

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 инорегиональных застройщиков на новосибирский рынок началось с единичных проектов соседей. 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 не много. Мы строим жилье для среднего класса. При этом вкладываемся в комфортную среду для жизни, которая не ограничена только двorem 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 Кокорина 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 Ильи 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 различается. 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 перепроизводства 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, располагающих 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 свидетельством развития отрасли. — Насколько сильна здесь конкуренция? — Рынок новостроек в Новосибирске — это высоконкурентный рынок, но конкуренты на нем сосуществуют вполне гармонично. Застройщики предлагают покупателям недвижимости хороший ассортимент, полностью закрывая потребности спроса. Вместе с тем незаселенных домов или невостребованных квартир на новосибирском рынке также нет.

«ЧЕМ БОЛЬШЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИГРОКОВ РЫНКА, ТЕМ ЖЕСТЧЕ КОНКУРЕНЦИЯ»



Сергей Дьячков, управляющий партнер компании DSO Consulting

— Можно ли говорить сегодня о кризисе перепроизводства на строительном рынке региона? — Да. Понижительная фаза цикла строительной конъюнктуры в Новосибирской области началась в конце лета прошлого года. Сегодня разворачивается кризис перепроизводства 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 лучшие 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	Обустройством 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.

Жилищное строительство

Финальная распродажа

В попытке привлечь покупателей девелоперы идут на разные хитрости, самыми популярными из которых являются, конечно, всевозможные скидки и бонусы покупателям квартир. Впрочем, зачастую за скидками и бонусами скрывается всего лишь завуалированное снижение цен на жилье, которого уже давно ждет столичный рынок недвижимости.

— акции —

Деньги решают все

Московский рынок недвижимости находится в состоянии стагнации уже несколько лет. Предложение нового жилья на рынке постоянно увеличивается, а спрос растет не так быстро. В результате девелоперам приходится бороться за каждого клиента и предоставлять ему максимально лояльные условия покупки квартиры, чтобы избежать его ухода к более проворному конкуренту. «То, что продавцы жилья в новостройках активно проводят различные акции, неудивительно: конкуренция на рынке жилья за покупателей огромная — необходимо выделить, привлечь внимание именно на свой проект, бренд и побудить потенциального покупателя вступить в контакт с отделом продаж», — считает директор аналитического центра Gdeetotdom.ru Александр Пыпин. Скидка — это серьезный шаг для девелопера, который не проходит для бизнеса бесследно, ведь, давая скидку, в подавляющем большинстве случаев девелопер дает возможность покупателю заранее откусить кусочек от собственной прибыли, сестует вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский. «Но деваться некуда: если не дашь откусить ты, то конкурент может оказаться проворнее», — признает он. Впрочем, иногда этот «пирог» может оказаться несвежим или иметь вовсе не тот вкус, о котором мечтает покупатель.

Первое место в рейтинге покупательских предпочтений по-прежнему твердо занимает то, что подается подсчету лучше всего, — деньги. «Большинство покупателей квартир все-таки предпочитают скидки. Куда приятнее сэкономить на покупке жилья, а не получить подарок, который может быть абсолютно бесполезен», — уверена генеральный директор «Метрум Групп» Мария Литинецкая.

При этом следует разделять постоянные скидки, которые напрямую зависят от условий сделки (например, при стопроцентной оплате покупатель в большинстве случаев может рассчитывать на скидку 2-5%), и дополнительные, продолжает госпожа Литинецкая. Дополнительные скидки застройщик чаще всего использует для того, чтобы

