

СТРОИТЕЛЬСТВО

Резервы для экономии

В условиях стагнирующего рынка недвижимости застройщики спешно ищут способы увеличения маржинальности. Президентский указ, предусматривающий снижение стоимости квадратного метра к 2018 году, придает дополнительный стимул их усилиям. Один из наиболее эффективных способов — создание собственных производств строительных материалов. Такой путь, по мнению участников рынка, эффективен, поскольку в стоимости квадратного метра затраты на материалы достигают почти половины. Но высокая стоимость заемных денег и проблемы с инженерным обеспечением участков выступают серьезным тормозом процесса.

— сектор рынка —

Выбор под лупой

За последние несколько лет рынок недвижимости Новосибирска фактически стагнировал — в годовом исчислении рост не превышал пары-тройки процентов. В этом году ситуация не изменилась. Показательная динамика на рынке жилья: по данным Rolband&Partners, в первом полугодии 2014 года средневзвешенная цена предложения в многоквартирных домах на вторичном рынке жилья выросла на 5,33% до 65,66 тыс. руб. за кв. м. С наступлением летних месяцев рост и вовсе замедлился до 0,44% за июнь, отметил исполнительный директор компании Rolband&Partners Александр Астахов. В прошлом году, по его сведениям, за этот же период цены выросли всего на 2,15%.

В целом по Новосибирской области цена за жилье в многоквартирных домах составляет около 55 тыс. руб. за кв. м, подсчитали в областном минстрое. «Такая цена интересна для застройщиков в Сибири, так как немногим выше, чем в других регионах СФО, но и не настолько высока, чтобы отпугнуть спрос», — убежден вице-министр строительства и ЖКХ Новосибирской области Денис Вершинин. «Мы не должны допустить перегрева рынка недвижимости в регионе», — добавил он. В планах властей — увеличение объемов ввода, чтобы не допустить слишком стремительного роста цен, который чреват так называемым пузырям.

Цены растут крайне медленно — значит, у покупателей есть время, чтобы сравнить различные предложения, оценить не только место и планировку, но и качество строительных работ и отделки, отмечают риэлторы. Все большая взыскательность покупателей — тренд, справедливый не только для дорогого жилья, но и для эконом-класса, на долю которого приходится не менее 70% от общего ввода. Застройщики, вынужденные ба-

лансировать на грани рентабельности, ищут возможности для увеличения маржинальности. Еще один стимул искать способы снижения издержек — президентский указ «О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг», который предусматривает снижение стоимости квадратного метра жилья на 20% до 2018 года.

Один из способов снизить цену метра — создание вертикально интегрированных холдингов, в состав которых входят также и производства строительных материалов. Экономия может быть солидная, ведь в себестоимости квадратного метра готового жилья стоимость строительных материалов, по оценке DSO Consulting, может составлять около 40%.

Натуральное хозяйство

В результате собственные предприятия по производству строительных материалов создали практически все крупнейшие застройщики. Так, ЗАО «Первый строительный фонд» реализует проект завода железобетонных изделий и крупных панелей производительностью 300 тыс. кв. м готового жилья в год. На заводе будет установлено оборудование немецкой компании Wesckmann anlagentechnik GmbH & Co. Срок реализации — 2017 год. Объем инвестиций составит от 1,5 млрд руб.

Ранее группа «Дискус Плюс», специализирующаяся на строительстве панельного жилья, существенно расширила свои мощности по производству изделий для крупнопанельного домостроения на принадлежащем ей заводе. Собственный завод ЖБИ намерен создать и новосибирский застройщик «Арго». Сейчас компания реализует проект ЖК «Олимпийский» в Дзержинском районе Новосибирска.

Регион обеспечен железобетонными изделиями лишь на 68%, такова оценка областного министерства строительства и ЖКХ. В



Собственные предприятия по производству строительных материалов создали практически все крупнейшие застройщики

Новосибирской области утверждена «Программа по развитию предприятий промышленности строительных материалов и индустриального домостроения области на 2012-2020 годы». Чиновники учли тот факт, что сейчас местные ЖБИ не обеспечивают все потребности стройиндустрии региона, поскольку выпускают устаревшую номенклатуру и требуют модернизации — цеха, оборудование, технологии на большинстве предприятий были созданы еще при советской власти. По экспертным оценкам изношенность инфраструктуры и производственных мощностей достигает 60-70%.

