

Н

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Недвижимость

Четверг 23 апреля 2015 №72

9 Почему в Новосибирске не снижается цена квадратного метра

10 Кто диктует правила на рынке аренды коммерческой недвижимости

10 Как получить скидку при покупке жилья на вторичном рынке



HOME OF PREMIUM LIVING

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

kommersant.ru

Купить квартиру в новостройке в ипотеку теперь можно по субсидируемой государством программе под 12-13% годовых. Правда, банки, как и по остальным кредитам, хотят выдавать поменьше денег и работают только с теми объектами, которые прошли их аккредитацию. Также льготная ипотека возможна только с комплексным страхованием — без него кредит не выдадут или ставка будет выше. Однако все эти условия не портят общей картины, учитывая, что без господдержки кредит будет стоить от 15,5% до 20% годовых.

Сидя на субсидии

— административный ресурс —

Верхняя граница

Максимальная ставка по ипотечным кредитам на новостройки в рамках программы господдержки не может быть выше 13% годовых, внесенный Минфином проект предполагает ее снижение до 12% годовых. Выдавать льготную ипотеку банки могут до 1 марта 2016 года. С 1 апреля текущего года и до конца действия программы им будут компенсировать выпадающие доходы до уровня ключевой ставки ЦБ РФ (14% с 16 марта), увеличенной на 3,5 процентного пункта. В программе также предусмотрены субсидии для АИЖК, которое будет выкупать у первичных кредиторов ипотечные кредиты, выданные по льготным ставкам. Если ключевая ставка снизится до 9,5%, а минимальная ставка по внесенному Минфином проекту — до 8,5%, субсидирование для банков прекратится. «Прекращение субсидирования или снижение ключевой ставки не будут оказывать влияние на заемщиков, с которыми банк уже заключит кредитные договоры», — указывает вице-президент, начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. Всего на цели субсидирования государством предусмотрено 20 млрд руб., из которых 11 млрд руб. — средства бюджета, а остальное — из федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы. Общий объем кредитования по программе составляет 400 млрд руб.

Программа субсидирования ставки по ипотеке на новостройку — одна из антикризисных мер, направленных на поддержку жилищного строительства, где высока доля кредитных покупок. По данным АИЖК, в 2014 году до 50% сделок с жильем на первичном рынке совершалось при помощи ипотеки. С резким ростом ключевой ставки в декабре прошлого года кредитование новостроек критически замедлилось. В январе — феврале банки предлагали ипотеку по ставкам от 14,5% до 17,5% годовых в рублях, — напоминает заместитель начальника управления предпродажной подготовки и маркетинга группы компаний ПИК Елена Кураткина. — Многие банки выставили заградительные ставки по программам ипотечного кредитования — выше 20% годовых в рублях». Такие ставки действуют по стандартным банковским программам кредитования новостроек и сейчас.

Кто участвует

Пока точное количество участников программы неизвестно — до 13 апреля они на



Банки предпочитают заемщиков с большим первоначальным взносом, но готовых выплачивать ипотеку долго

правляли заявки на плановый объем выдаваемых по условиям программы ссуд в Минфин. По требованиям программы кредитор должен обеспечивать выдачу ссуд на сумму не менее 300 млн руб. ежемесячно начиная с мая текущего года. Основными участниками программы планируют стать госбанки: Сбербанк анонсировал планы выдачи льготных кредитов на 200 млрд руб., о 100 млрд руб. заявил ВТБ24. АИЖК готово выделить более 40 млрд руб. на финансирование закладных. Также примерно 20 млрд руб. на льготных условиях планирует выдать Банк Москвы. Еще 5 млрд руб. готов выдать Связь-банк. Около 10–15 млрд руб. рассчитывает выдать банк «Открытие». Об участии в программе заявил также Газпромбанк.

Согласно общим условиям льготная программа предполагает приобретение у юридического лица на первичном рынке жи-

ल्या готового жилого помещения по договору купли-продажи либо приобретение у юридического лица жилого помещения, находящегося на этапе строительства, по договору участия в долевом строительстве. «Вид жилой недвижимости — готовые или строящиеся жилые помещения, приобретаемые у юридического лица — первого собственника помещения», — уточняет зампред правления Связь-банка Ольга Олейник.

Кредит по программе доступен заемщику любой категории. «Правительством не установлены ограничения, и банк может принимать заявки от клиентов разных социальных слоев и сферы занятости», — констатирует Анна Юдина. Об ограничениях говорят только в АИЖК: по кредитам в рамках социального стандарта заемщик должен быть участником программы «Жилье для российской семьи».

Кто меньше

Банки уже сейчас предлагают ставки по субсидируемой государством ипотеке не выше 12% годовых. Такой уровень обозначи-

ли Сбербанк и ВТБ24, ставка в обоих госбанках зафиксирована на весь срок кредита вне зависимости от регистрации ипотеки в пользу банка. Газпромбанк предлагает такую ипотеку под 11,5–12% годовых при условии оформления личного страхования. В Связь-банке льготная ставка зависит от размера первоначального взноса — 11,9% годовых при первоначальном взносе от 50 до 90% и 12% годовых при взносе от 20 до 49% от стоимости приобретаемого жилья. Банк Москвы также предлагает кредит под 12% годовых, при отсутствии личного и титульного страхования процентная ставка увеличивается до 14%. Банк «Открытие» рассматривает возможность снижения ставок по субсидированной программе до уровня 11,55–11,95% в зависимости от суммы первоначального взноса.

«АИЖК теперь устанавливает размер ставки в соответствии с действующими правилами предоставления субсидий из федерального бюджета, — пояснили в пресс-службе АИЖК. — Агентство готово приступить к рефинансированию ипо-

точных кредитов по новой субсидируемой ставке 12% после принятия соответствующих решений правительством». В дальнейшем ставка будет меняться автоматически в зависимости от изменений в этих правилах. «Общим для всех банков правилом можно считать, что процентная ставка фиксируется в договоре на весь срок предоставления кредита и не может быть повышена», — отмечает руководитель отдела ипотеки и специальных программ Tekta Group Роман Строилов.

Условия и ограничения

Обозначенная государством льготная ставка доступна, только если заемщик застрахует свою жизнь и здоровье. Без такого полиса банк может выдать льготный кредит, но имеет право повысить ставку. Однако Сбербанк не выдаст кредит без полиса комплексного страхования. Страховка приобретается на год при получении кредита, далее заемщик может отказаться от личного страхования, однако ставка в этом случае вырастет до 12,9% годовых. У ВТБ24 без комплексного страхования кредит будет стоить 13% годовых.

В колл-центре банка «Открытие» уточнили, что комплексное страхование обойдется заемщику примерно в 1% от суммы кредита ежегодно. Максимальная сумма кредита, предусмотренная требованиями федеральной программы для Москвы и Санкт-Петербурга, — 8 млн руб., а для остальных регионов — 3 млн руб. При этом минимальный первоначальный взнос — 20% от стоимости приобретаемого жилого помещения. Правда, взять кредит с минимальным первоначальным взносом может оказаться довольно сложно. Например, у ВТБ24 первоначальный взнос зависит от статуса застройщика-партнера.

Максимальная стоимость недвижимости, которую можно приобрести по льготной ипотеке, — 10 млн руб., из которых не менее 2 млн руб. — собственные средства заемщика. В пределах МКАД в Москве эта сумма вряд ли позволит особенно развернуться, можно рассчитывать разве что на однокомнатную квартиру. «За 8 млн руб. в Москве можно купить двухкомнатную квартиру на начальном этапе строительства», — уточняет Елена Кураткина. Правда, банки могут предъявлять дополнительные требования к степени готовности объекта. По стандартным условиям ВТБ24 минимальная степень готовности — 30%, покупка при нулевой готовности доступна только по специальным программам с застройщиком.

