Э

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Четверг 19 апреля 2018 №68 **kommersant.ru**

14 | Как в Новосибирской области решают «мусорную проблему»

15 | За счет чего развивается ресторанный бизнес в регионе

В 2018 году расстановка сил на рынке первичной недвижимости Новосибирска может существенно поменяться. С одной стороны, эксперты отмечают рост покупательского спроса и потребность жителей улучшать свои жилищные условия: они хотят покупать комфортное и просторное жилье в районах с развитой инфраструктурой. На покупательскую способность положительно влияют и программы господдержки молодых семей, и существенное снижение Банком России ключевой ставки, что отражается на доступности ипотеки. С другой стороны, строительные компании снижают темпы ввода нового жилья, сталкиваясь с ростом цен на стройматериалы и землю и чувствуя на себе достаточно радикальные перемены в законодательстве. Аналитики предрекают стремительный крах чуть ли не трети всех застройщиков города и заметный рост цен на «квадраты» в новостройках.

Ценовая перспектива

— строительство —

ВАЛЕРИЙ ТИТИЕВСКИЙ

Треть застройщиков может уйти с новосибирского рынка в 2018 году

Спрос настраивает баланс

1 июля 2018 года в силу вступают поправки в ФЗ-214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Согласно им, девелоперы больше не смогут напрямую распоряжаться средствами дольщиков. Деньги будут аккумулироваться в аккредитованных банках на эскроу-счетах и выдаваться застройщикам в виде кредитов под льготный процент. Прогнозируется, что эти нововведения не только защитят участников долевого строительства, но и серьезно отразятся на работе строительных компаний, которым придется сильно снизить темпы строительства.

По данным Новосибирскстата, объемы ввода жилья в Новосибирске в январе 2018 года составили 53,2 тыс. кв. м, что существенно больше, чем в январе кризисного 2017 года (18,2 тыс. кв. м), но не дотягивают до цифр аналогичного периода 2016 года (90,8 тыс. кв. м).

При этом, по сведениям независимого аналитика рынка недвижимости Сергея Николаева, спрос на «первичку» стал расти, а темпы строительства нового жилья замедляются. «У нас происходит „вымывание“ навеса нераспроданных квартир, построенных в 2015 и 2016 годах. В 2017 году было построено на 4500 квартир меньше, чем продано, а за первые два месяца 2018 года было продано на 2000 квартир больше, чем построено»,— комментирует Николаев.

«Строить стали меньше,— говорит аналитик.— Например, в 2015 году было заложено 187 новых домов, а в 2017 — 90, это падение в два раза. С одной стороны, наблюдается спад на строительном рынке, а с другой — очень сильно падают проценты по ипотеке (а у нас 70% людей покупают жилье при помощи этого механизма). Ежемесячные выплаты упали на 35–40% по сравнению с тем, что было два с половиной года назад. С такой низкопроцентной ипотекой спрос повышается, а предложение продолжает падать».

Первый вице-президент концерна «Сибирь» Дмитрий Червов также отмечает несоответствие спроса предложению. «В 2017 году концерн „Сибирь“ ввел порядка 43 тыс. кв. м жилья. В 2018 году мы планируем сдать три дома. В течение прошлого года наблюдалась тенденция роста спроса на готовое жилье или близкое к сроку сдачи, в этом году она сохранилась. Между тем число квартир в домах с высокой степенью готовности сокращается, и скоро мы столкнемся с тем, что спрос превысит предложение». По мнению спикера, это станет одним из факторов роста цен на жилье. «Второй фактор — это переход к проектному финансированию, в результате которого на застройщика лягут затраты по обслуживанию кредита, а его собственные средства будут заморожены банком на весь период строительства,— комментирует Червов.— Небольшие компании с маленькими оборотами уйдут со строительного рынка, и останутся только крупные застройщики, это также может отразиться на цене квадратных метров».

Как заметил руководитель отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд» Григорий Якобсон, «изменения, связанные с отменой финансирования по договорам долевого участия, начнут отражаться на рынке новостроек уже к концу 2018 года».

По словам директора компании «Сибакадемстрой», депутата Совета депутатов Новосибирска Михаила Ансимова, в уменьшении объемов ввода нового жилья сегодня нет ничего плохого. «В предыдущие годы высокий спрос на жилье стимулировал предложение. Ежегодные показатели по вводу новостроек в Новосибирске росли. Кризис 2015–2016 годов изменил рынок. Покупатели и инвесторы уже не приобретали жилье в тех объемах, как раньше,— говорит он.— Увеличение конкуренции стимулировало переход в строительстве от количественных показателей к качественным. Застройщики сместили фокус на повышение стандартов. Как следствие, уменьшение объемов ввода. В этом нет ничего плохого. На рынке Новосибирска установился баланс спроса и предложения. При больших объемах на город ложится дополнительная нагрузка — нужно успеть построить дороги, коммуникации, школы, детские сады».

По словам господина Ансимова, в 2017 году «Сибакадемстрой» в Новосибирске построил и ввел 8 домов общей площадью 80 тыс. кв. м; компания планирует поддержать стабильный ритм по вводу и в 2018 году.

По мнению генерального директора АН «Республика» Дмитрия Холявченко, в 2018 году объемы ввода жилья в эксплуатацию еще останутся высокими. «Если не случится чего-то экстраординарного, объемы ввода жилья в эксплуатацию будут не меньшими, чем в предшествующий период. Это связано как с тем, что многие строительные компании научились работать в условиях кризиса, так и с тем, что запас домов с отложенным сроком сдачи достаточно велик и завершения их строительства с точки зрения экономики бизнес-процесса стоит ждать именно в этом году»,— говорит эксперт.