Иногородние компании, начинающие работу на местном рынке, также стремятся создать собственные производства. К примеру, столичная СУ-155, намеренная построить жилой комплекс емкостью около 25 тыс. кв. м жилья на площадке 2 га недалеко от гусинобродского вещевого рынка, модернизирует красноярский кирпичный завод «Сибирский элемент». Завод будет выпускать пустотные плиты-перекрытия, необходимые при возведении домов из кирпича со сборным (панельным) каркасом.

Все сами

В свое очередь о собственных девелоперских проектах начали задумываться и производители строительных материалов. Так, итальянская компания Emmadue, реализующая в

Томской области проект завода строительных материалов стоимостью около 1,5 млн., не исключает возможности создания жилья — завод намерен выпускать легкие и быстровозводимые конструкции, совмещая технологии монолитного и бетонного домостроения. Проектная мощность завода позволяет строить до 190 тыс. кв. м жилья в год. Менеджмент компании «Сибирский строитель», реализующей проект завода «Бетолекс», также декларирует намерения заняться девелопментом.

Впрочем, одного желания недостаточно. Сегодня главная проблема для любого застройщика или девелопера — получение земельного участка, и в этом производителем может помочь Фонд РЖС. Фонд продает в регионе участки под строительство, ставя при этом жесткое условие — часть жилья (как правило, не менее трети) должно быть уровня эконом-класса. Как ранее на одной из встреч с журналистами пояснил глава РЖС Александр Браверман, государство, предоставляя преференции инвесторам, рассчитывает получить больше качественного жилья эконом-класса с доступной ценой. Задача снижения цены решается легче, если застройщик будет использовать строительные материалы собственного производства.

Власти разработали целевые программы, рассчитанные на период 2012-2021 годов, которые помогают предприятиям стройиндустрии создавать и расширять собственное производство. С привлечением господдержки в регионе реализуются такие инвестпроекты, как строительство завода по производству изделий крупнопанельного домостро-

ения ООО «КПД-Газстрой», завода сухих строительных смесей Bergauf (ООО «Бергауф Марусино»), завода по производству цементно-песчаных строительных смесей ООО «Геркулес Сибирь» и другие.

Реализация собственных девелоперских проектов — не главное условие успеха на сибирском рынке, полагает аналитик компании «Финам Менеджмент» Максим Клягин. Он называет производство базовых видов строительных материалов одним из основных локомотивов экономического роста. По его мнению, рост жилищного строительства обеспечивает наиболее значимую поддержку рынку, ведь расходы на строительные материалы и строительно-монтажные работы «вселят» до 40-50% в окончательную цену квадратного метра. Именно застройщики жилья будут оставаться основными потребителями строительных материалов, полагает господин Клягин — ипотека обеспечит рост объемов строительства. Напомним, в 2013 году объемы ипотеки выросли в целом по стране на 30%, до 1,3 трлн руб., и в 2014 году она может продемонстрировать динамику на уровне 20%.

Впрочем, оптимизм участников рынка в создании новых производств строительных материалов разбивается о высокую стоимость заемных денег и проблемы с инженерным обустройством участков под создание производств. Застройщики отмечают, что отрасль получит ощутимый импульс к развитию только в случае масштабной господдержки по компенсации ставок и стоимости создания инженерной инфраструктуры.

Яна Янушкевич

БФК: развитие в партнерстве

Все мы замечаем, что с каждым годом наши города все больше преображаются, стремительно меняя свой внешний облик. В городских джунглях стеклянные фасады давно перестали быть диковинкой. Целый мир, яркий и красочный, отражается в многочисленных витринах и витринах торгово-развлекательных комплексов и современных жилых домов.

Архитектурные и технические решения таких зданий достаточно сложны. Поэтому работа на этих объектах — серьезный экзамен для подрядных организаций. В современных условиях строительным компаниям как никогда требуется надежный подрядчик, который выполнит весь комплекс работ по фасаду здания и закончит объект вовремя.

Один из признанных лидеров на рынке светопрозрачных конструкций — холдинг БФК. Холдинг ежегодно развивается, в том числе и расширяется филиальная сеть компании, которая включает в себя 9 городов Сибири и Казахстана. В 2014 году компания начала освоение северных регионов России, а такой объем, безусловно, требует расширения производственных мощностей. Так, в 2011 году компания расширила станочный парк (на 35%) и усилила логистику. В 2012 году произведены инвестиции в расширение мощностей красноярского оконного производства, а в 2013 году введен в эксплуатацию новый производственно-складской комплекс в Новосибирске.



