

ряда строительных проектов создала некоторое напряжение, в том числе среди потенциальных покупателей. «Спрос на объекты на ранней стадии строительства несколько упал. Но это общая тенденция на рынке недвижимости — количество сделок по покупке жилья на первичке и вторичке уменьшается. По сравнению с прошлым годом оно снизилось на 20–30%. Однако квартиры в объектах высокой степени готовности по-прежнему востребованы», — добавляет господин Ананьев. При этом, отмечает собеседник ВГ, в некоторых новостройках, где степень готовности составляет 90%, квартиры стоят столько же, сколько стоили на стадии котлована: «Дома не приросли в цене, как это наблюдалось раньше».

Девелоперы утверждают, что им удается поддерживать интерес покупателей, несмотря на общее падение объемов строительства и сделок с недвижимостью. «В начале 2017 года наблюдалось небольшое затишье в спросе на новостройки, это нормальная ситуация, она характерна для первых месяцев любого года. Затем покупательский спрос повысился», — говорит Кирилл Николаев. ПЗСП, по его словам, этого удалось достичь в том числе за счет акций и сниженных ставок по ипотеке. Михаил Бесфамильный заявляет, что уровень спроса и продаж в объектах «Орсо групп» «достаточно высок и стабилен»: «В среднем вымывание ассортимента происходит за 16 месяцев. Срок зависит от реализуемой площади того или иного объекта». Он считает, что сегодня как таковой нет конкуренции между сегментами — эконом-, комфорт- и бизнес-жильем: «Здесь правильнее говорить о конкретных проектах в определенной локации. Покупателям важна ликвидность. Инвесторы продолжают вкладывать свободные деньги в недвижимость. У нас их доля составляет около 10%». Некоторые участники рынка декларируют рост объемов строительства. По словам директора СГ «Развитие» Евгения Равцова, в 2017 году группа

увеличит количество площадей, сдаваемых в эксплуатацию, на 20% по сравнению с прошлым годом. Общий объем введенного жилья составит 23 тыс. кв. м. «У нас есть резервы, чтобы часть объектов, запланированных на следующий год, завершить досрочно. В этом случае к концу года мы сдадим около 30 тыс. кв. м», — добавляет господин Равцов. Он уточняет, что этот показатель компания намерена довести до 35–40 тыс. кв. м ежегодно, но не более: «Мы определили для себя то количество, которое нам комфортно строить и продавать независимо от волатильности строительного рынка».

ТЯЖЕЛАЯ ДОЛЯ Одним из важных федеральных трендов, влияющих и на региональный рынок, девелоперы называют поправки в закон о долевом строительстве, которые ужесточают требования к застройщикам. В их числе — соразмерность уставного капитала и объемов возводимого жилья. Эта поправка вступила в силу с июля 2017 года, но готовиться к ней многие компании начали заранее. Уставный капитал ПЗСП в начале года также был увеличен до 150 млн руб. — такая сумма требуется для одновременного строительства 100 тыс. кв. м жилья. «В прошлом месяце компания увеличила свой резервный фонд, так как согласно законодательству о деятельности акционерных обществ при увеличении уставного капитала должен быть увеличен и резервный фонд предприятия. Последний по закону должен составлять не менее 5% от уставного капитала. В самом начале августа ПЗСП в числе первых крупных застройщиков получил заключение о соответствии застройщика и проектной декларации требованиям федерального закона №214-ФЗ по объекту на ул. Менжинского, 13», — добавляет Кирилл Николаев. В марте этого года совет директоров одного из крупных пермских застройщиков — ПАО «Трест №14» — одобрил увеличение уставного капитала компании с 3,78 млн руб. до 151,5 млн руб. за счет



ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ В КРАЕ — «ПЕРВЫЙ ПЕРМСКИЙ МИКРОРАЙОН» — ТАК И НЕ БЫЛ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

нераспределенной прибыли прошлых лет. В мае этого года увеличило уставный капитал АО «Пермглавснаб» — с 6,4 до 152,6 млн руб. «Мы увеличили размер уставного капитала до 40 млн руб. Я бы отметил, что адаптация (к новым условиям. — ВГ) продолжается. При этом касается она не только застройщиков, но и административных органов. До сих пор, например, есть вопросы по компенсационному фонду», — говорит Михаил Бесфамильный. Компенсационный фонд долевого строительства будет формироваться за счет отчислений застройщиков в размере 1,2% от стоимости каждого договора долевого участия. Девелоперы прогнозируют, что с учетом экономической ситуации и новых нормативов рас-

клад сил на рынке изменится. «Однозначно число участников рынка сократится. Строить жилья будет меньше, соответственно и цена на квартиры будет расти. Компенсировать этот рост смогут банки, снижая ставки по ипотечным кредитам», — считает Кирилл Николаев. Михаил Бесфамильный добавляет, что сегодня в стройку выходит не очень много жилых комплексов: «Во втором квартале этого года в Перми запущено пять проектов. Это небольшая цифра. Таким образом, на рынке новостроек сформировался искусственный дефицит, который может повлечь за собой рост стоимости квадратного метра. Спрос стимулирует ипотека, которая становится дешевле и доступнее». ■