«О снижении цен речь сейчас не идет»

На растущем рынке правила игры всегда диктует продавец, на падающем — покупатель. На рынке новостроек Новосибирска это правило пока не находит подтверждения. Несмотря на разгар экономического кризиса, падение доходов и снижение спроса, застройщики не спешат объявлять дисконт. Независимый аналитик рынка недвижимости СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВ считает, что заметного снижения цен на квадратные метры жителям столицы Сибири ждать и не стоит. Участники рынка вошли в этот год с запасом прочности, кроме того отложенного спроса на улучшение жилищных условий хватит, чтобы обеспечить работой строительные компании на ближайшее десятилетие.

— интервью —

— Что происходит сегодня со стоимостью квадратного метра жилья в Новосибирске?

— Средняя цена квадратного метра на первичном рынке сегодня составляет 57,9 тыс. руб. В декабре прошлого года была 56,9 тыс. руб. На вторичном рынке ситуация противоположная. Если в декабре 2014 года метр здесь стоил 65,5 тыс. руб., то сегодня цена — 65,1 тыс. руб. Кроме того, на вторичном рынке еще и увеличилось время экспозиции. Квартира стоит на продаже в среднем на четыре-пять недель дольше, чем раньше. Но все это нельзя назвать провалом рынка, скорее — коррекцией. — Фактическое отсутствие ипотеки влияет на продажи? — Основная проблема сегодня в том, что сильно подорожала ипотека, она стала дорогой и потому бессмыслен-



ной. Соответственно, уменьшилось количество ипотечных сделок. Причем если по реальным сделкам за первые два месяца 2015 года количество ипотечников упало примерно на 25%, то число тех, кто заявляет продажи по ипотечной схеме, сократилось на треть. Все ждут объявленного снижения ставок.

Но с учетом новых правил поддержки ипотеки в этих сообщающихся сосудах (первичный и вторичный рынок) правительство и банки зачем-то над вторичным рынком загнали пробку. По сути, ипотечный рынок поставили этим с ног на голову. На первичном рынке кредит будет выдаваться под 12% годовых, на вторичном стоимость ипотеки составит 16%. Под более рискованый залог дают более дешевую ипотеку. Поэтому,

мне кажется, на вторичном рынке будет дальнейшее сокращение, то есть разница в цене метра на первичном и вторичном рынке будет уменьшаться.

Но в общем пока первичный рынок проблем особо не почувствовал. — Но у них растут и издержки. — Да, себестоимость растет. Долларовая составляющая в строительстве — 15–30% в зависимости от классификации жилья. То есть в самом дешевом сегменте, так называемом социальном жилье, долларовая составляющая — 15%, в среднем — 30%. Если жилье относится к премиальному классу, где все материалы в отделке импортные, эта составляющая может достигать до 50%. Но себестоимость растет и в рублях. Инфляцию никуда не денешь.

Поэтому застройщики не пойдут на существенный дисконт. История 2008 года, когда поставщики материалов могли сделать скидку в два раза, сейчас не повторится. Сегодня застройщики добиваются максимум 10%-ой скидки на материалы.

— Можно говорить о снижении продаж на рынке жилья?

— Доллар слегка стабилизировался, и сейчас на рынке уже нет такого ажиотажа, который мы видели в ноябре — декабре 2014 года. Но этот бум был во многом обеспечен клиентами из ближнего зарубежья, в основном Казахстана. Поэтому в принципе, по большому счету, о провале рынка недвижимости говорить сейчас нельзя. Особенно это касается новостроек. Произошло резкое уменьшение продаж по сравнению с ноябрем — январем 2014 года. Но это не показатель. Если мы сравним первый квартал 2015 года с 2014 годом, то количество заключенных договоров долевого участия (ДДУ) уменьшилось на 12%, а объем продаж новостроек в денежном выражении даже вырос. Да, сократилось число ипотечных сделок, но клиенты массово записываются на ипотеку с государственной поддержкой. А застройщики сейчас не готовы снижать цену, поскольку имеют некоторый запас прочности. Они готовы предоставлять рассрочку, рассматривать различные акции для покупателей, компенсировать процент по ипотечным сделкам, но не готовы резко снижать цены. Да и вообще, о снижении цен речь сейчас не идет.

— Сколько сделок на рынке заключается по договорам долевого участия? — Процент таких сделок у нас очень большой. Из крупных застройщи-

ков в Новосибирске только «Дискус-плюс» продает через ЖСК, основная масса все-таки продает по ДДУ. Новый закон о господдержке ипотеки, кстати, предусматривает финансирование только сделок по ДДУ, поэтому один из положительных моментов этого закона — сделки на рынке жилой недвижимости будут резко «белеть».

На начальном этапе продаж могут быть и инвестиционные договоры, и вексельные схемы, но на стадии, когда получено разрешение на строительство, примерно 90% квартир продается по ДДУ.

— Покупая квартиру на начальной стадии строительства, все еще можно сэкономить?

— Если компания надежная, она вообще не продает на этой стадии квартиры. Или они сразу объявляют окончательную цену. Смотрят среднюю стоимость метра по рынку на текущий момент и начинают продажи по этой цене. Большого дисконта застройщик не предлагает. Если компания средней надежности, то, в зависимости от стадии строительства, можно получить скидку примерно 20%. Если застройщик предлагает скидку до 50%, то лучше от подобных сделок отказаться. Чем ниже цена метра сегодня, тем выше вероятность попасть в долгострой и потом опять ходить на митинги. Максимум, что сегодня предлагает застройщик, — рассрочку на период строительства.

— В конце прошлого года массовые покупки на рынке жилой недвижимости были в основном инвестициями, попыткой сберечь деньги от девальвации. Сегодня кто покупает?

— Люди, которые сидят сейчас в долларах, видят, что доллар падает, а но-

востройки в цене пусть понемногу, но растут. Сколько бы ВЦИОМ ни проводил опросов, все равно самым надежным вложением люди считают объекты недвижимости. Ее можно сдавать под 6–8%, плюс это все-таки надежный залог, под который можно, например, взять кредит. Не надо забывать и о тех, кто хочет улучшить свои жилищные условия. Сегодня это примерно 65% потенциальных покупателей жилья.

— Насколько велик отложенный спрос и когда он с такими темпами строительства может быть реализован?

— По моим подсчетам, в Новосибирске отложенный спрос составляет 6–7 млн кв. м. В прошлом году у нас было сдано в эксплуатацию 1,4 млн кв. м жилья. Плюс в Новосибирске много ветхого и аварийного жилья, которое надо сносить. Это в течение 10 лет еще 5–7 млн кв. м. Я думаю, с учетом этого на десять лет Новосибирск спросом обеспечен. Но этот спрос не обеспечен деньгами.

— Каково соотношение спроса, обеспеченного деньгами, и предложений?

— Если брать реальный денежный спрос, то сегодня у нас предложение его превышает. Но при этом нет предпосылок для снижения цен. Потому что на рынке предложений домов высокой степени готовности очень мало. В основном предлагают дома, которые сдаются во второй половине 2016 года. Только в этом квартале застройщики начали строительство 66 новых объектов. Так что предложений для инвестиций достаточно. И если будет спрос, строители смогут резко увеличить объем работ. В регионе нет проблем с производством стройматериалов.