Холдинг БФК в регионах развивается во многом благодаря корпоративному направлению, в рамках которого осуществляется комплексная работа с профессиональными строителями и девелоперами. Компания БФК предлагает клиентам весь комплекс работ по фасаду здания: светопрозрачные и навесные фасады, окна, остекление



лоджей и балконов, ленточное остекление, входные группы, светопрозрачные кровли, офисные перегородки, противопожарные конструкции, цельностеклянные перегородки. Компания берет на себя все работы: от расчетов и проектных решений до воплощения идеи в жизнь.

Для застройщика комплексный подход очень удобен, так как договор на разные виды работ заключается с одной организацией, и нет необходимости тратить время и ресурсы, контролируя несколько подрядчиков.

Созданные компанией совместно с партнерами-заказчиками за эти годы здания — современные жилые комплексы и гостиницы, торговые и деловые центры, реконструированные школы, музеи, вокзалы, театры — формируют облик городов не только Сибирского федерального округа, но и далеко за его пределами. Например, в Новосибирске это здание Сбербанка, гостиница Doubletree by Hilton, бизнес-центр РосЕвроПлаза. В числе региональных объектов административные здания, социально значимые объекты, а также большое количество новостроек и целых микрорайонов.

Развитие корпоративного направления в филиалах БФК было бы невозможно без строительных компаний, с которыми за долгие годы успешного сотрудничества установлены надежные партнерские отношения. Благодаря трудолюбию, таланту и опыту застройщиков растут и развиваются города, люди обретают тепло и уют своего дома. Коллектив компании от всей души поздравляет своих партнеров с профессиональным праздником и желает процветания, стабильности, исполнения всех творческих планов и благополучия.

Жилью добавляют доступности

— конкуренция —

По словам вице-министра строительства и ЖКХ региона Дениса Вершинина, основной ее задачей является увеличение объемов ввода и снижение цен на жилье экономического класса. Механизм реализации программы предполагает оказание поддержки застройщикам в обеспечении земельных участков инженерной инфраструктурой для строительства жилья эконом-класса в размере до 4 тыс. руб. на 1 кв. м общей площади. Построенная инженерная инфраструктура будет выкупаться с участием ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» за счет средств, привлеченных путем выпуска облигаций с залоговым обеспечением. Это позволит продавать жилье, построенное в рамках программы, по цене до 30 тыс. руб. за 1 кв. м (но не более 80% от рыночной цены).

Участники рынка считают, что доступность жилья увеличит снижение ставок по ипотеке. Тем более что к этому механизму потенциальные покупатели проявляют все больший интерес. «В 2014 году мы наблюдаем значительную положительную динамику обращений клиентов для получения ипотечных кредитов. Рост к аналогичному периоду прошлого года по Сибирскому банку Сбербанка составляет 39%, в Новосибирской области — 46%. За шесть месяцев 2014 года Сибирский банк Сбербанка выдал 16,4 тыс. кредитов на 21,3 млрд руб., в том числе на территории Новосибирской области — 5,4 тыс. кредитов на общую сумму более 7,9 млрд руб.», — приводит данные директор управления по работе с партнерами Сибирского банка ОАО «Сбербанк России» Мария Ромчанова. На сегодняшний день доля ипотечных сделок в структуре продаж, к примеру, в ООО «Сибкадестрой» составляет 50%. «Тенденция к увеличению сделок с привлечением ипотечных средств сформировалась, во-первых, за счет снижения первоначального взноса — сегодня он составляет 10% от стоимости квартиры. Во-вторых, появились удобные сервисы. Так, оформить ипотеку можно в режиме одного окна в офисе продаж. Клиенту не нужно ходить по банкам и тратить часы на заполнение анкет», — отмечает господин Зарипов. «Сегодня большинство покупателей недвижимости обращаются к

ипотечному кредитованию. К примеру, Газпромбанк, ВТБ 24 и Сбербанк России предоставляют клиентам агентства недвижимости «Первый строительный фонд» специальные условия по кредиту. Также немаловажно, что оформление ипотеки через наших брокеров отнимает у покупателя меньше времени и сил — специалисты знают все нюансы, много лет работая с сотрудниками банков», — в свою очередь, говорит Оксана Орлова из ПСФ. «Сейчас, как и прежде, жилищный вопрос остается актуальным, а ипотека — наиболее доступный способ приобрести собственное жилье или улучшить имеющиеся жилищные условия», — считает начальник отдела ипотечного кредитования филиала «Новосибирский» Альфа-Банка Ирина Ярыгова.

