой выход вполне реальным. По его мнению, стоит рассматривать областную территорию как Новосибирскую агломерацию, в состав которой войдут прилегающие территории — Искитим, Чик и другие. Это, по его мнению, даст дополнительный импульс и для развития пригородных территорий.

Но, как считают сами участники рынка, предложенная альтернатива не решает проблемы — отсутствия свободных инженерных мощностей. «Проблемы с подключением к коммунальным сетям — головная боль для любого новосибирского застройщика», — считает директор компании «Арго» Олег Мирошников. По его данным, существующая инфраструктура устарела, необходимо создавать новые источники тепло- и электроэнергии, объем затрат измеряется миллиардами рублей. Господин Мирошников полагает, что если бы не проблема с подключени-

ем к магистральным сетям, объемы жилищного строительства в Новосибирске и близлежащих пригородах могли быть в разы больше.

С такой точкой зрения согласны и чиновники. «Один из основных моментов, который необходимо учесть любому инвестору для принятия решения «строить — не строить», является инженерная инфраструктура», — признает вице-губернатор Новосибирской области Леонид Горнин. Именно этот вопрос, по его словам, тщательно анализируется каждым девелопером перед тем, как зайти на строительную площадку. Теоретически навести порядок с подключением к инженерным сетям был призван механизм продажи участков под жилую застройку с аукционов, ведь в стартовых условиях всегда прописываются и возможности подключения к инфраструктуре.

Однако, по данным участников рынка, условия выполняются далеко не всегда. «Компании, предоставляющие мощности по электричеству и другим инженерным коммуникациям, являются монополистами и не спешат выполнять обязательства, указанные в условиях аукциона», — рассказал «Б» на условиях анонимности совладелец небольшой строительной компании, специализирующейся на подрядных работах и строительстве жилых объектов. «Монополисты тянут со сроками, не отвечают на письма. Затем выясняется, что цена за подключение в разы выше той, что указана в условиях. Когда переговоры заходят в тупик, появляется посредник и предлагает подключиться к сетям — по цене «всего лишь вдвое» выше той, что указана в документации. Что делать? Приходится соглашаться», — сетует собеседник.

С тем, что подключение к инженерной инфраструктуре не должно являться препятствием для реализации инвестиционных проектов в сфере жилищного строительства, соглашаются и региональные власти.

Существующая в городе инженерная инфраструктура устарела, объясняет причину сложностей с подключением к коммуникациям председатель комитета по строительству, жилищно-коммунальному комплексу и тарифам законодательного собрания Новосибирской области Николай Мочалин. По его мнению, для кардинального решения проблемы в городе необходимо создавать новые источники тепло- и электроэнергии. Расчетный объем инвестиций для этих работ, по его оценке, более 30 млрд руб.

Яна Янушкевич



Приглашаем на базу «Золотые пески»

Отель «Золотые пески» находится в одном из живописных мест Алтая на территории 3,2 га, в окружении гор и соснового бора на берегу Катунь.

РАСПОЛОЖЕНИЕ:
В 1 км от деревни Усть-Муны, в 55 км от г. Горно-Алтайска

ВМЕСТИМОСТЬ: до 85 человек

КОЛИЧЕСТВО НОМЕРОВ: 30

СЕЗОННОСТЬ: круглогодичный прием

НАЧАЛО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: 2011 год

По вопросам приобретения путевок звоните:
+7-913-38-222-28
3-104-103, 2-300-100



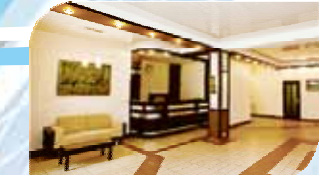
РАЗМЕЩЕНИЕ
В комфортабельном отеле из кедрового бруса, в 30 номерах повышенной комфортности. Номера люкс, свадебные апартаменты, полулюкс. В номерах - двуспальная кровать, 2 тумбочки, шкаф для одежды, TV, холодильник, фен, санузел с душевой кабиной, лоджия с видом на Катунь.

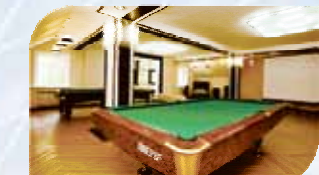
ЗАВТРАК включен в стоимость проживания

ИНФРАСТРУКТУРА
Ресторан: на 70 мест
Для отдыха: навесная беседка, мангал для приготовления шашлыков, столы и скамейки.
Для оздоровительного отдыха: SPA, бассейн, массаж, русская баня с верандой, где можно посидеть на свежем воздухе у самовара с чашкой ароматного чая из алтайских трав с медом, пантовые ванны.
Для спорта: теннисный стол, бильярд, каток, лыжи, волейбольная и баскетбольная площадки.
Для детей: детская площадка.
Охраняемая автостоянка.

ДОСУГ
Экскурсии по заповедным местам Горного Алтая, прокат спортивного инвентаря, каток, лыжная трасса, зимой катание на санях, традиционные пешие, велосипедные, конные прогулки, сплав по Катунь в летнее время.

