строительство trends

В стремлении к комфорту

В последние два года в Новосибирске стабильно вводилось в строй примерно по 1 млн кв. м нового жилья. По прогнозу мэрии на 2013 год, в столице СФО будет сдано в эксплуатацию 1,12 млн кв. м. При этом большая часть новостроек по-прежнему экономкласса. Но, как считают аналитики, предложения в этом сегменте рынка в последнее время все больше дифференцируются. В варианте «эконом» появляется свой «премиум».

– тенденции –

Несмотря на то что все констатируют востребованность на рынке жилья экономкласса, ни чиновники, ни аналитики не могут определиться, какова его доля в общем объеме. «Этому мешает отсутствие четкой классификации жилья. Скажем, возводит сейчас одна из компаний дом в центре города, на ул. Романова, с квартирами-студиями, но отнести его к любому из ценовых сегментов экономкласса язык не поворачивается хотя бы потому, что он расположен в престижном месте», — отмечает директор RID Analytics Елена Ермолаева. Тем не менее, по оценке ряда экспертов, доля экономкласса в общем объеме ввода новостроек в Новосибирске находится в пределах 60-70%, или 600-700 тыс. кв. м, и эта тенденция, по их прогнозам, сохранится на ближайшие годы.

Другое дело, что сегодня уже все больше покупателей жилья экономкласса готовы доплачивать за определенные характеристики комфорта и качества. «В последние годы в Новосибирске, особенно в отдаленных районах и при комплексной застройке (микрорайон Березовая, Плющихинский жилмассив, 900-квартирный дом на ул. Петухова), застройщики сверх меры были увлечены строительством экономичного жилья в нижнем ценовом сегменте. Ведь те же студии стоимостью до 1 млн руб. или чуть выше — это не жилье, а временное пристанище. Мы утоляли голод на дешевое жилье, квартиры здесь покупали, как правило, люди с низким достатком, зачастую такое дешевое жилье привлекало приезжих. Сейчас же наблюдается рост доходов у населения, объективно начали возрастать и требования к жилью, люди готовы платить 3-5 млн руб., но за комфорт», — считает директор агентства «Сибакадемстрой Недвижимость» Владимир Голованов.

С тем, что спрос на жилье становится более требовательным, соглашается и заместитель генерального директора ЗАО «Роснефтегазстрой-Академинвест» Павел Воронкин. «Потребитель сегодня ищет соотношение цены и качества, а не просто стремится покупать самое дешевое жилье, как это было в кризис 2009 года. Хотя спрос на малобюджетное жилье по-прежнему сохраняется, но появляются новые предпочтения на рынке, и мы это отчетливо видим», — отметил господин Воронкин.

ЕВГЕНИЙ КУРСКОВ

На рынке жилья в сегменте экономкласса появились игроки, способные повысить и без того острую конкуренцию

На настроения потребителей стали откликаться и девелоперы. «Экономичное жилье в Новосибирске все больше дифференцируется. За последние пять-шесть лет на рынке появились и панельные квартиры с полной отделкой (группа „Энергомонтаж“), и монолитные квартиры (концерн „Сибирь“), и даже варианты с меблировкой (комплекс „Тихие зори“ SKY Group Владимира Литвинова). Думаю, что предложение в сегменте жилья экономкласса в областном центре будет расширяться и далее — в сторону дифференциации квартир по типоразмерам (это уже делает „Сибирь“) и по вариантам отделки», — отмечает управляющий партнер компании DSO Consulting Сергей Дьячков.

Еще одна особенность сегодняшнего рынка — освоение городских окраин и предложение жилья экономкласса в верхнем ценовом сегменте. Сегодня экономичными считаются новостройки со стоимостью 1 кв. м (в варианте «без отделки») не выше 80% от средней по городу цены квадратного метра в новостройках, которая, по данным RID Analytics, находится на уровне 51 тыс. руб. «Исходя из этого стоимость жилья экономкласса под самоотделку составляет в среднем 41 тыс. кв. м, а под ключ доходит до 46 тыс. руб. за 1 кв. м», — подсчитал господин Дьячков.