В продуктовой ряду сейчас очень сложно придумать что-то радикально новое и грандиозное из-за насыщенности рынка, поэтому многие банки в 2014 году сконцентрировались на создании специальных программ, акции. «Мы разработали предложения для разных категорий клиентов. В этом, с нашей точки зрения, есть сформированная потребность рынка», — прокомментировал директор департамента ипотечного кредитования Банка Москвы Георгий Тер-Аристокесянц. «В продуктовой части Банк Москвы предлагает достаточно много вариантов ипотечного кредитования, есть программы, которые особенно интересны клиентам в связи с их эксклюзивностью», — продолжает директор новосибирского филиала Банка Москвы Вячеслав Брюханов. В частности, здесь выделяют три клиентские группы: зарплатная или корпоративная; госслужащие, работники здравоохранения, муниципальные службы, а также сотрудники силовых структур — новая программа «Люди дела» введена месяц назад и рассчитана на потенциальную клиентскую группу Банка Москвы; наконец, есть программа для клиентов, работодатель которых еще не сотрудничает с банком. В каждой предусмотрены свои условия участия в них. Например, по одной можно получить скидку до 1,5% от базовых процентных ставок по ипотечным кредитам на срок до 30 лет с минимальным первоначальным взносом от 10%.

В июле МДМ Банк запустил сразу три новые ипотечные программы, в том числе в Новосибирске, Кемерове, Красноярске, Омске и Барнауле. «Но-

вые программы кредитования дают нашим заемщикам больше возможностей воплотить в жизнь свои идеи по приобретению желаемого жилья, сохранив при этом простоту и удобство процесса», — комментирует начальник департамента развития ипотечного бизнеса МДМ Банка Елена Рожнева. Например, дополненная программа «Новостройка» позволяет приобрести квартиру у жилищно-строительного кооператива на этапе строительства и инвестировать имеющиеся средства. Заемщики могут получить кредит на покупку квартиры на первичном рынке жилья под залог права требования передачи в собственность квартиры. Программа «Апартаменты» рассчитана на тех клиентов, которые хотели бы приобрести недвижимость с необычными планировочными решениями, что обойдется дешевле квартир с аналогичными характеристиками.

За последнее время в Сбербанке программы кредитования для приобретения жилья не менялись, но здесь появляются акции и опции к программам кредитования. «Это дополнительные возможности к семи действующим программам — приобретение готового и строящегося жилья, строительство жилого дома, «Зарплатная ипотека», «Жилищный кредит на рефинансирование», — уточняет Мария Ромчанова из Сибирского банка ОАО «Сбербанк России».

Эксперты считают, что дальнейшее развитие ипотечного инструмента зависит от величины ставки по кредиту. Весь 2013 год банки конкурировали, снижая ставки. В итоге средневзвешенная ставка опустилась с 12,8 до 12,2% годовых. В первой половине 2014 года наметилась обратная тенденция. Сейчас основные игроки незначительно, но подняли уровень ставок по ипотечным программам. «Динамика ставок ипотечного кредитования зависит от очень многих факторов — это и макроэкономическое влияние, и геополитические аспекты, и другое. Давать прогнозы в условиях изменений весьма затруднительно и вряд ли целесообразно. Если потенциальный заемщик действительно нуждается в жилье, то для него главным ориентиром будет именно соотношение его потребности и возможностей», — резюмирует Мария Ромчанова.

Вера Невская



Новосибирск
ул. Фабричная, 8,
т. (383) 223-39-26
Омск
ул. Куйбышева, 81;
ул. К. Маркса, 85,
т. (3812) 77-40-40

Томск
ул. Фрунзе, 96,
т. (3822) 69-61-00
Кемерово
ул. 50 лет Октября, 13;
б-р Строителей, 22,
т. (3842) 58-30-30
Новокузнецк
ул. Металлургов, 48,
т. (3843) 99-12-12

Барнаул
пр. Ленина, 75,
т. (3852) 53-90-90
Усть-Каменогорск
ул. Казахстан, 68,
т. (7232) 48-90-80
Абакан
ул. Богграда, 135,
т. (3902) 30-58-38

Иркутск
ул. Свердлова, 24,
т. (3952) 500-733
Красноярск
пр. им. газ. Красноярский
рабочий, 160, с. 19
т. (391) 255-77-55
www.bfk.ru