ПРОЕЗД
Добраться до базы отдыха можно рейсовым автобусом с автовокзала г. Новосибирск до остановки «База «Золотые пески», либо личным транспортом.




ТУРИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ЗОЛОТЫЕ ПЕСКИ» ПРЕДЛАГАЕТСЯ К ПРОДАЖЕ

За дополнительной информацией обращайтесь по тел.:
630049, г. Новосибирск, ул. Галушка, 4 (383) **230-01-02, 2-300-100**



Дефицит свободных участков под застройку в Новосибирске заставляет девелоперов внимательнее присмотреться к землям, занятым ветхим и аварийным жильем ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

Сибирь прирастет торговлей

инвестиции

В 2012 году в Сибири активно открывались новые торговые площади. Инициаторами их строительства были как региональные, так и федеральные инвесторы. По оценкам экспертов, рынок коммерческой недвижимости привлекает девелоперов пока еще низкой конкуренцией в этом сегменте и высоким уровнем доходности.

По данным управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры, за 2012 год в регионе открылся 291 розничный торговый объект общей площадью более 84 тыс. кв. м. В целом обеспеченность жителей края торговыми площадями составила 630 кв. м на тысячу человек. Это существенно больше минимального норматива обеспеченности для Алтайского края — 434 кв. м. «Говоря о необходимости в дальнейшем наращивать торговые площади, стоит учитывать, что общий показатель обеспеченности населения каждого конкретного муниципалитета торговыми площадями при выполнении и даже превышении нормативов не свидетельствует о пропорциональном размещении существующих площадей во всех населенных пунктах края. Кроме того, в малых городах и муниципальных районах необходимо развивать современные торговые форматы, обеспечивающие высокий уровень сервиса и контроль качества товаров», — подчеркнул Евгений Дешевых, начальник управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры.

Большинство новых объектов были построены в столице края — Барнауле. В августе начал работу торговый центр «Первомайский» (площадью 7,5 тыс. кв. м), построенный на месте одноименного кинотеатра. В сентябре 2012 года в здании бывшего Дома быта открылся торговый центр «Парад» (площадь объекта — более 11 тыс. кв. м). В октябре в Барнауле заработал торговый выставочный центр «Соцветие» площадью 1,7 тыс. кв. м. Как отмечали представители «Соцветия», он стал крупнейшим за Уралом цветочным магазином. В конце 2012 года открылся торгово-развлекательный центр «Огни» площадью более 24 тыс. кв. м. В нем разместится более 100 магазинов, фуд-корт и кинотеатр. Отметим, что этот объект стал крупнейшим среди построенных в 2012 году в крае: на него приходится более 25% всех введенных в эксплуатацию торговых площадей.

В Новосибирской области в 2012 году также активно вводились в строй новые торговые комплексы. Так, в июле начал работу ТЦ «Красный мамонт», принадлежащий одноименной ДПУ-компании из Владивостока. По словам директора ТЦ «Красный мамонт» Сергея Обухова, компания выкупила 25 тыс. кв. м бывшего цеха завода «Экран».

В 2012 году торговые центры в Сибири открывали в основном федеральные ри-



Несмотря на бурное развитие ритейла в Сибири, рынок, по оценкам экспертов, до сих пор остается сравнительно ненасыщенным и конкуренция на нем формируется пока на относительно комфортном уровне. ФОТО АЛЕКСАНДРА КРЯЖЕВА

тейлеры. Активно в Сибири развивалась сеть «Лента». Как сообщила «Ъ» менеджер по связям с общественностью «Ленты» Яна Могилева, в 2012 году компания открыла 14 гипермаркетов сети в различных городах России, тем самым увеличив сеть до 56 объектов. В Сибири были введены в эксплуатацию магазины в городах: Сургут, Прокопьевск, Бийск, Омск (третий гипермаркет сети), Барнаул (второй магазин). Все гипермаркеты — отдельно стоящие здания общей площадью 12 тыс. кв. м, из них на торговую площадь приходится 7,5 тыс. кв. м. Стоимость строительства одного магазина варьируется от 800 млн до 1 млрд руб. «Сибирь — регион, в котором компания открыла свой первый магазин за пределами Санкт-Петербурга. Города Сибири являются привлекательными для ритейлеров за счет низкой конкуренции и хорошего уровня дохода на душу населения», — отметила госпожа Могилева. В 2012 году «Лента», по ее словам, намерена сосредоточиться на развитии в Кузбассе и на Урале.

