



14 Что происходит на рынке коммерческой недвижимости

16 Как решить проблему ветхого и аварийного жилья

# Автосалоны сошли с дистанции

Число дилерских центров в Сибири сокращается, за последние два года в округе закрылись 43 автосалона, или 12% от общего числа. Главной причиной эксперты называют снижение спроса на новые автомобили из-за отсутствия денег у населения. Другой важный фактор заключается в развитии онлайн-каналов — продажи массовых марок постепенно уходят в онлайн. Производители сокращают взаимодействие с дилерами, предпочитая работать с потребителем напрямую. И все же часть дилеров сохранит свои позиции на рынке, уверены эксперты.

— Конъюнктура —

Дилерская сеть в Сибирском федеральном округе за последние два года уменьшилась более чем на 12%, следует из данных агентства «Автостат». Сейчас в регионах Сибири насчитывается 297 автосалонов (в январе 2019-го — 340). По состоянию на апрель больше всего дилерских центров по продажам и обслуживанию легковых автомобилей в округе действуют в Новосибирской области (60). «За последние шесть лет общее число российских автодилеров уменьшилось на 15%. Сами дилерские сети автопроизводителей постоянно меняются: у кого-то они растут, у других — сокращаются, автоярлыки покидают одни бренды, появляются новые игроки. Но в целом тенденция последних лет очевидна: дилеров становится меньше. В 2020 году их общее количество в России стало на 160 меньше (всего в РФ — 3,6 тыс.), было расторгнуто 513 дилерских контрактов, а новых заключено — только 353», — комментирует аналитик агентства «Автостат» Азат Тимерханов.

По количеству дилерских центров в Сибири лидируют концерн LADA — 21 салон, KIA — 16, Chery — 15, УАЗ — 15, Hyundai — 14, Renault — 12, Volkswagen — 11.

Исключение — китайские бренды, которые увеличили количество дилеров в России в прошлом году. «Ранее они не входили в топы по продажам и числу регистраций ни в России, ни в Сибири в частности», — отмечают аналитики. В 2020 году в России всего было открыто 406 новых дилерских центров, 211 из них — по продаже китайских автомобилей. Больше всего новых салонов в России (42) открыты под брендом Changan.

В Сибири сегодня представлены дилерские центры китайских легковых брендов — больше всего у Changan (десять салонов), по девять центров у Geely, Haval и Lifan. В 2019 году новосибирский «Альп-парк» (официальный дилер Porsche, KIA, Skoda) открыл в Сибири дилерский центр китайского бренда Geely, в 2020 году красноярский «Медведь холдинг» (официальный дилер Volkswagen, Skoda, Hyundai, Genesis, Peugeot и др.) открыл такой же центр в Красноярске. В 2021 году о предстоящем открытии автосалона марки Geely в Иркутске заявил холдинг «Первая автоколонна» (представитель Porsche, Mercedes-Benz, Jaguar, Land Rover, Volvo и Mazda). Согласно данным ассоциации РОАД (Российские автомобильные дилеры), на долю китайских брендов в 2021 году приходится до 20% от общего числа автосалонов в Сибири, отечественных — 15%.

По статистике агентства «Автостат», в 2019 году китайские производители автомобилей увеличили продажи в России на 14%, а через год — на 62,5%.



Автодилеры отмечают снижение покупательской способности жителей Сибири и рост покупок более доступных отечественных, корейских и китайских автомобилей

В то же время продажи остальных брендов сократились, за исключением Skoda и BMW (рост на 10% и 6% соответственно). В 2021 году спрос на китайский автопром продолжил расти, продажи этих машин в первом квартале в целом по стране выросли на 71%, реализация российских марок при этом сократилась на 2,8%. В Сибири продажи китайского бренда Chery в первом квартале этого года в сравнении с 2020-м выросли в четыре раза, до 186 штук. Автомобилей LADA в этот же период было продано в количестве 1,1 тыс. штук (плюс 66% в сравнении с аналогичным периодом 2020-го). На долю китайских брендов в общем объеме продаж новых автомобилей в Сибири приходится до 3%, отечественных — 17%.

Близость региона к странам Азии может в будущем привести к тому, что на местном рынке будут активны именно азиатские марки, считает ведущий эксперт УК «Финанс менеджмент» Дмитрий Баранов. «Чтобы не участвовать в жесткой конкурентной борьбе в других регионах страны, китайские бренды могут начать увеличивать свою долю именно

в Сибири. Также в перспективе, если автомобильный рынок округа будет устойчиво развиваться, не исключено появление здесь автомобильных производств», — полагает спикер.

**То ли еще будет**

Снижение числа дилерских центров эксперты объясняют пандемией в 2020 году и накопленными в этот период убытками компаний, а также окончательным уходом с российского рынка некоторых автомобильных брендов, например, компании Ford и Honda. «Основная причина закрытия дилерских центров в последние годы — высокий доллар по отношению к рублю: если в 2013 году доллар стоил 30 руб., то сегодня — 75 руб. Машины сейчас в два раза дороже, чем семь лет назад. Зарплаты при этом не выросли, покупательская способность снизилась сильно, и соответственно цена на новые автомобили стала неподъемной для большинства», — уверен президент компании «Меньшиков моторс» Сергей Меньшиков. В конце прошлого года российская «дочка» японского автопроизводителя Honda объявила о прекращении поставок автомобилей на российский рынок в 2022 году. Ford прекратил поставки легковых автомобилей и свернул их сборку в России в 2019 году.

По словам Сергея Меньшикова, снизить стоимость производства могла бы его локализация в России, однако не все бренды могут это сделать. Более того, даже разместив заводы здесь, не удастся сильно удешевить стоимость производства, считает эксперт, так как комплектующие по-прежнему будут импортными. «Поэтому сегодня мы наблюдаем, как все больше потребителей пересаживаются на более доступные отечественные, корейские и китайские автомобили. Народ не способен покупать другие марки. По этой же причине ушел автоконцерн Honda из России — производителю нет смысла тратить силы на производство в стране, население которой не может себе позволить покупку этого авто», — подчеркивает господин Меньшиков.

Сокращение числа автодилеров подтверждает официальный дилер Volkswagen в Новосибирске ООО «МБ-фастар». «Некоторые бренды прекратили свое существование или сократили присутствие в регионах по инициативе дистрибьюторов. Возможно, это произошло из-за непопулярности брендов и последствий пандемии, в таких условиях тяжело было выдержать конкуренцию на рынке», — говорит специалист по маркетингу и рекламе компании «МБ-фастар» Алесь Разгулина.

