строительство

По волнам спроса

—тенденции—

с 9

Как отмечает Максим Клягин, наблюдавшийся в начале года скачок спроса на жилье носил спекулятивный характер. Количество сделок стремительно росло на фоне ожиданий общего ухудшения условий кредитования из-за обострения внешнеполитической ситуации, ослабления национальной валюты и оттока капитала из страны.

Некоторые игроки уже сейчас отмечают негативное влияние макроэкономических факторов на рынок жилья. «Ситуация на рынке изменилась в худшую сторону, заметны признаки рецессии, экономического спада. На сегодняшний день предложение на рынке жилья превышает спрос,— отмечает председатель правления компании «Инпром Эстейт» Игорь Коновалов.— Однако резкого торможения отрасли нет, строительные компании и девелоперы продолжают строить. Не могу сказать, что стало сложнее работать, однако кредитные средства по разумным ставкам стали менее доступны».

По словам специалиста отдела «Западный» ростовской компании «Титул» Сергея Рябова, последние два месяца на рынке Ростова-на-Дону наблюдается незначительное падение спроса. Сами застройщики связывают это с сезонностью и временным снижением доверия населения к объектам на начальных этапах строительства.

Постепенно начинают снижаться и цены. «В настоящее время в Ростове-на-Дону мы наблюдаем небольшое снижение стоимости квадратного метра жилья по сравнению с началом года. Наращиваемые объемы строительства будут сдерживать рост цены квадратного метра в пределах инфляции. Это может послужить катализатором снижения количества инвестиционных покупок квартир. В худшем случае будет наблюдаться снижение цены на фоне нестабильных политической и экономической ситуаций»,— считает Андрей Шумеев, генеральный директор компании «ЮИТ Дон».

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Из-за возросшей конкуренции на рынке девелоперы стремятся уделять больше внимания маркетингу объектов

Ставка на маркетинг

В условиях появления новых жилых объектов и снижения платежеспособного спроса застройщикам все больше внимания приходится уделять маркетинговому продвижению проектов на рынке. «За последние два года число проектов на ростовском рынке новостроек возросло в среднем на 30%. Предложение превалирует над спросом, конкуренция между представленными проектами на рынке первичного жилья становится все более выраженной. Застройщики столкнулись с проблемой грамотного маркетингового продвижения своих объектов»,— рассказал генеральный директор агентства недвижимости «Лендлорд» Владимир Чернявский. Как подчеркнул Игорь Коновалов, активная, грамотная рекламная кампания и хорошая коммерческая служба — основные инструменты успешной реализации проектов.

Как рассказал Сергей Рябов, среди основных инструментов привлечения покупателей, которые используют девелоперы,— сезонные акции, праздничные скидки, например скидка на парковочное место, и т. д. Кроме того, застройщики начинают активнее сотрудничать с крупными риэлторскими агентствами. «Помимо традиционного для строительных компаний механизма сбыта „сами построили — сами продали" все больше застройщиков принимают решение о взаимодействии с крупными агентствами недвижимости, у которых есть не только опыт успешных продаж в сфере недвижимости, но и комплекс сопутствующих услуг, востребованных покупателями жилья»,— объясняет Владимир Чернявский. Так, по словам Сергея Рябова, компания «Титул» предлагает клиентам дополнительные льготные условия по оформлению ипотеки. «У нас налаженные партнерские отношения примерно с пятнадцатью банками, так что если клиент оформляет ипотеку через „Титул", то получает возможность сэкономить 200–300 тыс. руб.».

Необходимость более тесного сотрудничества с банками отмечают и сами застройщики. «Покупателей интересует доступное по стоимости жилье и удобные варианты оплаты, появилась необходимость в оформлении ипотеки. Поэтому в настоящее время в отделе продаж „ЮИТ Дон" работает сотрудник по подбору ипотечных программ, который помогает оформлять заявки на ипотечные кредиты без визита в банки»,— рассказал Андрей Шумеев. «Самый главный инструмент для привлечения внимания к объекту — гибкие финансовые условия: ипотека, рассрочка, скидки и акции»,— добавляет заместитель генерального директора по маркетингу ООО «Европея» Елена Позднякова.

