

Тематическое приложение к газете Коммерсантъ		
СФО. Строительство		
Пятница 8 августа 2014 №139		
kommersant.ru		
10 Кто будет снижать стоимость квадратного метра на рынке недвижимости Сибири	11 Как застройщики решают проблему транспортной доступности отдаленных микрорайонов	12 Почему растет популярность ипотечного кредитования

Новосибирская область по итогам полугодия продолжает удерживать лидерство среди сибирских территорий по объемам ввода жилья. За январь — июнь 2014 года в регионе сдано свыше 810 тыс. кв. м жилых площадей. Впрочем, лидерство может оказаться весьма неустойчивым. Уже сегодня в регионе жилья продается больше, чем строится нового. По мнению экспертов, рынку должны быть предложены комплексные механизмы повышения доступности жилья, разработанные как застройщиками, так и банками и региональной властью.

Жилью добавят доступности

— конкуренция —

По данным компании RID Analytics, в ионе текущего года средняя цена квадратного метра жилья на вторичном рынке Новосибирска составила чуть более 65 тыс. руб., что на 4% выше, чем в предыдущем месяце. Как пояснила директор компании Елена Ермолаева, рост цен на «вторичке» все последние годы — устойчивый тренд. На первичном рынке, по ее наблюдению, ситуация несколько иная. Здесь цены обосновались на так называемом плато — средняя цена квадратного метра практически не менялась за последние месяцы и составила 53 тыс. руб. Еще одна заметная тенденция — увеличение числа сданных домов, в которых не все квартиры проданы. Если в 2013 году таких было около 30, то в мае этого года — 43 дома. «Это говорит об определенном насыщении рынка», — делает вывод аналитик.

Всего в настоящее время в области возводят 426 многоквартирных жилых домов, в 190 новостройках идут активные продажи. Независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев приводит такие цифры: в 2012 году было продано на 7 тыс. квартир больше, чем введено; в 2013-м — на 5 тыс. больше. «Объем введенного жилья увеличился на 57%, а при этом объем работ по виду деятельности „строительство“ упал на 14%. То есть мы съедаем свои заделы», — предупреждает он. В первом квартале теку-



Возможность использования застройщиком материалов собственного производства ведет к снижению стоимости готового жилья

щего года начато строительство 30 домов, во втором — 33. Сергей Николаев считает эти показатели низкими для Новосибирска. «Как видим, складывается ситуация: строим меньше, чем сдаем, а продаем еще больше. Нового строительства в большом количестве не начинается», — добавляет собеседник. Такое положение на рынке

недвижимости обостряет конкуренцию среди застройщиков. Признанные лидеры отрасли пока продолжают выдерживать высокие темпы строительства. Но на новосибирский рынок активно выходят иногородние застройщики. Та же «Томская домостроительная компания», которая строит быстрыми темпами и может войти в 15 крупных компаний региона. «Но что мы строим? Застройщики не понимают, жилье какого класса они возводят», — высказался на заседании Делового клуба строителей генераль-

ный директор «Региональной строительной компании» Владимир Литвинов. По наблюдению экспертов, первичный рынок по-прежнему стремится к экономсегменту. «Этот тренд позволил увеличить число потенциальных покупателей на рынке жилья. Понятно, что, если на рынок можно зайти с 1,5 млн и с 800 тыс. руб., во втором случае желающих будет больше», — говорит директор RID Analytics Елена Ермолаева. Поэтому, по ее мнению, будет расти число квартир-студий, однокомнатных квартир, будет уменьшаться их метраж. Например, в Рязани средняя площадь однокомнатной квартиры составляет 50-60 кв. м, в Новосибирске — гораздо меньше. В агентствах недвижимости утверждают, что есть повышенный спрос на трех- и четырехкомнатные квартиры, но аналитики рынка не торопятся с такими выводами, ссылаясь на отсутствие исследований.

Что касается элитного жилья, то его в области нет вовсе. В городе появились проекты принципиально нового жилья. Но его, по словам экспертов, можно отнести разве что к среднему и комфортному классу. Например, проект жилого дома «Статус», который реализует ЗАО «Строитель», Rich House на ул. Коммунистическая, заявленный компанией «СтройМастер» как «элитный клубный дом»; «концептуальный» жилой комплекс «Берлин» и другие. «Мы ориентированы на строительство жилья экономкласса с человеческим лицом, или демократичного жилья нового качества. Работая над проектами, мы перенимаем успешный международный опыт, привлекаем архитекторов из Европы. Своим примером мы хотим показать, что жилье экономкласса может быть современным, долговечным, удобным и в то же время доступным. Например, скоро на 58 га земли начнем строительство 450 тыс. кв. м жилья. Это совсем другая среда — балансирующая между городской и загородной», — говорит директор по маркетингу и продажам СП ООО «Сибка-демпстрой» Динар Зарипов. В целом, по наблюдению специалистов, новосибирцы стали выбирать не классику, а жилье, при строительстве которого применяются современные технологии, нестандартные и в то же время продуманные планировки, качественное благоустройство. «Мы считаем, что всякое жилье должно быть комфортным, независимо от его класса», — отметила заместитель генерального директора по развитию группы компаний «Первый строительный фонд» Оксана Орлова. Чтобы реализовать эту идею, ПСФ возводит на площадке промышленно-логистического парка новый завод крупных панелей «Арматон». Предполагается, что компания уже в следующем году сможет приступить к строительству домов новых серий. В них будут повышенная тепло- и звукоизоляция, просторные помещения. В 17-этажных зданиях предусмотрены даже свободные планировки квартир, что нехарактерно для обычных панельных домов.

Такой подход, когда застройщики применяют в строительстве материалы собственного или местного производства, должен сказаться и на стоимости готового жилья. Впрочем, меры по удешевлению квадратного метра, как считают эксперты, должны приниматься со всех сторон: власти, застройщика, финансово-кредитных организаций. «Властям нужно обеспечить во всех регионах высокую конкуренцию среди строителей, максимально делать все возможное для развития строительной отрасли, и тогда произойдет саморегулирование рынка, как это уже происходит в Новосибирске. Только протекционистские меры не приведут к удешевлению жилья», — убежден Владимир Мартыненко, директор ООО НИСК «Мета-прибор» (застройщик ЖК «Европейский»). Примером такого протекционизма со стороны государства может служить запущенная в Новосибирской области новая федеральная программа «Жилье для российской семьи».