Беседовала Анна Гадалина

недвижимость

Рынок компромисса

По данным Cushman & Wakefield, за первые три месяца 2015 года средний прайм-индикатор (ставка на лучшие помещения в лучших торговых центрах) в Москве упал на 30%. Ставки аренды, номинированные в иностранной валюте, в среднем по рынку снизились на 20–50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Новосибирские деловоперы не склонны разделять столичный пессимизм. О перспективах снижения арендных ставок и заполняемости торговых и бизнес-центров участники рынка рассуждали за круглым столом, организованным сибирским представительством АО «Коммерсантъ».

— коммерческая недвижимость —

По данным генерального директора компании «Назаров и Партнеры. Коммерческая недвижимость» Александра Назарова, еще в сентябре прошлого года, в ожидании кризиса, львиная доля собственников коммерческой недвижимости были готовы предоставлять дисконт по арендным ставкам 20%. Сегодня подобной лояльности рынок арендодателей не демонстрирует. «Если сравнивать с кризисом 2009 года, то сегодня мы видим, что обстоятельства изменились. Рынок долго заходил в этот кризис, можно сказать, что он к нему подготовлен. У нас сложился дефицит качественных площадей. Если сейчас крупная международная компания придет в Новосибирск и попросит предоставить офис площадью 200 кв. м, предложить им будет нечего. Поэтому бизнес-центры класса А и В+ держатся довольно бодро. Собственники не планируют снижать арендные ставки, потому что понимают: если кто-то уйдет, они быстро найдут новых арендаторов», — убежден господин Назаров. По его прогнозам, снижения стоимости аренды коммерческой недвижимости, сопоставимого с московским обвалом, в Новосибирске ждать не стоит, по крайней мере в ближайшее время.

Наиболее болезненно на сложившуюся ситуацию реагирует стрит-

ритейл. Сегодня простаивают в ожидании потенциальных арендаторов помещения на Красном проспекте, площадях Ленина и Калинина, всегда считавшиеся наиболее привлекательными на рынке. Если говорить о ритейле вообще, то в крупных торговых центрах Новосибирска массового оттока пока нет, даже несмотря на снижение покупательской активности. Директор сети торговых центров (ТРЦ «Континент») Наталья Патрина объясняет это в первую очередь готовностью собственников коммерческой недвижимости к работе в условиях кризиса. «Сегодня расторгнуть договор с крупным торговым центром — это заплатить полугодовой штраф. Кто из ритейлеров на это пойдет? Поэтому, конечно, никто не уходит, все работают и ждут, когда срок договора истечет», — поясняет госпожа Патрина.

Помимо экономического кризиса на рынок коммерческой недвижимости в этом году будет оказывать давление и изменение налогового законодательства. Теперь собственники должны платить налог на имущество из расчета его кадастровой стоимости. «В Новосибирске уже утвержден реестр объектов, проведенная их оценка. Да, собственник может обжаловать кадастровую стоимость. Основанием для пересмотра может являться несоответствие кадастровой оценке реальной



Учитывая риски сложившейся экономической ситуации, собственники коммерческой недвижимости готовы искать компромисс с арендаторами

рыночной стоимости объекта. Но судебная практика решения таких споров небольшая. Поэтому пока говорить об успехах в снижении платежей нельзя. Понятно, что кто-то этот налог будет платить. Полагаю, нагрузка и риски будут пропорционально распределены между собственниками площадей и арендаторами», — говорит управляющий партнер, налоговый юрист группы «Финанс» Виталий Сапелкин.

Декларируя намерение зафиксировать ставки на текущем уровне, арендодатели тем не менее признают, что повод для беспокойства есть. «Собственнику содержание объектов, не занятых арендатором, тоже встает в копеечку. Арендаторы это понимают и, как нормальные спекулянты, пользуются, требуя скидок. В итоге их проблемы становятся нашими проблемами, потому что наши расходы на содержание и обслуживание зданий все равно растут. В этой ситуации нужно пережить. Локально заниматься тем, что дает эффект сейчас, пытаться улучшить ситуацию», — считает руководитель проекта «Швабе-капитал» Дмитрий Орешин.

В сложившихся условиях, по мнению директора компании MD Broker Даниила Прудникова, особое значение приобретает информированность собственника недвижимости о том, что происходит с рынком, причем во всех его сегментах. «Да, больше всего сейчас пострадала торговая недвижимость, здесь самый большой дисконт по ставкам аренды, но скоро этот тренд придет и на рынок офисной и складской недвижимости. Склады уже скорректировали стоимость на 10%, в сегменте офисов среднее снижение ставок составило 20%. Я думаю, дна рынок достигнет в мае, летом будет стагнация, но это еще и сезонное явление,

восстановление рынка может начаться с осени», — прогнозирует господин Прудников.

Обсуждая риски и возможные варианты развития событий на рынке, его участники сходятся в одном: необходимо выстраивать диалог с каждым арендатором. В условиях кризиса обмен сторонам выгоднее прийти к компромиссу. «Раньше я не могла по своей инициативе расторгнуть договор аренды. Сейчас, если арендаторы просят меня снизить арендную ставку, я включаю этот пункт в договор. Мы делаем уступки им, они нам», — приводит пример Наталья Патрина.

Анна Гадалина

Сидя на субсидии

— административный ресурс —

9 Купить квартиру больше и подороже по госпрограмме удастся, если есть деньги на половину ее стоимости. «Если первоначальный взнос составляет 50%, а заемщик все же готов взять максимально разрешенную сумму кредита, то стоимость квартиры в этом случае составит уже чуть более 15 млн руб.», — говорит коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц.

Средний чек

Однако получить максимальную сумму кредита с минимальным первоначальным взносом будет не так-то просто. В банке «Открытие» предполагают, что средний чек составит 3–3,5 млн руб. Связь-банк дает расчет среднего кредита для Москвы на сумму 3 млн руб. В Банке Москвы прогнозируют, что средняя сумма кредита по льготной программе составит 2,2 млн руб.

Согласно расчету специалиста колл-центра ВТБ24, для квартиры стоимостью 7 млн руб. заемщику потребуется минимум 1,4 млн руб. собственных средств, сумма кредита составит 5,6 млн руб., ставка — 12%. Заемщик с официально подтвержденным уровнем дохода 80 тыс. руб. до налогообложения, не обремененный никакими другими кредитами и кредитными картами, сможет рассчитывать на такую сумму кредита, если у его супруга аналогичный уровень дохода. В этом случае срок кредита составит не менее десяти лет, а размер ежемесячного платежа будет 80,3 тыс. руб.

Если брать кредит на пять лет, платеж составит 124 тыс. руб. В любом случае, уточнил специалист банка, на погашение кредита заемщик может направлять не более 65% дохода после налогообложения. «Далеко не во всех случаях клиент берет максимальную сумму кредита», — замечает Анна Юдина. — Это обусловлено стоимостью приобретаемых объектов, наличием первоначального взноса и платежеспособностью клиентов. Соотношение ежемесячного платежа к доходу заемщика зависит от многих факторов, но не может превышать 60% от чистого дохода».

Банки предпочитают заемщиков с большим первоначальным взносом, но готовых выплачивать ипотеку долго. «Если взять кредит в Москве на 3 млн руб. под 11,9% годовых на 15 лет, то сумма ежемесячного платежа составит 35,8 тыс. руб.», — подсчитывает Ольга Олейник.

