

Тематическое приложение к газете Коммерсантъ	
Экономика региона	
Среда 26 апреля 2017 №73	
kommersant.ru	
11 Что ждет сибирский рынок мобильной связи в перспективе нескольких лет	15 Почему «Газпром» пересмотрел свое отношение к газификации Кузбасса

Одна из наиболее ярких тенденций новосибирского рынка новостроек последних двух лет — рост количества сделок по схеме trade-in. Используя принцип «ваша квартира в обмен на новострой», застройщики решают сразу две задачи: увеличивают продажи в условиях перепроизводства квадратных метров и закрывают долги перед подрядчиками и поставщиками стройматериалов квартирами с вторичного рынка без дополнительных рисков для своего бизнеса. Эксперты прогнозируют дальнейший рост сделок на условиях trade-in, притом что в ряде компаний обмен уже достигает 25–30% от всех продаж строящегося жилья.

Настал trade-in

— недвижимость —

Натуральный обмен

Сразу два крупных новосибирских девелопера заявили «Экономике региона» о росте продаж квартир в строящемся жилье на условиях trade-in. То есть, когда застройщик принимает старую жилую недвижимость в зачет новой. По словам генерального директора группы компаний «Стрижи» Игоря Белокобыльского, на trade-in приходится до 25–30% от всех сделок застройщика. В прошлом году группа сдала в эксплуатацию 84 тыс. кв. м, планы текущего года — около 60 тыс. кв. м.

Существенную долю продаж по trade-in отмечают и в «Сибкадемстрое». «Мы видим потенциал увеличения доли сделок по обмену до 30% в 2017 году. Уже сейчас, сравнивая первый квартал 2016 и 2017 годов, можно отметить, что рост сделок по программе „Обмен“ составил 33%, притом что в прошлом году их количество удвоилось», — подчеркивает директор по продажам компании «Сибкадемстрой» Динар Зарипов. По итогам 2016 года застройщик ввел в эксплуатацию 82 тыс. кв. м. До конца текущего года «Сибкадемстрой» планирует выпустить на рынок более 60 тыс. кв. м нового жилья.

Обе компании специализируются на строительстве жилья среднего и выше среднего ценового сегментов. Как рассказал Динар Зарипов, программу обмена компания запустила в 2011 году, когда «начала ощущать потребность у покупателей в таком сервисе». «Специалисты службы обмена оценивают старую квартиру, эта стоимость идет в счет оплаты новой. Дисконт к оценочной цене составляет 6%, которые идут на оплату расходов, связанных с переоформлением, оплатой госпошлины и коммунальных расходов до продажи квартиры», — объясняет правила покупки жилья по trade-in топ-менеджер «Сибкадемстроя».

По словам господина Зарипова, компания сразу выкупает старую квартиру и берет ее продажу на себя. Покупатель остается только доплатить разницу за новую квартиру, в том числе на условиях ипотеки или рассрочки. В зачет «Сибкадемстрой» берет жилье в домах не старше 1960 года, имеющих не менее пяти этажей, без деревянных перекрытий, с износом менее 40%. Стоимость такой недвижимости не должна превышать 5 млн руб. «Если только это не квартира в домах „Сибкадемстроя“,» — оговаривается застройщик.

Стремительный рост числа сделок по схеме trade-in начался в конце 2015 года, отмечает директор Новосибирской ассоциации риэлторов Олег Харченко. «Trade-in — это ответ строительных компаний на перепроизводство новой жилой недвижимости, а также отказ большинства банков от проектного финансирования застройщиков в условиях экономического кризиса», — говорит господин Харченко. — Trade-in — это в чистом виде натуральные отношения. Это анамалия, которая указывает на сбой в системе товарно-денежных отношений».



