

экономика региона

Застройщики меняют стратегию

Тотальное перепроизводство квадратных метров заставляет новосибирских девелоперов менять подходы к жилищному строительству и позиционированию своих объектов на рынке. Компании, специализирующиеся на жилье комфорт- и бизнес-класса, вдруг вышли с предложением «квартира под ключ», а строители жилья экономического класса бросились благоустраивать придомовые территории и отделять лифтовые холлы керамогранитом. По мнению участников рынка, политика особо трепетного отношения застройщиков к ожиданиям покупателей новой недвижимости — это надолго.

— недвижимость —

Дали лишку

По итогам 2016 года ввод жилья в Новосибирске составил 1,53 млн кв. м, что на 11% меньше, чем годом ранее. В среднем на одного жителя было построено 0,98 кв. м. В 2015 году этот показатель составил 1,11 кв. м, притом что общероссийское значение — 0,6. Всего, по данным мэрии, новосибирские застройщики в прошлом году ввели в эксплуатацию 26,77 тыс. квартир, из них 63% — однокомнатные и студии, 24% — двухкомнатные, 12% — трехкомнатные и только 1% — четырехкомнатные и более. «Несмотря на то что средняя площадь введенных в эксплуатацию квартир в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась с 50 до 52 кв. м, по нашему мнению, чрезмерно высокой остается доля однокомнатных квартир и квартир-студий», — подчеркивает начальник управления архитектурно-строительной инспекции мэрии Новосибирска Анатолий Мотыга.

Несмотря на снижение объемов строительства, по оценке независимого аналитика рынка недвижимости Сергея Николаева, в прошлом году в Новосибирске было сдано на 9,8 тыс. квартир больше, чем продано. Общий же объем нераспроданной за последние два-три года новой недвижимости в городе эксперт оценивает в 19 тыс. квартир (около 1 млн кв. м). На падение продаж на рынке новостроек указывают и официальные цифры. Если в 2015 году Управление Росреестра по Новосибирской области зарегистрировало 36 тыс. договоров долевого участия в строительстве, то в прошлом году только 31,6 тыс. (-12%). В 2014 году этот показатель был еще выше — 55,5 тыс. договоров.

Падение покупательской активности тут же отразилось на стоимости жилья. По данным директора проекта «Декарт.онлайн. Аналитика рынка новостроек» Максима Маркова, за год средняя цена квадратного метра на первичном рынке жилой недвижимости снизилась на 5%, до 54,9 тыс. руб., во вторичном — на 7,4%, до 55,4 тыс. руб. «Чаще всего цены падали на малометражное жилье: студии и однокомнатные квартиры сегмента эконом, которых рынку нужно как минимум вдвое меньше, чем строится сегодня. А, например, квартиры классом выше в ЖК «Барвария» (проект компании АКД) осенью прошлого года подорожали с 56 тыс. до 76 тыс. руб. за 1 кв. м, и темпы продаж не снижаются», — указывает Максим Марков. Как рассказал «Экономике региона» генеральный директор ООО «Энергомонтаж» (специализируется на продаже жилья класса эконом плюс) Иван Сидоренко, цена предложения компании за год снизилась на 15%.

Другие квадратники

Мало кто из участников строительного рынка сомневается в том, что выход из кризиса потребует минимум два года. А значит, нужно приспосабливаться к новым условиям, предлагая рынку только то, в чем он реально нуждается. «Все строительные компании сей-

час озабочены тем, сколько нужно строить жилья, чтобы оно продавалось предсказуемо и эффективно. Уже всем очевидно: то, что строилось до последнего времени, с той квартирографией, с тем качеством материалов и в тех объемах, на фоне структурного изменения спроса, который мы видим, рынку больше не нужно», — считает Максим Марков.