В Новосибирске девелопер, решивший построить небольшой микрорайон жилья экономкласса, с помощью властей подбирает земельный участок (площадью до 2 га), причем обязательно в экологически чистом районе, в транспортной доступности от центра города. Квартиры здесь предлагаются либо уже готовые, их отделку собственник может выбрать по своему усмотрению, либо без отделки, причем девелопер и тут помогает с выбором. Территория комплекса огорожена, безопасна, удобна для отдыха и развлечений, ухожена, свободна от транспорта, имеются все коммуникации. Чтобы не зависеть от энергомонополистов, в микрорайоне спроектированы автономные источники тепла и электроэнергии. Для обслуживания создается управляющая компания, которая находится под контролем девелопера, заинтересованного в выстраивании с жильцами доверительных отношений. И все это доступно по цене ниже средней по городу. Мэр Новосибирска Владимир Городецкий отметил недавно в этой связи, что в таких микрорайонах «меняется аура жизни». «Квадратные метры мы можем построить, но главное — создать особые отношения жителей с застройщиками», — подчеркнул градоначальник.

На рынке жилья в сегменте экономкласса в последние годы появились новые игроки, у которых, как выразился Сергей Дьячков, «высокий уровень амбиций», и эти компании, по его мнению, способны повысить и без того острую конкуренцию. Яркий пример этому, по его словам, компания «ВИРА-Строй», уже построившая комплекс «Матрешки» и ныне существенно расширившая свой бизнес строительством комплекса «Матрешкин двор». В этом же ряду «Томская домостроительная компания», строящая дом на ул. Петухова, и московская группа СУ-155, недавно купившая участок на ул. Коминтерна под жилую застройку.

Что касается обострения конкуренции, то, по мнению президента SKY Group, генерального директора ООО «Поликом» Владимира Литвинова, она, по крайней мере, не дает застройщикам диктовать свои условия рынку. «Конкуренция сдерживает рост цены на жилье», — заметил топ-менеджер. Однако, как считает господин Дьячков, именно рост цен на жилье экономкласса, продолжавшийся с начала 2010 года по середину этого года, значительно увеличил привлекательность рынка для девелоперов. По его оценочным данным, за минувшее время средняя стоимость квартир в этом сегменте поднялась примерно на 35% — с менее 30 тыс. до почти 40 тыс. руб. за 1 кв. м. Впрочем, заметил аналитик, в настоящее время рост цен завершился и это подстегнет спрос на жилье такого класса.

Юрий Белов

цена вопроса

управляющий партнер DSO Consulting
Сергей Дьячков

В 2012 году рынок новых и строящихся квартир Новосибирска продемонстрировал высочайшие темпы роста объемов продаж. За год в новостройках сибирской столицы было приобретено около 30 тыс. квартир — почти вдвое больше, чем годом ранее; примерно четверть из общего количества купили квартирные спекулянты. Очевидно, на этот тренд до сих пор ориентируются некоторые участники рынка.

Максимальным образом «разогреву» рынка способствовало расширение ипотечного кредитования. В некоторых объектах нового строительства «ипотечные» продажи составили 70% и более от общего объема. Вероятнее всего, в дальнейшем объемы продаж и строительства жилья будут снижаться на фоне стагнации всей российской экономики. Средние цены на квартиры в новосибирских новостройках начиная с весны уже снижаются, застройщики города почувствовали, что достигли потолка спроса, и начали применять всевозможные программы скидок.

В этой ситуации критически важным для любого (кроме, разумеется, самого дешевого) производителя становится умение придать производимому им товару потребительские свойства, которые с точки зрения покупателя будут выделять такой товар из ряда других с похожей ценой. Говоря по-другому, вновь наступает время, когда в отсутствие спекулянтов на передний план выйдут потребители, готовые покупать жилье преимущественно не в угоду «требованиям моды» или желанию «пристроить деньги», а преследуя максимизацию соотношения «количество уникальных потребительских свойств — цена». Показатели прибыльности по-настоящему профессиональных застройщиков и застройщиков, модель бизнеса которых подразумевает «подпитку» (фактически — кредитование) у спекулянтов, будут сильно различаться.

> Мы можем ожидать в ближайшие годы «прорывных» для новосибирского рынка открытий и премьер

В этой связи мы можем ожидать в ближайшие годы «прорывных» для новосибирского рынка открытий и премьер. Снижение себестоимости за счет увеличения скорости строительства, внедрение системы just-in-time, дальнейшее дифференцирование типоразмеров и способов отделки квартир (включая оборудование мебелью и бытовой техникой) — ко всему этому новосибирскому рынку предстоит рано или поздно прийти. Первые меблированные квартиры в комплексе «Тихие зори» были предложены покупателям, если не ошибаюсь, два года назад, но, по-видимому, показались другим девелоперам ненужными «игрушками». В течение трех лет на рынке мы наблюдали рост стоимости квадратного метра при сокращении упомянутого соотношения количества уникальных свойств и цены, теперь ситуация меняется.