Еще один плюс, по мнению Андрея Шумеева,— способность застройщика обеспечить качественный сервис при работе с клиентами. «Покупатели заинтересованы в высоком клиентском сервисе на всех этапах взаимодействия со строительной компанией, начиная с заключения договора долевого участия и до обслуживания построенных домов после ввода в эксплуатацию. Так, с этой целью в 2013 году мы приобрели сервисную компанию „ЮИТ Дон Сервис". Это позволит нам добиться стабильно высокого качества эксплуатации своих объектов, а также повысить качество клиентского обслуживания».

Главный вопрос

И все же самое главное условие хороших продаж даже в условиях снижения спроса — грамотная концепция возводимого объекта. «Качественные проект, с хорошей локацией и инфраструктурой, всегда найдет своего покупателя даже в условиях относительно вялого спроса»,— подчеркивает Игорь Коновалов. По словам экспертов, особым вниманием клиентов сейчас пользуются небольшие по площади квартиры в экономсегменте. «Малогабаритные квартиры пользуются наибольшим спросом на первичном рынке,— рассказал Владимир Чернявский.— Сейчас квартиры-студии появляются даже в жилых комплексах повышенной комфортности, строящихся в центре Ростова-на-Дону. Застройщики при проектировании стараются максимально уменьшить общую площадь квартир, для того чтобы получить более высокую цену квадратного метра при невысокой общей стоимости. Однако покупателям такой недвижимости стоит учитывать, что количество студий в спальных районах города уже превышает спрос. Если на этапе строительства объем спроса на малогабаритные квартиры достаточен, то вторичный рынок, где цена на сданный в эксплуатацию объект выше в среднем на 25%, переполнен предложениями, и найти покупателя будет сложнее».

По словам Сергея Рябова, решающим фактором для клиентов оказывается расположение объекта, а также сопутствующая инфраструктура. «В пешей доступности должны быть детсады и школы, обязательно должна быть парковка. К сожалению, сейчас практически не строятся дома с действительно хорошими, а не „для галочки" детскими площадками, зонами отдыха, с удобными подъездными путями». Как сообщил эксперт, даже увидев красивый план на бумаге, клиенты часто не доверяют застройщику, так как по факту получают совсем другое. «Например, в окрестностях улицы Извилистой в Ростове-на-Дону, где строится большой микрорайон, только на моей памяти план застройки менялся трижды. Часть домов заселена, но ни школы, ни садика там до сих пор нет».

Репутация застройщика и качество строительства также становятся важными факторами для покупателей. «Клиенты стали более требовательными,— поясняет Андрей Шумеев.— Они уделяют большое внимание качеству строительства и ожидают своевременного выполнения застройщиком всех обязательств. Потенциальные клиенты особенно лояльны к застройщикам, которые используют новые технологии и высокоэффективные энергосберегающие материалы».

По словам Владимира Чернявского, все большим спросом на рынке пользуются квартиры с отделкой «под чистовую», даже несмотря на то что при этом цена вырастает на 10%. «Приобретение квартир с отделкой значительно уменьшает затраты на ремонт. Это особенно выгодно как клиентам, которые для покупки жилья используют ипотечные средства, так и тем, кто, продав имеющееся жилье, заинтересован в быстром переезде в новую квартиру»,— объясняет эксперт.

Разные оценки

Эксперты расходятся во мнении относительно дальнейших перспектив развития сферы строительства жилья. Так, Игорь Коновалов из «Инпром Эстейт» уверен, что внешнеполитическая обстановка затормозит развитие рынка. «Из-за евроамериканских санкций и ограничений фондирования для российских банков наметится рост ставок по ипотечному кредитованию, что приведет к снижению числа желающих пользоваться ипотечными кредитами. Это, в свою очередь, уменьшит спрос на жилье».