И у каждого игрока строительного рынка своя антикризисная стратегия. Прежде всего речь идет о снижении доли малометражного жилья в пользу двух- и трехкомнатных квартир. «Мы чувствуем очень большой неудовлетворенный спрос на квартиры большей площади. Сейчас мы проектируем несколько жилых комплексов, в которых удельный вес студий и „однешек“ будет заметно меньше, чем мы строили до сих пор. Если раньше в наших новостройках на такое жилье приходилось 40% квартир, то теперь будет 20%. И даже появится предложение четырехкомнатных квартир», — рассказывает генеральный директор группы компаний «Стрижи» Игорь Белокобыльский. «Хоть нас и критикуют за супермалый формат студий, но, к сожалению, в наших жилых комплексах это самое востребованное жилье. Поэтому отказываться от него не будем, хотя и сократили в проектах долю малометражных квартир с 80% до 65%. Больше, чем раньше, строим „двушек“, — со своей стороны, заметил генеральный директор строительной компании «Сибирь-развитие» Дмитрий Червов.

Увеличившийся спрос на двух- и трехкомнатные квартиры Максим Марков объясняет демографической ситуацией, складывающейся в регионе: «С одной стороны, из-за спада рождаемости в конце 1980-х — 1990-х уменьшилось количество молодежи, нуждающейся в студиях и „однешках“. С другой стороны, представители поколения бэби-бума начала 1980-х, ранее проживавшие раздельно, образуют семьи, у них появились дети, и они сегодня заинтересованы в одной общей квартире большей площади».

Также эксперты отмечают возросшее внимание компаний, возводящих жилье экономического класса, к внешнему виду своих объектов, к благоустройству придомовой территории. «У нас было два важных индикатора состояния рынка бюджетных новостроек. Если они наступают, то в эконом лучше не соваться. Это когда концерн «Сибирь» начнет заниматься благоустройством, хотя бы кустики высаживать рядом с подъездами, и когда „Дискус“, никогда не испытывающий проблем со сбытом своих „панелек“, начнет тратить хоть какие-то деньги на рекламу. Так вот, в 2016 году эту ситуацию», — констатирует Максим Марков.

«Раньше больше было инвестиционных квартир, которые люди покупали для перепродажи или сдачи в аренду. Сейчас из-за падения доходности на рынке недвижимости такой покупатель ушел, и мы ориентированы на инвестора, который приобретает жилье для себя. Конечно, у него другие требования к качеству материалов, к комфорту, к содержанию дома, к стоимости обслуживания», — замечает Дмитрий Червов.



Упавшие объемы продаж на рынке новостроек не останавливают застройщиков от инвестиций в новые площадки

Заточить под ключ

Согласно данным мэрии, в прошлом году в Новосибирске было сдано 19% квартир «под ключ» (4,96 тыс.), притом что в Красноярске количество предложений с чистовой отделкой составило 80% от общего числа, в Екатеринбурге — 77%, а в Омске — 34%. «Представителям строительного комплекса Новосибирска следует обратить внимание на то обстоятельство, что в условиях спада экономики и снижения доходов населения у покупателей жилья растет спрос на квартиры с отделкой „под ключ“. Большая часть покупателей, приобретающих новостройки, используют ипотечный кредит. Квартира с отделкой позволяет им сосредоточиться не на ремонте, а на стабилизации своего финансового положения», — убежден Анатолий Мотыга.

И многие девелоперы с чиновником согласны. «Практика показывает: если заезжаешь в новый дом, где нет чистовой отделки квартир, то, по сути, два-три года вынужден жить на стройке. А это шум, мусор, незнакомые люди. При этом мы видим, что не более 5% собственников, въехав в квартиру, занимаются переедочкой ремонта», — говорит Иван Сидоренко. При этом застройщик оговаривается, что квартира «под ключ» востребована только в предложениях эконом-класса и эконом-плюс. «В кризис мы не пробовали развивать сегмент чистовой отделки, поэтому доля его осталась на прежней — около 25%, — отмечает Дмитрий Червов. — Но, считая, предложения „под ключ“ нужно увеличивать. И в ближайшие годы мы этим намерены заниматься. Планируем увеличить штат дизайнеров».

