

Инфраструктура для малоэтажной недвижимости

«Коммерсант-Сибирь» и DSO Consulting провели второй круглый стол, посвященный малоэтажному строительству в Новосибирске и Новосибирской агломерации. На этот раз его участники обсудили проблемы транспортной доступности поселков, стоимость владения малоэтажным жильем и требования рынка к стройматериалам, из которых возводится такая недвижимость.

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Сергей Титов, министр транспорта и дорожного хозяйства Новосибирской области:

— Обеспечение транспортной доступности строящихся коттеджей и дачных поселков вблизи крупных населенных пунктов, в особенности пригородной зоны Новосибирска, — один из наиболее актуальных вопросов как для органов местного самоуправления, так и для министерства транспорта. За минувшие годы в регионе построено много коттеджных поселков, которые не обустроены транспортной инфраструктурой. Эту проблему мы сегодня решаем совместно с муниципальными образованиями. Приведу несколько примеров. Для поселка Садовый, где строится микрорайон для многодетных семей, мы за два года построили автодорогу в щебеночном исполнении. Ее мы сейчас передаем муниципальному образованию, которое в перспективе заменит покрытие на асфальтобетонное, установит освещение, сделает тротуары. К микрорайону «Семейная сказка», который находится в поселке Ложок Барышевского сельсовета, построена автомобильная дорога в асфальтобетонном исполнении. Начаты дорожно-строительные работы, призванные улучшить транспортную доступность жилого комплекса «Бавария», расположенного в поселке Краснообск. Строим дорогу к микрорайону «Радужный» в селе Верх-Тула. По закону мы вправе выполнять работы только на магистральных улицах, использования средств дорожного фонда на создание инфраструктуры внутри малоэтажных поселков запрещено. Эти работы управляющие компании выполняют за счет собственников недвижимости.

Сергей Максимов, президент Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири:

— Чтобы заручиться бюджетными средствами на строительство дороги к малоэтажному поселку, нужно выполнить ряд обязательных процедур. Нужно через своего депутата добиться включения перспективной автодороги в муниципальную программу. Только если строительство дороги поддержит депутатский корпус, она получит бюджетное финансирование. Это предполагает очень тесный диалог девелопера с муниципальным образованием. Кроме этого, есть возможность войти с проектом автодороги в федеральную программу и получить трансферт из федерального бюджета. Есть в регионе и примеры строительства дорожной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства.

Екатерина Толкачева, директор компании «Зеленый дом»:

— Проблема транспортной доступности малоэтажных поселков более чем актуальна для Новосибирской области. Возьмем наш поселок Березки-Новолуговое. Вроде как дорога к поселку есть, но если мы рассмотрим перспективы застройки всего участка в 174 га, то ее пропускная способность, безусловно, недостаточна. Требуется строительство новой дороги. Ни один девелопер выполнить эту задачу не в состоянии.

Сергей Титов:

— Когда вы заходили на площадку, вы должны были изучить транспортную доступность будущего поселка, обсудить варианты реконструкции улично-дорожной сети с Новолуговским сельсоветом и Новосибирским районом, войти в программу, получить право на бюджетное финансирование строительства. А так получается, что вы ставите нас перед фактом через три года после того, как зашли на площадку.

Екатерина Толкачева:

— Участок под строительство поселка Березки-Новолуговое мы выиграли на аукционе Фонда РЖС, то есть это федеральная земля. Считаю, что если государственные земли вовлекаются в жилищный оборот, то еще до проведения аукциона должны быть решены все вопросы инженерной и транспортной инфраструктуры. Решать их должен не застройщик, а организатор аукциона. Это было бы честно.



Максим Петров, директор компании «АКД»

Максим Петров, директор компании «АКД»:

— Как уже говорилось, проблема транспортной доступности малоэтажного строительства стоит сейчас очень остро, и в этом плане жилому комплексу «Бавария» очень повезло: до центрального места левого берега — площади Маркса — можно добраться как минимум тремя маршрутами за 15–20 минут. Мы тоже развиваем свой проект «Бавария» на землях Фонда РЖС, в поселке Краснообск (ВАСХНИЛ). По требованиям аукциона мы должны передать муниципальному образованию все появляющиеся объекты социальной инфраструктуры — детские сады, школы, а также дороги местного значения. И такая дорога по просьбе муниципалитета у нас появилась. Она проходит через территорию нашего комплекса, который мы предполагали сделать полностью закрытым. Дорогу мы строили параллельно с возведением первой очереди «Баварии». Несмотря на договоренности с муниципалитетом, затраты на строительство дороги нам не компенсировали. Если бы у меня была возможность вернуться на машине времени в

2011 год, я бы эту дорогу муниципалитету не отдал, содержал бы ее сам. Что называется, получил урок.