активизировать продажи в сезоны, которые отличаются низким уровнем спроса со стороны покупателей, в том числе летом или в период новогодних праздников. «Обычно застройщики за несколько дней до начала акции обзванивают тех клиентов, которые раньше обращались в компанию, и предлагают им особые условия приобретения квартиры», — рассказывает генеральный директор ООО «Новые Ватутинки» Александр Зубец. «В период действия акции каждый покупатель получает денежную скидку, составляющую определенный процент от стоимости — обычно он находится в диапазоне от 2% до 7%, но в отдельных случаях может доходить и до 15-20%», — добавляет коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Но поскольку всем известно, где же бывает бесплатный сыр, оценивать скидку надо очень тщательно. «Если размер дисконта превышает 10% или скидка более 3-5% действует длительное время, то это может говорить о неликвиде, изначально завышенной цене квартир или трудностях у застройщика», — напоминает руководитель отдела маркетинга и аналитики Pioneer Group Александра Кржезова. А вот покупать жилье накануне или сразу после праздников — как общечеловеческих, так и важных для компании — можно и нужно, потому что предоставление разовых весомых скидок по этим поводам является стандартной практикой на московском рынке новостроек, добавляет эксперт. Так, в ГК ПИК помимо периодических акций, приуроченных ко дню рождения компании, Новому году либо другим значимым событиям, действует программа повышения лояльности «Пикомания», позволяющая владельцам специальных дисконтных карт получать скидки не только на недвижимость компании, но и на целый ряд товаров и услуг ее партнеров, рассказывает директор департамента по связям с общественностью Наталья Иванова. На рынке дешевого жилья могут быть и оригинальные ценовые акции, говорит Александр Пыпин, вроде такой, которую устроила одна из компаний рынка: за каждого ребенка в семье покупателей им давалась дополнительная скидка.



Когда на рынке одновременно в продаже находятся десятки почти одинаковых проектов, а покупателей становится все меньше, обойтись без специальных акций и скидок довольно сложно

Используются на рынке и не прямые скидки. Например, девелоперская компания Rose Group предлагает акцию «Приведи друга», по которой скидку получает клиент, обратившийся по рекомендации владельца квартиры в проекте компании. Похожую акцию, но ориентированную скорее на инвесторов, чем на рядовых покупателей, проводит и KR Properties. «Мы предоставляем скидку в 5% на вторую покупку во всех объектах компании, поэтому клиенты, заключив сделку в одном из наших проектов, часто приходят снова, чтобы купить площади уже в другом», — рассказывает директор по продажам компании Александр Подушков.

Действительно, в сегменте экономкласса именно скидки являются основным катализатором решения о покупке среди более или менее равнозначных предложений,

считает коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. А вот уже в более высоких сегментах рынка надеяться только на скидки гораздо рискованнее, так как при принятии решения о покупке дорогостоящего жилья значение имеет не только цена, но и множество эмоциональных факторов. Интерес со стороны покупателей хорошо стимулирует и такой инструмент, как грядущее повышение цен, когда застройщик заранее сообщает клиентам о запланированном подорожании жилья. «Практика показывает, что это эффективный инструмент, поскольку он хорошо стимулирует тех, кто уже забронировал квартиру, но еще раздумывает о покупке», — комментирует господин Зубец.

Скидки разные нужны

Но одними скидками дело не ограничивается. Креатив девелоперов немного поутих вместе с кризисом, и пока больше никто из застройщиков не решился предлагать в качестве подарка что-то вроде бейсболки. Нынешние бонусы обычно менее замысловатые, но более традиционные. «История с подарком от

застройщика создает дополнительный долгоиграющий повод для обсуждения и привлекает внимание не только к объекту, но и к бренду компании», — говорит директор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семчишин. Согласно опросу, проведенному компанией «НДВ-Недвижимость», такие подарки популярны у 29% респондентов. При этом 19% посчитали лучшим бонус, не связанный с недвижимостью, а 10% выбрали подарок, включенный в стоимость (отделка, машино-место в подземном паркинге).

По сути, бонус, выдаваемый застройщиком, — это неденежная замена скидки, отмечают участники рынка. Иногда машино-место или отделка идут в подарок, иногда они предлагаются в качестве приза в беспроигрышной лотерее, в которой автоматически участвуют покупатели определенной группы квартир, рассказывает директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов. Однако чаще предлагаются более дешевые призы: бытовая техника, возможность приобретения мебели с большой скидкой и т. д.

«Астра» в тепличных условиях

В создании нового комплекса «Строитель» использует преимущества проектного финансирования и участия в жилищных госпрограммах

Рост объемов жилищного строительства в Новосибирской области в последние годы привел к заметному ужесточению конкурентной борьбы участников рынка. В условиях, когда выбор у потенциального покупателя широк, застройщики могут добиться успеха, только сочетая в своей деятельности сразу несколько факторов. Прежде всего, это стабильное финансирование проектов, позволяющее выдерживать заявленные сроки строительства. В числе других необходимых составляющих — высокий уровень инфраструктуры и способность компании работать с различными государственными программами поддержки спроса на жилье. Эффективно использовать все эти преимущества смогло ЗАО «Строитель», которое возводит в Калининском районе Новосибирска жилой комплекс (ЖК) «Астра».