«Новые инвестиционные возможности для строительного бизнеса»

— интервью —

В Новосибирской области за шесть месяцев 2014 года сдано в эксплуатацию свыше 810 тыс. кв. м жилых площадей — на 34% больше плана и на 70,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Более 585 тыс. кв. м введено в эксплуатацию в областном центре — это на 86% выше годового показателя. О планировании в строительной индустрии региона и правилах игры на рынке рассказал врио министра строительства и ЖКХ Новосибирской области Денис Вершинин.

— Недавно первый вице-мэр Новосибирска Андрей Ксензов сообщил, что региональные власти поставили областному центру задачу ввести в 2014 году 1,2 млн кв. м. Таким образом, рост по сравнению с 2013 годом составит всего 2%. Означает ли это, что второе полугодие окажется провальным для новосибирских строителей?

— Министерством регионального развития Российской Федерации доведены контрольные утвержденные показатели по вводу жилья по субъектам Российской Федерации на 2011-2015 годы и индикативные показатели на 2016-2020 годы. Так, Новосибирской области на 2013 год был доведен контрольный показатель ввода жилья в объеме 1417 тыс. кв. м. Задание Новосибирской областью перевыполнено более чем на 310 тыс. кв. метров. До 2015 года по планам Минрегиона РФ у нас должно вводиться 1920 тыс. кв. м жилья, в том числе до 40% — малозатяжного.

За период 2014-2016 годов планируется обеспечить ввод 5722 тыс. кв. м общей жилой площади, в том числе: в 2014 году — 1629 тыс. кв. м; в 2015 году — 1920 тыс. кв. м; в 2016 году — 2173 тыс. кв. м.

Доля индивидуального жилищного строительства в общем объеме строительства жилья составит 25 — 42%.

По итогам полугодия 2014 года на территории области сданы в эксплуатацию 11 713 квартир общей площадью 810,248 тыс. кв. м, или 170,7% к аналогичному уровню 2013 года, в том числе малозатяжного 271,284 тыс. кв. м, или 33,48% от общего объема введенного жилья.

В Новосибирской области реализуются специальные меры поддержки застройщиков, развернута работа по поддержке и развитию индивидуального жилищного строительства в сельской местности, реализуются региональные программы по переселению жителей области из аварийного жилья, решаются вопросы строительства инженерных коммуникаций на площадках жилой застройки.

— Проведено уже немало аукционов на право развития застроенных территорий. Областные власти ожидали большего интереса к ним со стороны застройщиков или считают их результаты вполне удовлетворительными? Предполагает ли корректировка правил подобных аукционов?

— Реализация программ развития застроенных территорий существенно повышает эффективность использования городского пространства, ведет к комплексному решению вопросов оптимального социально-экономического развития, совершенствованию механизмов вовлечения в хозяйственный оборот земель для жилищного строительства, развитию инфраструктуры.

Кроме того, подобные программы обладают ощутимым экономическим эффектом и могут служить действенной мерой стимулирования строительства в проект, которая не в последнюю очередь связана с необходимостью переселения людей, живущих на участках, попадающих под вторичную застройку.



Одной из мер снижения финансовой нагрузки на застройщика может быть корректировка законодательства, предусматривающая возможность поэтапного предоставления застройщику земельных участков по мере выполнения обязательств по переселению граждан с застроенной территории. Соответствующие изменения внесены в Градостроительный кодекс Российской Федерации Федеральным законом от 23.06.2014 № 171-ФЗ и вступят в силу с 1 марта 2015 г.

Положительным эффектом в части снижения первоначальных затрат может обладать и решение вопроса переселения граждан с использованием помещений, предоставляемых на время реализации проекта РЗТ из жилого фонда коммерческого найма. Кроме экономического эффекта, такое решение снимает ряд социальных вопросов, связанных с нежеланием людей навсегда покидать привычное место проживания. Таким образом, развитие арендного жилого фонда и законодательное закрепление механизма предоставления арендного жилья гражданам, переселяемым с застроенных территорий, позволит повысить привлекательность участия в проектах РЗТ для застройщиков.

— Создание новосибирской агломерации предполагает установление общих правил для бизнеса на всей ее территории, независимо от муниципалитета. Как это может сказаться на планах застройщиков?

— Схема территориального планирования Новосибирской агломерации является градостроительным документом регионального уровня, обеспечивающим устойчивое развитие территорий и выработку основных направлений градостроительной политики на принципах межмуниципального сотрудничества всех муниципальных образований, вошедших в состав Новосибирской агломерации.

Эта схема как инструмент территориального развития предназначена для систематизации комплекса межмуниципальных проектов, затрагивающих интересы нескольких муниципальных районов, городских округов и Новосибирской области в целом, является этапом создания управленческих механизмов межмуниципального сотрудничества по обеспечению реализации инвестиционных проектов регионального уровня.

При сохранении муниципальных образований самостоятельности в вопросах территориального планирования схема определит основные принципы осуществления градостроительства на территории агломерации. Вовлекаемые в планы активного освоения территории, окружающие Новосибирск, становятся перспективными площадками для нового жилищного строительства, создания масштабных производственных и складских объектов, развития рекреационных зон вокруг мегаполиса. В экономическом и социальном плане город выходит за пределы муниципальных границ, давая импульс развитию прилегающих сельских территорий и новые инвестиционные возможности для строительного бизнеса.

Записал Валерий Лавский

RICH HOUSE*

Клубный дом наивысшего класса в центре г.Новосибирска

Респектабельное расположение

Авторская архитектура и дизайн

Самые последние мировые технологии

Квартиры от 10 000 000 руб.

Тел. 310 10 22

* Рич Хаус. ООО "СтройМастер". проектная декларация на сайте www.ltmaster.ru Реплика

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 стройматериалов. 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 немного выше, чем в других регионах СФО, но и не настолько высока, чтобы отпугнуть спрос», — убежден врио министра 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 пузырем.

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 стройматериалов, по оценке DSO Consulting, может составлять около 40%.