Тем не менее, застройщики пока не собираются отказываться от своих планов. Так, компания «Инпром Эстейт», по словам господина Коновалова, заинтересована в расширении портфеля недвижимости даже в условиях слабой экономической конъюнктуры. Елена Позднякова рассказала, что ООО «Европея» собирается провожать год с выполнением плана и по вводу недвижимости и по факту реализации, кроме того в конце года будет запущен новый проект. «ЮИТ Дон» до конца 2014 года введет в эксплуатацию ЖК «Парус» и ЖК «Скандинавский», а также начнет строительство еще двух жилых комплексов в Ростове-на-Дону.

По мнению Максима Клягина, учитывая крупные государственные интервенции в строительство, а также поддержку ипотечного сектора, 2014 год стройиндустрия РФ может закончить с плюсом. «В ближайшие месяцы рынок, скорее всего, ожидает значительное замедление темпов роста, но о падении речь не идет. Рост цен, учитывая сужение спроса, будет носить преимущественно умеренный характер и, по предварительным ожиданиям, сформируется примерно в пределах инфляции»,— считает эксперт.

Некоторые эксперты подчеркивают, что россияне по-прежнему воспринимают недвижимость как надежный инвестиционный инструмент. Как отметил Борис Лебедев, в кризис часть людей спасает деньги, вкладывая их в валюту, а часть — в квадратные метры. «Национальная валюта плавно девальвируется. Поэтому я не исключаю, что часть сбережений населения может перераспределиться в пользу покупки жилья и коммерческой недвижимости. Если девальвация рубля продолжится, возможно, мы увидим рост цен на рынке жилья и активизацию спроса»,— предполагает Игорь Коновалов.

По мнению Бориса Лебедева, украинский кризис, с одной стороны, спровоцировал целый ряд негативных последствий для России, но с другой, способен положительно повлиять на рынок недвижимости в регионе. Приток беженцев с Украины, которым рано или поздно придется решать жилищный вопрос, может стать дополнительным стимулом для развития стройиндустрии на юге России.

Наталья Гордеева

«Сегодня покупатель хочет получить не просто жилье, а комфортную среду обитания»

—экспертиза—

Растущая конкуренция в сфере строительства жилья заставляет застройщиков как можно тщательнее продумывать концепцию своих проектов в стремлении максимально учесть пожелания заказчиков. Как изменились предпочтения клиентов за последние годы, каким образом отразится на рынке экономическая и политическая нестабильность, стоит ли в настоящее время рассматривать недвижимость в качестве инвестиционного инструмента, „Ъ" рассказал директор компании «Магистрат-Дон» (генеральный риэлтор объектов ЗАО «Патриот» в Ростове-на-Дону) Павел Корчуганов.

— Как, по Вашим оценкам, изменилась ситуация на рынке жилищного строительства на юге России по сравнению с тем, что было год-два назад?

— Первое и самое главное — значительно увеличилось предложение, особенно в экономклассе, наиболее востребованном на рынке недвижимости. При этом стало больше именно комплексных проектов, а не точечных застроек. Из-за этого, конечно, конкуренция усилилась. Но, с другой стороны, сами проекты от этого стали только лучше. В экономклассе меняется квартирография, планировки становятся более разумными. А ведь всего пару лет назад в продаже было много однокомнатных квартир по 50–60 кв. м.

Яркий пример продуманных решений последнего времени — европланировки, которые пользуются большим спросом. Их особенность — в объединении кухни и гостиной, что позволяет уменьшить общую площадь приобретаемой квартиры (а значит, и снизить ее стоимость), не потеряв при этом функционал. Например, двухкомнатная евроквартира площадью 49 кв. м, которую мы предлагаем в домах башенного типа в жилом районе «Западные ворота» и жилом комплексе «Акварель»,— это кухня-гостиная на 15 кв. м и спальня на 17 кв. м, а также приличные по размерам прихожая и санузел. Кухня-гостиная позволяет расположить на 15 м зону приготовления пищи, обеденную группу и зону приема гостей.

