

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Все краны в гости к нам

В 2013 году началась активная экспансия региональных и федеральных строительных компаний на новосибирский рынок. По наблюдениям экспертов, они уже начали теснить местных застройщиков, поскольку могут позволить себе не только освоение крупных площадок, предполагающих масштабное расселение жильцов, но и реализацию готовых метров по цене ниже рыночной. Участники рынка сходятся во мнении, что рост конкуренции идет ему на пользу.

— конкуренция —

Вхождение инерегиональных застройщиков на новосибирский рынок началось с единичных проектов соседней. В 2008 году барнаульский бизнесмен Юрий Гатилов (руководитель алтайской компании «Жилищная инициатива») создал в столице СФО компанию «Новосибирский квартал». Первым проектом, где компания господина Гатилова выступала в качестве инвестора и генерального подрядчика, в Новосибирске стал микрорайон «Акатуйский» (пять многоэтажных домов). Два дома, предусмотренные проектом, уже сданы, еще один дом вводится в эксплуатацию в текущем году и два — в следующем. В 2012 году «Новосибирский квартал» приступил к реализации еще одного крупного проекта — строительству микрорайона №2 в поселке Краснообск Новосибирского района Новосибирской области (квартал «Краснообский»). Здесь компания выкупила право аренды земельного участка площадью 17 га у ЗАО «Трест-36». Проектом предусмотрено возведение 12 многоэтажных жилых домов, объектов социальной инфраструктуры. Строительство четырех домов из 12 уже ведется. «В наших планах в течение ближайших трех — пяти лет выйти на сдачу в Новосибирске 50-75 тыс. кв. м жилья в год. Поэтому уже сейчас мы прорабатываем очередные проекты, в частности сотрудничаем с Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства, участвуем в проектировании новых территорий в Новосибирске, выделяемых под жилищное строительство», — рассказал Юрий Гатилов. По его мнению, Новосибирск — постоянно растущий и развивающийся город, поэтому и жилье здесь всегда будет востребовано.

Предприниматель признает, что на рынке есть сильные местные игроки. Однако у алтайской компании, как утверждает господин Гатилов, есть свои конкурентные преимущества. «Строительством домов Новосибирск не удивишь. Но и в Барнауле, и в Новосибирске мы занимаемся исключительно квартальной, комплексной застройкой. В этом смысле конкурентов у нас немного. Мы строим жилье для среднего класса. При этом вкладываемся в комфортную среду для жизни, которая не ограничена только двором вашего дома, но решена комплексно в пределах всего квартала. Территория обязательно озеленяется, благоустраивается, устанавливаются современные и безопасные детские площадки, уличное освещение, аллеи, спортивные сооружения и прочее. Мы строим многоуровневые гаражи-стоянки рядом с жильем. Поскольку мы осуществляем квартальную застройку, то имеем возможность участвовать в инвестиционных программах различного уровня: федеральных, региональных, муниципальных и ведомственных. Благодаря этому в наших кварталах появляются школы, детские сады, прочие решаются вопросы с коммунальными сетями. Все квартиры в домах выполняются с полной отделкой под ключ. При этом мы никогда не опирались на кредитные ресурсы и вели строительство на собственные средства», — пояснил Юрий Гатилов.

Собеседник уверен, что приход барнаульской компании оказал позитивное влияние на рынок Новосибирска в целом. «С приходом „Новосибирского квартала“ на строительный рынок, несомненно, повысились объемы воз-

водимого жилья и возросла конкуренция в соответствующем сегменте. Цены на квартиры в наших домах уже достаточно конкурентные. А повлечет ли это снижение цен на квартиры других строительных компаний, покажет время», — подчеркнул господин Гатилов.

К новосибирскому рынку жилищного строительства проявляют интерес омские и томские застройщики. Так, в этом году «Томская домостроительная компания» получила участок под застройку площадью около 2 га в Ленинском районе Новосибирска. ООО «Строительная компания АСК» омского девелопера Валерия Кожина возводит в Ленинском районе два многоэтажных дома общей площадью около 15 тыс. кв. м.