Trade-in помогает застройщикам удерживать цены на новое жилье

По мнению Олега Харченко, особенно чувствительным для новосибирского строительного бизнеса стал уход с рынка частных инвесторов, которые приобретают квартиры на этапе стройки с тем, чтобы с выгодой перепродать после ввода недвижимости в эксплуатацию. «Еще пять лет назад в экономическом сегменте доля дольщиков-инвесторов составляла 30–35%, сегодня — не более 5%. Примерно настолько и просел рынок», — указывает глава ассоциации риэлторов Новосибирска. «Приобретение квартир с целью перепродажи уже не сулит большого заработка, как это было несколько лет назад», — соглашается заместитель руководителя отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд» Инна Терехова. — Сейчас люди покупают жилье в основном для себя. Причем в целом покупатель стал более требовательным. К качеству, к комфорту, к инфраструктуре микрорайона».

Тревожная близость

Затоваренность Новосибирска новыми квадратными метрами до предела обострила конкуренцию между новостройками и квартирами на вторичном рынке, заключают эксперты. «Сложилась очень интересная картина. Зачастую застройщик стал сам себе конкурентом. Ему нужно и продавать жилье на стадии строительства, и заниматься реализацией уже готовых объектов», — констатирует Инна Терехова. — А предостаточно среди готового жилья очень много. За последнее время строители сдали большое коли-

чество объектов. И сдадут еще. У покупателя богатый выбор».

По оценке независимого аналитика рынка недвижимости Сергея Николаева, в прошлом году в городе было сдано на 9,8 тыс. квартир больше, чем продано, общий же объем нераспроданной новой жилой недвижимости в Новосибирске на начало 2017 года составил 19 тыс. квартир или около 1 млн кв. м. «Баланс между спросом и предложением постепенно выравнивается. Если в декабре прошлого года квартиры от застройщика продавались в 107 сданных в эксплуатацию домах, то сегодня — в 83. В среднем остаются непроданными около 25–30% квартир в новостройках», — отмечает господин Николаев. Притом что еще пять лет назад редко какой застройщик предлагал к продаже квартиры в сданных в эксплуатацию домах.

Кризисная ситуация усугубляется тем, что цены на квартиры в новостройках и на вторичном рынке жилья сравнялись или очень близки к этому. По данным агентства недвижимости «Жилфонд», в марте 2017 года средние удельные цены на квартиры в новостройках Новосибирска выросли на 2,5%: до уровня 56,3 тыс. руб. за кв. м. Всего за последние полгода, с прошлого октября, цены предложения в новостройках увеличились на 4,5%. «В среднем и нижнем ценовых сегментах последние месяцы происходит активное вымывание самых ликвидных квартир», — говорит руководитель отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд» Григорий Якобсон. — Поскольку последний год на рынок выпускалось на продажу мало объектов на начальных этапах строительства, а покупатели разбирают самые недорогие кварти-

ры в объектах, средние цены оставшихся в продаже квартир растут».

В то же время цены на вторичное жилье неуклонно снижаются. По итогам марта падение в среднем составило 0,5% и достигло уровня 58,76 тыс. руб. за кв. м, зафиксировал «Жилфонд». За первый квартал 2017 года условный 1 кв. м «вторички» подешевел на 500 руб. «Рост активности в этом сегменте сдерживают ставки по ипотечным кредитам и предложение инвестиционных квартир на рынке новостроек в высокой стадии готовности», — говорит руководитель офиса агентства недвижимости «Жилфонд» Сергей Ежак. За последние 12 месяцев средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке Новосибирска снизилась на 3 тыс. руб.

«Есть цены предложения, и есть цены реальных продаж», — говорит Олег Харченко. — Лишь 15% квартир на вторичном рынке продаются с участием риэлторов, во всех остальных случаях цену устанавливает частник, исходя из своего понимания рынка и текущих потребностей. Неудивительно, что перегруженный предложениями рынок недвижимости заставляет собственников типового жилья снижать цену, скидка порой достигает нескольких сотен тысяч рублей. Иначе квартиру можно продавать годами». Анализ Новосибирской ассоциации риэлторов показывает, что средний срок экспонирования жилья на вторичном рынке составляет 12–15 месяцев.