Студии остаются с краю

Отвечая на вопрос, какие квартиры на первичном рынке наиболее востребованы у покупателей, эксперты сошлись во мнении, что эпоха популярности студий на окраинах сменилась выбором комфортного жилья ближе к центру.

«Покупатель в целом стал более требовательным,— комментирует Григорий Якобсон («Жилфонд»).— Клиентов интересует не только сама по себе квартира, количество квадратных метров и этаж. Для покупателя важно, насколько в целом развита инфраструктура микрорайона, насколько он перспективен, как обстоят дела с транспортной доступностью, волнуют обустройство и эстетика жилого комплекса. Все эти требования характерны в том числе и для тех, кто приобретает жилье в домах экономического класса». По словам спикера, очень хорошо раскупаются варианты на высоких этажах, квартиры с панорамным видом из окна. Также клиенты охотно приобретают жилье под чистовую самоотделку, что позволяет сократить затраты на ремонт. При этом эксперт отмечает, что покупатель сегодня нацелен приобрести или уже готовое жилье, или почти достроенное. Люди боятся попасть в долгострой и не хотят долго ждать окончания строительства дома.

«Инвестиции в новостройки сегодня делают очень немногие, и это неудивительно, ведь перепродажа не приносит такой выгоды, как ранее: вложения в новостройки не дают доходности в 25–30%, которая наблюдалась 4 года назад,— добавляет Якобсон.— Квартиры сегодня покупают в основном для себя, для своей семьи. И здесь у каждого свои задачи. К примеру, молодой семейной паре нужна студия или однокомнатная; семья, планирующая детей, ищет жилье попросторнее; кто-то накопил денег и может себе позволить переезд в более комфортную квартиру — в жилой комплекс более высокого уровня».

«Люди выбирают квартиры по своим деньгам,— комментирует Сергей Николаев.— Поскольку у нас практически ушел класс спекулянтов, или инвесторов, люди покупают квартиры для себя, а ведь никто не мечтает жить на окраине в студии. Соответственно, спрос перемещается в более центральные районы и в квартиры большей площади, с большим количеством комнат. Поэтому цены на многокомнатные квартиры растут быстрее, и существует много домов, где остается нереализованным большое количество студий».

«Спрос на небольшие студии по-прежнему есть, но с каждым годом он становится меньше,— подтверждает Дмитрий Червов („Сибирь“).— Это нашло отражение в нашей квартирографии. Если в первом доме ЖК „Радуга Сибири“, который мы сейчас заселяем, — 80% студий, то в следующем, который мы сдадим в конце этого года, таких квартир будет меньше 40%».

Цены ждут повышения

По мнению Дмитрия Холявченко («Республика»), объективных макроэкономических причин для роста цен на недвижимость нет. «Рыночных причин для повышения цен на новостройки не существует. Особенно с учетом того, что цены на большинство будущих квартир и так в настоящее время завышены. Однако прогноз роста цен на новостройки присутствует в информационном пространстве и аналитике,— говорит он. — Причин этого две. Первая — маркетинговая. Застройщики пытаются увеличить продажи в текущий момент путем создания на рынке некоего ажиотажа под угрозой возможного роста цен в ближайшем будущем. Вторая — юридическая. Поправки в 214-ФЗ, которые вступают в силу в этом и в следующем году, действительно очень тяжелые и на самом деле значительно усложняют работу строительных компаний, увеличивают их издержки, а в очень многих случаях и вовсе делают существование некоторых девелоперов невозможным. Для этих строительных компаний необходимость повышения цен на свою продукцию — это вопрос выживания. Однако вероятность того, что в условиях нынешнего социально-экономического положения потребитель будет готов платить за имущественные права требования, рискующие так и не превратиться в объект недвижимости, больше денег, крайне мала».

«Именно поэтому строительные компании активно лоббируют программы государственной поддержки, включая аналоги „губернаторской программы“, субсидирование процентной ставки по ипотеке, выделение земельных участков под застройку без торгов, сокрытие списков застройщиков — должников по аренде земли»,— добавляет Холявченко.

С15

GERKULES®
сухие строительные смеси

Новые решения для комплексной отделки помещений от компании GERKULES - лидера рынка Сухих Строительных Смесей Сибири!

МЕХАНИЗИРОВАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК. УВЕЛИЧЕНИЕ СКОРОСТИ ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ.

Преимущества комплексной механизации над ручным трудом

- Гарантирует сохранность материала в процессе выполнения работ, влияния погодных условий.
- Экономия одной бригады в месяц до 120 000 руб.* Экономия на м² до 20 руб.**
- Снижение затрат на разгрузку и перемещение материала
- Стабильное качество смеси и готовой поверхности
- Сокращение площади для складирования материалов (16 паллет S=16м² = 1 силос S=6м²)
- Увеличение производительности труда

Схема работы

реклама

ООО "Геркулес-Сибирь" является официальным дистрибьютером систем по механизированному нанесению Сухих Строительных Смесей торговой марки m-tec. Оборудование можно приобрести в собственность, или оформить договор аренды на период отделки объекта.

Технические специалисты компании помогут подобрать наиболее эффективную схему механизации работ на Вашем объекте, обучат персонал, проведут техническое обслуживание оборудования в период его эксплуатации.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ №1
ПО ПРОИЗВОДСТВУ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ В СИБИРИ

*Информация не является публичной офертой.
**Информация не является публичной офертой.

WWW.GERKULES.RU
ТЕЛЕФОН ЕДИНОЙ СПРАВОЧНОЙ 8-800-250-30-10