Наконец, в сентябре этого года на рынок Новосибирска вошел крупнейший российский застройщик — холдинг «СУ-155». Входящая в его состав «Восточно-Сибирская строительная компания» (ВССК) выиграла аукцион на право строительства многоквартирных домов на участке площадью 2 га в Дзержинском районе. Здесь планируется построить 30 тыс. кв. м жилья экономкласса. Инвестиции в проект составят около 900 млн руб. В ноябре ВССК выиграла еще один аукцион — на право строительства домов на площадке в 7,3 га в Октябрьском районе, где планируется возвести около 100 тыс. кв. м жилья. Предполагаемый объем инвестиций в проект — 4 млрд руб. Как пояснили в пресс-службе холдинга, «выход группы компаний на строительный рынок Новосибирска обусловлен как стратегическими планами ГК „СУ-155“ по расширению регионального присутствия (прежде всего в городах-миллионниках), так и тем, что Новосибирск сегодня активно развивается и нуждается в новом и доступном жилье: несмотря на то что семь лет подряд в городе наблюдается 10-процентный рост объемов ввода жилья ежегодно, эксперты утверждают, что строительному рынку еще есть куда развиваться». По мнению Илья Михальчука, генерального директора ООО «Восточно-Сибирская строительная компания», как и в любом городе-миллионнике, в Новосибирске конкуренция на рынке строительства и недвижимости сильна. О том, что сильных игроков на рынке достаточно, свидетельствуют прежде всего внушительные объемы строительства, которые продолжают расти: по официальным данным, в 2012 году в Новосибирске было введено 1,115 млн кв. м жилья (в том числе 950 тыс. кв. м многоквартирного). Это на 8% выше показателя 2011 года. Уже в первом квартале 2013 года новосибирские застройщики ввели 163 тыс. кв. м, что на 51% выше аналогичного показателя 2012 года, отметили в холдинге. Кроме того, местный рынок представляется москвичам не слишком забюрократизированным. «Новосибирский рынок жилья существует в равных с другими субъектами РФ законодательных и нормативных условиях, с одной стороны. С другой — местная специфика органов власти отличается, скорее, в лучшую сторону от многих других городов России», — отметил Илья Михальчук.

Активные действия федеральных и региональных компаний, по мнению генерального директора ГК «Стрижи» Игоря Белокобыльского, идут на пользу Новосибирску. «С моей точки зрения, это скорее плюс, чем минус. Нам, новосибирским застройщикам, всегда приходится держать ухо востро. Кстати, „варяги“ часто имеют какие-то интересные



Активная экспансия федеральных и региональных компаний, по оценкам экспертов, пошла на пользу новосибирскому рынку жилья

идеи, поэтому у них нужно еще и поучиться. Однако Новосибирск — это очень специфичный рынок, на котором федеральные застройщики так и не смогли начать работать по своим правилам. У нас было два успешных опыта, когда приходили федеральные и региональные игроки, известен опыт активной экспансии в области коммерческой недвижимости, однако с жилой недвижимостью связано очень много особенностей», — считает господин Белокобыльский. По его наблюдениям, рынок на усилившуюся экспансию реагирует вполне адекватно. «Тех, кто предлагает хорошие товары, встречает с распростертыми объятиями, остальных — выталкивает. Были случаи, когда федеральные компании приобретали площадки, но так и не смогли обосноваться. Но-

восибирск еще отличается от федеральных центров тем, что здесь более жесткая конкуренция на рынке, наши застройщики выросли в этой среде, а остальным — придется подстраиваться», — уверен Игорь Белокобыльский.

Одно из преимуществ федеральных компаний при вхождении на региональный рынок, как считают сами участники рынка, их гибкость и запас прочности. «В столице Сибирского федерального округа, как и в других регионах своего присутствия, ГК „СУ-155“ намерена строить доступное жилье экономкласса. Традиционно компания реализует квартиры по ценам на 10-20% ниже среднерыночных в каждом конкретном регионе. Это связано с тем, что группа имеет возможность максимально снизить себестоимость строительства за счет собственной промышленной, машиностроительной, транспортной, проектной и строительной-монтажной базы, а также с тем, что компания стремится зараба-

тывать на объеме строительства, а не на маржинальной разнице между себестоимостью и ценой квадратного метра. Конкуренция в сегменте экономкласса усилится, что повлияет на рынок благоприятно с точки зрения покупателей, и в ценовом, и в качественном отношении», — подчеркнул Илья Михальчук.