В числе дилерских центров, которые в последнее время объявили о закрытии — автосалон Audi в Барнауле. Официально представлявшая этот бренд в регионе группа компаний «АЕМ-холдинг» заявила о своем решении в 2020 году, в этом же городе был закрыт дилерский центр Mazda ГК «Реал-моторс» — группа компаний посчитала нерентабельным инвестировать в новые стандарты бренда. Перестал функционировать по решению собственников центр Jaguar/Land Rover компании «Сибальянс» в Кемерово, в Абакане «Арсенал групп» закрыл салон Ford.

Мировой тренд последних лет — падение производства автомобилей, что связано с развитием новых видов индивидуального городского транспорта, в том числе электроскутеров, самокатов, гироскутеров, а также с ростом доступности такси и каршеринга, считает аналитик «Фридом Финанс» Валерий Емельянов. В будущем он прогнозирует сокращение рынка продаж автомобилей. «Если говорить конкретно о России, то платежеспособный спрос вряд ли будет расти, даже несмотря на низкие кредитные ставки, предлагаемые при покупке автомобиля. Ближайшее десятилетие в плане роста ВВП и доходов покупателей обещает быть таким же стагнирующим, как и предыдущее. Все это в совокупности однозначно говорит нам о том, что салонов будет становиться меньше, и не только в Сибири», — отметил эксперт.

Директор по административно-хозяйственной деятельности ООО «Байкал-сервис ТК» Александр Разин уменьшение числа дилеров связывает с отсутствием разнообразия в предложениях покупателям. «Все предлагают одно и то же в своих нишах, а условия автопроизводителей настолько узки, что, по сути, не оставляют никакого простора для продавцов, которые вынуждены зарабатывать на допоборудовании. Автопроизводители, в свою очередь, экономят на всем. За последние два десятка лет мы не увидели ничего прорывного в техническом оснащении и конструкции автомобилей. Наблюдаем бесконечное тиражирование новых кузовов и «обертков» с типовой начинкой и более экономичными и задушенными в угоду экологии силовыми агрегатами. Для продажи достаточно нескольких шоурумов, а не обширной сети», — полагает он.

По статистике Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), за 2020 год продажи новых автомобилей в России упали на 9,1% по сравнению с 2019 годом: россияне купили 1,6 млн машин. В апреле 2021 года продажи новых автомобилей в сравнении с аналогичным периодом прошлого года выросли на 290,4%, или на 113 тыс. штук (всего продано 151 тыс. автомобилей). В Сибири в 2020 году продажи новых автомобилей сократились на 2,3%. Января по апрель 2021-го продажи машин в округе выросли на 32% и составили 6,7 тыс. единиц.

**Рынок не нуждается**

Еще один фактор сокращения дилерской сети — обсуждаемые сегодня производителями прямые продажи между концерном и потребителем. «Прямые продажи — это продажи вообще без участия дилера, когда импортер сам рекламирует, сам принимает деньги, сам доставляет до потребителя, сам решает вопросы гарантии и обслуживания. Это становится зоной высокого риска для дилера, так как его деятельность становится ненужной», — говорит вице-президент РОАД Павел Шестопалов.

В конце прошлого года компания Hyundai сообщила о запуске онлайн-платформы, где клиент может самостоятельно выбрать все параметры своего будущего автомобиля и оформить финансовые услуги. Инструментарий платформы предусматривает в том числе оформление автокредита банками. «В консервативной автомобильной индустрии настала пора серьезных перемен», — прокомментировал управляющий директор «Хендэ мотор СНГ» Алексей Калицев. В компании планируют в ближайшем будущем до 50% автомобилей продавать напрямую потребителю. Аналогичный процесс онлайн-продаж собирается запустить компания BMW.

К новой системе подключаются и маркетплейсы, реализацию новых машин на сайте также намерена осуществлять китайская торговая площадка Aliexpress, первым партнером стал китайский бренд Chery. В России «Автомир» начал продажи новых автомобилей Ford, Kia, Mazda, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Volkswagen и др. на маркетплейсе «Озон».

Эксперты считают, что модель прямых продаж может быть востребована. К тому же период карантинных ограничений внес свой вклад в развитие онлайн-продаж. «Для автодилеров это, конечно, неблагоприятно. Они потеряют деньги не только на продаже машин, но и на допустагах (обслуживание, автокредит, страховка и пр.). Если прямые продажи от производителей станут популярными, а в больших городах это вполне реально, то что останется дилерам? Лишь за счет обслуживания и ремонта им не выжить. Для заводов прямая продажа, конечно, выгодна — сокращение издержек, увеличение дохода, возможность сохранить больше оборотных средств. Среди возможных трудностей конкретно в России, безусловно, таможня и вся логистика», — комментирует генеральный директор компании «Мой автопарк» Дмитрий Матвеев.

В будущем производители могут предложить на своем сайте финансовые и страховые услуги, а еще позже собственный онлайн-трейд-ин от завода, как это делают производители сотовых телефонов — «восстановлена до состояния новой, цена на четверть ниже», говорит эксперт. Для нового поколения водителей XXI века, живущего в интернете и соцсетях, вовсе необязательно «живое» общение с продавцом, добавляют аналитики. «Мир уходит в онлайн и клиенту комфортнее, сидя за планшетом в удобном приложении, выбрать новый автомобиль и нажать кнопку сделать заказ, чем по старинке кататься по салону в поиске лучшей цены, отбиваясь от навязчивых дилеров», — полагает Александр Разин.

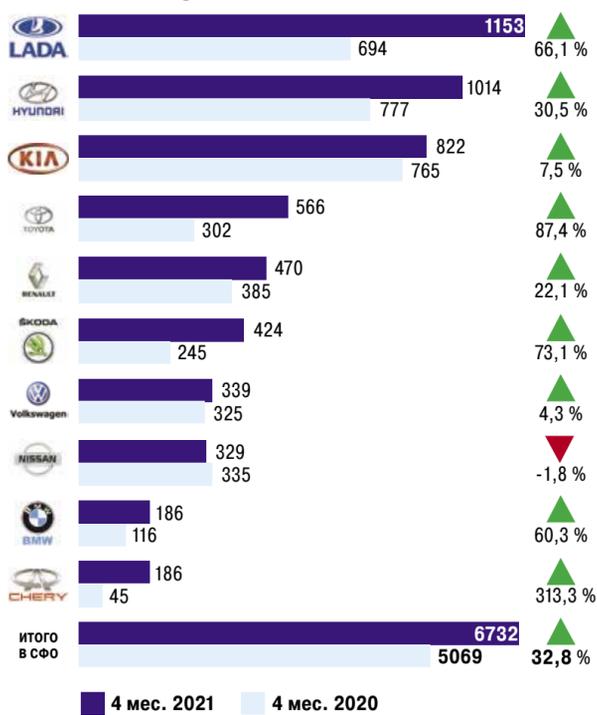
Автодилеры в то же время считают, что вариант сотрудничества с покупателями только онлайн маловероятен. «Прямых взаимоотношений покупателя с производителем в России сегодня нет, это слишком сложный процесс. Тут даже юридических норм не существует, так как много логистических и продажных цепочек. А самое главное — кто будет осуществлять гарантийный ремонт? Потребитель не сможет самостоятельно управлять производителем машины с этой целью», — уверен господин Меньшиков.