Еще одна тенденция — первичный рынок переместился в легальное поле: стало меньше незаконных коттеджей, объем строительства и продаж в них резко упал. Покупатели в свою очередь стали больше доверять инструменту долевого участия, и у проверенных застройщиков квартиры все чаще покупают на ранних стадиях строительства.

— По мнению некоторых экспертов, рынок первичного жилья в регионе в связи с реализацией ряда проектов комплексного освоения территорий перенасыщен предложениями. Согласны ли Вы с этой оценкой? Если да, то как это отразится на рынке?

— Ситуация неоднозначная. С одной стороны, предложение действительно ощутимо выросло. С другой стороны, практически весь ассортимент продается на этапе строительства, и после ввода дома в эксплуатацию купить в нем квартиру «от застройщика» очень сложно — их практически нет. Такая ситуация говорит о том, что рынок еще не насытился. Кроме того, прирост предложения идет неравномерно: в одних районах избыток, а в других, наоборот, квартир не хватает. Но если в целом анализировать ситуацию последних двух-трех лет, тенденция постепенного насыщения рынка прослеживается.

В настоящий момент основные силы нашей группы — я имею в виду ГК «Патриот»и «Магистрат-Дон» как генерального риэлтора объектов — сосредоточены на реализации действующих проектов в Ростове-на-Дону. Например, в жилом районе «Западные ворота» в Левенцовке завершается строительство третьего микрорайона, летом началось строительство (а буквально на днях — продажи) первой очереди шестого микрорайона, которая называется «Английский квартал». Внешний вид домов, оформление мест общего пользования и входных групп будут напоминать типичные английские. Для ростовского экономкласса это довольно необычная история, поэтому она вызывает интерес на рынке. После шестого микрорайона в Левенцовке ГК «Патриот» будет осваивать пятый, а затем и восьмой.

Другое направление работы — комплексные проекты по редевелопменту территорий бывших промпредприятий, расположенных близко к центру города. Сейчас завершается строительство ЖК «Красные ворота» в Пролетарском районе, строится ЖК «Акварель» у Текучевского моста.

— Каким параметрам должны соответствовать сегодня новостройки, чтобы успешно выдерживать конкуренцию на рынке?

— Как всегда, для недвижимости главное — цена, качество и местоположение. Но сегодня покупатель хочет получить не просто жилье, а комфортную среду обитания. Чтобы в шаге от дома были магазины, аптека, отделение банка, зона для отдыха и спорта. Чтобы в самом доме было современное инженерное оснащение — скоростные лифты, система пожарной безопасности. И, наконец, чтобы жилой комплекс был обеспечен дорогами и общественным транспортом. Поэтому разработка продукта должна начинаться с оценки перспективности района застройки (будет ли вообще востребовано жилье здесь, что нужно доделать для удобства жителей) и заканчиваться четким пониманием потребностей будущих покупателей в планировке, площади квартир, возможной расстановке мебели.

Сегодняшние новостройки — это не просто «построили, продали и ушли на другой объект». Репутация застройщика складывается и из того, что я только что перечислил, из качества строительства и четкого соблюдения сроков сдачи домов, но не менее важно то, что его работа должна продолжаться и после завершения строительства. Это уже больше относится к сфере деятельности управляющей компании. В частности, УК «Патриот-Сервис» берется за последующую эксплуатацию жилых комплексов, сохраняя при этом устоявшиеся стандарты качества группы компании «Патриот». Тем самым застройщик несет социальную ответственность перед будущими жителями домов и гарантирует качество выполненных работ на долгие годы. Все это в конечном счете формирует благоприятный образ жилого комплекса. А еще застройщик (и, конечно, риэлтор) получает хороший канал обратной связи — узнает из первых рук, довольны ли люди квартирами, чего не хватает на территории. Это дает неоценимое преимущество будущим проектам.