Последовательность действий для покупателя-заемщика по программам государственного субсидирования та же, что и при заключении обычной ипотечной сделки, указывают участники рынка. «Сначала клиент выбирает недвижимость, которая соответствует требованиям программы: новостройка должна быть аккредитована в банке; сделка — оформляться по договору долевого участия или по договору купли-продажи; собственником недвижимости должно быть юридическое лицо — застройщик, — перечисляет базовые условия Елена Кураткина. — Потом клиент получает одобрение в банке и подписывает документы по сделке».

Елена Пашутинская

КАК ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ СКИДКУ

Размер скидок на вторичном рынке во многом зависит не только от рыночной ситуации или потребностей продавца, но и от поведения покупателя. Чтобы разобраться, как вести себя покупателю для получения максимальной скидки, мы обратились к бизнес-тренеру риэлторской школы «Ной-Хау» Роману Сергееву. Он представляет пять правил поведения покупателя.

Во-первых, желательно к моменту переговоров о цене покупателю или представляющему его интересы агенту выйти на собственника. Все-таки риэлторы — люди, как правило, подогретенные и хорошо знающие рынок, и на любой довод о дисконте у них найдется много контраргументов.

Во-вторых, переходить сразу к разговору о скидках нельзя. Сначала нужно познакомиться — хорошо, если получится понять и подстроиться под ценности продавца. Под ценностями я подразумеваю семью, работу, хобби. Также неплохо узнать, на какой машине ездит владелец квартиры, где отдыхает. Все это может стать темой, которая поможет вам расположить к себе продавца.

На этапе знакомства или сразу после него нужно задать вопрос: «Почему вы продаете квартиру?» Это поможет нам понять потреб-

ности продавца, то есть насколько срочно ему нужно продать недвижимость и, соответственно, насколько он готов обменять время на деньги.

Теперь переходим к третьему этапу: начинаем разговор о скидках. Когда мы озвучиваем наше предложение о дисконте, то тон должен быть твердый и спокойный. Излишние эмоции говорят или о неуверенности в собственной позиции, или об излишней заинтересованности в сделке.

При этом предложение о продаже с дисконтом обязательно должно быть подкреплено одним или несколькими аргументами. Аргументы могут быть следующие.

Недостаток квартиры. Например, вид на загруженную автомагистраль, отсутствие ремонта, нестандартный дизайн и т. д.

Недостаток места: удаленность от метро больше указанной в рекламе, чрезмерная загруженность трасс для проезда к центру, отсутствие в районе важных объектов инфраструктуры, например школы или детского сада.

Другие квартиры, выставленные на продажу, сопоставимые по характеристикам с объектом торга. То есть «мы посмотрели несколько квартир, они стоят дешевле». Лучше, если вы назовете один-два реальных адреса.

Сложные сделки. Если продажа данной квартиры является лишь одним из звеньев

альтернативной сделки, где участвует несколько продавцов и покупателей, а вы покупаете за наличные, то это тоже может стать аргументом для снижения цены.

Различные юридические сложности. Например, квартиру продает несовершеннолетний через опекуна или алкоголик. Такие квартиры можно приобретать с соблюдением юридической чистоты, но это потребует дополнительных временных и финансовых затрат.

В-четвертых. Чтобы прийти к решению о продаже квартиры с дисконтом, владельцу жилья нужно время. В первый момент названную вами цену он может посчитать несправедливой. Поэтому лучше, опередив негативные эмоции продавца, сразу сказать, что ему не надо принимать решение прямо сейчас, есть время подумать. А после этого стоит добавить, что вы пока посмотрите другие варианты. Оптимальный срок, который стоит дать продавцу на раздумье, — два-три дня. Этого времени достаточно, чтобы владелец жилья пришел к решению о скидке, а новый покупатель за этот срок вряд ли найдется.

В конце добавлю, что если собственник жилья не идет на торг, то есть отказывается наотрез, не выдвигая собственных условий, значит он просто не мотивирован на продажу. И тогда лучше смотрите другие варианты.

Сданные объекты жилой застройки:

1-я очередь (ЖК «Светлая роща», крытая парковка, газовая котельная), сдана на 9 месяцев раньше срока

2-я очередь (ЖК «Кленовая аллея»), сдана на 3 месяца раньше срока

3-я очередь (ЖК «Кленовая аллея 2»), сдана на 9 месяцев раньше срока

4-я очередь (ЖК «Светлая роща 2»), строительство велось 10 месяцев

Сданные объекты социальной и коммерческой инфраструктуры:

Внутриквартальные проезды: порядка 1 км дорог с асфальтовым покрытием

Парк «Светлая роща». Площадь: 0,5 га

Магазин смешанных товаров. Сроки строительства: IV квартал 2013 г. Торговая площадь: 636, 6 кв. м

Центр развития и досуга «Стрижата». Открытие: IV квартал 2013 г.

Семейное кафе Big Family. Сроки строительства: февраль 2014 — октябрь 2014 г.

Автомобечный комплекс на ул. Кубовая. Сроки строительства: III—IV квартал 2014 г.

Автомобечный комплекс и станция технического обслуживания. Кафе. Сроки строительства: III—IV квартал 2014 г.

Детский сад №46 комбинированного типа «Зоренька». Сроки строительства: I квартал 2014 — декабрь 2014 г. Количество мест: 270 для детей от 2 до 7 лет

Хоккейная коробка. Срок строительства: 2013-2014 гг.

Развитие микрорайона Стрижи

Группа компаний «Стрижи» с 2012 года занимается комплексным развитием территории бывшего микрорайона Карьер Мочище и всего северного направления Новосибирска.

Единая концепция формирует ментальную карту данного микрорайона, предполагает не просто строительство домов, а создание образа жизни, особого пространства, включающего социальную, коммерческую и транспортную инфраструктуру, отвечающего всем потребностям современного городского человека.

С 2012 года введено в эксплуатацию более 80 000 м² жилья, ряд объектов социальной и коммерческой инфраструктуры

ЖК «Кленовая аллея 2»
3 S 42 584,5 м²
1 097 квартир

ЖК «Светлая роща 2»
6 S 33 739,5 м²
855 квартир

ЖК «Кленовая аллея 3»
7 S 7 748,4 м²
188 квартир

ЖК «Кленовая аллея»
2 S 12 464,2 м²
266 квартир

ЖК «Светлая роща»
1 S 12 464,2 м²
266 квартир

ЖК «Светлая роща 2»
4 S 10 223 м²
200 квартир

ЖК «Светлая роща 2»
5 S 28 567,3 м²
713 квартир

сданные объекты

строящиеся объекты

Строящиеся объекты жилой застройки:

5-я очередь (ЖК «Светлая роща 2»). Сроки строительства: IV квартал 2013 — II квартал 2015 г.

6-я очередь (ЖК «Светлая роща 2»). Сроки строительства: IV квартал 2013 — III квартал 2015 г.

7-я очередь (ЖК «Кленовая аллея 3»). Сроки строительства: март 2015 — II квартал 2016 г.