Лолита Белова

**РЫНОК НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В СФО (ШТ.)**

ИСТОЧНИК: АВТОСТАТ

**ТОП-10 марок**



# экономика региона

## Злачный рост

Сибирь в первом квартале 2021 года резко увеличила экспорт продовольствия — в полтора раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Драйвером роста стали поставки злаков. После введения заградительных пошлин рост замедлился, и теперь регионы делают ставку на экспорт круп.

—АПК—

### Крутая динамика

По данным Сибирского таможенного управления, в первом квартале 2021 года экспорт продовольствия из Сибири вырос в полтора раза по сравнению с тем же периодом годом ранее и составил \$420,1 млн. В физическом объеме экспорт увеличился на 28,5%, достигнув 1,8 млн т.

Наибольшие объемы экспорта продовольственных товаров приходятся на участников ВЭД Новосибирской области (26,5%), Алтайского края (21,3%), Омской области (19,1%) и Кемеровской области (18%). По сравнению с первым кварталом 2020-го экспортные поставки возросли во всех субъектах Сибирского федерального округа, кроме Республики Тыва.

География экспорта практически не меняется. В числе ключевых импортеров остаются Китай (26% от стоимостного объема экспорта продовольствия), Казахстан (23,2%), Монголия (14,8%), Вьетнам (5,6%), Азербайджан (3,1%).

В первом квартале экспорт в Китай возрос в 1,7 раза, в Казахстан — на 21,1%, в Монголию — в 2,1 раза. Существенным стал рост экспорта из Сибири во Вьетнам — в 10,5 раза.

Традиционно лидирующую позицию в сибирском продовольственном экспорте занимают злаки (пшеница, ячмень, кукуруза и др.) — 30,5%. Они поставляются преимущественно в Монголию, Китай, Казахстан, Вьетнам, Азербайджан и Литву. На втором месте — масличные (семена льна, рапса, подсолнечника, соевые бобы) — 16,2% в экспорте. Их продают в основном в Китай, Казахстан, Республику Беларусь, Испанию, Узбекистан, Чехию.

В начале 2021 года произошел рекордный рост физического и стоимостного объемов экспорта этих товаров. Так, пшеницы вывезено больше в 2,8 и 3,6 раза соответственно (преимущественно в Китай, Монголию и Азербайджан), семян льна — в 2 и 3,1 раза (в основном в Китай), гречихи — в 7,7 и 9,8 раза (больше всего

в Китай и Республику Беларусь), соевых бобов — в 9,4 и 10,4 раза. В отдельных регионах существенно вырос экспорт растительных масел. Например, поставки подсолнечного масла из Алтайского края за этот период удвоились.

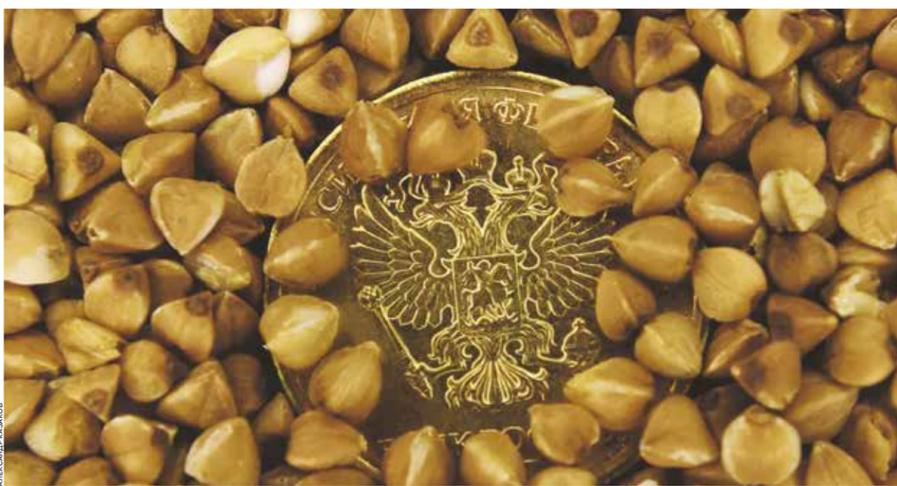
Мясная продукция российских производителей также востребована за рубежом. Значительно вырос экспорт свежей или охлажденной свинины — в 9 раз, за счет поставок в Казахстан и Монголию, а также вывоза во Вьетнам.

### Даешь зерно и мясо!

Начальник управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей промышленности, фармацевтической промышленности и биотехнологиям Александр Большаков говорит, что впечатляющие региональные показатели стали результатом последовательной работы экспортных подразделений АПК по освоению новых рынков сбыта и поиску иностранных контрагентов.

Президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский объясняет бурный рост экспорта сибирских злаков активностью производителей в преддверии ограничений на вывоз зерна. С 15 февраля до 1 июля 2021 года в России действует тарифная квота: экспортировать разрешено 17,5 млн т зерна — пшеницы, ржи, ячменя и кукурузы. Экспорт сверх этого объема будет облагаться пошлиной в размере 50% от таможенной стоимости. Помимо этого, в пределах квоты введены экспортные пошлины на пшеницу, кукурузу и ячмень. «Поставщики поспешили вывезти зерно из запасов», — говорит Злочевский.

Похожая ситуация была во многих регионах. Гендиректор «Новосибирской продовольственной корпорации» Александр Тепляков подтвердил, что сибирские зерновики вывезли «все, что было законотраговано». Он, однако, утверждает, что «в запасах зерно осталось». Внутренний рост поставок гречихи в Беларусь, по версии



С введением ограничений на экспорт зерновых участники рынка намерены экспортировать сельхозтовары с высокой добавленной стоимостью, например крупы

директора по внешнеэкономической деятельности ГК «Экспорт Сибирь» Андрея Скаблова, можно объяснить дальнейшим сбытом крупы в Польшу и другие европейские страны. А десятикратное увеличение экспорта соевых бобов господин Тепляков связал с эффектом низкой базы — изначально их отправляли за границу небольшими партиями.