Натуральное хозяйство

В результате собственные предприятия по производству стройматериалов 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 Weckenmann 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 стройматериалов 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 ЖКБИ 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 гулинобродского 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 свою очередь о собственных девелоперских проектах начали задумываться и производители стройматериалов. Так, итальянская компания EmmaDue, реализующая в

Томской области проект завода стройматериалов стоимостью около £1,5 млн., не исключает возможности создания жилья — завод намерен выпускать легкие и быстровозводимые конструкции, совмещающие 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 производителям 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 пояснял 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 стройматериалы 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 домострое-

ния 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 стройматериалов одним из основных локомотивов экономического роста. По его мнению, рост жилищного строительства обеспечивает наиболее значимую поддержку рынку, ведь расходы на строительные материалы и строительные-монтажные работы «вешать» до 40-50% в окончательной цене квадратного метра. Именно застройщики жилья будут оставаться основными потребителями стройматериалов, 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 стройматериалов 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 витражах 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 строительными 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



лодгий и балконов, ленточное остекление, входные группы, светопрозрачные кровли, офисные перегородки, противопожарные конструкции, целностеклянные 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.

— конкуренция —



По словам врио 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 немало важно, 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 ИПСФ. «Сейчас, как и прежде, жилищный вопрос остается актуальным, а ипотека — наиболее доступным способом приобрести собственное жилье или улучшить имеющиеся жилищные условия», — считает начальник отдела ипотечного кредитования филиала «Новосибирский» Альфа-Банка Ирина Арыгова.

В продуктовом 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, акциях. «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, муниципальных служб, 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, «Загородная недвижимость», «Гараж», «Военная 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	Томск ул. Фрунзе, 96, т. (3822) 69-61-00	Барнаул пр. Ленина, 75, т. (3852) 53-90-90	Иркутск ул. Свердлова, 24, т. (3952) 500-733
	Омск ул. Куйбышева, 81; ул. К. Маркса, 85, т. (3812) 77-40-40	Кемерово ул. 50 лет Октября, 13; б-р Строителей, 22, т. (3842) 58-30-30	Усть-Каменогорск ул. Казахстан, 68, т. (7233) 48-90-80	Красноярск пр. им. газ. Красноярский рабочий, 160, с. 19 т. (391) 255-77-55
	Новокузнецк ул. Металлургов, 48, т. (3843) 99-12-12	Абакан ул. Богда, 135, т. (3902) 30-58-38		www.bfk.ru

строительство

Инфраструктурный подход

— административный ресурс —

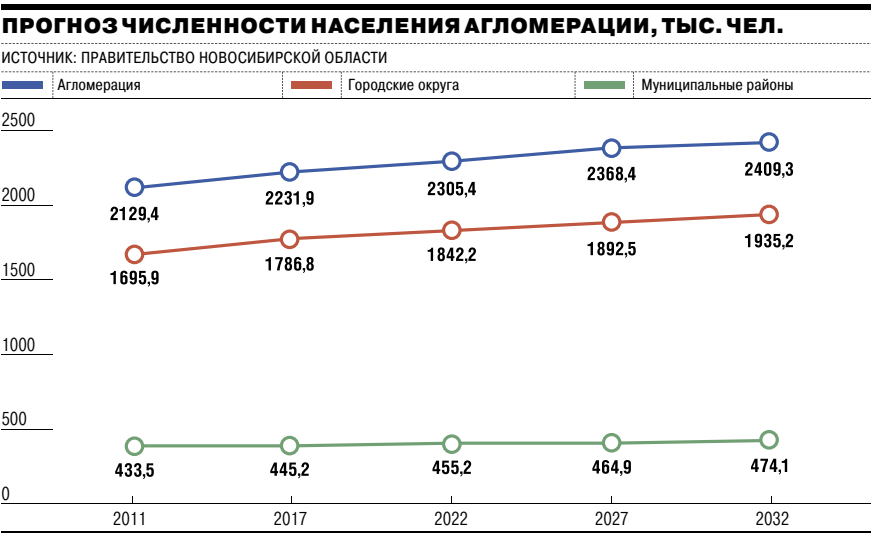
Создание агломерации входит в число приоритетных направлений развития Новосибирской области. Региональные власти настаивают, что это не «агитационная фишка», а жизненная необходимость. Агломерация должна стать территорией роста, которая даст мультипликативный социально-экономический эффект Новосибирску, прилегающим районам и в целом области.

Новосибирской агломерации прочат место одной из крупнейших в России и самой крупной в Сибири с населением более 2 млн человек. Это составляет более двух третей населения Новосибирской области, или 10% населения СФО.

Таким образом, по численности она может стать третьей в стране после московской и Санкт-петербургской. Если смотреть объективно, то Новосибирская агломерация уже фактически сложилась. По крайней мере, ни у кого не возникает вопрос, почему в нее войдут именно 13 муниципальных образований области (в них проживает 65% от общего числа населения региона), а ядром является полуторамиллионный город. В 2012 году это намерение закрепили соглашением главы пяти городских округов и восьми муниципальных районов Новосибирской области. В их числе — Новосибирск, Искитим, Бердск, Обь, Кольцово, Искитимский, Кольванский, Коченевский, Мошковский, Новосибирский, Ордынский, Тогучинский, Черепановский районы. В перспективе планируется создание еще одного объединения на западе региона — Барабинско-Куйбышевской агломерации. В настоящее время, как сообщили в облправительстве, ведется работа по подготовке межмуниципального соглашения о создании Новосибирской агломерации и соглашения об объединении участников агломерации в некоммерческое партнерство — Ассоциацию по развитию Новосибирской агломерации.

По оценке представителей федеральных ведомств, Новосибирская область имеет высокие шансы по вхождению в число пилотных проектов по созданию агломераций России (23 июня текущего года правительство РФ утвердило план реализации стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года, которым, в частности, предусмотрено разработка комплекса мер по развитию агломераций в Сибири. — «Ъ»). Решение об участниках пилотной группы принимает Минэкономразвития РФ. На пионерах будут апробированы механизмы формирования и управления развитием городских агломераций, а исходя из этого скорректировано федеральное законодательство.

Как подчеркнул врио губернатора Новосибирской области Владимир Городецкий, в регионе в данном направлении уже проделана серьезная работа — утверждена областным правительством схема территориального планирования, сформирован так называемый пространственный каркас. К разработке схемы, определяющей территориальное развитие Новосибирской агломерации на первую очередь — до 2017 года, а также на расчетный срок до 2032 года, был привлечен консорциум компаний: Российский институт градостроительства и инвестиционного развития «Гипрогор», Сибирская государственная геодезическая академия,



Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук (ИЭиОПП), СибНИИ градостроительства, а также международный консультант — Ove Arup & Partners International Ltd (Великобритания). Этой схемой, как стратегическим градостроительным документом, обязаны руководствоваться все муниципальные образования, входящие в агломерацию, при разработке собственных программ социально-экономического развития и муниципальных документов территориального планирования. «В настоящее время совместно с представителями муниципальных образований, вступающих в агломерацию, вырабатывается механизм взаимодействия и управления общей территорией, который бы отвечал интересам всех участников этого процесса», — заметил врио заместителя губернатора Сергей Семка, курирующий это направление в правительстве региона.