Строящиеся объекты социальной и коммерческой инфраструктуры:

Многофункциональный центр Сроки строительства: июль 2014 — II квартал 2015 г. Общая площадь: 4 284,7 кв. м Стадия: окончание строительства

Транспортно-пересадочный узел Сроки строительства: II квартал 2015 — I квартал 2016 г. Стадия: получение технических требований

Лыжероллерная трасса: 1-я очередь: лыжня длиной 2500 м Стадия: согласование проекта

г. Новосибирск, ул. Кубовая, 112; Красный проспект, 44 Тел.: (383) 311-05-05 ор@3110505.ru gk-strizhi.ru

недвижимость

Переходный период

В Новосибирске растет интерес к загородной недвижимости. Реакцией застройщиков на запросы горожан стало предложение комплексного освоения земельных участков. Сегмент малоэтажного домостроения развернулся от индивидуальной застройки к поселкам коттеджей и таунхаусов. При этом вслед за спросом мигрирует и предложение, постепенно смещая акцент в сторону элитного жилья. По мнению экспертов, «загородные дома в Новосибирске стали доступнее, а предпочтения покупателя искушеннее».

— загородная недвижимость —

Жители Новосибирска проявляют все больший интерес к загородной недвижимости, говорят аналитики. На этот спрос откликается и строительная отрасль. По данным областного минстроя, в январе — феврале этого года в сегменте малоэтажного жилья в эксплуатацию введено 145 тыс. кв. м. Рост составил 80% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Данные статистики не только подтверждают, но и обосновывают в Ассоциации малоэтажного и индивидуального домостроения (АМИД) региона. «С развитием рыночных отношений загородные дома стали доступнее, а покупатели искушеннее. Если раньше достаточно было купить кусочек земли, то теперь покупатель стремится приобрести готовое жилье. При этом он уже выбирает не просто квадратные метры, а комфортность среды проживания. Но говорить, что постоянное проживание за городом в комфортных условиях уже устойчивая тенденция, пока рано. Такие проекты только появляются», — считает президент АМИД Инна Свечникова.

По мнению аналитика малоэтажного строительства Александра Астахова, основное изменение, происшедшее за последние два года в этом сегменте рынка, — переход от индивидуального домостроения к массовой малоэтажной многоквартирной застройке. «По сути, малоэтажки 2009 года и 2014 года — две абсолютно разные застройки по своему характеру», — подчеркивает господин Астахов. Примерами обозначившегося на рынке тренда он считает жилые комплексы Новая Кубовая ООО НК «Развитие» (первая очередь из 27 коттеджей, 31 дуплекса и 10 таунхаусов на четыре — шесть секций строится на площадке в 57 га на берегу Оби, близ поселка Красный Яр Новосибирского района), Ключевой компании «Экоинвест» в пойме Камышенского ручья, рядом с Иноушенским бором, в Октябрьском районе Новосибирска (первая очередь состоит из 14 трехэтажных домов с 1–4 комнатными квартирами) и жилой малоэтажный район Светлый на 20 тыс. жителей вблизи железнодорожной станции Мочище (3–5-этажные дома), который возводит ООО «Антара».

Однако далеко не все так оптимистично оценивают ситуацию с малоэтажным строительством в регионе. Например, ряд коттеджных поселков, строительство которых было начато несколько лет назад на пике моды на подобное жилье, сегодня стоят полупустые из-за низкого спроса, отмечают участники строительного рынка. Причина, по мнению новосибирского девелопера директора ООО «Новосибирская инвестиционно-строительная компания „Метаприбор“» Владимира Мартыненко, в недостаточной продуманности проектов. «В уже построенных и строящихся коттеджных поселках, на мой взгляд, либо нет никакой разумности, либо ее очень мало. Наши застройщики демотируют своих будущих инвесторов и неудачно выбранным местом для поселка, и от-

сутствием привлекательной природной среды, и удаленностью от большого города и работы, и проблемами с социальной инфраструктурой и транспортной доступностью, и неудачной планировкой поселков и самого жилья. И таких „и“, к сожалению, много», — отвечает собеседник. Более того, некоторые лэнд-девелоперы, обладающие большими земельными участками под малоэтажное строительство, по мнению господина Мартыненко, плохо представляют себе, как сделать интересные проекты для жизни людей. Именно поэтому значительная часть участков в таких поселках или коттеджей, построенных по типовым проектам, не востребованы, а девелоперы несут убытки.

Впрочем, и в этом отношении есть сдвиги к лучшему. Критериям господина Мартыненко в какой-то мере отвечает проект малоэтажного поселка Пригородный Простор из 2–3-этажных кирпичных таунхаусов площадью 110 и 140 кв. м. Строительство поселка ведет на территории Толмачевского сельсовета Новосибирского района ООО «Промгражданстрой» предпринимателя Алексея Кузнецова. Реализация этого проекта началась в 2010 году под девизом «Свой дом на своей земле». Цель проекта господин Кузнецов сформулировал как «создание комфортного жилого пространства за адекватную стоимость покупки и проживания». «В Новосибирской области были не очень удачные опыты строительства таунхаусов, в некоторых таких поселках до сих пор дома не распроданы, нет спроса. Мне кажется, ошибка состояла в том, что это жилье застройщики пытались позиционировать как элитное», — поясняет свое видение проблемы господин Кузнецов.

КТО ЕЩЕ СТРОИТ МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛЬЕ

В Новосибирске около 25 поселков таунхаусов и малоэтажных домов. В их числе Бавария (компания АКД), Дивногорский (ООО СЛК), Новомарусино (ЗАО «Строитель»), Березки-Озерный и Березки-Новолуговое (строительная компания «Зеленый дом»).

Стоимость квартир в жилом комплексе (ЖК) Бавария (входит в территорию развития новосибирской агломерации) — 54–61 тыс. руб. за 1 кв. м, в зависимости от размера квартиры и этажа. На двадцати с лишним гектарах ЖК предполагается разместить 39 кирпичных четырехэтажных малоподъездных (1–3 подъезда) и малоквартирных (14–16 квартир на подъезд) жилых домов, выполненных по «кирпичной» технологии.

В коттеджном поселке Березки-Озерный (расположен на Мочищенском шоссе) 188 кирпичных домов, из них 112 — дуплексы (на двух хозяев). Площадь поселка — 25 га.

Березки-Новолуговое находится рядом с селом Новолуговое и входит в перспективную зону развития города. Площадь участка — 174 га. Площади предлагаемых квартир в Березках — от 22 кв. м в таунхаусах до 329 кв. м в коттеджах. Потребители могут выбрать из семи видов комплектации квартир. Различны и площади земельных участков в дома, в котором предлагается квартира. Стоимость квадратного метра квартир в Березках — 25–62 тыс. руб.



Он считает, что доступное и качественное жилье строить вполне можно, но для этого необходимо прежде всего максимально оптимизировать и снизить свои расходы.

«Промгражданстрой» уже построил в Пригородном Просторе 56 домов, еще 94 дома строятся. Средняя стоимость домовладения, которые компания сдает под чистовую отделку, — 3 млн руб., или 20,5 тыс. руб. за 1 кв. м. Всего проектом предусмотрено строительство 618 домов. «Мы все строим сами, без подрядчиков, у нас минимум управленцев — 13 на 500 работающих, отсюда — большая экономия финансовых средств, минимальные издержки», — поясняет Алексей Кузнецов. По его утверждению, дома востребованы. «Причем это не перекупщики, а те, кто планируют жить в поселке, где им созданы все необходимые и комфортные условия: молодежь — молодые семьи, молодые специалисты, только начинающие свою карьеру. Считаю, что в нашем поселке зарождается такой социум, благоприятная среда, некий кондоминиум, с которым расстаться не просто», — подчеркивает бизнесмен. По его мнению, это направление имеет хорошие перспективы, поэтому в 2017 году компания планирует начать освоение соседнего с Пригородным Простором земельного участка.