СТРОИТЬ И ЖИТЬ

Для современного человека квартира — не просто дом, жилище, адрес для писем. В первую очередь это инвестиционный проект. Новоселы заинтересованы в том, чтобы их вложения оказались наиболее эффективными в долгосрочной перспективе. Главным критерием для принятия решения становится качество жилья. Обеспечить высокий уровень объектов недвижимости можно при четком соблюдении требований на всех этапах девелоперских проектов. Такой подход сегодня демонстрирует Группа компаний «ПМД», предлагая пермякам квартиры высокого качества.

«Решение о покупке жилья — очень важный шаг в жизни каждой семьи. Высокий ценовой порог сегодня заставляет традиционно придерживаться рыночного соотношения «качество — цена». Однако квартира — приобретение на длительный период, и чем тщательнее покупатель подойдет к вопросу качества, тем более успешными будут его инвестиции», — говорит Олег Стародубцев, директор ГК «ПМД». — Довольно узкий сегмент рынка обеспечивает нашей компании стабильный спрос, что, в свою очередь, позволяет вести гибкую ценовую политику и планировать продажи даже в периоды рыночных спадов».

Ориентируясь не только на цену за квадратный метр, собственник получает главное преимущество — жилье высокого качества. «Очевидно, что попытка сэкономить на стартовой цене может обернуться не только финансовыми потерями, но и потерей качества жизни», — поясняет директор «ПМД».

Востребованность таких квартир подтверждает статистика: за 10 лет ра-

боты ГК «ПМД» ввела в строй 134 550 кв. м жилья, в котором проживают более 3120 пермских семей. «Наша цель — не рекорды по сданным «квадратам». Для компании более важно обеспечить доверие к бренду, год за годом доказывая тот уровень, который мы стремимся обеспечить. Контролируемые объемы застройки позволяют нам совершенствовать каждый проект, выполняя все поставленные задачи», — считает Олег Стародубцев.

Главное в квартире — организация внутренней площади, поэтому в компании уделяют особое внимание планировке. В основу положена функциональность каждого квадратного метра, что позволяет, например, трехкомнатной квартире иметь функционал четырехкомнатной. Преимущество планировки оценит внимательный покупатель: гардеробные, ниши под шкафы-купе, два санузла, коридоры, кухни-гостиные спроектированы максимально комфортно. «Если вы приобретаете автомобиль, вряд ли вы будете доделывать его после покуп-

ки. Точно так же мы выдаем готовый продукт, чтобы нашим покупателям не пришлось переделывать квартиру, фактически второй раз оплачивая работу проектировщика», — рассказывает Олег Стародубцев.

Все проекты компании продуманы в контексте внешней среды — доступности магазинов, детских садов, школ и культурных объектов. «Даже будучи в эконом-сегменте, наши объекты несколько выше по статусу, чем в среднем по рынку. Поэтому покупатели очень часто возвращаются к нам», — комментирует топ-менеджер.

Цикл девелоперского проекта занимает от трех до пяти лет: поиск и покупка земельного участка, решение градостроительных вопросов, подготовка и согласование градостроительной документации, проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию. Но главным ориентиром на всех стадиях будет концепт жилого дома, в котором люди проводят большую часть своей жизни. Двигателем процесса застройки выступает девелопер, который нанимает команду профессионалов из разных сфер, применяя для решения поставленных задач массу знаний: технических, финансовых, экономических. «Правильная расстановка сил и учет всех возможностей на этапе привлечения подрядчиков обеспечит именно тот результат, на который мы ориентируемся: дом, где безупречно



Директор Группы компаний «ПМД» Олег Стародубцев

работают все системы», — подчеркивает застройщик.

Сегодня ГК «ПМД» продолжает выполнять свою главную миссию — строить дома с уважением к городу и заботой о людях, дарить новое качество жизни новоселам. Сейчас в стадии активной реализации находятся завершающая, пятая очередь жилого комплекса «Солнечный город», жилые дома «Клевер», «Выше Мира», «Пионер». При этом каждый следующий проект совершеннее предыдущего. Компания постоянно анализирует мнение покупателей квартир, обобщает выводы о потребительских предпочтениях и учитывает взгляды жителей при разработке будущих проектов.

«Что касается планов, то в портфеле земельных активов компании пять участков. Проекты находятся в разной стадии подготовки. Но уже в этом году мы планируем выйти на строительство трех из них, и в ближайшей перспективе жители Дзержинского, Мотовилихинского и Индустриального районов Перми получат комфортное и красивое пространство для жизни, отдыха и работы», — говорит Олег Стародубцев.

«За качество ручаемся!» — резюмирует директор ГК «ПМД».