Российским свиноводом в 2021 году улыбнулась удача, говорят эксперты. По словам начальника отдела экспортных продаж компании «Сибэго» Георгия Чолокяна, благоприятными внешними факторами стали эпизоотическая ситуация в ряде азиатских стран (в Китае, Монголии, Филиппинах и др.) и заключенные межправительственных торговых соглашений, в частности между ЕАЭС и Вьетнамом. Благодаря этому соглашению российская свинина не облагается пошлинами при ввозе на территорию Вьетнама.

«Россия быстро стала крупнейшим экспортером свинины во Вьетнам, сравнявшись по объемам с Бразилией — традиционным поставщиком мяса в эту страну», — констатирует председатель правления Мясоного Союза России Мушгер Мамиконян. «Сейчас „Кудряшовский“ ожидает получения аттестации на экспорт во Вьетнам», — рассказал господин Чолокян. — Доступ на новый

рынок позволит нам удвоить объемы экспорта».

### Удачи и неудачи

По мнению Александра Большакова, наиболее эффективный инструмент поддержки — компенсация части затрат на транспортировку продукции на внешние рынки в рамках постановления правительства РФ от 15.09.2017. Так, в Алтайском крае в 2021-м общая сумма одобренных субсидий составила 120,1 млн руб.

Росту экспортных поставок в регионе способствует и решение логистических проблем. Раньше с контейнерами работала лишь станция Барнаул, что сокращало экспортные возможности. В результате алтайские компании «Алейскзернопродукт» и «Черемновский сахарный завод» вызвались открыть новые площадки по приему и выдаче крупнотоннажных контейнеров. Благодаря совместным инвестициям РЖД и компаний-инициаторов в 2020-м и 2021 году такие пункты начали действовать, рассказал господин Большаков. В результате за период с января по апрель 2021 года из Алтайского края было отправлено 1250 контейнеров, или 58,5 тыс. т грузов, что на 14% превышает аналогичный период 2020 года.

В Новосибирской области одним из проектов по поддержке экспорта стало строительство оптово-распределительного центра под Новосибирском компанией «Росагромаркет». Он открылся в трех километрах от аэропорта Толмачево в марте 2021-го. Первая очередь оптово-распределительного центра — 94 тыс. кв. м, однако его площади до сих пор не заполнены на 100%.

### Что будет дальше?

С введением ограничений на экспорт зерновых их поставки за рубеж затормозились, и по итогам года ожидается сокращение, говорит Аркадий Злочевский.

А вот экспорт сибирской свинины по итогам 2021 года покажет значительный рост, прогнозируют эксперты. И пандемия здесь сыграла парадоксально положительную роль. В стрессовые периоды страны увеличивают государственные резервы, что повышает спрос на мясо, пояснил господин Мамиконян. «Важнейшим фактором в 2021 году для российской свиноводческой отрасли может стать открытие границ Китая для поставок свинины», — надеется Георгий Чолокян.

Непростая ситуация складывается и с экспортом растительных масел. «В начале аграрного года мы столкнулись с дефицитом сырья», — рассказал исполнительный директор ГК «Благо» Сергей Бахонкин. — Для выполнения наших обязательств по обеспечению внутреннего рынка товарами первой необходимости мы были вынуждены объявить о прекращении экспортных поставок с 1 июля

до поступления урожая нового сезона, ожидаемого в сентябре».

Господин Злочевский считает, что в ближайшие годы перспективы нашего масляного экспорта и вовсе под большим вопросом, «поскольку российские производители столкнутся с конкуренцией в лице украинских маслобоек, а Украина сейчас наращивает урожайность».

Александр Большаков, напротив, оптимистичен: «Участники рынка переориентируются на экспорт сельхозтоваров с высокой добавленной стоимостью». По его мнению, теперь одним из приоритетных для алтайских экспортных товаров станут крупы: гречка, горох, перловка, ячневая крупа. При этом господин Большаков ожидает дальнейший рост отгрузок рапсового масла и свеколовичного жома.

Андрей Скаблов называет цельный горох очень перспективным продуктом. Сибирские производители могут поставлять его в Турцию, Пакистан, Бангладеш, пояснил собеседник. Большаков уточнил, что алтайские фирмы уже поставляют горох в Иран.

Новые ниши ищут и другие сибирские производители. Конечно, пандемия закрыла для экспортных компаний страны, которые еще пару лет назад считались перспективными. Среди них — Камбоджа, Лаос и Мьянма, отмечает президент Сибирской ассоциации международного сотрудничества Павел Островерхов. Однако Сибирское таможенное управление сообщает, что в первом квартале среди новых стран-импортеров оказалась Никарагуа. Туда экспортировали 774 т пшеничной муки стоимостью около \$400 тыс.

ГК «Благо», считая самым перспективным направлением Китай, тем не менее ищет новые рынки сбыта. Господин Бахонкин рассказал, что Барнаульский завод, входящий в холдинг, поставляет в Израиль фасованное рапсовое масло. Для развития этого направления площадка получила сертификат kosherности. А господин Большаков заметил, что в первом квартале в 7,5 раз возросли поставки рапсового и подсолнечного масел из Алтайского края в Афганистан. А в Таиланд из региона активно поставляли артемию: квартальный экспорт составил \$1,1 млн.

То, каких показателей достигнет экспорт продовольствия из регионов Сибири по итогам 2021 года, предсказать сложно, отмечают эксперты — многое будет зависеть от урожая зерновых и масличных культур.

Елена Богданова

## Недвижимость оживилась

Эксперты рынка коммерческой недвижимости Новосибирской области отмечают заметное увеличение стоимости торговых площадей в первом квартале 2021 года. Так, например, цены на покупку помещений для магазинов выросли в регионе на 30% в сравнении с прошлым годом, а на общепит — упали на 50%. Игроки рынка объясняют динамику дефицитом предложения и прогнозируют дальнейший рост. Также в 2021 году можно ожидать увеличение интереса инвесторов к складским и индустриальным объектам, говорят эксперты.

—Тенденции—

На рынке коммерческой недвижимости Новосибирска в первом квартале 2021 года наблюдается существенный рост цен. «На предложения коммерческой недвижимости в среднем за год он составил 12%», — говорит заместитель генерального директора по оценочной деятельности ООО «Сибирская юридическая компания — оценка» Олег Филиппов. По данным директора по развитию ГК One company Вячеслава Мельникова, усредненная по городу стоимость площадей для ведения бизнеса в 2020 году была на уровне 100–110 тыс. руб. за кв. м, а в 2021 году господин Мельников ожидает выход цен на уровень 120–130 тыс. руб. за кв. м.