ЖК «Астра» возводится на участке площадью примерно 4 га, который расположен на пересечении улиц Ипподромская и Танковая в Калининском районе. Проект компании «Строитель» предполагает строительство пяти многоэтажных домов. Три из них — высотой в 26 этажей, еще два заявлены с переменной этажностью — от 9 до 16. Покупателям предлагаются студии, одно-, двух- и трехкомнатные квартиры. В общей сложности в «Астре» смогут проживать около 2,5 тыс. человек. Согласно проектной документации, все дома будут соединены многоуровневой подземной парковкой, расположенной более чем на 1 тыс. мест, причем спуститься на нее можно из каждого дома на лифте. В благоустроенном дворе жилого комплекса разместятся детские и игровые площадки. К этому стоит добавить, что дома будут выделяться оригинальным цветовым решением.

По словам заместителя гендиректора ЗАО «Строитель» по продажам Эдуарда Ляхова, к активным работам на участке компания приступила в конце прошлого года. В настоящее время они ведутся на площадке первых двух 26-этажных домов «Астры». «За прошедший год были проведены практически все необходимые коммуникации. Завершается возведение подпорной стены. В одном из 26-этажных домов завершены работы с подземной частью, залиты перекрытия. Здесь мы выходим «на поверхность». Во втором доме заканчиваются работы со свайным полем», — уточнил господин Ляхов.

Подобные жилые комплексы — редкость в Новосибирске. Их число увеличивается, учитывая растущие объемы жилищного строительства в крупнейшем российском городе за Уралом. В 2012 году здесь было введено в строй 1,115 млн кв. м жилья. Подавляющая его часть (около 950 тыс. кв. м) приходится на многоэтажное жилье. В этом году новосибирские строители, даже в условиях торможения общего экономического роста в России, опережают прошлогодний график. За 10 месяцев, по данным областного министерства строительства и ЖКХ, в Новосибирске сдано в эксплуатацию 675,3 тыс. кв. м (1,35 млн кв. м в целом в регионе) — на 30% больше, чем за аналогичный период 2012-го. Значительная часть этого жилищного фонда приходится на объекты комплексной застройки. Понятно, что подобный рост ужесточает конкуренцию среди застройщиков.

Тем не менее квартиры в строящейся «Астре» пользуются стабильным спросом. Продажи стартовали в конце 2012 года. По словам исполнительного директора ООО «Верное решение» (уполномоченное риэлторское агентство по продажам квартир в объектах «Строителя») Виталия Гильда, к настоящему времени реализовано уже более 430 квартир — это 15-20% от их общего числа. Цена квадратного метра установлена в размере от 50 тыс. руб. Для студий и однокомнатных квартир она выше, чем для двух- или трехкомнатных. Стоимость зависит и от этажности. Например, квартира на 15-м этаже обходится покупателю дороже анало-

гичного жилья на четвертом примерно на 300 тыс. руб. Студии в ЖК «Астра» можно приобрести за 1,48 млн руб., однокомнатные квартиры — от 2 млн руб. Такое предложение соответствует трендам местного рынка. По данным портала «Новосибирская недвижимость», после подорожания в первой половине ноября на 1,13% стоимость 1 кв. м в новостройках составила 57,34 тыс. руб. К концу года, по прогнозу экспертов, цена еще немного вырастет.

По словам Эдуарда Ляхова, объемы продаж свидетельствуют о правильности стратегии, которой придерживается компания в реализации проекта. Она заключается в сочетании целого ряда факторов. Месторасположение участка уже стало одним из конкурентных преимуществ будущего комплекса: он находится в относительной близости от центра Новосибирска, в районе с развитой социальной и транспортной инфраструктурой. Пожалуй, в городе не осталось подобных участков с такой характеристикой. «В радиусе 600 м расположено три школы и несколько детских садов, на улице Танковой строится громадный торгово-развлекательный центр», — отметил независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев. Впрочем, он оговорился, что объект будет пользоваться хорошим спросом «при высоких темпах строительства».

На это изначально ориентировались и в самом «Строителе». Именно для обеспечения бесперебойного инвестирования строительства ЖК «Астра» компания заключила соглашение о проектном финансировании с ОАО «Газпромбанк». В результате банк открыл новосибирской компании кредитные линии совокупным лимитом в 2,35 млрд руб.