Оба рынка — и первичный, и вторичный — тесно переплетены и взаимосвязаны, указывает ведущий риэлтор агентства недвижимости «Франовит» Нина Роганова. «До 90% покупок

новостроек связаны с продажей „вторички“ или с иными вариантами обменов. Прямой инвестор в новостройку сегодня экзотика», — констатирует она. Выстраивая маркетинговую и ценовую политику, застройщики ориентируются на рынок готового жилья, предлагая более интересные, порой гибридные условия приобретения квартир в новостройках. Например, отсрочка платежа, ипотека в рассрочку, программы trade-in, отмечают в группе компаний «Строитель».

В общих интересах

Trade-in позволяет девелоперам одинаково эффективно продавать строящееся жилье и сбывать квартиры старого фонда, которые они берут в зачет, поддерживают игроки рынка жилой недвижимости. «Приобретение новой квартиры на условиях trade-in выгодно покупателю. Да, он отдает застройщику старую квартиру с дисконтом 10–15%, но освободает себя от забот, связанных с многомесечной продажей жилья в условиях переизбытка предложений», — рассказывает Олег Харченко.

«Выгодна эта схема и застройщику, — продолжает он. — В условиях дефицита ликвидности строительного бизнеса вторичное жилье выступает формой расчета девелопера с поставщиками стройматериалов и подрядчиками. При этом, в отличие от бартерных расчетов квадратными метрами в строящихся домах, девелопер не создает себе конкурента в лице подрядчика или производителя ЖБИ, которые охотно идут на демпинг, чтобы быстрее превратить квадратные метры в живые деньги». В кризис 2008–2009 годов скидки на бартерные квартиры в новостройках доходили

до 25–30%, сегодня — около 10–15%, замечает господин Харченко.

Однако при очевидных плюсах trade-in несет застройщикам риски и требует от них существенных вложений. «Далеко не все застройщики могут себе позволить проводить сделки по программе trade-in. Для этого нужен штат сильных маркетологов и юристов. Ведь конечный результат зависит от того, насколько грамотно застройщик оценит квартиру, проверит документы на подлинность, правильное оформление, отсутствие других законных претендентов на жилплощадь. Все это требует высокой компетенции. Цена ошибки здесь очень высока», — говорит Олег Харченко. «Trade-in — очень хороший инструмент, но весьма затратный. Чтобы заниматься такими сделками, нужны сильные нервы, профессиональный штат и серьезная мотивация», — подчеркивает Игорь Белокобыльский.

Один из лидеров жилищного строительства в сегменте «эконом» компания «Энергомонтаж» пять-семь лет назад пыталась использовать в своем бизнесе схему trade-in, но вскоре отказалась от этой практики. «Получалось так, что наши условия покупки жилья на вторичном рынке были ниже ожиданий потенциальных клиентов. В результате возникали конфликтные ситуации, или же квартира «зависала», и мы надолго оставались без денег. В общем, в нашу модель бизнеса trade-in не вписывается», — заявил генеральный директор компании «Энергомонтаж» Иван Сидоренко. «Мы внимательно наблюдаем за тем, как trade-in применяют наши коллеги, но сами не готовы следовать их примеру. Пока видим больше минусов, чем плюсов», — в свою очередь замечает президент компании «Строймастер» Евгений Коновалов. — Впрочем, если поступит такое предложение от конкретного покупателя, мы готовы его рассмотреть. Строить же кампанию по продвижению проектов на основе trade-in считаю нецелесообразно».

Тем не менее, ряд новосибирских застройщиков сейчас прорабатывают возможность применения модели trade-in для увеличения продаж на переживающем стагнацию рынке новостроек. «Наша компания рассматривает возможность использования схемы trade-in. Правда, есть опасения, что взяв на баланс пул квартир на вторичном рынке, мы получим неликвидный актив», — комментирует один из топ-менеджеров «Строителя».

По мнению экспертов, в перспективе двух лет trade-in останется действенным инструментом, благодаря которому застройщики смогут наращивать объемы продаж новой жилой недвижимости. Но на общем фоне доля таких сделок едва ли превысит 10%. «Объем trade-in еще не такой масштабный для того, чтобы влиять на рынок и устраивать обвалы цены. Но trade-in действительно становится все популярнее», — говорит Инна Терехова. «Сделки по trade-in проходят, значит, пока не появятся более простые формы продаж, этот рынок обречен на развитие», — считает директор АН «Франовит» Александр Бычковский.