Рост цен на покупку и продажу помещений руководителем направления коммерческой недвижимости «Авито-недвижимость» Тимур Зайцев объясняет возобновлением деловой активности на рынке после пандемии в 2020 году и сопровождавшей ее стагнации. В качестве иллюстрации он приводит показатели роста спроса в конкретных сегментах: на аренду помещений общественного питания спрос увеличился в первом квартале этого года в сравнении с тем же периодом 2020-го в 1,7 раза, на покупку помещений свободного назначения (ПСН) — на 40% год к году.

По мнению руководителя Nazarov&partners Александра Назарова, если в начале 2020 года в сфере

коммерческой недвижимости наблюдалась непонятная ситуация в части спроса и ценовых параметров рынка в целом, то вторая половина года прошла под знаком оптимизации, развития и активного вложения денег, заложив основы движения рынка в 2021 году. «Напряженность в экономике, существенный уровень инфляции, отложенный возврат к привычному стилю жизни и денежных трат стимулируют интерес к вложениям в коммерческую недвижимость», — говорит Александр Назаров. По его словам, это становится инструментом сохранения и приумножения сбережений, а также залогом активного присутствия на рынке инвесторов, в том числе в формате паевых фондов. «Кооперация небольших инвесторов может быть дополнительным трендом рынка коммерческой недвижимости, позволяющим повысить его доступность», — считает руководитель Nazarov & partners.

При этом Олег Филиппов видит различие трендов рынка коммерческой недвижимости в секторах купли-продажи и аренды на начало 2021 года относительно предыдущего года. «Начиная с сентября прошлого года арендные ставки на помещения офисного и торгового назначения уменьшились в среднем на 6%», — приводит данные господин Филиппов. Однако он полагает, что деловая активность в городе к концу года изменится в лучшую сторону.

Для рынка коммерческой недвижимости характерно большое



В Новосибирске отмечается устойчивый дефицит качественной офисной недвижимости

количество факторов, определяющих конкретную цену сделок купли-продажи или аренды. В итоге это приводит к слабой консолидации рыночных цен относительно среднего значения, говорит Александр Назаров. «Коммерческая недвижимость очень разная — многое в ценообразовании здесь зависит от ее качества, конкретной локации и других параметров. В Новосибирске даже в пределах одного бизнес-центра может быть разбег цен в 2–2,5 раза, при этом могут различаться условия уплаты НДС, коммунальных расходов», — уверен спикер.

### Затрудненное дыхание офисов

В сегменте офисной недвижимости цены на покупку и аренду выросли в первом квартале 2021 года всего на 8% и 3% соответственно в сравнении с аналогичным периодом годом ранее. Спрос увеличился на 6%, предложение на рынке в это же время выросло на 25%. Олег Филиппов полагает, что предложение офисной недвижимости сегодня вполне может удовлетворить потребности всех желающих. «На рынке продаж офисной недвижимости предлагаются порядка 400 объектов разной ценовой группы, а рынок аренды еще более емкий — 1 тыс. объектов», — приводит данные спикер. По информации «Авито-недвижимость», в Новосибирске офисные площади показывают

наиболее существенный среди всех сегментов рынка рост предложения относительно спроса — на 13% в сделках аренды и на 9% в сделках покупки недвижимости. По прогнозу Олега Филиппова, средняя цена квадратного метра офисных помещений к концу 2021 года сохранится на уровне 73 тыс. руб., а арендные ставки поднимутся до 670 руб. в месяц.

Однако, по мнению Александра Назарова, в Новосибирске есть устойчивый дефицит качественной офисной недвижимости — существующая уже морально устарела, ее коммуникации изношены. «Идет устаревание

в первую очередь климата — вентиляции, кондиционирования. Редко в каких бизнес-центрах системно проводят ремонт и профилактику, следят за оборудованием и модернизируют его. Изнашиваются и фасады, и интерьеры — практически все бизнес-центры в Новосибирске старше десяти лет, это очень печально для города», — констатирует Александр Назаров. По его словам, отмечается миграция компаний между новосибирскими бизнес-центрами в поисках лучших вариантов.

«Офисных центров понастроили в свое время очень много», — говорит эксперт по коммерческой недвижимости, руководитель офиса АН «Жилфонд» Алексей Малов. Однако сейчас, по его информации, никто из девелоперов не рассматривает их строительство. Поэтому эксперт считает, что появление нового качественного офисного здания класса «А» или «В» — в удобной локации, с хорошими парковками и коммуникациями — было бы очень востребовано.

### Приземление торговли

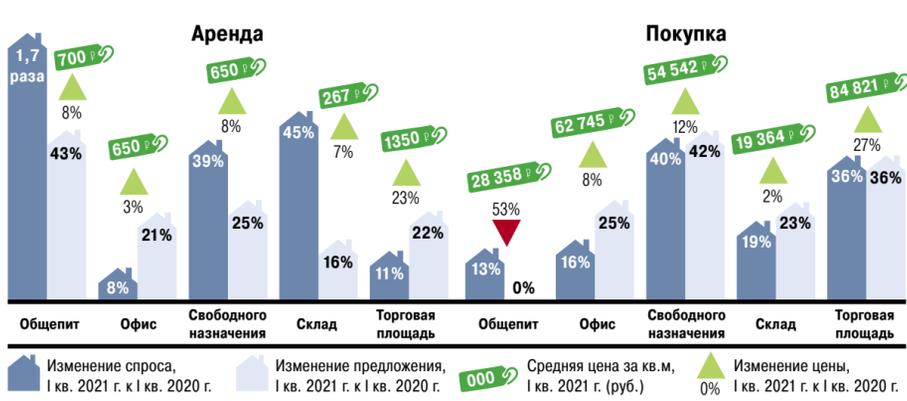
Торговые площади в первом квартале продемонстрировали один из самых высоких темпов роста стоимости аренды и покупки помещений — спрос вырос на 23% и 27% со-

ответственно. По словам Олега Филиппова, около 230 объектов сейчас выставлены на продажу, еще 400 — для сдачи в аренду. При этом эксперт ожидает к концу года увеличение цен продажи помещений торгового назначения до 98 тыс. руб. за кв. м, а аренды — до 1,1 тыс. руб. за кв. м в месяц.