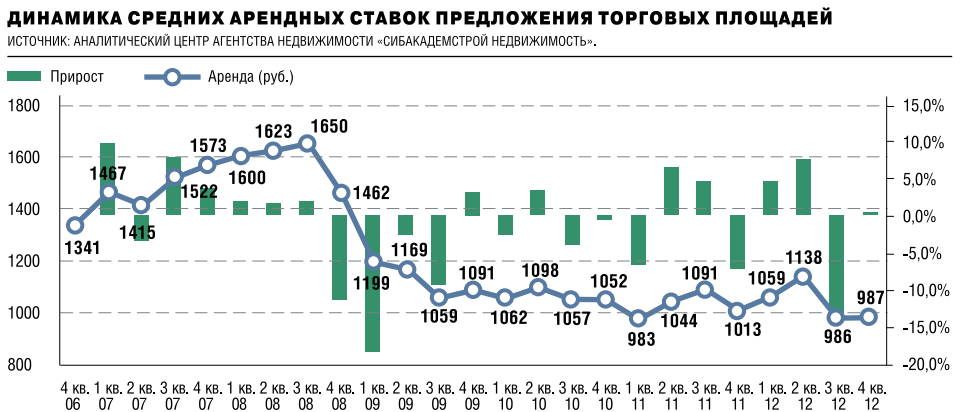
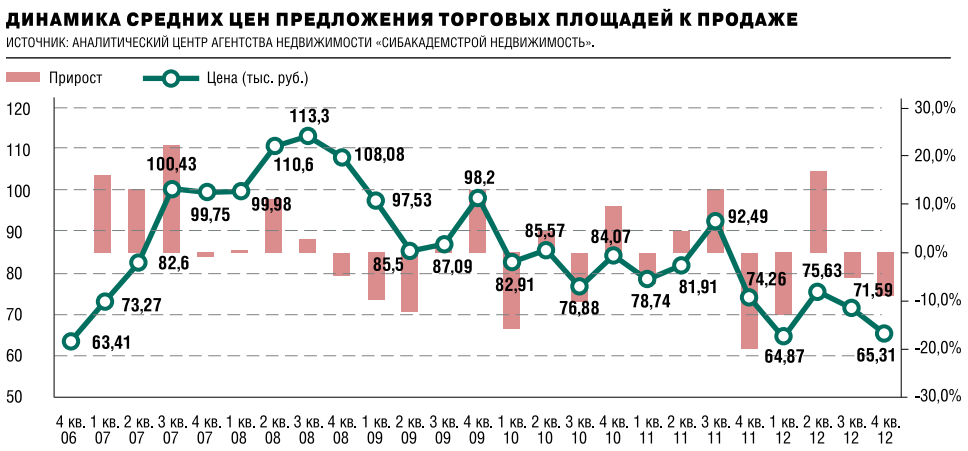
Расширяла свое присутствие в Сибири и компания «МЕТРО Кэш энд Керри». Как пояснила пресс-секретарь компании Оксана Токарева, МЕТРО работает в Сибирском регионе с 2007 года, с открытия первого ТЦ МЕТРО в Новосибирске. На текущий момент в регионе оперируют 10 центров мелкооптовой торговли МЕТРО, среди которых два ТЦ были открыты в 2012 году: это второй по счету ТЦ МЕТРО в Красноярске и первый ТЦ в Иркутске, ставший

самым восточным торговым центром «МЕТРО Кэш энд Керри». Общая площадь каждого центра — 12 тыс. кв. м. Инвестиции в строительство одного торгового центра МЕТРО в среднем составляют около €20-22 млн. «Сибирский регион в целом является очень привлекательным для инвестирования. Сибирь обладает богатым экономическим потенциалом для мелкооптового бизнеса «МЕТРО Кэш энд Керри». Регион демонстрирует динамичные темпы экономического роста, а также высокий уровень развития малого и среднего бизнеса — ключевой аудитории компании. В наши планы входит дальнейшее развитие в Сибири, в частности открытие второго ТЦ МЕТРО в Омске в конце 2013 — начале 2014 года», — поделилась планами госпожа Токарева. Как отметил полпред президента в СФО Виктор Толоконский, строительство магазинов формата МЕТРО «стимулирует внутреннюю экономику регионов и создает условия для развития малого и среднего бизнеса, инфраструктуры городов».

Впрочем, не сдают позиции и местные игроки. В 2012 году компания «Мария-Ра» продолжила расширение сети и открыла 131 магазин, освоив 45 новых населенных пунктов Западной Сибири. По состоянию на 1 января 2013 года алтайская торговая сеть насчитывает 502 магазина форматов «магазин у дома» и «супермаркет» в 123 населенных пунктах Алтайского края, Республики Алтай, Новосибирской, Томской и Кемеровской областей. Выручка компа-

нии по итогам года выросла на 32,7%, до 40,8 млрд руб. (без НДС), сопоставимые продажи (like-for-like) магазинов «Мария-Ра» увеличились за год на 9,7%, за счет роста среднего чека на 8,3% и покупательского трафика на 1,1%.

Как полагает аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин, несмотря на динамичное развитие ритейла в Сибири в последние годы, рынок все еще остается



КАК РАЗВИВАЛАСЬ РОЗНИЧНАЯ ТРГОВЛЯ В СФО

По данным УК «Финам Менеджмент», в 2012 году, несмотря на сложную макроэкономическую конъюнктуру, сектор розничной торговли СФО развивался в целом довольно активно и в целом продемонстрировал темпы роста, аналогичные средним для РФ показателями. По данным Федеральной службы государственной статистики, по итогам 11 месяцев 2012 года товарооборот в Сибирском макрорегионе год к году вырос на 6,4% в сопоставимых ценах (в товарной массе) и на 12% в номинальном денежном выражении и составил более 2 трлн руб. По предварительным оценкам, по итогам года в целом динамика сформировалась примерно на сопоставимом уровне. Наиболее высокие темпы роста розничного товарооборота были характерны для Республики Хакасии, Красноярского края, Алтайского края, а также Томской и Омской областей.