На втором этапе реализации проекта предстоит наполнить пространственный каркас точками экономического роста. «У нашей агломерации есть как минимум три преимущества: научный потенциал, выгодное экономико-географическое положение и особое место в федеративном устройстве — самое крупное муниципальное образование в стране. Третье — это диверсифицированная экономика. Поэтому мы ставим задачу — найти, каким образом реализовать наши преимущества в практическом, прикладном плане», — отметил господин Городецкий.

По замыслам разработчиков схемы планирования, зонами опережающего развития должны стать четыре территории. Это города на юге агломерации Искитим, Бердск, где складывается кластер производства строительных материалов, изделий, конструкций. Здесь находится крупный цементный завод, завод ЖБИ, другие предприятия строительной отрасли, а один из ведущих застройщиков России — компания CV-155 (Москва) — возводит собственный завод крупнопанельного домостроения. Междугородному аэропорту Толмачево определена роль главного узла развития в западной части агломерации — «Аэросити». К нему прилежит промышленно-логистический парк (ПЛП) и крупная деловая зона «Новосибирск Экспоцентр» с перспективой развития гостиничного и жилого комплексов. Эта территория, по которой проходят федеральные трассы, также охватит город Обь и фактически станет новым городом с потенциалом до 50-60 тыс. рабочих мест. Академгородок с технопарком, наукоград Кольцово с биотехнопарком и поселок Краснообск, возвращающий аг-

рокомплекс, создадут зону под условным названием «Наукополис». Наконец, еще одним центром перспективного развития станет сам Новосибирск. «Таким образом, агломерация предполагает не механическое объединение муниципальных образований, а выстраивание эффективной системы межмуниципального взаимодействия для реализации общих проектов и задач. В числе важнейших из них — создание аэросити на основе международного аэропорта Толмачево, мультимодального транспортного каркаса агломерации, сибирского наукополиса», — подтвердил врио первого заместителя губернатора Новосибирской области Анатолий Соболев.

Как считают эксперты, агломерационный каркас, прежде всего, предстоит наполнить транспортными артериями. Общая площадь территорий, охваченных агломерационным соглашением, превышает 36,75 тыс. кв. км. При этом самый удаленный пункт от Новосибирска находится на расстоянии 75 км. А площадь непосредственно агломерации, по предварительным расчетам, составит 10 тыс. кв. км. «Территория, которая примет столичные функции, должна развивать транспортную инфраструктуру — в Новосибирске нужно строить метро и линии скоростного трамвая. Областной центр должен быть максимально доступен для людей, проживающих в других точках агломерации», — считает главный архитектор компании «Гипрогор» Константин Неустров. Мэр наукограда Кольцово Николай Красников рассчитывает, что с созданием агломерации небольшим муниципальным образованиям станет легче решать многие вопросы, например транспортной доступности территорий.

Динамичное развитие аэропорта Толмачево и ПЛП заставляет задуматься о развитии транспорта, а не просто усилении существующей транспортной сети. В правительстве региона сообщили, что Западно-Сибирская железная дорога (филиал РЖД) прорабатывает проект развития сети электропоездов, в том числе в городской зоне.

Для решения транспортной доступности отдаленных микрорайонов и территорий, по мнению директора группы компаний «Энергомонтаж» Ивана Сидорен-

ко, необходим комплекс мер. «Во-первых, расширение дорожно-транспортной сети города возможно за счет средств областных и федеральных программ. Благодаря участию города в подобной программе софинансирования дорожных работ в свое время были построены дороги в шестом микрорайоне — улицы Гребенщикова и Краузе. Это был удачный опыт совместной работы с мэрией. Во-вторых, механизм государственно-частного партнерства в дорожном строительстве мог бы быть более эффективен, но пока этот инструмент не находит должного применения. Наконец, развитие общественного транспорта, вплоть до выделения отдельных полос и субсидирования проездных билетов, ввод ограничительных мер для въезда автомобильного транспорта в центральную часть города также будут способствовать транспортной доступности всей территории», — считает господин Сидоренко.

В том, что создание агломерации должно вывести на новый уровень межмуниципальное взаимодействие и повысить инвестиционную привлекательность Новосибирской области, убежден Анатолий Соболев. «Она сделает возможной реализацию новых экономических проектов, а следовательно, рабочих мест и социальной инфраструктуры. У агломерации не может быть иной задачи, как повышение качества жизни всех проживающих на ее территории», — отметил господин Соболев. Заместитель директора ИЭиОПП Вячеслав Селиверстов заверил, что агломерация с ее перспективными зонами, отраслевыми кластерами послужит импульсом для развития всей огромной территории, а не только ее ядра. «Вариантов не реализовать этот проект у нас нет. Все территории находятся в жесткой конкуренции за инвестиции. Мы рассчитываем на синергетический эффект от комплексного развития территории, который получит экономика как районов области, так и Новосибирска», — убежден врио министра строительства и ЖКС области Денис Вершинин. — Кроме того, агломерация — это ключевое преимущество региона во взаимоотношениях с федеральным центром для продвижения инвестиционных проектов и получения федеральных инвестиций».

Лада Юрченко, директор Института регионального маркетинга и креативных индустрий, считает, что проект агломерации требует в сам момент своей проработки не только инженерных и архитектурных решений, но и социальной модерации. «Мы постоянно соприкасаемся на проектах общего видения. Мы себе план агломерации нарисовали, по госзаказу поработали, а дальше возрастает роль частного девелоперского бизнеса», — говорит госпожа Юрченко. По ее мнению, важно учиться разговаривать и договариваться, совмещать интересы жителей, экологии, фундаментальной науки, образования, бизнеса, региональной экономики. Тогда в итоге можно получить сбалансированную систему развития территории — удовлетворяющую запросам сегодняшнего дня с учетом интересов последующих поколений.

Следующим шагом на пути формирования Новосибирской агломерации станет практическая реализация утвержденной правительством региона схемы. Возможно, потребуется регламентный документ, позволяющий объединять финансовые ресурсы для совместных действий.