По мнению директора по развитию ГК One company Вячеслава Мельникова, основным трендом в недвижимости является развитие инфраструктуры в жилых комплексах. Движущей силой рынка господин Мельников считает господдержку строящегося жилья и льготные ипотечные программы — практически для всех застройщиков 2020 год стал рекордным по скорости и объемам реализации квартир. При этом Алексей Малов прослеживает аналогии между сегментами жилой и коммерческой недвижимости — торговля в формате стрит-ритейла часто является составляющей жилых комплексов. «Функциональные коммерческие помещения в жилых комплексах — это первый товар, который уходит с полки при старте нового объекта, если застройщик не регулирует продажи данных лотов искусственно», — говорит директор по развитию ГК One company.

### ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НОВОСИБИРСКА, КУПЛЯ-ПРОДАЖА И АРЕНДА, I КВАРТАЛ 2020 Г. И I КВАРТАЛ 2021 Г.

ИСТОЧНИК: АВИТО-НЕДВИЖИМОСТЬ





# Депутатские наказания вписали в программу

Новосибирское законодательное собрание и правительство региона согласовали наказания на 272,8 млрд рублей.

— финансы —

Новосибирское областное законодательное собрание провело последнюю весеннюю сессию. В ходе заседания депутаты приняли в первом чтении законопроект, регламентирующий порядок выдачи разрешений на охоту на ряд видов животных. Документ призван сделать процедуру их распределения среди охотников более прозрачной и справедливой. Кроме того, сессия утвердила областную региональную программу выполнения депутатских наказов. Их сумма составила 272,8 млрд руб.

## РАЗРЕШЕНИЯ ИЗМЕНИЛИСЬ В ПРОЦЕНТАХ

Официальное название законопроекта, который был вынесен на рассмотрение в первом чтении, — «О внесении изменений в закон Новосибирской области „Об охоте и сохранении охотничьих ресурсов на территории Новосибирской области“». Сам закон был принят еще в 2010 году, и с тех пор в его текст не раз вносились коррективы. Инициатором очередных изменений стал комитет заксобраний по аграрной политике, природным ресурсам и земельным отношениям во главе со спикером регионального парламента Андреем Шимкивым.

Наиболее существенные из предложенных поправок касаются норм при распределении путевок на добычу двух видов диких животных. Речь идет о сибирской косуле и лосе.

«20% от общего количества разрешений на добычу лося, косулы сибирской распределяются между физическими лицами посредством проведения процедуры случайной выборки с использованием информационной системы в порядке, установленном уполномоченным органом», — говорится в тексте законопроекта.

В свою очередь 80% таких разрешений будет распределяться между физическими лицами, принявшими участие в мероприятиях по определению численности охотничьих ресурсов, их регулированию и сохранению и т.п. в течение года, до 1 августа текущего года. В действующей же сегодня редакции новосибирского закона «Об охоте и сохранении охотничьих ресурсов...» содержится другое распределение — 50/50.

Согласно другой поправке, в случае, если на дату окончания срока приема заявлений на участие в проведении упомянутых мероприятий от физлиц, количество поступивших заявлений превышает количество необходимых мероприятий, заключение договора проводится с победителем, определяемым посредством процедуры случайной выборки с использованием информационной системы.

Если же физические лица по какой-либо причине в течение десяти дней не смогли получить доставшееся им разрешение, то последнее не будет «сгорать». В этом случае будет проводиться повторное распределение путевок между теми охотниками, кто ранее уже подал заявку.

«Этот закон принципиальный, и принципиальный он по многим позициям. Не только по, можно даже сказать, не совсем справедливому распределению путевок. Наша задача основная была в том, чтобы люди могли понимать правила игры. Он принципиально меняет правила игры по распределению путевок», — прокомментировал законопроект спикер областного парламента Андрей Шимкив во время перерыва в заседании.

На самой сессии законопроект представил заместитель председателя аграрного комитета Денис Субботин. Он отметил, что изменения в областном законодательстве требуются в связи с изменениями федеральной законодательной базы. Так, 1 августа 2021 года вступают в силу федеральные законы «О внесении изменений в федеральный закон „О животном мире“ и „Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации“».

У правового департамента заксобраний претензий к законопроекту не оказалось. В его заключении отмечается, что его текст не противоречит Конституции РФ, федеральному законодательству и Уставу Новосибирской области, а также



Депутаты приняли в первом чтении законопроект, регламентирующий порядок выдачи разрешений на охоту двух видов диких животных — косулы и лосей

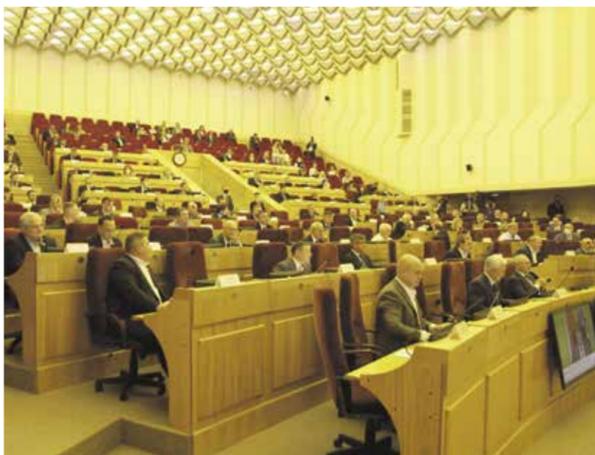
не содержит коррупциогенных факторов. В сопроводительных документах к законопроекту также статифицируется, что его реализация не потребует дополнительных расходов и внесения поправок в другие нормативно-правовые акты.

## ДЕПУТАТЫ НАПОМНИЛИ ОБ ОХРАНЕ ЖИВОТНЫХ

Но принятие законопроекта в новосибирском законодательном собрании вызвало дискуссию, выходящую далеко за пределы собственно этого документа. Член депутатской комиссии по экологии Николай Мочалин напомнил участникам сессии о том, что в ноябре прошлого года была создана областная рабочая группа, в состав которой вошли около двух десятков представителей органов власти и специалистов отрасли. Планировалось, что группа предложит меры по охране и развитию охотничьих ресурсов региона.

Николай Мочалин выказал обеспокоенность тем, что в Новосибирской области увеличиваются масштабы добычи животных. Во-первых, по его данным, сроки охоты на сибирскую косулу продлены на два месяца по сравнению с традиционными, а на лося — на два с половиной месяца. Во-вторых, выросла квота на добычу. Теперь, отметил депутат, разрешается отстрел до 10% поголовья косулы. Например, согласно приведенным им данным, если раньше в Доволенском районе можно было добыть 17 этих животных за сезон, то в этот раз лимит увеличен до 59.