В том, что запас прочности есть и у местных игроков, Игорь Белокобыльский уверен. «Но он очень сильно отличается. Кроме того, на рынке назревают серьезные изменения. По моему мнению, в 2014-2015 годах некоторое количество новосибирских игроков сойдут с дистанции, но вовсе не из-за экспансии Москвы, а по причине репродуцирования жилья и роста квалификации покупателей. Около 30% объемов обретут новые имена. Передел рынка будет, он уже идет в полный рост, но изменения будут связаны, скорее, с вышеуказанными причинами», — считает господин Белокобыльский.

Как подчеркивают аналитики,

Новосибирск сегодня представляет собой один из наиболее капитализированных локальных рынков СФО. «Экономика города развивается сравнительно высокими темпами, основные индикаторы спроса формируются на довольно высоком уровне, что делает его весьма привлекательным для экспансии со стороны крупных операторов жилищно-строительной индустрии. Полагаю, в перспективе появление новых игроков, в том числе федеральных операторов, предполагающих значительными ресурсами, а значит, и возможностями для снижения издержек и реализации агрессивной ценовой политики, приведет к увеличению предложения на фоне роста нового строительства и повышению конкуренции, что будет позитивно влиять на ценовую конъюнктуру», — резюмирует Максим Клягин, аналитик компании «Финам Менеджмент».

Михаил Палочкин

«КОНКУРЕНТЫ НА НОВОСИБИРСКОМ РЫНКЕ СОСУЩЕСТВУЮТ ВОПНЕ ГАРМОНИЧНО»



Григорий Якобсон, руководитель отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд»

— Как вы оцениваете общую ситуацию на строительном рынке региона?

— Ситуация на строительном рынке Новосибирска в целом стабильна. Количество сданных квадратных метров увеличивается с каждым годом, что является доказательством развития отрасли.

— Насколько сильна здесь конкуренция?

— Рынок новостроек в Новосибирске — это высококонкурентный рынок, но конкуренты на нем сосуществуют вполне гармонично. Застройщики предлагают покупателям недвижимости широкий ассортимент, полностью закрывая потребности спроса. Вместе с тем незаселенных домов или невостребованных квартир на новосибирском рынке также нет.

— Какова средняя стоимость жилья в новосибирских новостройках?

— По данным нашего аналитического центра, в начале ноября средневзвешенная цена квадратного метра на первичном рынке Новосибирска составила 57,34 тыс. руб., что на 1,13% выше средневзвешенной цены в октябре этого года.

Ноябрь 2013 года для первичного рынка Новосибирска стартовал со следующим уровнем цен: 1-комнатные — 55,76 тыс. руб. за 1 кв. м (55,42 в октябре); 2-комнатные — 53,49 тыс. руб. за 1 кв. м (53,16 в октябре); 3-комнатные — 53,71 тыс. руб. за 1 кв. м (52,23 в октябре).

— Как вы оцениваете приход на него федеральных и региональных игроков? Насколько успешно они конкурируют с местными игроками?

— Думаю, что вполне успешно. Открыт пока обратный вопрос — смогут ли местные застройщики выдержать конкуренцию с крупными федеральными игроками, которые могут себе позволить самые интересные площадки под застройку, вне зависимости от их стоимости.

— Что входит в такие компании прине-сет для конечного потребителя?

— Новые игроки на строительном рынке — это удачно «обкатанные» в других регионах новые идеи, интересные потребителю. Однако пока рано однозначно говорить о том, что принесет конечному потребителю вход региональных игроков на рынок Новосибирска. Сначала необходимо хотя бы понимать, какие именно задачи ставят перед собой эти компании.

Записал Михаил Палочкин

«ЧЕМ БОЛЬШЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИГРОКОВ РЫНКА, ТЕМ ЖЕСТЧЕ КОНКУРЕНЦИЯ»



Сергей Дьячков, управляющий партнер компании DSO Consulting

— Можно ли говорить сегодня о кризисе репродуцирования на строительном рынке региона?