Вера Невская



Александр Лаврентьев,
начальник управления пассажирских перевозок мэрии Новосибирска

«Не последнюю роль здесь играет заинтересованность застройщиков»

— Одной из основных проблем развития отдаленных районов Новосибирска можно назвать их транспортную доступность. 18 июля в мэрии состоялось совещание, где обсуждалось подписание соглашения между «КПД-Газстрой» и «Экспресс-пригородом» об увеличении числа электричек, кроме того, застройщик микрорайона планирует развить сеть коммер-

ческих пассажирских маршрутов и построить два оставочных пункта для маршрутных такси. В какие сроки это планируется выполнить? — В проекте этого соглашения указаны перспективы жилой застройки микрорайона «Чистая Слобода», дана оценка существующей транспортной доступности, обозначены проблемные участки улично-дорожной сети и рассмотрены

варианты перспективных решений транспортной проблемы. Реализация данного проекта требует значительных затрат на обустройство улично-дорожной сети в частном секторе, создания ТПУ. Дано поручение провести комиссионное обследование дорожных условий по предложенным вариантам маршрутов с участием представителей ОАО «Экспресс-пригород», «КПД-Газстрой», администрации Ленинского района, департамента транспорта и дорожно-благоустроительного комплекса мэрии Новосибирска. По результатам которого мы определим организационную и финансовую возможность, а также целесообразность организации движения общественного пассажирского транспорта по предложенным схемам маршрутов. — Как сегодня в принципе обстоят дела с транспортом

в отдаленных микрорайонах Новосибирска?

— В целом развитие маршрутной сети в отдаленных микрорайонах решается путем организации, в первую очередь, автобусного сообщения. Так, на Плещихинский жилмассив осуществляется движение общественного автобусного маршрута по 12 маршрутам (217 единиц техники), ж/м «Родники» — 12 маршрутов (241 единица), Ключевское плато — 6 маршрутов (112 единица). Не последнюю роль здесь играет заинтересованность застройщиков в развитии улично-дорожной сети и объектов транспортной инфраструктуры. Положительным примером сотрудничества по данному направлению может служить опыт взаимодействия органов местного самоуправления с такими организациями, как ООО «Энергомонтаж»

(ж/м «Родники») и ООО «Дискус плюс» (Плещихинский ж/м).

— Сколько средств из бюджета города будет вложено в развитие транспортной инфраструктуры до конца года?

— В 2014 году из городского бюджета на развитие транспортной инфраструктуры запланировано выделить 1,54 млрд руб. В планах строительство мостового перехода через р. Обь по Оловозаводскому створу (Бугринский мост); автомобильных дорог общего пользования по ул. Объединения в Завельцовском, Калининском районах, по ул. Порт-Артурской, ул. Спортивной в Ленинском районе, через железнодорожные пути от ул. Петухова до Советского шоссе в Кировском районе. Кроме того, планируется планово-предупредительный ремонт улично-дорожной сети и ремонт тротуаров.

Записала Вера Невская

микрорайонов к остановкам пригородных электричек?

— Подвоз к остановочному пункту «Ипподром» планируется осуществлять автобусами от центра микрорайона по одному из маршрутов, обходящих зазор на железнодорожном переезде в месте пересечения железной дороги с ул. Порт-Артурской.

Уверены, что реализация этого проекта будет успешной и позволит городским властям транслировать опыт и на другие районы агломерации для улучшения их транспортного обслуживания.

Записала Алина Ильина

Цена вопроса



директор по коммерции и развитию ООО «ДСК КПД-Газстрой»
Кирилл Покровский

Развитие новосибирской агломерации — неизбежный этап урбанизации нашего региона, что подразумевает развитие как производств, так и социальной составляющей в жизни населения «большого Новосибирска».

Определяющим моментом здесь является вынос производства за черту города, создание ПЛП и других точек роста промышленности, в том числе наукоемкой. Ведь развитие производства — это не только поток новых товаров, это и создание рабочих мест, развитие образовательных технологий, сферы услуг и многое другое. Вместе со строительством удобного и, главное, доступного жилья, развитием социальной и коммерческой инфраструктуры эти точки роста способны вывести нашу область на новый виток развития и привести к созданию крупного надгородского объединения, которым и является Новосибирская агломерация.

Но все эти проекты не способны развиваться, если не будет в достаточной степени развиты дорожная и транспортная инфраструктура, обеспечивающая не только логистическую составляющую, но и комфорт для жителей агломерации.

Новосибирск всегда отличался динамикой развития строительства жилья, намного опережающей развитие транспортной и дорожной систем. Особенно чувствительны к вопросу транспортной доступности жители пригорода, отдаленных районов, так называемой спальной застройки, где люди могут вполне комфортно жить, но работают они в центре города или, вполне возможно, на противоположном его краю.

Создание комфортной среды возможно только на стыке технологического и социального развития

Уже сейчас транспортная доступность является препятствием для работы, учебы, не говоря уже о посещении культурных центров, для жителей окраин города. Если человек живет в пос. Пашино, ему крайне затруднительно добираться на работу в Экспоцентр или на любое предприятие ПЛП, и наоборот, жителю левобережья проблематично ежедневно ездить на правый берег, особенно в его отдаленные районы.

Мы привыкли гордиться тем, что живем и создаем не бедняцкая, а вопреки. Вопрос — стоит ли? Сейчас, когда люди могут сравнивать и выбирать образ жизни, выбор очень часто оказывается сделан в пользу большего комфорта, и никого нельзя осуждать за это. Мы видим, что рост благосостояния сказывается и на количестве личного автотранспорта. Сегодня не редкость, когда в одной семье несколько автомобилей. В то же время дорожные сети не справляются с возросшей нагрузкой. Получается, что приобретение автомобиля вместо решения проблем создает новые.

Я считаю, что все эти вопросы нужно решать комплексно. Например, жилой район «Чистая Слобода» привлекателен и удобен для жизни именно благодаря тому, что параллельно возведению жилых домов мы работаем и над развитием социальной и коммерческой инфраструктуры. Привлекательность района напрямую подтверждается динамичным ростом населения, и вот уже в полный рост встала проблема перегруженности дорог. Нехватка общественного транспорта, особенно в часы пик, непродуманная парковка — все это затрудняет движение и приводит к тому, что люди, переехавшие в «Чистую Слободу» за тишиной и комфортом, постепенно могут их лишиться. Одним из приоритетных направлений работы по улучшению дорожно-транспортной ситуации стал наш совместный с ОАО «Экспресс-пригород» проект. Есть надежда и на то, что часть жителей, оценив удобство такого способа передвижения, предпочтет автомобиль и многочисленным пробкам короткую поездку в электропоезде.