сравнительно ненасыщенным, конкуренция формируется на относительно комфортном уровне. В том числе на большинстве локальных рынков наблюдается значительный дефицит качественных современных объектов торговли. «Можно отметить, что сегодня в целом по РФ на долю современных форматов торговли в принципе приходится только около 20-25% в общем объеме товарооборота, а продажи крупнейших федеральных операторов формируют не более 10-15% рынка. Полагаю, в СФО данные показатели складываются в среднем на заметно более низком уровне», — пояснил аналитик. Что касается различных форматов торговых объектов, то, по мнению господина Клягина, в

условиях сравнительно невысокого уровня платежеспособного спроса наиболее конкурентоспособными остаются форматы с максимально агрессивной ценовой политикой. Это прежде всего дискаунтеры и гипермаркеты. «Конкурентным преимуществом торговых объектов, оперирующих в формате «гипермаркет» или «мелкооптовый гипермаркет», как правило, выступает прежде всего наиболее широкий ассортимент при достаточно агрессивной ценовой политике. Низкие цены являются определяющим моментом, способствующим формированию высокого потребительского трафика», — подчеркивает господин Клягин.

Михаил Палочкин

КЕМЕРОВО

Ресторан «Кебаб»
Орджоникидзе, 4
Стейк-хаус «Рибай»
Советский проспект, 63
Развлекательный комплекс «Зимняя вишня»
Ленина пр., 35
Кофейни Traveler's Coffee
Весенняя ул., 16
50 лет Октября ул., 26

БЕРДСК

Курорт-отель «Сосновка»
Речуновская зона отдыха
Отель «Борвиха»
Морская ул., 3
SunRise cafe
Ленина ул., 27
Гриль-бар «Весело-Село»
Речуновская зона отдыха

НОВОКУЗНЕЦК

Гостиница «Паллада»
Лазо ул., 18
Гостиница «Фонарь»
Ростовская ул., 11
Кофейни Traveler's Coffee
Кирова ул., 33
Металлургов проспект, 25
ТОМСК
Ресторанный комплекс «БАМ-БУК»
Гагарина ул., 2
Ресторан «Славянский базар»
Ленина пл., 10
Ресторан «The Хмель»
Ленина ул., 95
Трактир «Вечный зов»
Советская ул., 47
Ресторан «Цех №10»
Вершинина проезд, 10/2

«ЦУМ-кафе»
Ленина пр., 121
«Сибирский Паф»
Новособорная пл., 2
Кафе-кофейня «Baden-Baden»
Вершинина ул., 19
Кофейня «Prado Exclusive»
Набережная р. Ушайки, 4а
Кофейня «Prado Diplomat»
Кирова пр., 516
Кофейня «Кофешенк»
Ленина пр., 63
Кофейня «Кофе-Хаус»
Белинского пр., 28/1
Гостиница «Томск»
Кирова пр., 65
Отель «Магистрат»
Ленина пл., 15
Отель-усадьба «Шансон»
Мичурина ул., 88/2

БАРНАУЛ

Гостиница «Сибирь»
Социалистический пр., 116
Отель «Александр Хаус»
Профинтерна ул., 4
Караоке-ресторан «Точка»
Ленина пр., 19
Кофейня «Кофе-сессия»
Молодежная ул., 29а
Кофейня «Coffee, please»
Социалистический пр., 78
Ленина пр., 64
Социалистический пр., 117а
Кофе-холл «КРЕМ»
Социалистический пр., 116
Алтайский бильярдный клуб
Строителей пр., 16

Коммерсантъ®

в лучших местах Сибири

Указанные здесь заведения индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих посетителей

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21
Отель-центр «Аванта»
ул. Гоголя, 189/1
Бутик-отель «Nord Castle»
Азрофлот ул., 88/8
Отель Shale
ул. Нижегородская, 18
Ресторанный комплекс «Bellissimo»
Иванова ул., 29
Ресторанный комплекс «Академия вкуса»
Строителей пр., 19
Ресторан «Shamrock»
Нарымская ул., 23
Ресторанный комплекс «Скоморохи»
Челюскинцев ул., 21
Ресторан «Блиндаж»
Орджоникидзе ул., 35
Ресторан «Вкусный Центр»
Лаврентьева пр., 4
Ресторан «Островский»
Горького ул., 64
Ресторан «Русское застолье»
Серебрянниковская ул., 9

Ресторан «Однажды в Америке»
Фрунзе ул., 14
Ресторан «Mexico»
Октябрьская ул., 49
Ресторан «Тинькофф»
Ленина ул., 29
Ресторан «Макарони»
Ленина ул., 1
Ресторан «Сибирская тройка»
Красный проспект, 17
Ресторан «Иль Патти»
Красный проспект, 29
Ресторан La Maison
Советская ул., 25
Ресторан «Старая Прага»
Красный проспект, 64
Ресторан «Суши Яма»
Красный проспект, 37
Ресторан «Тихая площадь»
Титова ул., 10
Ресторан «На Даче»
Дачное шоссе, 5
Ресто-паб «BarIN»
Ленина ул., 8
Ресторан-гриль «Фенимор Купер»
Советская ул., 64