Сергей Титов:

— Поймите, согласование строительства дороги занимает время. Только разработка проектно-сметной документации с получением экспертизы занимает минимум 10–12 месяцев. Для того чтобы выполнить всю процедуру, попасть в программу, получить финансирование, нужно закладывать минимум три-четыре года. Но в этом году нам удалось предоставить Новосибирскому району дополнительные средства на решение такого рода вопросов.

Ирина Бокова, заместитель начальника управления архитектуры и строительства министерства строительства Новосибирской области:

— Перспектива использования земель Фонда РЖС, прежде чем попасть на аукцион, все-таки согласовывается. Рассматриваются вопросы планирования, зонирования территории, но средств, как правило, недостаточно. И мы не успеваем за изменениями, которые вносятся в законодательство, чтобы оперативно включить перспективные малоэтажные поселки в программы развития того или иного муниципального образования. Будем рады инициативе со стороны бизнеса, готовы проработать каждый вопрос по обеспечению транспортной доступности поселков. Обращайтесь.



Ирина Бокова, заместитель начальника управления архитектуры и строительства министерства строительства Новосибирской области

Сергей Дьячков, управляющий партнер DSO Consulting:

— Оказывается, можно вот так, на круглом столе, меньше чем за полчаса обсудить масштабные проблемы, понять, кто с кем должен разговаривать. Это радует, хотя и не очень понятно, что мешает людям договариваться в повседневной жизни. Со своей стороны, хочу заметить, что строительство дорог к малоэтажным поселкам в Новосибирской области возможно только за счет привлечения бюджетных средств. Строить за счет застройщика, считая потребителя, как это делается в Москве и Подмосковье, в нашем регионе невозможно. Не тот уровень платежеспособности покупателей. Хотелось бы понять, какова сегодня стоимость владения недвижимостью в малоэтажных поселках. Это понятие включает в себя содержание дома, автомобиля, инженерных коммуникаций и так далее.



Сергей Дьячков, управляющий партнер DSO Consulting

ВСЕ ВКЛЮЧЕНО

Екатерина Толкачева:

— В отличие от многоквартирных домов, где стоимость содержания недвижимости привязана к квадратному метру, в малоэтажных поселках единого подхода по установлению платы нет. Кто-то берет плату в расчете на квадратный метр, кто-то — на сотку земли, кто-то устанавливает фиксированную цену. В Березках стоимость содержания составляет 25–30 руб. на квадратный метр в месяц. Плата формируется из затрат на содержание территории и объектов инженерной инфраструктуры. Это охрана, уборка снега, чистка дорог, содержание зеленых насаждений.

Максим Петров:

— Поскольку в «Баварии» мы строим многоквартирные дома, плату за содержание взимаем из расчета на квадратный метр. Составляет она 35 руб. за «квадрат» в месяц. Сюда входят все виды затрат, которые предусмотрены законом на содержание многоквартирных домов. Примерно 16–17 руб. — это затраты управляющей компании на содержание территории, остальное — охрана, содержание инженерной инфраструктуры, уборка мест общего пользования и так далее. Если мы посмотрим на все элементы благоустройства в жилом комплексе и на их идеальное состояние, то становится понятно, что цена за содержание очень даже приемлема. Еще на этапе строительства мы пытаемся донести до наших покупателей, что «чисто не там, где убирают...». Считаю, что у нас это получается.

Что еще включено в стоимость владения? Очень часто в малоэтажных комплексах возникает проблема отсутствия социальной инфраструктуры: детских садов, школ, магазинов и т. п. Застройщики решают эти проблемы, но не всегда в первую очередь. ЖК «Бавария» в этом плане отличается тем, что вся инфраструктура уже есть и эта инфраструктура очень качественная. Престижные школы, детские сады, разнообразные магазины. Не каждый, даже городской, жилой комплекс может похвастаться таким богатым выбором инфраструктуры в шаговой доступности.

Руслан Адигапов, директор компании «Сибирский дом»:

— Стоимость содержания коттеджей, которые строим мы, — от 40 до 70 руб. за 1 кв. м в месяц. Примерно половина этой суммы идет на содержание самого дома, систем отопления, водо- и электроснабжения.