— Да. Понижительная фаза цикла строительной конъюнктуры в Новосибирской области началась в конце лета прошлого года. Сегодня разворачивается кризис репродуцирования как строящегося, так и вторичного жилья. В 2011 году в Новосибирске было продано, по разным оценкам, 16-17 тыс. квартир в новостройках. В 2012 году значение этого показателя находилось в диапазоне 30-32 тыс. квартир на примерно 500 тыс. домохозяйств города, то есть на уровне около 6% от числа домохозяйств. Дальше расти рынку некуда.

— Как вы оцениваете уровень конкуренции?

— В отличие от, например, Томска, где явным монополистом является «Томская домостроительная компания» (ТДСК), или, скажем, других крупных городов Сибири, где основная часть рынка строительства жилья разделена между несколькими крупнейшими застройщиками, в Новосибирске ситуация иная. Вместе с тем в каждом из традиционных товарных сегментов конкуренция уже заставляет участников рынка «играть» на понижение цен или, в лучшем случае, привносить в производимое жилье элементы более высокого товарного и ценового сегмента. Явных лидеров рынка в целом в Новосибирске, по-видимому, нет, и в каждом товарном и ценовом классе постоянно идет жесткое соревнование застройщиков. Сегодня в создании потребительских трендов рынка преуспевают, в частности, группа «Сибкадестрой» (реализует проекты между классами В- и В), группа «Стрижи» (проекты между классами С и В-, см. таблицу), SKY Group. Все эти девелоперы создают новые образы жизни для горожан.

— Экспансия региональных игроков влияет на рынок?

— Чем больше квалифицированных игроков рынка, тем жестче конкуренция, выше стандарты качества производимого товара и лучше условия покупки для потребителей. Группа «Брусника», купившая «Сибкадестрой», принесла на новосибирский рынок стандарты, отработанные при строительстве массива «Европейский» в Тюмени, та же ТДСК сегодня возводит дом, что называется, по томским лекалам. Новосибирск всегда был таким сибирским Чикаго, «плавающим котлом», пусть становится им и в строительстве жилья.

Записал Михаил Палочкин

Характеристики жилья различных классов в Новосибирске

Класс	Местоположение	Используемые конструктивы	Отделка квартир	Характерная отделка мест общего пользования	Обустройство прилегающей территории	Свойства паркинга	Диапазон характерных цен (кроме студий), тыс. руб. за 1 кв. м*	
							Первичный рынок	Вторичный рынок
A	Центр города	Железобетонный каркас, кирпичное заполнение	Под чистовую отделку с использованием лучших материалов	С использованием лучших материалов и созданием неповторимого облика	Максимальное обустройство, по возможности — ландшафтный дизайн	Подземный, более 1 машино-места на квартиру	95-120 (под самоотделку)	Более 100
B	Центр или субцентр города	Монолитный или железобетонный каркас, кирпичное заполнение	Под чистовую отделку с использованием лучших материалов	С использованием лучших материалов и созданием неповторимого облика	Максимальное обустройство, по возможности — ландшафтный дизайн	Подземный	72-86 (под самоотделку)	75-100
B-	Субцентр	Монолитный или железобетонный каркас, кирпичное заполнение	Под чистовую отделку	Окраска стен, бетонные полы	Необходимая инфраструктура (детские площадки и т. п.)	Подземный	47-65 (под самоотделку)	55-75
C	Средней удаленности или отдаленное	Монолитный или железобетонный каркас, кирпичное заполнение	Под чистовую отделку или под ключ	Окраска стен, бетонные полы	Необходимая инфраструктура (детские площадки и т. п.)	Как минимум закрепленный наземный	38-54 (под самоотделку)	40-55
C, сегмент «Энергомонтаж»	6-й микрорайон	Железобетонный каркас с кирпичным заполнением, панельные	Под ключ с использованием импортных материалов	Окраска стен, бетонные полы	Комплексное обустройство микрорайона	В отдельном здании	55-62 (под ключ)	52-60
C-	Отдаленное (новые микрорайоны)	Монолитный каркас с кирпичным заполнением, панельные	Минимально возможная	Окраска стен, бетонные полы	Минимальное	Нет	36-50 (под самоотделку), 35-45 (под ключ)	35-55
D	Отдаленное (новые микрорайоны)	Панельные	Минимально возможная	Окраска стен, бетонные полы	Минимальное	Нет	22-29 (под самоотделку)	35-50

* Источник: DSO Consulting. ** По данным на октябрь 2013 года.