Ресторан-гриль «Не горюй»
Октябрьская ул., 49
Ресторан-гриль «Барак»
Серафимовича ул., 4
Ресторан-гриль «Амбаг»
Ленина ул., 48
Кафе «Амиго»
Мусы Джалиля ул., 11
Кафе «Восток-Запад»
Ильича ул., 6
Кафе «Шанхай»
Красный проспект, 13
Кафе «Самарканд»
Ленина ул., 12
Музыкафе «Capriccio»
Ленина ул., 10
«ФотоGOODКафе»
Красный пр., 59
Fashion-cafe «Марокана»
Ул. Ядринцевская, 46а
Арт-клуб «НИИ КудА»
Терешковой ул., 12а
Гастрономический театр «PuppenHaus»
Чаплыгина ул., 65/1
«The Celtic Dolmen Pub»
Азрофлота ул., 88
Old Irish Pub
Красный проспект, 37

Бар/пицца «BeerLusconi»
Кошурникова ул., 5
Стейк-хаус «Гудман»
Советская ул., 5
Гриль-бар «Шатун»
Немировича-Данченко ул., 146
Блинная «Blisso»
Ленина ул., 20
Пельменная «Дюжина»
Военная ул., 5
Кофейня «В шоколаде»
Морской проспект, 24
Кофейня Traveler's Coffee
Карла Маркса пр., 43
Кофейня «Bliss»
Б. Хмельницкого ул., 39
Кофейни «Чашка Кофе»
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54
Залесского ул., 5/1
Кофейня «Шансон»
Красный проспект, 37
Кофейня «Captain MacKenzie»
Ветлужская ул., 6
Имидж-лаборатория персонального стиля
Урицкого ул., 32
VIP-сауна «Царь-баня»
Нарымская ул., 23



Бум строительства торговых центров в Алтайском крае не решил проблемы обеспеченности региона качественными торговыми площадями, большая часть из них сконцентрирована в столице края — Барнауле. ФОТО АНДРЕЯ ЛУКОВСКОГО

Скромное обаяние торговых улиц

ИНВЕСТИЦИИ

Стрит-ритейл демонстрирует неугасающую популярность у инвесторов: спрос на встроенные торговые помещения, по оценке аналитиков, достиг докризисного уровня. Максимум цен превзошел самые смелые ожидания, достигнув отметки в 500-600 тыс. руб. за 1 кв. м. Учитывая популярность формата, ритейлеры рассматривают возможность открытия новых магазинов не только в пределах «золотой мили» Новосибирска, но и в новостройках спальных районов. Впрочем, их оптимизм не разделяют аналитики, полагая, что освоение новых кварталов не окажет сколько-нибудь заметного влияния на рынок в целом.

Последние годы предложение торговых площадей пополнялось в основном помещениями формата «стрит-ритейл», расположенными на первых этажах жилых новостроек. По данным областного управления по регулированию потребительского рынка и сферы услуг, в 2012 году в Новосибирской области введено 150 тыс. кв. м новых торговых площадей — в 2,5 раза больше, чем было предусмотрено планом социально-экономического развития региона. Таким образом, Новосибирск преодолел барьер обеспеченности торговыми площадями 1 кв. м на человека. Сегодня на 1 тыс. жителей Новосибирска приходится 1,06 тыс. кв. м торговых площадей, по области — 847 кв. м.

По данным исполнительного директора компании Rolband & Partners Александра Астахова, наибольшей популярностью у покупателей пользуются магазины вдоль торговых коридоров — улиц Советская, Ленина, Красного проспекта, Вокзальной магистрали, все более значимым центром притяжения становится левобережный район — пл. Маркса и часть ул. Ватутина.

По наблюдениям коммерческого директора ЗАО «Строитель» Эдуарда Ляхова, поскольку стрит-ритейл ориентирован на импульсные покупки, то и наибольший интерес к аренде магазинов этого формата проявляют компании, нацеленные на массового покупателя и дорогие фэшн-бренды, для которых помещения в центре города — необходимое требование, подчеркивающее статус.

Сегмент торговых помещений — наиболее динамичный на рынке коммерческой недвижимости, спрос на него восстанавливался быстрее других, в результате цены, по словам директора RID Analytics Елены Ермолаевой, достигли докризисного уровня. По ее данным, за год средние цены на помещения стрит-ритейла поднялись на 13% — с 76,4 тыс. руб. до 86,3 тыс. руб. за 1 кв. м. Текущие цены на самые дорогие помещения по наиболее популярным торговым улицам достигают 500-600 тыс. руб. за 1 кв. м. Как правило, уточняет эксперт, это небольшие торговые помещения, до 100 кв. м, которые удачно подходят под небольшой магазин, бутик, салон.