Руслан Адигапов, директор компании «Сибирский дом»

Роман Медведев, директор компании «Авалон» (застройщик микрорайона «Благовещенский»):

— Структура наших затрат примерно такая же, как у других участников круглого стола. Стоимость владения для жителей многоквартирных домов — около 20 руб. за 1 кв. м в месяц. Собственники индивидуальных жилых домов платят 1700 руб. в месяц.

Юрий Фендик, директор компании «Сибирский дом»:

— Наш поселок в основном состоит из индивидуального жилья. Считаю, что стоимость владения недвижимостью у нас одна из самых низких в регионе. В 100 руб. с сотки включены все затраты по содержанию поселка. Это вполне конкурентная цена, в убытки не уходим.

Сергей Дьячков:

— Вопрос стоимости владения до сих пор публично не поставлен. То, что мы сейчас с вами озвучили цены на этот вид услуг в сегменте малоэтажной недвижимости, — хороший сигнал рынку. Нужно объяснять потребителю, из чего складывается стоимость содержания. Третий вопрос, который мы сегодня обсудим, — тенденции на рынке строительных материалов. Ведь примерно четверть емкости рынка стройматериалов формирует малоэтажное строительство.

КИРПИЧ И ГАЗОБЕТОН

Сергей Николаев, независимый эксперт рынка недвижимости:

— Прежде чем перейти к анализу рынка стройматериалов, назову несколько цифр, характеризующих в целом строительную отрасль Новосибирской области. По итогам первого полугодия 2016 года Новосибирская область заняла 11-е место среди российских регионов по темпам жилищного строительства. Строительные компании сдали 784,9 тыс. кв. м. Это 69,8% к аналогичному периоду 2015 года. По итогам 2015 года Новосибирская область занимала 7-е место, пропустив вперед столицы и такие регионы, как Краснодарский край, Республика Башкортостан, Тюменская область. Статистика говорит о том, что строительная отрасль неуклонно смещается в европейскую часть страны и в южные регионы. Ленинградская область с 14-го места в 2014 году перешла на 4-е, а Краснодарский край стабильно удерживает в рейтинге вторую сточку.

Сергей Дьячков:

— Просто в Новосибирской области спекулянтов на единицу строительства больше, чем в Ленинградской области, отсюда и амплитуда колебаний у нас выше. Не секрет, что от 20 до 30 п. п. в ценовых колебаниях добавляют спекулянты.

Сергей Николаев:

— Все верно. Если смотреть строящиеся объекты в Новосибирске, то в центральной части возводится примерно пятая часть. Остальные, примерно 400 домов, строятся на окраинах. Учитывая усугубляющуюся с каждым годом транспортную проблему в городе, считаю, что все большей популярностью будут пользоваться загородные малоэтажные поселки.

Екатерина Толкачева:

— Основной покупатель недвижимости в Березках — это в основном городской житель. К нам переезжают жители многоквартирных домов, которые устали от транспортной ситуации в городе, отсутствия возможности припарковать автомобиль, столкнувшись с тем, что нет где гулять с ребенком. Возрастная категория — от 35 до 50 лет, если речь идет о покупке недвижимости в коттеджах стоимостью 7–12 млн руб., и 25–35 лет — в более дешевых объектах. К нам едут активные люди, многие с маленькими детьми.

Сергей Николаев:

— Что касается стройматериалов, то в Новосибирской области производятся практически все, за исключением стекла. Сегодня регион полностью обеспечивает себя кирпичом, за исключением нескольких видов облицовочного кирпича. Если в 2002 году кирпичное строительство в Новосибирске занимало 68%, то в первом полугодии 2016 года — 12%. Причем в кризис кирпич просел меньше других стройматериалов — на 11%, газобетон — на 15%. Сегодня на рынке малоэтажного строительства кирпичное домостроение занимает 47%, каркасное — 53%. Из панелей малоэтажные дома не строят.

Сергей Дьячков:

— Напомню, лет десять назад компания «Дискус» попыталась реализовать в Колывани малоэтажный проект из панелей. Но эксперимент не удался, товар не пошел. Предпочтение новосибирского потребителя — это, конечно, кирпичные дома и жилье из газобетона. Деревянных проектов почти нет, единственный производитель клееного бруса, компания «Стилвуд», обанкротилась еще во время прошлого кризиса. Других производств не появилось.