Собственно, так произошло, например, с «Английским кварталом». Мы продали уже очень много жилья в «Западных воротах» и других объектах. Именно реакция жителей помогла выбрать и доработать секции для новых домов, подсказала, в каком направлении нужно делать следующий шаг.

Кстати, в пятом микрорайоне Левенцовки планируется совершенно иная концепция застройки, отличная от всего того, что ранее предлагала наша компания рынку,— дома средней этажности с приватной зоной для жителей, закрытой от автомобилей. И это тоже во многом результат внимательного изучения спроса. Только на этот раз мы его немного опережаем, делать это нам помогает большой опыт работы в Москве нашей материнской группы компаний «Интеко».

Добавлю, что на квартиры ГК «Патриот» в последние годы спрос стабильно высок, а в начале этого года он даже вырос — люди пытались как минимум спасти свои сбережения от непредсказуемого поведения валют, а то и выгодно вложить их в недвижимость.

— Каким образом на рынке жилищного строительства в регионе отражается текущая сложная ситуация в экономике и политике?

— Рынок недвижимости в значительной степени подвержен влиянию глобальных перемен в стране. На нем сказывается любая нестабильность, вызванная экономическим либо политическим кризисом. Однако не всегда такое влияние оказывается со знаком «минус»: в частности, последние события в мире значительно стимулировали население к покупке недвижимости. Но сейчас ситуация стабилизировалась, и рынок перешел, скорее, в стадию стагнации. Ипотечные программы немного скорректировались — выросли ставки по ипотеке. Пока такие изменения не сильно сказались на покупательской способности, но дальнейший рост ставок может негативно отразиться на реализации девелоперских проектов (доля ипотечников составляет не менее 40% от всего объема спроса на рынке недвижимости).

Результат падения спроса, в первую очередь, скажется на застройщиках, не имеющих достаточных финансовых ресурсов для поддержания строительства в условиях спада на рынке, плюс к этому может добавиться кризис ликвидности. У небольших застройщиков могут быть скорректированы планы строительства, новые проекты перенесены на более поздние сроки реализации, либо «заморожены» на неопределенный период.

— Можно ли сегодня рассматривать недвижимость в качестве надежного инвестиционного инструмента?

— Те, для кого покупка квартиры — это способ выгодно вложить деньги, по-прежнему в выигрыше. Конечно, 100% прибыли получить уже нельзя (как это было по объектам печально известной СК «Вант»), но разница в цене между начальной стадией и сданным домом составляет не менее 15%. И все же квартиры эконом-класса сегодня — это в большей степени инструмент улучшения своих жилищных условий, чем инструмент инвестирования. Особенно при колебаниях валют или нестабильной макроэкономике, когда в недвижимость вкладываются не только люди, профессионально этим занимающиеся, но и простые россияне, которые стремятся сохранить заработанное.

— Планирует ли Ваша компания корректировать планы в связи с возможным снижением спроса на жилые объекты в регионе во втором полугодии?

— Корректировать планы в сторону уменьшения в 2014 году мы не планируем. Экономкласс менее всего подвержен влиянию кризиса, поэтому спрос остается стабильным. При этом в активе у ГК «Патриот» — перспективные земельные участки и завершение второго этапа модернизации собственного домостроительного комбината ККПД, которое позволит значительно расширить ассортимент. Так что у нас есть возможность вносить изменения в наше предложение и обеспечить постоянный уровень продаж даже в период неблагоприятной экономической ситуации.

Всего до конца года планируем сдать в эксплуатацию 90 тыс. кв. м жилья, а предполагаемый объем монтажа к концу 2014-го составит около 100 тыс. кв. м.

Беседовала Наталья Гордеева