Установившиеся цены перечеркнули впечатляющие рекорды докризисных сделок. Долгое время непревзойденной осталась продажа небольшого помещения

магазина «Мечта» в сентябре 2006 года. Сеть игровых клубов Full House заплатила за помещение из расчета 451 тыс. руб. за 1 кв. м, что превышало цены вторичного рынка в разы. Например, в ноябре 2006 года Людмила Кожемякина, владевшая тогда продуктовой сетью «Квартал», купила на муниципальном аукционе расположенные на Вокзальной магистрали помещения магазинов «Детский мир» и ЖУМ из расчета 81,6 тыс. и 125,2 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно. Год спустя предпринимательница купила на торгах помещение магазина «Рубин» на Вокзальной магистрали по цене 301,2 тыс. руб. за 1 кв. м. А в начале 2008 года за 400,45 тыс. руб. за 1 кв. м помещение магазина «Сибирский каравай» на пл. Калинина купила компания «Новые торговые системы».

Хотя цены продажи торговых помещений за год показали неплохую динамику, ставки аренды до сих пор не достигли докризисных значений. Специалисты RID Analytics подсчитали, что в третьем квартале 2008 года помещения стрит-ритейла в среднем сдавались по 1,34 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц, сейчас средняя ставка по Новосибирску составляет 939 руб. за 1 кв. м в месяц. Доходность торговых помещений снизилась: если раньше средняя окупаемость (валовой) рентный мультипликатор) по торговым помещениям находилась на уровне шести лет, то в 2012 году этот показатель приблизился к восьми годам, и это без учета коммунальных расходов и налогообложения, подытоживает госпожа Ермолаева.

Показав в целом за год положительную динамику роста, в отдельные моменты ставки аренды, по подсчетам экспертов аналитического центра агентства недвижимости «Сибкадемстрой недвижимости», снижались. Так, по их данным, в третьем квартале прошлого года средняя арендная ставка снизилась на 13,3%, до 986 руб. за 1 кв. м. Причиной такого падения стало резкое увеличение объемов предложения на рынке аренды торговой недвижимости в ряде районов Новосибирска. «Первые этажи новостроек традиционно отдаются под стрит-ритейл», — объясняет руководитель аналитического центра «Сибкадемстрой недвижимости» Елена Семёнова. По ее подсчетам, краткосрочные вложения в торговую недвижимость оказались убыточными, индекс валовой доход-



Формат стрит-ритейла сегодня остается одним из самых востребованных на рынке коммерческой недвижимости у арендаторов и маржинальным для собственников ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

ности торговой недвижимости в этот квартал составил 99%.

Отрицательные показатели доходности, зафиксированные аналитиками, тем не менее не смущают покупателей дорогих площадей. Считается, что капитал ищет возможность инвестировать в проекты с максимально возможными показателями доходности, — рассуждает Александр Астахов. — Однако на деле инвестор может руководствоваться соображениями вовсе не максимальной выгоды, а сохранности капитала. По его мнению, дорогие помещения в центре города формата «стрит-ритейл» — неплохая возможность сохранить вложенные деньги, цены на такие помещения практически никогда не падают. «Пройдет 200 лет, а помещения в центре города, по Вокзальной магистрали, на Красном проспекте и Советской, будут все так же популярны у покупателей, и стоить они будут соответственно», — аргументирует эксперт. У стрит-ритейла есть и другие плюсы — в частности, гарантии стабильно высокого cash flow, залогопригодность, а именно, возможность взять под действующий арендный бизнес кредит и направить его на новые инвестиции.

«Владельцами топовых помещений стрит-ритейла в Новосибирске являются самые разные люди, как правило непрофессиональные рантье», — рассказывает президент Фонда защиты прав инвесторов Евгений Митрофанов. Но есть среди них

те, кто профессионально занимается скрупулезной работой с арендными бизнесом. Нынешние собственники дорогих помещений редко расстаются со своими активами. По данным господина Митрофанова, это происходит либо в случае серьезных финансовых затруднений, либо если имеются юридические риски, например владение объектом оформлено так, что есть возможность, в случае каких-либо судебных разбирательств, обратить взыскание на данный объект.

«Головная боль любого собственника — это управление объектом», — считает генеральный директор Nazarov & Partners Александр Назаров. По его мнению, если помещений немного, то можно нанять менеджера, который будет решать все вопросы с арендаторами. Еще один вариант — нанять управляющую компанию, выплачивая ей процент от валового дохода.

На рост предложения торговых площадей в Новосибирске откликнулись сетевые операторы, открыв за прошедший год в областном центре 58 магазинов. Планы федеральных компаний на 2013 год впечатляют. Так, ритейлер «Юрия Джинс» намерен открыть в Сибири еще 30 магазинов, потратив на развитие более \$20 млн. Нацелился на регионы «Детский мир», небольшие города планирует осваивать Kira Plastinina.