В моем личном словаре слово «революция» стоит рядом со словом «свобода». Во времена экономических кризисов (а на рынке жилья, конечно же, наступает кризис перепроизводства, и не стоит обманывать себя сказками о бесконечном росте спроса) выигрывают только революционеры. Не все из них, конечно. Наилучшие рыночные возможности в ближайшие год-два, скорее всего, будут находиться на «стыках» сегментов рынка. В каждом из них существуют варианты наращивания того самого количества уникальных потребительских свойств. Деятельность группы «Стрижи» (строит комфортный жилой квартал в таком месте, который ранее считался депрессивным), компании «Строитель» (малоэтажный поселок с квартирами экономкласса Новомарусино), проекты SKY Group (комплекс «Квартет», где девелопер продолжает практику меблирования квартир) — суть «зеленые» (в биржевом смысле) ростки нового рынка жилья.

Артур Лотарев,
исполнительный директор, главный архитектор ООО «АкадемСтройПроект», член Союза архитекторов России

«Качество жилья экономкласса приближается к среднему и даже бизнес-классу»

— Как поменялся рынок жилья экономкласса в Новосибирске за последние годы, каковы основные приметы этих изменений?

— На рынке недвижимости самая высокая конкуренция в сегменте экономкласса. Если несколько лет назад, чтобы быстро продать квартиры, надо было просто сделать их небольшими по площади, не обращая внимания на качество планировочных решений и отделку, то сейчас для успешной их реализации дальновидные застройщики повысили требования к внешней и внутренней архитектуре жилых зданий. Тем самым качество проектных решений и их воплощение приближаются к уровню для среднего и даже бизнес-класса, включая благоустройство придомовых территорий, чистовую отделку мест общего пользования и фасадов.

— Но ведь отличия с точки зрения архитектуры все равно остаются?

— На мой взгляд, сегодня единственным отличием между экономклассом и другими сегментами является разница в размерах основных функциональных зон квартир (например, площадь кухни или площадь ванных комнат) и наличием дополнительных технических опций (например, предустановленные кондиционеры). Эта ситуация не может не радовать меня, как архитектора, так как позволяет более смело реализовывать творческие идеи и создавать яркие индивидуальные объекты, несмотря на то что они относятся к недорогому жилью.

— Можно применять творческие идеи архитекторов, при этом не увеличивая стоимость квадратного метра?

— Этой тенденции уже следуют некоторые компании, опровергая устоявшееся мнение о том, что на окраинах невозможно создать комфортную среду обитания в сегменте экономкласса. Мне кажется, здесь вопрос комплексного подхода, который представляет собой единство качественного проектирования и качественной реализации принятых решений без соблазна на всем сэкономить.

Записал Юрий Белов

Игорь Белокобыльский,
директор ООО ИСК «Мочище»

«Приоритет здесь у девелоперов, в этом сегменте нужно проявлять гибкость»

— Какие сегодня потребительские предпочтения на рынке жилья?

— Маркетинговое исследование рынка жилья показывает, что наиболее нестабильный с точки зрения покупательского спроса — сегмент бизнес-класса. Еще одна составляющая — элитное жилье. Вроде бы беспроигрышный вариант, спрос на него всегда есть, но емкость этой ниши крайне мала. Наиболее же широкий и устойчивый сегмент — жилье экономкласса, и он делится на две ценовые категории. В нижней работают производители-застройщики, наращивать на их добавленную стоимость что-то еще очень тяжело. Верхний ценовой сегмент в этом классе — качественное жилье, которое сейчас более дешевое по сравнению со средней ценой по городу, а значит — доступное. В этом сегменте, к слову, сегодня еще никто качественно и не работает. Между тем этот сегмент часто дотируется как предприятиями, так и различными государственными бюджетами, кроме того на службу этого сегмента поставлены все ипотечные продукты. Таким образом, это самый широкий класс жилья, где видна большая брешь с точки зрения предложения.