Еще недавно подобный механизм привлечения средств считался редкостью для строительной отрасли в россиеских регионах. Даже в настоящее время, по данным Сергея Николаева, проектным финансированием расплачиваются не более 20% российских строек, хотя эта цифра и заметно росла последние два года. Речь идет о таком финансировании инвестиционных проектов, при котором источником по-



гашения кредита становятся средства, полученные в результате реализации самого проекта. В этих случаях банк и застройщик распределяют между собой риски, распрое в противном случае ложился бы на плечи исключительно самой строительной компании. То есть фактически банк выступает в качестве инвестора, не получая залога под выданные средства. Газпромбанк является одним из лидеров российского банковского рынка в использовании этого инструмента. По собственным данным кредитного учреждения, его портфель сделок проектного и структурного финансирования превышает 200 млрд руб. (более 110 инвестпроектов в различных отраслях экономики).

«Проектное финансирование, которое используется все шире в строительных проектах, обеспечивает им стабильные финансовые потоки. Это очень важно для того, чтобы соблюдать график работ, выдерживать заявленные сроки строительства», — считает совладелец и директор компании «Назаров и Партнеры» Александр Назаров. В свою очередь, господин Николаев отмечает, что этот механизм снижает риски клиентов. Компаниям же, имеющим проектное финансирование, будет проще получить поручи-

тельство банка по федеральному закону № 294, который вступает в силу 5 января 2014 года (294-ФЗ обяжет строителя подкреплять свою финансовую ответственность гарантиями банков или страховых организаций).

С соглашением с Газпромбанком напрямую связан еще один фактор, привлекающий потребителей в ЖК «Астра», — участие «Строителя» в различных государственных программах, которые стимулируют приобретение жилья. Для потребителей это означает, в частности, дополнительные гарантии. Так, условием проектного финансирования комплекса было соответствие объектов требованиям федеральной программы «Стимул», утвержденной федеральным Агентством по ипотечному жилищному кредитованию». Гарантом того, что объекты будут построены и введены в строй, выступает «Новосибирское областное агентство ипотечного кредитования».

Кроме того, как отметил Эдуард Ляхов, компания ЗАО «Строитель» была первым застройщиком за Уралом, аккредитованным ФГКУ «Росвоенипотека». Федеральное учреждение, работающее в структуре Минобороны РФ, занимается выдачей целевых жилищных займов военнослужащим, кото-

3АО «Строитель» создано в 2002 году. К настоящему времени на его счету около 20 объектов как жилой, так и коммерческой недвижимости. В сфере жилищного строительства компания ориентируется на комплексное освоение территории, которое предполагает создание социальной инфраструктуры в новых жилых комплексах. В Новосибирске крупнейшими завершенными проектами «Строителя» в этом сегменте являются жилые комплексы «Созвездие» на ул. Фрунзе и «Тихая гавань» на ул. Овражная. Кроме того, в настоящее время компания реализует проект малоэтажного поселка Новомарушино на окраине левобережной части Новосибирска (общая площадь жилья — 220 тыс. кв. м). Первые дома в его составе будут сданы в эксплуатацию до конца 2013 года.

рые стали участниками накопительно-ипотечной системы. В прошлом году «Строитель» заключил первую сделку по этой программе ипотечного кредитования. Перспективы в этом сегменте и объем рынка не стоит недооценивать. По данным «Росвоенипотеки», 271 тыс. военнослужащих являются участниками накопительно-ипотечной системы (НИС), из них более 68 тыс. уже решили свой жилищный вопрос с использованием целевого жилищного займа. По данным армейской прессы, с начала этого года количество приобретенных квартир в рамках НИС уже превысило 20 тыс. В том числе в регионах присутствия Екатеринбургского филиала ФГКУ было заключено 1,58 тыс. таких сделок. 618 из них — в Новосибирской области, которая в системе Минобороны РФ включена в Центральный военный округ с центром в Екатеринбурге. При этом эксперты отмечают, что военнослужащих интересуют прежде всего двух- и трехкомнатные квартиры, на которые приходится до 75% сделок.

Два первых 26-этажных дома, по данным «Строителя», будут сданы к концу 2014 года. Передача ключей владельцам квартир намечена на середину 2015 года.