Однако и девелоперы, строящие жилье более высокого класса, все чаще начинают задумываться о чистовой отделке. «Мы неоднократно предпринимали попытки делать в квартирах ремонт „под ключ“, но, к сожалению, ничего кроме негативной обратной связи не получали. Мы знаем, как выдерживать качество и удовлетворить ожидания в строительстве, но как попасть в ожидания покупателя при осуществлении ремонта, пока не понимаем, — делится опытом Игорь Белокобыльский. — Типовые решения нашей ау-

диторий востребованы. Способ удовлетворить индивидуальный запрос мы еще не нашли, но не отказываемся от поиска».

С предложением квартир «под ключ» недавно вышла компания «Сибкадемстрой», возводящая жилье разных ценовых классов. «В рамках компании мы открыли службу ремонта квартир. Разработали несколько вариантов отделки, стоимостью 4–8 тыс. руб. за 1 кв. м. Будем эволюционировать в эту сторону, и не исключаю, что и дойдем до того, что будем думать о частичной мебелировке квартир», — отмечает директор по продажам «Сибкадемстрой» Динар Зарипов.

«Мы сейчас находимся в некоем переходном периоде. По моим расчетам, уже через пять лет многие лидеры рынка будут продавать готовое жилье. Либо же мы перейдем к формату доходных домов, как в Германии», — считает директор по продажам и маркетингу ЗАО «Строитель» Тимур Касаев.

Стать ближе

Меняется в кризис и подход девелоперов к продвижению своих объектов. Игроки ищут наиболее действенные форматы, чтобы привлечь внимание потенциальных покупателей. «Мы полностью ушли со всех общепринятых рекламных полей, считая их неперспективными, бессмысленной тратой денег, времени и сил. Это билборды, телевидение, рекламные баннеры в газетах и так далее», — рассказывает Игорь Белокобыльский. — Ушли в адресный маркетинг, стремясь точно прицеливаться в целевую аудиторию. Арсенал приемов — сотни две». Например, девелопер выкупает рейс маршрутного такси, и пока люди бесплатно едут, рассказывает им о новых жилых комплексах. «Эта работа не приносит мгновенных результатов, но мы видим обратную связь, и работаем с ней. Это то, чего мы лишены, размещая рекламу на билбордах или в журналах», — подчеркивает господин Белокобыльский.

Несмотря на большое количество нераспроданного жилья в сданных в эксплуатацию домах, большинство крупных застройщиков в 2017 году планируют выходить на новые площадки. «Если в 2016 году мы запустили три стартапа, то в этом году начнем строительство четырех новых домов. При этом они будут большей площади», — гово-

рит Игорь Белокобыльский. С тремя новыми объектами в этом году планирует выйти «Энергомонтаж». В прошлом году компания начала строительство двух домов. На уровне 2016 года сохраняет объем инвестиций «Сибкадемстрой». «Мы планируем ввести в эксплуатацию семь домов, около 65 тыс. кв. м, и передать покупателям около 1 тыс. квартир. В среднем объеме производства у нас сейчас составляет 60–80 тыс. кв. м в год, что составляет около 10% от новосибирского рынка. Такие объемы позволяют нивелировать колебания рынка и хорошо контролировать портфель», — считает Динар Зарипов. В прошлом году объем инвестиций компании составил около 3 млрд руб. — проектное финансирование, собственные средства «Сибкадемстрой» и дольщики.

Дальнейшего снижения цен на новостройки участники рынка в 2017 году не ожидают. «Цены на 2017 год сложно прогнозировать, но, исходя из ассортимента, вижу, что ниже она не будет. Пока не закладываем ни роста, ни снижения, но если будут предпосылки к росту, то мы будем поднимать стоимость, так как испытываем сложности с точки зрения управления себестоимостью: идет рост цен на арматуру, бетону, проблемы с рабочей силой», — говорит Динар Зарипов.