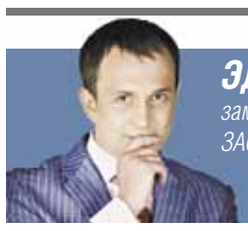
— Каким набором элементов характеризуется рынок подобного жилья?

— Прежде всего людей которые планируют покупку жилья верхнего ценового уровня в сегменте экономкласса, интересует экологичность участка, на котором будет строиться микрорайон, им зачастую неважно, где он расположен. Важный тренд в развитии жилищного строительства — обеспеченность инфраструктурой: транспортная доступность, наличие социальных объектов (детские сады, школы, возможности для занятий спортом и для отдыха). Не менее важно и качество самого жилья, один из главных элементов которого — использование кирпича, самого теплого и качественного материала. Под качеством мы понимаем и гибкую планировку квартир, возможность выбора готовой отделки, набор вариантов для самоотделки, автономность микрорайона (огороженность, охрана, видеонаблюдение), автономные источники тепла и даже электричества. Добавьте сюда свободные от транспорта внутридомовые территории (машины паркуются по периметру микрорайона), и вы получите тот самый комфорт, о котором мечтают многие горожане. И все это в доступном ценовом диапазоне.

— Кто занимается реализацией подобных проектов?

— На мой взгляд, приоритет здесь у девелоперов. В этом сегменте нужно проявлять гибкость, строить быстро, даже быстрее, чем запланировал, оперативно решать многие сопутствующие и при этом зачастую очень сложные вопросы, в частности по инфраструктуре и «социалке». Застройщики-производители, обремененные постоянной необходимостью загружать свои производственные мощности, лишены этой возможности. У девелоперов этих проблем нет. У них, как правило, нет в собственной структуре генподрядных организаций. А вот финансированием они обеспечены, имеют на руках кредитное решение банка еще до получения разрешения на строительство.

Записал Юрий Белов



Эдуард Ляхов,
заместитель генерального директора ЗАО «Строитель» по продажам

«Ипотечные программы способствуют покупке, застройщику остается разработать интересный проект и успешно воплотить его в жизнь»

— Есть ли у рынка жилья экономкласса в Новосибирске возможности для роста?

— Мы видим огромный спрос в этом сегменте. Тому есть несколько причин. Во-первых, люди устали жить в съемном жилье, платить «чужому дяде» и не иметь возможности распоряжаться недвижимостью по своему усмотрению. Во-вторых, горожане хотят новое жилье. Еще одной причиной является тенденция урбанизации. В Новосибирске проще найти работу, поэтому сюда перебираются жители соседних сел и городов, районов Крайнего Севера. Наконец, налицо инвестиционная привлекательность подобного формата жилья. Такие квартиры стоят недорого, они быстро сдаются в аренду, и их легко продать. Ипотечные программы способствуют покупке, застройщику остается разработать интересный проект и успешно воплотить его в жизнь.

— Какие задачи решают застройщики при реализации подобных жилищных проектов?

— В первую очередь, застройщик удовлетворяет растущий спрос на жилье. Ввиду того что на рынке первичного жилья высокая конкуренция, важно предложить качественные сопутствующие характеристики: продуманные планировочные решения, наличие парковочных мест, благоустроенную территорию, безопасность окружающей среды и использование энергоэффективных материалов, позволяющих снизить коммунальные платежи.

— По некоторым оценкам экспертов, конкуренция среди застройщиков продолжает возрастать. Какое влияние она оказывает на рынок жилья экономкласса?

— Конкуренция — это хорошо. Этот факт не позволяет застройщикам расслабиться и диктовать свои условия на рынке. Анонсируя новый проект, каждый хочет предложить что-то уникальное для потенциального покупателя. Хотя спрос на жилье экономкласса высок, люди стали гораздо больше уделять времени изучению предложений на рынке, мониторингу конкурентных преимуществ застройщика и посещению площадок. Сопоставив все эти данные, покупатель будет готов принять решение. Именно поэтому каждая строительная компания старается представить свои объекты в лучшем свете и заранее продумать все мелочи, влияющие на жизнь в продаваемой квартире. Благодаря конкуренции снижаются цены на квартиры. Чтобы увеличить прибыль, компании необходимо снижать себестоимость строительства, а для этого нужно избавляться от посредников и создавать собственную производственную базу. В этом мы видим скрытые резервы для будущего развития застройщиков.

Записал Юрий Белов