«Таунхаусы — сегмент очень сложный. Долгое время этот вид строительства не пользовался популярностью у новосибирцев, потому что до сих пор блокированное жилье на два-три хозяина предлагалось за городом и не каждый был готов к этому. Но стоимость ниже цены индивидуального дома все же побеждала, проекты потихоньку развивались. Хотя по большому счету будущее таунхаусов все же в черте

Квартиры в Дивногорском стоимостью 46–50 тыс. руб. за 1 кв. м продают под чистовую отделку или под ключ. В Новомарусино (ЗАО «Строитель»), Березки-Озерный и Березки-Новолуговое (строительная компания «Зеленый дом»).

По мнению руководителя аналитического центра компании «Квадротека» Татьяны Казаковой, покупка квартиры в малоэтажном доме может стать хорошей альтернативой удовлетворения спроса на улучшение жилищных условий. «Невысокая стоимость земли объясняется удаленностью от центра города и минимальной доступностью общественного транспорта. Также здесь дешевле решить вопрос коммуникаций. Другим вариантом решения проблемы является строительство смешанных поселков — с коттеджами, таунхаусами, дуплексами и квадриплексами, флагманом здесь является компания „Зеленый дом“. Комплекс Березки появился после удачной реализации поселка апартаментов-таунхаусов Кедровый, однако в более низком ценовом сегменте и с собственным земельным участком. Похожий на Березки проект с шестиквартирными домами — Горки Академпарка», — считает госпожа Казакова. По ее мнению, спрос на такую недвижимость в ближайшее время, даже с учетом сложностей в экономике, не слишком пострадает.

Дмитрий Карасев

Новосибирска: ментально сегодняшнему потребителю город ближе. И земельный потенциал — 4 тыс. га, предназначенные под жилищное строительство, — позволяет это осуществлять», — считает Инна Свечникова.

Пока на рынке загородной недвижимости преобладают проекты экономического класса и чуть выше, но в конце прошлого года о намерении развивать проекты загородной недвижимости класса премиум заявила компания «Росса Ракенне СПб» (Honka). Строительство началось с нескольких индивидуальных домов в Новосибирске, на земельных участках заказчиков. Затем компания планирует создание поселков премиум-класса: один в Академгородке под условным названием Серебряные Ключи — Honka на 60 домовладений площадью от 150 до 350 кв. м каждый с земельными участками от 10 до 25 соток, второй участок формируется в Завельдовском районе Новосибирска. Стоимость домовладения, построенного по финской технологии из финской сосны, начинается от 7 млн руб. Уже в 2016 году компания планирует достигнуть объема продаж 150 млн руб., а это 25% доли новосибирского рынка.

«Сейчас многие хотят жить на природе. Мы считаем, что дома премиум-класса должны создаваться под конкретного человека с его представлениями о комфорте, эстетике, экологии. При этом если мы говорим о поселке, то он должен быть связан общей концепцией организации пространства, которая включает в себя в том числе и ландшафтный дизайн с учетом рельефа местности. Нужно найти баланс между индивидуальностью проекта и общей концепцией жилого комплекса. Например, как правило, участки в коттеджных поселках огорожены. Однотипные заборы, за которыми ничего не видно. С одной стороны, обеспечивается приватность пространства. Но в наших комплексах мы принципиально не огораживаем домовладения. Наши архитекторы считают, что нужно максимально сохранить рельеф и использовать его возможности и особенности в организации пространства», — поясняет директор новосибирского представительства «Росса Ракенне СПб» (Honka) Василий Бриль.

Оценивая риски инвестиций в премиальные проекты на рынке загородной недвижимости, собеседник подчеркивает специфику мотивации потенциальных покупателей домов такого класса. «Это некое „родовое гнездо“, которое предполагается передавать из поколения в поколение. Именно поэтому жилья такого класса практически нет на вторичном рынке, его не строят для продажи и не перепродают», — утверждает Василий Бриль. Освоившись на рынке Новосибирска, компания, по его словам, намерена выйти в крупные соседние города: Омск, Красноярск, Барнаул, Кемерово, Новокузнецк. «В некоторых из них, например в Барнауле и Кемерове, мы уже имеем заказы. В перспективе будем рассматривать весь Сибирский федеральный округ», — говорит господин Бриль.

Юрий Белов

экспертное мнение



генеральный директор
московского представительства
ООО «Росса Ракенне СПб»

Александр Львовский

Ситуация на сибирском рынке недвижимости, по оценкам экспертов и его участников, противоположна столичным трендам. В регионе не говорят о стагнации и падении цен. Александр Львовский, генеральный директор московского представительства ООО «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибьютора компании Honka в России, убежден: предпосылок для паники нет, если компания готова скорректировать собственные маржинальные аппетиты.

— Насколько уместно говорить о кризисе на рынке загородной недвижимости?

— Экономические предпосылки для кризиса, безусловно, были. Но влияние этих факторов сильно преувеличено. У нас есть возможность работать и зарабатывать. Да, на какой-то момент рынок замер, но в нашем сегменте падения нет. Мы не прогнозируем особенно сильных потрясений на рынке и в ближайшей перспективе. Наоборот, за последнее время рынок даже начал расти, примерно на 10–15%.

Я вообще убежден, что кризис может стать катализатором для рождения чего-то нового и интересного. Всеобщая паника точно не оправдана, причем упадническому настроению больше всего подвержена Москва. Компания работает и в Санкт-Петербурге, и на Урале, и в Сибири, и в Татарстане — и мы можем объективно судить о настроении людей. Так вот, суверенностью могу заявить: чем дальше от Москвы, тем меньше говорят о кризисе. Я считаю, что сейчас кризис больше в умах, чем на рынке.

— Но девальвация рубля сегодня заставляет многие компании, работающие на российском рынке, существенно пересматривать стоимость своих продуктов, и, повышая ценник, бизнес ссылается именно на кризис. Особенно это касается компаний, работающих с импортом.

— Мы продаем на рынке импортный продукт, и у нас отпускные цены на комплект поставки Honka из Финляндии привязаны к евро. Но мы работаем в России и продаем дома за рубли. Поэтому решили не поднимать цены, а сократить свою маржу. В итоге компания стала меньше зарабатывать. Это серьезное последствие, но поводов для паники все равно нет. Я не вижу ситуации, что «все умерло». Наоборот, все не так плохо, в том числе и на рынке загородного домостроения. Есть прослойка людей, которая хочет построить свой дом и имеет такую возможность.

С уверенностью могу заявить: чем дальше от Москвы, тем меньше говорят о кризисе

— Как российские покупатели воспринимают премиальный сегмент?

— Я противник любой сегментации, дом можно построить и дорого, и дешево, все зависит от заказчика и стоящих перед ним задач. В целом воспринимать дорогую недвижимость готовы ориентированные на нее потребители. Кроме того, наша недвижимость не самая дорогая на рынке. Сейчас самыми востребованными в нашей линейке предложения являются дома небольшой площади. Сегодня клиент умеет считать и метры, и рубли, он не приобретает что-то избыточное, его интересует дом площадью 150–300 кв. м. Обычно сделка, когда клиент получает загородный дом под ключ, стоит €200–400 тыс.

Лучше всего продаются не готовые дома, а земельный участок с подьездом. Как ни странно, готовые дома не привлекают клиентов, поэтому мы строим таких объектов не так много. В основном предлагаем проектирование с последующим строительством, когда дом делается под конкретного клиента — и это предложение пользуется спросом.

— Что, по вашему мнению, сдерживает развитие рынка?