Все новосибирские девелоперы сходятся во мнении, что кризис на строительном рынке еще в конце 2016 года достиг дна, и уже в этом году можно ожидать начала восстановления спроса. «Падение продаж по отношению к 2016 году не прогнозируем. Очевидно, что с каждым месяцем предложений будет на рынке все меньше. Если в недавнем прошлом мы предлагали квартир на 1,5 млрд руб., то сейчас на 500 млн. Ожидаем, что интерес к приобретению жилья уже к ноябрю может стать если не ажиотажным, то очень заметным», — говорит Дмитрий Червов.

Во многом росту рынка будут способствовать относительно невысокие ставки по ипотечным кредитам, несмотря на то что государство в этом году отказалось от практики субсидирования ипотечных займов. «По сравнению с прошлым годом, ставка по ипотечным кредитам выросла всего на один процентный пункт. Это не критично. Рынок пока этого не заметил», — считает Игорь Белокобыльский.

Михаил Кичанов

Убийственный контроль

Проблема экспорта российской продукции двойного назначения сектора ОПК и усиливающейся прессинг со стороны контролирующих органов стали темами обсуждения круглого стола, который 2 февраля прошел по инициативе АО «Катод» в Москве. По мнению руководителей частных высокотехнологических компаний, давление на бизнес со стороны проверяющих структур настолько выросло, что сектор оборонной промышленности в ближайшее время может потерять целую отрасль.

ЭКСПОРТНЫЙ СТУПОР

Среди барьеров, препятствующих экспорту российской продукции двойного назначения, участники круглого стола «Проблемы развития инновационных предприятий сектора ОПК в условиях новой экономической реальности» назвали несовершенство внутреннего законодательства и непростую международную ситуацию. «Электронно-оптические преобразователи для приборов ночного видения, которые производит наша компания, являются продукцией двойного назначения, и подвергаются двойному лицензированию. Учитывая политическую ситуацию, получить лицензию на продукцию такого типа стало гораздо сложнее. Уверен, что тому есть объективные причины, но важно эту проблему начать регулировать, а не просто перекрывать экспорт», — рассказал в своем выступлении генеральный директор АО «Катод» Владимир Локтионов.

Он отметил, что экспортные заказы — основной источник прибыли для компании, поэтому вопрос стоит особенно остро: «Даже если мы выигрываем в тендере, то в дальнейшем не сможем получить лицензию на экспорт продукции. Это очень вредит бизнесу, потому что именно экспортные контракты позволяют не только выплачивать зарплату и налоги, но и развивать предприятие, совершенствовать технологию производства, а все это способствует более эффективному исполнению гособоронзаказа».

По словам заместителя генерального директора ЗАО «Дедал-НВ» Виктора Бубенцова, уровень отечественных

систем ночного видения ничем не уступает остальным участникам международных тендеров, однако существующие законодательные барьеры не дают возможности наладить сбыт на иностранных рынках. «Проблемы в законодательстве действительно не дают экспорту развиваться, и это в большей степени касается поставок продукции двойного назначения в адрес зарубежных военных заказчиков. Например, у нас появился потенциальный покупатель в дружественной нам Индии, но по факту, согласно нашему законодательству, поставить товар туда просто невозможно», — отмечает господин Бубенцов. Он пояснил, что зарубежные компании лишены этой проблемы, так как имеют возможность получить лицензию через свой департамент экспортного контроля. «В целом мы теряем из-за этой законодательной бреши многомиллионные контракты, а это потеря не только для загрузки нашего предприятия, но и для всей производственной цепочки из других предприятий, которая выстраивается за нами, как производителем конечной продукции», — посетовал Виктор Бубенцов.

В свою очередь советник Управления экспортного контроля Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Андрей Ермаков возразил спикеру. Он рассказал, что с учетом сложившихся экономических условий правительство РФ дало жесткие указания содействовать расширению внешней экономической деятельности предпринимателей. По словам господина Ермакова, в 2016 году было выдано «серьезное количество лицензий», в том числе и в адрес военных заказчиков продукции двойного назначения. «Однако нужно учитывать, что главная задача, поставленная перед ФСТЭК России, — это соблюдение международных обязательств со стороны РФ, а также защита национальных интересов. Исходя из этого, если ФСТЭК России и выдает отрицательные заключения, то за каждое из них отчитывается перед руководством страны, а это значит, аргументация отказа должна быть очень серьезная», — пояснил советник.