Николай Мочалин также обратил внимание на то, что копытным пришлось пережить трудную зиму 2020–2021 годов. Страдающие от бескормицы косулы в поисках пищи все чаще стали появляться на окраинах населенных пунктов. Там они становятся жертвами стай бездомных собак.



Депутаты заксобраний Новосибирской области выказали обеспокоенность увеличением масштабов добычи животных в регионе

Одной из мер, предложенных депутатом для сохранения животного мира, стало повышение зарплаты егерям и другим работникам отрасли. Другой — покупка для них необходимой техники. Николая Мочалина поддержал депутат Александр Козлов. Он предложил запретить охоту на снегах, которая превращается в резню беззащитных животных.

Участники сессии не стали спорить с тем, что охрана животных требует принятия различных решений, но отметили: рассматриваемый законопроект имеет другое содержание и преследует другую цель, а именно — меняет процедуру распределения путевок на охоту. На это обратил внимание Андрей Шимкив. Депутат Роман Яковлев напомнил, что работа над установлением справедливого порядка распределения лицензий началась несколько лет назад и эта процедура продолжает совершенствоваться. Денис Субботин сказал, что понимает «боль и беспокойство» коллег, но компетенция региона в этой сфере ограничена.

Новосибирский губернатор Андрей Травников, принявший участие в работе сессии, также прокомментировал выступление Николая Мочалина. Он подчеркнул, что в обсуждаемом законопроекте нет положений, определяющих квоту на добычу и сроки охоты. Что касается уровня зарплат и технической оснащенности новосибирских егерей, то глава региона предложил вносить предложения на этот счет в связи с предстоящей корректировкой областного бюджета. Она уже готовится в правительстве и предполагает увеличение доходной части.

В итоге заксобрание приняло законопроект в первом чтении подавляющим большинством голосов.

«Направить проект закона всем субъектам права законодательной инициативы в законодательном собрании Новосибирской области, предложить им до 3 июня 2021 года внести свои поправки к проекту закона в комитет законодательного собрания Новосибирской обла-

сти по аграрной политике, природным ресурсам и земельным отношениям для подготовки проекта закона ко второму чтению», — говорится в решении областного парламента.

## НАКАЗЫ РАСТУТ В ЦЕНЕ

Другим важным документом, принятым сессией 27 мая, стала программа реализации наказов избирателей депутатам законодательного собрания Новосибирской области седьмого созыва. Она стала результатом совместной работы депутатов и областных исполнительных органов государственной власти. Заксобранию программой представил министр экономического развития Лев Решетников.

«Если сравнить предыдущие соzvывы, фиксируется значительный рост числа наказов, увеличивается процент их выполнения и объем финансирования. Наказы избирателей учитываются при разработке основного закона о бюджете региона и при разработке государственных программ, в планах реализации которых есть ссылка на конкретные программы», — отметил Лев Решетников.

Глава комиссии по наказам депутат Дмитрий Козловский поблагодарил правительство региона за слаженную работу при верстке программы. Андрей Шимкив также отметил сложившийся конструктивный диалог. Депутат Вячеслав Илю-

ля, они были успешны, но не до конца сделаны. Сейчас технические моменты в школах — замена канализации, электропроводки. Все это объединили в одну программу „Развитие образования Новосибирской области“. И будем уже в рамках этой программы выполнять», — рассказал председатель комиссии по наказам. Средства предполагается потратить в том числе на замену оконных блоков, инженерно-техническое оснащение, оснащение и ремонт пищеблоков и обеденных залов, оснащение и ремонт спортзалов и стадионов.

В связи с наибольшим удельным весом наказов избирателей по вопросам жилищно-коммунального хо-



По словам спикера заксобраний Андрея Шимкива, поправки в региональный закон «об охоте» принципиально изменят правила игры по распределению путевок

По данным министра, первоначально было собрано почти 19 тыс. наказов. В конечный же проект программы вошло более 14 тыс. Наибольшая доля наказов относится к сфере ЖКХ (38,5%), во втором месте оказалось образование (21,2%), за ним дорожная инфраструктура (19,9%). Для реализации всех этих наказов в общей сложности необходимо 272,8 млрд руб. Финансовая обеспеченность проекта программы пока составляет порядка 26 млрд руб.

Как уточнил Лев Решетников, в приоритете проекта программы — переходящие наказания. Таких насчитывается около 1 тыс. К первоочередным также отнесены наказания, на реализацию которых есть проектно-сметная документация. Кроме того, решено принять на рассмотрение наказания избирателей, поступившие после 12 ноября 2020 года, если они оформлены в порядке, соответствующем закону, и относятся к полномочиям по предметам совместного ведения РФ и субъектов федерации или к предметам ведения РФ.

По словам министра, первоначально было собрано почти 19 тыс. наказов. В конечный же проект программы вошло более 14 тыс. Наибольшая доля наказов относится к сфере ЖКХ (38,5%), во втором месте оказалось образование (21,2%), за ним дорожная инфраструктура (19,9%). Для реализации всех этих наказов в общей сложности необходимо 272,8 млрд руб. Финансовая обеспеченность проекта программы пока составляет порядка 26 млрд руб.

В своем выступлении Дмитрий Козловский сообщил, что депутаты предлагают областному правительству в случае увеличения доходной части бюджета планировать расходы с учетом наказов. Он также отметил несколько проблем, которые часто встречаются в собранных депутатами наказах и требуют первоочередного решения. В частности, депутаты считают целесообразным рассмотреть возможность выделения субсидий бюджетам муниципальных образований на текущий ремонт детских садов и школ.

«Мы выполняли программы „Школьное окно“ и „Школьная кров-

ля», правда, заметил, что у министерства транспорта и дорожного хозяйства Новосибирской области реализация всех наказов отнесена на 2025 год. Но Лев Решетников пояснил, что при благоприятной финансовой ситуации сроки выполнения наказов могут быть изменены. Отвечая депутату Яковлеву, министр подчеркнул: если запланированный наказ не будет выполнен в 2021-м, то он не «сгорает», а переносится на следующий год.

«Для нас наказания избирателей — это такая дорожная карта. Это понимание, что конкретно нужно сделать на определенной территории. Конечно же, вряд ли реально выполнить наказов на 270 млрд руб. за год, два, даже за пять лет. Но тем не менее все они в программе прописаны, ведутся работы по проектированию, то есть на ближайший год уже понятно, что делать и где. На какие объекты готовить проектно-сметную документацию, с какими входить в федеральные программы», — подвел итог обсуждения вопроса председатель заксобраний Андрей Шимкив.