Михаил Кичанов

Сети отравились в БАД

— тенденции —

Падение темпов роста аптечных продаж побуждает сибирских производителей биологически активных добавок (БАД) расширять рынки сбыта за счет торговых сетей. Несмотря на жесткие ценовые требования, которые ритейлеры предъявляют к поставщикам товаров, объемы реализации БАД через продуктовую розницу ежегодно увеличиваются на десятки процентов. И в ближайшие годы эта тенденция сохранится, считают эксперты. Ведь торговые сети позволяют БАД избежать прямой конкуренции с лекарственными средствами.

Как рассказал «Экономике региона» исполнительный директор новосибирской компании «Фарм-про» (ведущий производитель гематогена в России) Олег Пинус, уве-

личение продаж БАД через торговые сети — приоритет в сбытовой политике компании на протяжении последних трех лет. Ежегодно на рынке продуктовой розницы «Фарм-про» прирастает на 30–40%, что в несколько раз опережает динамику аптечных продаж компании. На текущий момент 65% оборота «Фарм-про» приходится на фармацевтический рынок, 35% — на продуктовый. Притом что оба канала продаж демонстрируют неуклонный рост, разрыв между ними постепенно сокращается, отмечают в «Фарм-про». По итогам 2016 года оборот предприятия превысил 1 млрд руб.

С начала экономического кризиса компания «Фарм-про» вышла или существенно расширила сотрудничество с крупнейшими федеральными и региональными торговыми сетями, среди которых «Магнит», «Ашан», «Мария-Ра», «Холидей», «Монетка». Ведутся

переговоры с «О'Кей», «Дикси» и «Лентой», рассказывает Олег Пинус. Помимо гематогена, через продуктовую розницу компания, в частности, реализует фруктовые батончики.

На тенденцию роста продаж БАД через торговые сети указывают и в компании «Эвалар». «Нефармацевтическая розница — это для нас новый канал продаж, который компания начала развивать последние два года. Наша продукция уже представлена в сетях «Ашан», «Гиперглобус», «Азбука вкуса», «Магнит», «Лента». Плюс мы начали развивать отношения не только с крупными федеральными игроками ритейла, но и локальными сетями», — рассказывает председатель совета директоров ЗАО «Эвалар» Наталия Прокопьева.

Через продуктовую розницу «Эвалар» предпочитает продавать «легкие продукты, имеющие отношение к здоровому об-

разу жизни и здоровому питанию». Это различные батончики для здорового перекуса, коллекция чаев, семена льна и другие. «В последнее время со стороны сетей мы видим большой запрос на препараты условной терапевтической группы: успокаивающие, общеукрепляющие средства, слабительные и т.п. Мы это связываем как с активным рекламным продвижением данных категорий с нашей стороны, так и с изменением потребительского поведения, когда покупатель ищет доступные средства общетерапевтического назначения», — отмечает Наталия Прокопьева.

По словам председателя совета директоров «Эвалара», среднестатистический покупатель продуктов в торговых сетях не потратит много денег и времени, выбирая и разбираясь в БАД. «Поэтому для фармацевтической розницы мы выбираем про-

дукцию более доступного ценового сегмента», — говорит госпожа Прокопьева.

Учредитель группы компаний SFM Андрей Бекарев связывает растущий интерес производителей БАД к продуктовым ритейлерам со стагнацией аптечного рынка. «Последние несколько лет аптечный рынок продаж БАД показывает удивительную стабильность: пиковым бывает только конец года и объем продаж в эти месяцы редко превышает 3,1–3,3 млрд руб. В остальную часть года этот показатель и того меньше: 2,4–2,6 млрд руб. Поэтому про резкий рост рынка здесь говорить не приходится», — комментирует он. — Возможно, именно с этим и связан поиск компаниями новых каналов сбыта, новых мест встречи с потенциальным потребителем. Плюс к этому — в торговых сетях БАД смогут избежать прямой конкуренции с лекарственными средствами.