Екатерина Толкачева:

— Делать дома из дерева слишком сложно. Нельзя выстроить надежную цепочку поставок, к тому же этот стройматериал сильно зависит от сезонности. Когда-то дерево можно вывозить, когда-то нельзя, а запасов у производителей нет.

Руслан Адигапов:

— Если приехать в поселки экономкласса или класса эконом-комфорт, где средняя стоимость земельного участка 70–100 тыс. за сотку, то вы увидите следующую разбив-

ку по стройматериалам, из которых возводят дома. Примерно 5–15% — кирпичные дома, 20–30% — дома из газобетона, 30–40% — дома из дерева.

Артем Качар, директор завода «Сибит»:

— Мы оцениваем долю строительства из газобетона в малоэтажных поселках Новосибирской области в 30–35%. Мы поставляем газобетон от Урала до Дальнего Востока, и везде к этому стройматериалу разное отношение. В Новосибирске, в нашем родном регионе, как это ни печально для нас, люди предпочитают строить из кирпича. Есть давно сложившийся на рынке стереотип, что кирпич — это круто, престижно, а остальные стройматериалы — если на кирпич денег не хватает. Здесь исторически было много кирпичных производств. А в Санкт-Петербурге около 60% всего строительства, и малоэтажного, и многоэтажного, из газобетона. В Москве — 50%. Все мы помним прошлогоднюю трагедию в Хакасии, когда в весенних пожарах сгорели тысячи домов. Так 80% восстановленного жилья в республике было построено из газобетона. Для людей были важны быстровозводимость и негорючесть стройматериала. Таковы региональные особенности предпочтений потребителей.



Артем Качар, директор завода «Сибит»

Сергей Дьячков:

— Во многом спрос на кирпичное строительство в регионе объясняется наличием качественного предложения. До того как в 2009 году был введен завод «Ликолор», доля лицевого кирпича в строительстве Новосибирской области была одной из самых низких в стране. А из-за того, что на протяжении многих лет в Новосибирской области был заметный дефицит газобетона, позиции производителей кирпича только усилились.

Артем Качар:

— Когда мы говорим о строительстве из кирпича, мы всегда подразумеваем многослойную конструкцию. Это теплоизоляция, применение других материалов. Строительство же из газобетона — это в большинстве случаев однослойная конструкция. Технология позволяет избежать человеческого фактора, по долговечности газобетон более понятен в сравнении с тем же утеплителем. В строительстве люди стремятся к простоте. Мы понимаем эту потребность, поэтому помогаем пройти процесс без обычной для строки невротрепки. Проводим обучение, контролируем процесс.

Сергей Дьячков:

— Одной из ярких тенденций на рынке новостроев стала продажа квартир с отделкой. Причем по этому пути идут не только застройщики, работающие в экономклассе, но и девелоперы статусных объектов. Это означает, что компании либо создают у себя соответствующие подразделения, либо заводят партнеров. Насколько я знаю, компания «Двери Герда» сотрудничает с застройщиками.



Ирина Кунгурова, директор компании «Двери Герда» в Новосибирске

Ирина Кунгурова, директор компании «Двери Герда» в Новосибирске:

— С застройщиками мы работаем четвертый год. Это ЗАО «Строитель», «Сибкадемстрой», ПТК-30 и другие. Помимо качества польских технологий им нравится пятилетняя гарантия на наши двери, круглосуточный сервис и то, что мы сами их монтируем. Для частных потребителей гарантия составляет 10 лет. Работаем и с малоэтажными поселками — Горки Академпарка, Flora & Fauna.

Сергей Дьячков:

— Польские производители — одни из стандартмейкеров на европейском рынке входных дверей. Вы специализируетесь только на польских дверях?

Ирина Кунгурова:

— Два года назад мы нашли двух партнеров в Сибири, которые делают для нас двери под брендом «Сибирский зубр». Не все могут позволить себе купить европейские двери, но хотят иметь качественный продукт. Именно на таких людей ориентировано это предложение.

Сергей Дьячков:

— Рынок дверей в прошлом году просел на 40–50%. Товар начал дифференцироваться. По сути, вы сыграли на опережение. Отличный опыт!

Сегодня нам удалось обсудить и сформулировать несколько важных проблем отрасли. Следующий круглый стол посвятим трем не менее важным темам: формирование тарифов на содержание малоэтажного жилья, предпочтения новосибирцев в малоэтажном строительстве и стандарты работы управляющих компаний малоэтажных поселков.