— Сегодня, к сожалению, до сих пор штормит строительную отрасль. Даже если мы вернемся к какому-то регулятору, например в виде отдельного министерства строительства или к острою, лицензированию, то будем рады. Еще одна трудность, как обычно, вялое и запоздалое участие государства в инфраструктурных проектах. Инфраструктуру надо активнее развивать не только в Москве, но и в регионах. Хотя мы с радостью констатируем, что последнее время новые руководители областей движутся в этом направлении. Иногда компания сама обеспечивает развитие инфраструктуры, но это порой увеличивает стоимость конечного продукта.

Беседовала Алина Ильина

«В этом деле мелочей быть не может»

— личный опыт —

Новосибирский девелопер директор ООО «Новосибирская инвестиционно-строительная компания „Метаприбор“» Владимир Мартыненко о строительстве загородного дома.

Вопрос строительства моего загородного дома — это вопрос естественной эволюции сознания в моей семье. Мысль о нем зародилась около 15 лет назад. И первоначально это была идея какого-нибудь плавучего дома — большой катер или корабль не для постоянного проживания. Однако постепенно, в ходе обсуждения идеи в семье, я пришел к выводу, что нужен стационарный дом у воды и в лесу. Один из моих партнеров собрался строить некий загородный клуб на несколько человек. Меня привлек подход к проекту: основной лес должен быть максимально сохранен. Под строительство был выбран бывший пионерский лагерь на берегу Бердского залива, за Новым поселком, площадью чуть больше 16 га с полностью



разрушенными объектами. Каждому из членов клуба досталось примерно по 1 га. Участок стал обещательной собственностью, и лишь земля под домовладениями переходила в личную собственность.

Саму идею дома я привез из Австралии. В 2008 году в Сиднее проходила конференция по реконструкции частного сектора прибрежной части океана, и местный архитектор Томас Ривард подка-

зал мне концепцию нашего жилища. Он показал свой проект дома для семьи из четырех-пяти человек. Суть его в том, что вся семья должна жить вместе, но так, чтобы никто друг друга не мешал: у каждого своя комната, есть кабинет, общее жилое пространство — веранда, столовая, несколько вспомогательных помещений. При этом проект создается не от заданной площади дома, а исходя из потребностей семьи и ожидаемого уровня комфорта. Учитываются также поведенческая модель внутри семьи и культурные традиции.

Один из вариантов такого дома в стиле техно, представляющий собой некие придуманные формы, я также подглядел в Сиднее, в одной из архитектурных книг, которую я там купил. Дизайнера нашла жена, а архитектора я. Надо сказать, что хороший архитектор под такую задачу — большая проблема, их просто очень мало, потому что качественное и комфортное малоэтажное строительство у нас на начальном этапе развития.

В итоге родилась некая комбинаванная, прагматичная форма двухэтажного дома общей площадью чуть более 320 кв. м, из которой примерно 70% — жилая. Первый этаж выполнен в кирпиче с облицовкой плиткой из алтайского зеленого сланца, второй — деревянный из клееного бруса, плюс овальная невысокая крыша на гнутых деревянных балках. Со стороны фасада — огромный, в два этажа, витраж, к столовой примыкает полукруглый эркер. В общем, получилось так, как и задумывали: где-то много дневного света и солнца, где-то, наоборот, больше затененности, где-то вид на лес, где-то — на Бердский залив.

На первом этаже мы отказались от стандартных батарей, встроили в стены и пол регулируемую систему водяного отопления, которая работает от индивидуальной газовой котельной на 60 кВт. Это позволило постоянно поддерживать комфортную температуру по всему внутреннему объему дома — примерно 20–22 градуса, даже возле окон и витража. На аварийные случаи, связанные, допустим,

с перебоями подачи газа, предусмотрено резерв — электрический котел на 25 кВт.

Для загородного дома, расположенного в лесу, мне кажется важным использование природных материалов. Поэтому в нашем доме полы деревянные, изготовлены из лиственницы, деревянные евроокна из сосны, лестницы, облицовка и все остальные деревянные изготовлены на собственном заводе с немецким оборудованием. Я заметил, что вся эта естественность благотворно влияет на организм, например в своем загородном доме я меньше сплю, но лучше высыпаюсь.

Естественно, на участке есть гараж на две машины, зоны для прогулок и активного отдыха взрослых и детей и даже детская гоночная трасса, по которой младший сын гоняет на педальном болиде.

Таким образом, задача, которую мы ставили перед собой, была выполнена. Построен относительно небольшой, комфортный дом. Жить в нем можно круглый год. Не без мелких огрехов, но в целом все по-

лучилось удачно. Мы позволили себе некоторые изыски, как, например, тот же эркер или камин из алтайского зеленого сланца, поэтому дом у нас, конечно, не дешевый — примерно 120 тыс. руб. за 1 кв. м.

К сожалению, я не видел ни одного загородного жилого дома, где было бы все учтено. Мой личный опыт человека и профессионального строителя показывает, что любой такой дом надо проектировать, исходя из особенностей, обычаев, привычек конкретной семьи. И очень важно уже на этапе зарождения идеи о своем загородном жилье максимально все продумать. Осмыслению подлежат все, в этом деле мелочей быть не может: отдыхать в таком доме намного интересней, чем постоянно его ремонтировать и перекладывать, продолжать тратить на это деньги и время. Наконец, от того, как тщательно все продумано в самом начале, будет зависеть уровень дальнейших эксплуатационных расходов, включая уборку территории от снега. Если избежать излишеств, то такой дом обойдется его владельцам относительно недорого.

НЕДВИЖИМОСТЬ

У импортозамещения проверили потенциал

Представители новосибирского бизнеса, банкиры и промышленники, вместе с чиновниками мэрии оценили перспективы импортозамещения. За круглым столом, организованным сибирским представительством АО «Коммерсантъ», его участники обсуждали возможные меры господдержки в рамках федерального тренда на сокращение импорта товаров и технологий, готовность промышленности занять освободившееся место на рынке и то, почему сама тема импортозамещения дальше лозунгов и агитации не идет.

По данным официальной статистики, доля импорта в сфере российского потребления составляет 80%. В различных отраслях промышленности импортное сырье, технологии и комплектующие доходят до 90%. Введенный в отношении России санкционный режим подтолкнул федеральные власти к необходимости заговорить об импортозамещении. Минпромторгом РФ уже принято 19 отраслевых планов. «Не нужно думать, что мы хотим полностью изолироваться. Речь идет о максимальной независимости в области ВПК. В гражданских отраслях кооперацию никто не отменял», — предупредил начальник департамента промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии Новосибирска Александр Люлько. По его словам, на бюджетную поддержку в рамках федеральных программ могут рассчитывать помимо оборонных предприятий, которые обеспечиваются госзаказом, компании, занятые в сфере высоких технологий. «Есть целевая программа поддержки инновационной инвестиционной деятельности. На ее финансирование выделено 53,75 млн руб., которые будут направлены на компенсацию ставок по кредиту, лизинговых платежей. При выделении господдержки приоритет будет отдаваться инновационным стартапам», — подчеркнул чиновник. Впрочем, чтобы получить господдержку, предпринимателю недостаточно заявить проект в сфере инноваций. Муниципалитет в условиях дефицита оценивает коэффициент эффективности. Сколько в бюджет города возвращается в виде налогов с каждого вложенного рубля господдержки. «Это актуально, особенно в нынешней конъюнктуре. Для нас наиболее важны компании, имеющие потенциал кратного увеличения всех показателей, это и налоги, и производство, и вовлечение смежников», — обозначил планку председатель комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии Новосибирска Сергей Дьячков.