Я убежден, что создание комфортной среды возможно только на стыке технологического и социального развития: живой пример — это дорожная ситуация в Новосибирске, характерная и для других крупных городов в России и в мире. Все города-миллионники на определенной стадии развития сталкиваются с проблемой перегруженности транспортом, пробками на дорогах, ухудшением экологической ситуации и в результате снижением качества жизни населения из-за потерь во времени, ухудшения здоровья и так далее. Опыт показывает, что в решении этой проблемы эффективны только комплексные меры. Например, в таких крупных городах Европы, как Берлин, Париж или в многочисленных городах Китая проблема решается не только за счет прокладки новых дорог и расширения старых, хотя, казалось бы, такой подход является наиболее очевидным. Практика показывает, что только одновременное улучшение дорожной ситуации и некие социальные договоры, ограничивающие лавинообразное нарастание использования личного автотранспорта, являются эффективными. В противном случае увеличение пропускной способности дорог очень быстро «съедается» все большим количеством личного автотранспорта.

Поэтому наиболее эффективными мерами являются параллельное развитие дорожной сети, строительство автопарковок и развитие системы городского транспорта, в том числе и рельсового. Мы провели исследование, которое показало, что многие горожане готовы сделать выбор между простоем в пробке и поездкой на общественном транспорте в пользу последнего. Особенно в том случае, если люди уверены, что поездка в общественном транспорте будет не только оправданной логистически, но и удобной.

В конце концов, именно такой комплексный подход показал свою эффективность в крупных городах Азии и Европы.



Екатерина Куфарева,
генеральный директор ОАО «Экспресс-пригород»

«Этот опыт можно транслировать на другие районы агломерации»

— Каким образом, на ваш взгляд, можно решить проблему транспортной доступности внутри новосибирской агломерации?

— Одним из перспективных путей организации транспортной системы в Новосибирской агломерации является использование внеуличных видов транс-

строительство

Игра на нюансах

С начала года банки наращивали объемы выдачи ипотечных кредитов. Стимулировали увеличение их выдачи, предлагая новые продукты и совершенствуя процедуру оценки рисков. Массированное продвижение ипотеки и рост интереса к ней со стороны заемщиков эксперты объясняют текущей макроэкономической нестабильностью и снижением курса рубля — недвижимость стала популярным объектом для инвестиций.

— финансовые инструменты —

По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в целом по РФ в январе — апреле 2014 года было выдано ипотечных кредитов на 496,2 млрд руб., что в 1,45 раза превышает уровень соответствующего периода 2013 года.

Сегодня ипотека является драйвером банковского сектора России, убежден вице-президент, управляющий Сибирским филиалом ВТБ 24 Станислав Могильников. Вдоказательство своих слов он рассказывает, что по итогам первого полугодия текущего года количество выданных ипотечных кредитов ВТБ24 в Новосибирске выросло на 66%, а объемы — на 87%, что в 2-2,5 раза превышает темпы выдачи по другим кредитным продуктам банка. Одним из основных факторов роста ипотеки, по мнению господина Могильникова, является желание клиентов приобрести жилье в условиях «некоторой нестабильности на валютном рынке».

Текущий рост спроса на ипотечные кредиты, наблюдающийся на рынке, отчасти связан с нестабильностью курсов валют и снижением ставок по вкладам, соглашается с господином Могильниковым директор Новосибирского филиала Банка Москвы Вячеслав Брюханов. Частично, по его мнению, на это влияет и фактор рефинансирования — из-за укрепления доллара и евро граждане, имеющие валютные кредиты, все чаще обращаются за их рефинансированием в рубли. Также эксперт обращает внимание на отношение объемов ипотеки к ВВП. Для РФ на ипотеку приходится лишь 0,5% от ВВП, в то время как в странах Восточной Европы этот показатель уже достиг 40%. Поэтому, делает вывод господин Брюханов, ипотека будет продолжать развиваться. Банк намерен сделать ипотеку одним из ключевых продуктов розничного блока. По итогам работы в первом полугодии Новосибирского филиала Банка Москвы доля ипотечных кредитов в общем розничном портфеле, по его словам, составила 13,9%, в абсолютном выражении 787,7 млн руб., объем ипотечных сделок увеличился на 62% по

сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Начальник управления ипотечного кредитования банка «Левобережный» Евгения Гречихина объясняет рост ипотечных кредитов неудовлетворенным спросом на жилье. «Новосибирск — город растущий, и 70% его населения нуждается в улучшении жилищных условий. Рост цен на жилье в 2014 году, скорее всего, не превысит прошлогодние 7% — все это делает рынок строительства интересным для инвестиций, развития бизнеса, а значит, будет развиваться и ипотека», — отмечает она. Для «Левобережного», по ее словам, ипотека станет одним из основных розничных продуктов — на нее будет приходиться до 30% розничного портфеля.

Риски vs ставки

С ростом портфеля ипотека, как и розничное кредитование в целом, не избежала роста просрочки. По информации АИЖК, на 1 июня 2014 года доля суд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ипотечных кредитов составила 7,1% по сравнению с 5,8% на 1 января 2014 года.

На взгляд президента Некоммерческого партнерства «Новосибирский банковский клуб» Владимира Женова, эти цифры существенно занижены. «Занижение реальных показателей выгодно, прежде всего, самому АИЖК. Реальные цифры в разрезе отдельных банков существенно выше», — полагает господин Женов. Эксперт считает, что в текущих условиях ипотека является рискованным продуктом, ведь экономическое положение большинства заемщиков нестабильно в условиях повышения рисков экономико-политической неопределенности. В подтверждение своих слов господин Женов приводит данные ЦБ РФ, согласно которым более половины ипотечных кредитов в стране выдается на суммы, превышающие 70% стоимости заложенного объекта, более трети заемщиков не вносят на начальном этапе и 20% стоимости нового жилья. Эксперт не исключает, что до конца года ставки повысятся в среднем минимум на 1,8-2%. К слову, в июне-июле многие банки уже повыси-



Недвижимость как инструмент перспективных инвестиций не теряет своей популярности

ли ставки по ипотеке — рост составил в среднем 0,5%.

Опрошенные „Б“ представители банковского сектора уверяют, что строго подходят к оценке рисков. «Их всесторонняя оценка позволяет держать низкий уровень просрочки по сравнению со среднерыночным — 0,5% от портфеля», — рассказала представитель банка «Акцент» Наталия Феско.