«Успех нового магазина во многом зависит от выбора площадки, и первый вопрос, который предстоит решить менедже-

ру по развитию, — что выбрать, торговый центр или стрит-ритейл», — отмечает директор сети ТРЦ «Континент» Наталья Патрина. По ее мнению, к помещениям стрит-ритейла сетевика часто относятся скептически, считая их не более чем рекламной вывеской. Не редкость, когда дорогой салон или бутик в самом центре города не приносит дохода, поскольку покупатели целенаправленно отправляются в торговые центры. По мнению госпожи Патриной, ритейлеры, учитывая предпочтения покупателей, стремятся арендовать помещения в наиболее посещаемых торговых центрах. Подтверждение тому — ситуация вокруг строящегося торгово-развлекательного центра «Галерея» на улице Богоя, где за два года до открытия потенциальные арендаторы нашлись на большую часть площадей.

Иного мнения на этот счет придерживается директор ГК «Обувь России» Антон Титов, считая, что магазины стрит-ритейла, расположенные на улицах с высоким пешеходным трафиком, способны принести выручку даже большую, чем магазины в составе торговых центров. «Когда мы открыли магазин на проспекте Маркса, то были приятно удивлены показателями выручки, рискнули по соседству открыть еще один магазин — и оказалось, что покупатель хватается на оба», — вспоминает он.

Ритейлеру, сети общепита или сферы услуг необходимо четко спрогнозировать клиентские потоки и выделить свою целе-

вую аудиторию, что, по мнению директора по развитию сети пироговых «Штолле» в Новосибирске Светланы Албау, далеко не всегда удается. «Теоретически, — рассуждает она, — можно поставить задачу открываться только в тех местах, где имеется высокий пешеходный трафик. Но как можно быть уверенным, что в этом потоке есть твои покупатели?»

Тем не менее ритейлеры, как отмечает Александр Назаров, все чаще рассматривают возможность открытия магазина в спальных районах, ориентируясь на высокий покупательский спрос местных жителей. Правда, соглашается он, густонаселенность не всегда гарантирует высокие показатели выручки.

В 2013 году средние цены на стрит-ритейл по Новосибирску в целом, по прогнозам экспертов, вырастут сопоставимо с инфляцией. По мнению Елены Ермолаевой, продолжится плавный рост, характерный для оптимистичного сценария, несмотря на увеличение предложения торговых площадей. Строительство многоэтажек, на первых этажах которых традиционно располагаются помещения стрит-ритейла, по ее словам, не оказывает сколько-нибудь значимого влияния на рынок в целом. «Львиная доля новостроек располагается в спальных районах — это оказывает локальное влияние в рамках отдельно взятого жилого комплекса, но не более того», — поясняет эксперт.

Яна Янушкевич

Новостройкам готовят дисконт

НЕДВИЖИМОСТЬ

(Окончание. Начало на стр. 9)

«Цифра в 50 тыс. руб. за 1 кв. м на первый взгляд выглядит неплохо, но грамотного инвестора она не обманет, — считает директор RID Analytics Елена Ермолаева. — В реальном выражении цены на новостройки так и не восстановились до уровня первой половины 2008 года (49,3 тыс. руб. за 1 кв. м в марте), и привлекательность инвестиций в первичный рынок уже не та».

Рентабельность бизнеса по строительству жилья сейчас у многих ниже, чем, скажем, в 2007 году, отмечает управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков. По его подсчетам, в 2011-2012 годах чистая прибыль лучших из крупнейших сибирских застройщиков жилья находилась в диапазоне 10-25% от чистой выручки. «По нынешним временам это действительно высоководходный бизнес», — подчеркивает эксперт. Правда, для достижения подобных показателей застройщикам пришлось непрерывно учиться снижать свои издержки. В 2013 году ситуация с прибылью застройщиков станет, по словам господина Дьяčkова, интереснее, поскольку материалы и квартиры начнут дешеветь.

Спрос на новостройки сосредоточен в нише недорогого жилья, и многие застройщики решили работать именно в



На рынке первичного жилья, по наблюдениям экспертов, спрос сегодня сосредоточился в экономсегменте ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

этой нише», — отмечает руководитель АЦ САСН Татьяна Казакова. Главные игроки в экономсегменте, по наблюдениям директора по маркетингу Rolband & Partners Александра Астахова, застройщики панельного жилья. «Но компания, предлагающие дома из более дорогих стройматериалов, например кирпича, научились составлять им конкуренцию. Например, предлагая квартиры-студии площадью 30, 20, а то и 16 квадратов. Есть

даже отдельные предложения „квартир в 12 кв. м“, — уточняет он. Подобные предложения, по мнению господина Астахова, создавались для тех покупателей, кто стремился обзавестись собственным жильем, материнский капитал и губернаторскую субсидию.

Именно господдержка стала одним из значимых факторов роста рынка, убеждена госпожа Казакова. Например, программа «Молодая семья» предполагает получение субсидии на улуч-

шение жилищных условий для молодых семей, причем субсидию можно было использовать только на покупку квартиры в новостройке со сроком сдачи не позднее 2012 года. «Меры господдержки, ипотека, отложенный спрос — все эти факторы не на шутку разогрели рынок», — считает Александр Астахов. По его наблюдениям, начиная с весны 2011 года спрос на квартиры был аномально высоким, таким же, как в период бурного роста рынка в 2005-

2006 годах. Первые сигналы грядущего спада, по словам господина Астахова, прозвучали еще в марте прошлого года, когда спрос на квартиры неожиданно затормозился. Еще одним симптомом стала ситуация октября, когда вместо традиционного подъема застройщики столкнулись со снижением количества сделок. «К счастью, ситуация скорректировалась, но ненадолго», — пессимистичен в своих прогнозах эксперт.