Принципиальная позиция государства, даже в сфере оборонной промышленности, — привлечение частного капитала к финансированию проектов, направленных на развитие импортозамещающих производств. Что касается гражданских отраслей, то здесь ставка полностью сделана на малый и средний бизнес. «У нас есть перспективные свободные промышленные площадки на территории „Сибсельмаша“, НЗХК. Мы ведем переговоры по освобождению части этих территорий, где в перспективе можно создать индустриальные парки, поскольку там уже есть готовая инфраструктура», — поделился планами господин Люлько.

По мнению директора новосибирского филиала Россельхозбанка Станислава Тишунова, у темы импортозамещения есть еще один, не менее важный аспект — внутренний. «Работая с предприятиями АПК, мы видим парадоксальную ситуацию. В Новосибирской области производится много сырья, но оно не перерабатывается в регионе. Молоко, зерно вывозятся за его пределы, Новосибирск получает потом готовый продукт. Но при этом добавочная стоимость оседает в бюджетах соседних регионов, Новосибирск этих денег не видит», — посетовал господин Тишунов. Поддержка сельского хозяйства Новосибирской области, кредитование сезонных полевых работ, а также финансирование инвестиционных проектов, в том числе по производству импортозамещающей сельхозпродукции, остается одним из важных направлений работы Россельхозбанка в регионе. Кроме того, филиал активно сотрудничает с малыми и средними предприятиями области во всех отраслях экономики. Банк применяет персональный клиентский подход, предлагая наиболее выгодный и удобный вариант кредитования каждому клиенту, поэтому интерес клиентов к продуктам Россельхозбанка постоянно растет. Объем выданных новосибирским филиалом ОАО «Россельхозбанк» кредитов юридическим лицам с начала 2015 года вырос на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 2,5 млрд руб.

По мнению участников круглого стола, развитию конкуренции мешает протекционизм местных властей. Во многих регионах, и это касается не только Сибири, вводятся искусственные меры, ограничивающие конкуренцию на рынке в пользу местных товаропроизводителей.

Но даже в условиях ограниченной конкуренции сегодня особое значение приобретает информационная безопасность бизнеса. «Наша статистика фиксирует большой рост инцидентов, связанных с передачей конфиденциальных данных, увеличивается количество целенаправленных атак. Это касается в первую очередь инновационного бизнеса и промышленных предприятий», — поделился наблюдениями региональный представитель компании InfoWatch Владимир Ермолаев. По его словам, законодательная база позволяет сейчас не только выявить, но и наказать злоумышленников.

К сожалению, считают участники круглого стола, не всегда действующие федеральные и региональные законы способствуют развитию бизнеса и укреплению его на



Слева направо: **Сергей Дьячков**, председатель комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска; **Александр Люлько**, начальник департамента промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии г. Новосибирска; **Павел Шагуахметов**, шеф-редактор «Коммерсантъ — Сибирь»; **Сергей Сидоренко**, советник управляющего партнера DSO Consulting

рынке. Так, например, программа господдержки (предоставление госгарантий, финансирование из средств фонда национального благосостояния и т. п.) формально стартовала еще в 2014 году. Но, как отмечают представители бизнес-сообщества Новосибирска, механизмы использования этих мер далеки от совершенства. При сегодняшней ситуации на финансовом рынке и позиции Центробанка, по мнению генерального директора ГК «Обувь России» Антона Титова, говорить об импортозамещении вообще бессмысленно. «Но тем не менее компании на своем уровне вполне могут им заниматься. Рынок внутреннего потребления не подвержен санкциям, этот спрос от нас нигде не денется. В условиях, когда иностранные компании ограничили свое присутствие на российском рынке, мы получили возможность развиваться на собственном рынке», — убежден господин Титов. По его мнению, девальвация национальной валюты может быть хорошим толчком, но не мотивацией для создания импортозамещающих бизнес-концепций. Эффект от обвала рубля, по прогнозу Антона Титова, закончится через два-три года. Но уже сегодня очевидно, что производство ограничено слабым развитием рынка комплектующих. К тому же российские предприятия разучились конкурировать по цене. Многие просто скорректировали свой прайс-лист, привязав его к курсу доллара.

Коммерческий директор ГК «Фуд-Мастер» Сергей Пушкарев считает, что именно расчет на господдержку отучает менеджмент думать об эффективности бизнеса. «Эта денежная прослойка всех устраивает. В итоге предприятия АПК не могут дать рынку продукцию адекватного качества в необходимом количестве. При этом цены на продукцию российского производства по разным отраслям уже возросли на 30%», — поделился наблюдениями господин Пушкарев. Коллегу поддерживает генеральный директор ЗАО «Экран — оптические системы» Валерий Гугучкин: «На предприятиях сегодня забыли, что такое сокращение затрат. Российские заводы ждут господдержку, словно манну небесную. Но она должна стать отдушиной, чтобы создавать конкурентный рынок. Этим надо пользоваться, а мы упускаем. То, что сейчас происходит с ростом тарифов, инфляцией, не способствует ни импортозамещению, ни экономической стабилизации в целом».

По оценкам участников круглого стола, сама идея импортозамещения в существующем виде закрывает рынки и страну. В таких условиях предприятия не могут быть конкурентоспособными на мировых рынках. Программы господдержки должны стать драйвером для развития экспортных возможностей российского производства.

Благодарим за поддержку в проведении круглого стола партнеров: ГК «Обувь России», Россельхозбанк, ЗАО «ИнфоВотч».



Юрий Яковлев, директор по развитию корпоративного бизнеса банка «Левобережный»



Слева **Антон Титов**, генеральный директор ГК «Обувь России»; **Юрий Муравлев**, директор филиала компании РПС в Новосибирске



Павел Бобошик, генеральный директор завода «Экран»



Валерий Гугучкин, генеральный директор завода «Экран — оптические системы»



Станислав Тишунов, директор новосибирского филиала Россельхозбанка



Сергей Пушкарев, коммерческий директор ГК «Фуд-Мастер»



Владимир Ермолаев, региональный представитель в корпоративном сегменте СФО компании «ИнфоВотч»



УСПЕШНЫЙ СТАРТ ВАШЕГО БИЗНЕСА

binbank.ru / 8 800 555 8118

ул. Нижегородская, д. 4 Красный пр-т, д. 59 Красный пр-т, д. 157/1 ул. Ильича, д. 6 пр. Дзержинского, д. 30/1 пр. К. Маркса, д. 15 Вокзальная магистраль, д. 16

лучший
БАНК | 2014

по версии banki.ru

По версии портала banki.ru, ПАО «БИНБАНК» признан лучшим банком 2014 года.

Акция «Добро пожаловать» для новых клиентов Банка, обратившихся в ПАО «БИНБАНК» для открытия расчетного счета, отнесенных Банком к сегменту малый или средний бизнес. Тариф — 1 рубль за платеж распространяется на платежи, осуществляемые через Интернет-банк. Акция действует с 16.02.2015 г. по 15.05.2015 г. Подробная информация об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве призов, сроках, месте и порядке их получения размещена на сайте binbank.ru. Реклама ПАО «БИНБАНК».

БЕСПЛАТНОЕ
ОТКРЫТИЕ СЧЕТА
И 3 МЕСЯЦА
ВСЕ ПЛАТЕЖИ
ВСЕГО ЗА 1 РУБЛЬ!

АКЦИЯ
ДЛЯ НОВЫХ
КЛИЕНТОВ