Станислав Могильников, в свою очередь, считает, что уровень рисков по ипотеке является наименьшим, поскольку всегда есть обеспечение — жилье, которое является ликвидным активом, поэтому ипотечные заемщики — одни из самых дисциплинированных клиентов банка. По его мнению, уровень просроченной задолженности далек от докризисных значений и не угрожает изменением стандартов банковского бизнеса и не повлечет существенного ужесточения правил кредитования заемщиков. Одна из причин роста просрочки, помимо объективных предпосылок, считает господин Могильников, — снижение требований к заемщикам в ряде банков из-за высокого уровня конкуренции. «За прошедшие пять лет банки накопили серьезные объемы данных о поведении клиентов, увеличилось количество кредитных историй. Все это приводит к тому, что банкам легче оценить качество заемщика», — подчеркивает он.

По данным базы портала «Банки.ру», сейчас предлагается более 20 ипотечных программ

вовсе без первоначального взноса. Правда, снижая уровень первоначального взноса, банки либо повышают ставки, либо вводят дополнительные условия кредитования.

Так сейчас банки требуют первоначальный взнос по ипотечному кредиту в пределах 10 — 30%, подсчитал Станислав Могильников. «Минимальный первоначальный взнос в ВТБ 24 составляет 10% при условии страхования ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита», — рассказывает он. Дальнейшее уменьшение первоначального взноса нецелесообразно, полагает банкир, поскольку это существенно повышает риски — соответственно, тогда и уровень ставки должен повыситься на несколько процентов и будет не интересен клиентам. Хотя для отдельных категорий граждан, например, по программе «Ипотека + Материнский капитал» можно получить ипотечный кредит вовсе без первоначального взноса, располагая лишь правом на получение материнского капитала.

«В «Акценте» первоначальный взнос может составлять от 10% от суммы кредита без страхования финансовой ответственности», — сообщила Наталия Феско. По ее словам, первоначальный взнос может быть полностью обеспечен материнским капиталом, в целях увеличения суммы кредита могут быть привлечены созаемщики, не состоящие в родстве с основным заемщиком. «Мы снизили требования к заемщикам еще в прошлом году, создав программу, по которой получить кредит можно по двум документам», — рассказывает Вячеслав Брюханов. В дальнейшем банк намерен создать специализированные ипотечные центры, усилить работу с клиентами зарплатных проектов, а также работниками бюджетных и силовых структур.

Новостройки как стимул

Основным драйвером роста доли ипотечных сделок было увеличение количества кредитов на квартиры в новостройках и строящихся домах, уверены эксперты. Но рынок первичного жилья связан с определенными рисками. В течение 2013 года уровень просроченной задолженности у строительных компаний вырос с 4,7 до 6,8%, приблизившись к уровню наиболее проблемного заемщика — сельского хозяйства, говорится в обзоре финансовой стабильности, выпущенном Банком России по итогам IV квартала 2013 года и I квартала 2014 года.

«Тем не менее банки продолжают кредитовать застройщиков», — говорит Наталия Феско. Снизить риски призвана процедура аккредитации, которая подразумевает глубокий анализ состояния дел строительной компании. Она должна иметь опубликованную проектную декларацию, а также предоста-

вить полный комплект документов, разрешений на строительство. Кроме того, «Акцент» не кредитует с нулевого цикла, строительство уже должно быть начато, и возведено не менее 1-2 этажей объекта у застройщиков, имеющих опыт строительства многоэтажных зданий, и не менее 30% коробки у застройщиков, не имеющих такого опыта. Также одно из требований аккредитации — наличие хотя бы одного зарегистрированного договора долевого участия в доме.

В банке «Левобережный» аккредитовано 60 застройщиков (162 объекта), из них в Новосибирске — 44 застройщика и 114 объектов, сообщила Евгения Гречихина. По ее словам, в банке существуют разные системы аккредитации — пообъектно или целыми жилыми массивами, кварталами, либо автоматическая аккредитация строящихся объектов определенных застройщиков. В «Левобережном» действует и собственная система рейтингования застройщиков, в рамках которой партнерам присваивается определенный статус в зависимости от количества ипотечных сделок с банком. Но чтобы оформить ипотечную сделку, главным требованием для банка является не наличие аккредитации в «Левобережном», а соблюдение закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...».

Куда идем

Ипотека как банковский продукт с низко-маржинальным доходом, по словам господина Могильникова, более всего зависима от цены ресурсов и рыночных колебаний. По его мнению, сегодняшняя рыночная ситуация действительно вынуждает многие банки повышать ставки по вкладам и кредитам — выросла ключевая ставка ЦБ, возросли риски, в результате чего стоимость денег немного подросла. Поэтому вполне естественно, что ставки по ипотеке сейчас идут вверх. В дальнейшем, считает он, уровень ставок будет зависеть от действий ЦБ РФ. «Если регулятор еще раз не повысит ключевую ставку, банки будут пытаться удержать условия на текущих уровнях. Это объяснимо: несмотря на риски, рынок живет по законам спроса и предложения. Если банк ухудшает условия, он должен быть готов к тому, что клиент уйдет от него к ближайшему конкуренту», — поясняет собеседник. Текущее повышение уже отыграно, подчеркивает Станислав Могильников. Он считает, что политика банков будет направлена на снижение рисков. «Игроки рынка будут внимательнее присматриваться к потенциальным заемщикам и с большей охотой выдавать кредиты «хорошим» клиентам с уже имеющейся кредитной историей, нежели клиентам „с улицы“», — резюмирует он.

Яна Янушкевич

ВОЗВЕСТИ В КВАДРАТ

ТДСК вошла в топ-10 крупнейших застройщиков России

Томская домостроительная компания стала крупнейшим региональным застройщиком в России по итогам 2013 года, такие данные приводит газета «Коммерсантъ» (<http://kommersant.ru/doc/2531393>). В топ-10 вошли в основном столичные и петербургские девелоперы. В числе крупнейших застройщиков оказались лишь два региональных игрока.

Томская домостроительная компания безусловный лидер строительной отрасли Сибирского региона. Холдинг включает 22 предприятия, которые вместе образуют замкнутый цикл — от проектирования жилья и производства железобетона до комплексной застройки микрорайонов комфорт-класса и последующего обслуживания готового жилья.

Объемы строительства ТДСК впечатляют: по итогам 2013 года построено 390 тысяч квадратных метров жилых и нежилых помещений. Для наглядности: это более 40 многоэтажных домов или 5 тысяч новоселий. В компании работает около 5 тысяч человек.