«Самые ушлые застройщики, способные предугадать дальнейшее развитие событий, уже начали снижать цены», — рассказывает Сергей Дьячков. По его мнению, показателем в этом случае пример концерн «Сибирь». Если в апреле 2012 года компания предлагала квартиры в жилищном комплексе Тулинский по 43-45 тыс. руб. за 1 кв. м, то в октябре, после свертывания областной программы «Молодая семья», стоимость квартир уже составляла 40-43 тыс. руб. за 1 кв. м. Господин Дьячков полагает, что пока новосибирский рынок еще подогревается ростом ипотечного кредитования, причем при стагнирующих доходах заемщиков. «Но в 2013 году объемы продаж новостроек могут снизиться на 20-30%, соответственно пойдут вниз и цены квартир», — прогнозирует он.

Рост количества новостроек приведет к стагнации рынка уже в первой половине 2013 года, убеждена Елена Ермолаева.

Их количество, по ее данным, значительно выросло по сравнению с докризисным периодом. «На момент декабря 2008 года в Новосибирске строилось 335 домов, а в декабре 2012 года — уже 421 дом», — аргументирует она. Госпожа Ермолаева характеризует сложившуюся ситуацию как локальный перегрев рынка.

По ее прогнозу, из-за прекращения действия госпрограмм спрос снизится. Цены, возможно, и не упадут, зато вырастет размер скидки для покупателей, готовых расплатиться сразу. Снижение цен на строящуюся недвижимость на 8-15% прогнозирует и независимый аналитик Сергей Николаев. «Субсидии для покупателей строящегося жилья практически отменены, а ставки по ипотеке начали расти», — объясняет он.

Впрочем, директор АН «Сибкадемстрой недвижимости» Владимир Голованов считает эти прогнозы излишне пессимистичными. «Максимум, что может ожидать рынок, — это замедление темпов роста, — говорит он. — За три года пузырь не надуется». Риторик считает наиболее вероятным лишь снижение темпов роста цен, а скорее, небольшое затишье на рынке, ведь для серьезного кризиса, подобного тому, что разразился в 2008-2009 годах, объективных предпосылок нет. Текущая ситуация слишком оптимистична, добавляет эксперт, количество заключенных сделок на первичном рынке по сравнению с 2011 годом фактически удвоилось, САСН завален новыми заявками от потенциальных покупателей новостроек. В условиях растущей конку-

ренции застройщики смогут привлечь покупателей не только снижением цены, но и повышением привлекательности территории, рассуждает господин Астахов. В качестве примеров эксперт приводит микрорайоны «Оазис», «Европейский берег» и жилые комплексы «Светлая роща» и «Кленовая аллея» на ул. Кубовая. Особенно показательны последние, считает эксперт: жилой комплекс на окраине Завельдовского района, расположенный среди промзоны и унылого частного сектора, продается по цене от 40 тыс. руб. за 1 кв. м. Для привлечения покупателей застройщик «Оазиса» обещает им красоты ландшафтного дизайна, а будущим владельцам квартир в «Европейском берегу» — удобную планировку.

Яна Янушкевич

ВО ЧТО ВКЛАДЫВАЮТСЯ НОВОСИБИРСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ

В сложившейся ситуации на рынке новосибирские застройщики ставят на недорогое жилье, ориентируясь на ситуацию 2008-2009 годов. Несмотря на кризис, покупатели на недорогое жилье были всегда. Лидером в этой нише остается компания «Дискус» Алексея Джулая, которая предлагает квартиры по самой низкой сегодня в Новосибирске цене — от 20 тыс. руб. за 1 кв. м. До сих пор работавший на Плющихинском или Просторном», — отмечает директор по маркетингу Rolband & Partners Александр Астахов. По его мнению, Просторный проигрывает в конкуренции правобережью, поскольку транспортная доступность Плющихинского очевидно

лучше. Так что даже при нынешнем уровне цен в 20 тыс. руб. за 1 кв. м у «Дискуса» возникнут проблемы с реализацией новостроек в Кировском районе, прогнозирует эксперт. Самый крупный участок на муниципальном аукционе в 2012 году достался ООО «ДСК КПД-Газстрой» — 74,3 га по ул. Титова. Компания не спешит анонсировать свои планы, но участники рынка предполагают, что столь масштабную площадку застройщик приобрел для участия в госпрограммах. Если ГК «Дискус» и ООО «ДСК КПД-Газстрой» специализируются на строительстве жилья экономкласса, то купивший 6,4 га земли на муниципальном аукционе — третий по величине участок в 2012 году — Владимир Рыбаков, напротив, строит жилье выше средней ценовой категории. Риторы относят новостройки ИСК «Русь» к бизнес-классу. За приобретенный участок на ул. Дачная, рядом с площадью Калинина, господин Рыбаков должен заплатить мэрии 887 млн руб.