В то же время, в качестве одного из первоочередных вопросов экспортного регулирования заместитель на-

чала управления контроля сухопутного и морского вооружения, военной техники связи ФАС России Андрей Прилепский назвал ценообразование. По его мнению, некоторые законодательные акты следуют постоянно прокомментировать, так как их трактовка на данный момент не прозрачна. «Мы бы хотели изготовить единый документ на основе всех разрозненных документов в части ценообразования. Сейчас эта система не очень хороша, во всем мире цены долгосрочные, у нас они устанавливаются на год. Необходимо фиксировать цены на несколько лет, это нужно, чтобы у предприятий была возможность сокращать издержки», — считает эксперт.

В РЕЖИМЕ ВЫЖИВАНИЯ

Особенно бурное обсуждение вызвала наболевшая у многих промышленников проблема прессинга частных компаний со стороны контролирующих структур. Тема защиты частных высокотехнологических компаний от умеренного давления извне обсуждается довольно часто, однако коренным образом ситуация не меняется. «За последние два года „Катод“ подвергся сорока проверкам, и давление продолжается. На мой взгляд, намеренная дестабилизация высокотехнологического предприятия, выполняющего гособоронзаказ и обеспечивающего обороноспособность страны, является преступлением перед государством», — заявил Владимир Локтионов. — Не всякую компанию можно купить или украсть, как правило, высокотехнологичное предприятие — настолько тонко настроенный организм, что просто управлять им, как рыночной единицей, невозможно, в него постоянно нужно вкладывать, непрерывно вести научные исследования, совершенствовать как само изделие, так и технологию его производства».

Тему продолжил коммерческий директор ВТЦ «Баспик» Кубади Кулов. «История давления на наш бизнес продолжается уже три года, на текущий момент в арбитражном суде порядка 48 дел. В прошлом году ситуация обострилась и недавно было заведено уголовное дело по ст. 159

ч. 4 (мошенничество), и это несмотря на то, что президент не раз говорил о недопустимости использовать эту статью в качестве дубины для воздействия на частный бизнес», — отметил господин Кулов. — Генеральный директор, под руководством которого в России удалось освоить производство микроканальных пластин в промышленных масштабах, не смог прийти на это мероприятие, потому что находится на допросе по очередному уголовному делу».

ВТЦ «Баспик» — единственный в России производитель сложных микроканальных пластин для электронно-оптических преобразователей. Такие изделия в мире могут делать только четыре компании. «Если действия, которые предпринимаются в отношении нашего предприятия, продолжатся, то оно будет вынуждено закрыться. Такое управленческое решение нами уже рассматривается», — подчеркнул Кубади Кулов. Главная проблема, по его словам, в том, что ни на каком уровне власти нет понимания, что в стране «намеренно уничтожаются сразу несколько высокотехнологических отраслей». «Если мы остановим выпуск своей продукции, то компания „Катод“ лишится одного из основных комплектующих компонентов для своих изделий, а значит, не сможет поставить 30Пл для приборов ночного видения. Рано или поздно возникнет вопрос, а кто виноват, однако мы уже лишимся комплектующих для техники ночного видения, и заместить эти изделия в короткие сроки будет просто некому», — предостерег топ-менеджер ВТЦ «Баспик».

Эксперты сошлись во мнении, что проблема бесконтрольного давления на бизнес касается многих частных компаний, и она стоит выше всех законодательных нестыковок, так как ставит под вопрос существование отрасли в целом. ВТЦ «Баспик» и АО «Катод» — единая цепочка и единственные в стране производители комплектующих для создания приборов ночного видения в интересах российской армии. Сейчас усилиями структур извне дестабилизируется работа этих двух предприятий, а значит, ставится под вопрос существование целой технологической цепочки.