Компания известна оригинальными архитектурными и планировочными решениями. В 2012 году ТДСК запатентовала собственную систему каркасного домостроения «Каскад». В скором будущем первый «Каскад» появится в новосибирском микрорайоне «Тулинка», строительство которого ТДСК планирует завершить в 2015 году.

КАРКАС БУДУЩЕГО

Главной особенностью конструкции системы является полносборный каркас из железобетона. Оригинальные конструктивные элементы собираются с использованием закладных деталей на быстромонтируемом болтовом соединении. При монтаже не требуется сварочных и бетонных работ, что обеспечивает минимальную трудоемкость в условиях открытой строительной площадки. В сравнении с традиционными технологиями срок строительства по новой системе сократится в два раза, а трудоемкость возведения — в три.

Строительство возможно в любой сезон, так как объект собирают из деталей, полностью изготовленных в заводских условиях, что особенно важно для терри-



Генеральный директор ОАО «ТДСК» Александр Шпегер:

— *Опыт Томской домостроительной компании доказывает, что мы умеем строить качественно и быстро. Наш продукт — комфортное энергосберегающее жилье — уже выбрали десятки тысяч сибирских семей.*

торий с суровым климатом. При этом мобильную конструкцию можно доставить в любое необходимое место, а для стен и перегородок использовать любые доступные строительные материалы. Кроме того, новая домостроительная система позволяет увеличить расстояние между колоннами до девяти метров, сократив количество несущих элементов в каркасе и увеличив гибкость планировки объекта.

Архитектурно-строительная система «Каскад» разработана томскими домостроителями в сотрудничестве с московским Научно-исследовательским, проектно-конструкторским и технологическим институтом бетона и железобетона им. А.А. Гвоздева (НИИЖБ). В работе — комплексный проект, направленный на создание системы строительства сейсмостойких жилых зданий и создание нового высокотехнологичного производства, осуществляемого в сотрудничестве с Министерством образования и науки России.

полный цикл

Научный и инновационный поиск ТДСК обеспечивает хорошо развитая производственная база. Завод крупнопанельного домостроения в прошлом году завершил первый этап модернизации, держит в регионе лидерство по производству железобетонных изделий.

Благодаря работе новых полуавтоматических паллетных линий, изготовленных в Германии по специальному заказу ТДСК, качество изделий — геометрия, поверхность — превосходит многие существующие стандарты. Гибкость технологии позволяет обеспечить выпуск изделий для нужд жилищного строительства, возведения общественных зданий, строительства дорог и нефтепроводов.

Собственное проектно-конструкторское бюро превосходит по численности работников и объемам выполняемых работ многие региональные проектные институты. Три генподрядных строительных управления, входящие в состав холдинга ТДСК, обеспечили в 2013 году ввод в эксплуатацию около 400 тысяч квадратных метров жилых и нежилых помещений — с 40-процентным ростом к уровню 2012 года. Двадцать процентов от общего объема ТДСК возводит за пределами материнского региона: в Кемеровской и Новосибирской областях.

Единство строительной науки и практики — «фишка» ТДСК. Компания стала первым в России строительным предприятием — резидентом особой экономической зоны технико-внедренческого типа. На долю ТДСК приходится почти треть от общего объема инновационной продукции Томской области — миллиард рублей.

ТОЧКА РОСТА

Благодаря ТДСК Томская область в 2013 году стала рекордсменом по темпам роста строительства жилья. В регионе было введено в эксплуатацию более 531 тысячи «квадратов» жилья, что на 8,5 процента больше, чем в 2012 году. В среднем в Сибирском федеральном округе этот показатель составил 5,1 процента. Для стройиндустрии Томской области это рекорд последних двадцати двух лет: дотянуться до такой планки строителям не удавалось даже до начала финансового кризиса в 2008 году.

— Мы выполнили стоящие перед нами задачи потому, что перешли к комплексной застройке территорий, синхронизировали работу власти, строителей и коммунальных предприятий, обеспечили застраиваемые участки необходимой инфраструктурой, — сказал губернатор Томской области Сергей Жвачкин.



Губернатор Томской области Сергей Жвачкин, генеральный директор ОАО «ТДСК» Александр Шпегер на площадке Завода КПД ТДСК



Первый дом в микрорайоне «Тулинка», г. Новосибирск

ФАКТЫ

5,3 миллиона квадратных метров жилья ТДСК построила за четыре десятилетия работы.

Годовой оборот ТДСК в 2013 году составил 30,6 миллиарда рублей. Налоговые отчисления — 1,3 миллиарда рублей. Ежегодный рост объемов строительно-монтажных работ в ТДСК составляет от 15 до 30 процентов. За шесть месяцев 2014 года построено 190,7 тысячи квадратных метров, темп роста по сравнению с показателями 2013 года — 135 процентов. Произведено 386 тысяч кубометров сборного железобетона. Доля завода КПД ТДСК в объеме производства железобетона в Томской области — 69 процентов. За шесть месяцев 2014 года произведено 224 тысячи кубометров, темп роста к 2013 году — 129 процентов. Для досрочного ввода в эксплуатацию ТДСК построила международный аэропорт в Томске за 19 месяцев при нормативном сроке строительства 25 месяцев. Ввод международного аэропорта на полгода раньше был осуществлен не в ущерб качеству строительства, о чем свидетельствует победа этого проекта в конкурсе «100 лучших товаров России».

В рамках государственно-частного партнерства ТДСК начала строительство 15 детских садов в Томской области и сдаст их в эксплуатацию до конца 2015 года.

Начав работу в 2013 году, ТДСК в 2015 году планирует завершить строительство жилого микрорайона «Тулинка» в Новосибирске на 1346 квартир общей площадью жилья 75 тысяч квадратных метров.

ТДСК сократила нормативный срок строительства радиологического каньона для онкологических больных — 16 месяцев — почти в два раза. Начав работы в начале года, строители намерены сдать объект в сентябре, подготовив его за восемь месяцев.

А месяц назад администрация Томской области по итогам конкурса заключила государственный контракт с ТДСК на завершение строительства четырехэтажного спортивного комплекса с 50-метровым бассейном олимпийского класса, который возводится в рамках ФЦП «Развитие физической культуры и спорта в РФ». Предыдущий подрядчик должен был сдать объект еще прошлой осенью. Теперь томским строителям предстоит выполнить эту задачу до конца года.