# Экономика региона

## Сибирь износа не боится

Принятый в конце 2020 года федеральный закон о комплексном развитии территорий предполагает масштабное решение проблем ветхого и аварийного жилья в регионах России. Он позволяет отнести к числу аварийных больше видов объектов, чем ранее, и таким образом сделать проекты реновации экономически выгодными для частных инвесторов. Аудиторы и эксперты говорят, что предыдущие программы реновации лишь на бумаге достигали 100% результата переселения, в реальности объем аварийного жилья ежегодно растет. Решить проблему могли бы частные инвестиции, однако регионам в этом вопросе пока не хватает опыта, инвесторы в свою очередь не уверены в постоянном спросе на жилье со стороны потребителя.

### — Перспективы —

Согласно данным Фонда содействия реформированию ЖКХ, в России официально аварийными признаны 73 тыс. многоквартирных домов, общая площадь жилых помещений, требующих расселения, составляет 19,89 млн кв. м. В Сибири официально аварийными признаны более 1,1 млн кв. м. жилья. Наибольшая доля приходится на Иркутскую область (309 тыс. кв. м), Красноярский край (218 тыс. кв. м) и Кемеровскую область (203 тыс. кв. м). В целом по России сегодня из 2,4 млрд кв. м общего объема многоквартирных домов 1 млрд кв. м (44%) — это дома старше 50 лет, а 101 млн кв. м жилья имеет уровень износа свыше 65% (по данным Росстата за 2019 год). По оценке Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета (Сибстрин), средний нормативный физический износ жилых домов первых массовых серий (массовое жилищное строительство 1950–1970 годов) в округе составляет 29,3%, однако в связи с хроническим невыполнением планово-предупредительных и капитальных ремонтов фактический физический износ по многим зданиям значительно выше нормативного. «Для сокращения количества ветхого и аварийного жилья нужно стараться не доводить жилье до полного физического и морального износа, выделяя достаточные средства на капитальный ремонт и тем самым увеличивая эффективный срок амортизации жилья. Повсеместно мы видим совсем иную картину: средств, выделяемых на капитальный ремонт, явно недостаточно для компенсации выбытия жилого фонда из нормального состояния», — говорит директор по территориальному планированию градостроительного

института пространственного моделирования городов «Гипрогорпроект» Владимир Трояновский.

### Законом дому предписано

Сейчас единственным реально действующим в масштабах всей страны инструментом в сфере ликвидации деградировавшей застройки эксперты называют программу Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда» нацпроекта «Жилье и городская среда». С 2008 года по 2019-й в рамках этой программы ликвидировано порядка 16 млн кв. м общей площади жилья в многоквартирных домах России, признанных аварийными до 1 января 2012 года, и переселено более 1 млн человек.

С 2019-го по 2024 год программой предусмотрено переселение 500 тыс. человек и ликвидация 9 млн кв. м общей площади аварийного жилья в многоквартирных домах. Для реализации этих планов составляется список аварийных домов, признанных таковыми до 1 января 2017 года, они будут расселены до конца 2024 года. Жильцы остальных ветхих домов, которые не попали в перечень «переселенцев», получат квартиры не раньше 2025 года.

Всего в период с 2019-го по 2020 год, с учетом программ, финансируемых регионами РФ за счет собственных средств, переселены 188,36 тыс. человек из 3,1 млн кв. м аварийного жилья. В Сибири в этот же период переселены 28 тыс. человек из признанного аварийным жилья общей площадью около 1 млн кв. м.

По оценкам экспертов Фонда, Сибирь с реализацией программы справляется успешно: «Субъекты округа выполняют ее своевременно и в полном объеме». Более того, по данным Фонда, Алтайский край,



Муниципалитетам не хватает финансирования даже для переселения людей из того малого количества жилья, которое официально признается аварийным

Иркутская и Новосибирская области уже выполнили целевые показатели 2021 года в части площади расселяемого аварийного жилья и численности переселенных граждан. Значительный объем аварийного жилищного фонда был расселен в 2019–2021 годах в Иркутской, Кемеровской областях и Красноярском крае.

Недостаточные темпы реализации программы в Фонде отмечают лишь в Республике Тыва. «По информации, предоставленной субъектом, сдача в эксплуатацию и заселение многоквартирных домов в рамках программы запланированы в основном на вторую половину текущего года, что позволит достичь установленных на 2021 год целевых показателей», — сообщили в пресс-службе Фонда.

Тем не менее в апреле этого года Счетная палата РФ раскритиковала темпы расселения аварийного жилья в Сибири и на Дальнем Востоке. Аудиторы заявили, что в 2020 году программа исполнена в этих регионах менее чем на треть. «По итогам анализа Счетная палата отметила крайне низкую результативность выполнения мероприятий по переселению граждан: исполнение расходов федерального бюджета составило 136,7 млн руб., или 28% предусмотренного объема. Из планируемых к обеспечению в 2020 году жильем 259 семей фактически обеспечены только 71 семья, или 27%», — говорится в отчете аудиторов.

В ведомстве отметили, что на переселение граждан в этих регионах (Сибири и Дальнего Востока) на ближайшие три года предусмотрено 1,5 млрд руб., «при этом бюджет сформирован в отсутствие исчерпывающих критериев и, соответственно, без оценки реальной потребности субъектов в средствах». «В результате возникают риски образования значительных остатков средств аналогично ситуации 2020 года, когда 72% субсидий не были востребованы субъектами в связи с невозможностью расселения 200 семей», — пояснили в СП.

Аудиторы отметили, что Минстрой в 2020 году не принял в полном объеме необходимые меры для исполнения поручения президента РФ о переселении граждан из непригодного жилья, созданного в период промышленного освоения районов Сибири и Дальнего Востока. «Минстрой не до конца обеспечил решение проблем, выявленных Счетной палатой в 2019 году. В итоге основные из них мы сейчас отмечаем повторно. Это отсутствие исчерпывающих критериев отнесения

непригодных строений к числу подлежащих расселению и сносу, несоответствие количества нуждающихся в переселении граждан (852 семьи) показателям госпрограммы «Жилище» (9,28 тыс. семей) и предварительным результатам проведенной регионами в 2020 году инвентаризации (20,1 тыс. семей), отсутствие законодательного определения понятия «помещение, непригодное для проживания» — пояснила в отчете аудитор Счетной палаты Светлана Орлова.

### Недостатки в исполнении

Эксперты отмечают, что существующая программа переселения с градостроительной точки зрения имеет как плюсы, так и минусы. В частности, вице-президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антон Мороз указывает, что ликвидация аварийного жилья осуществляется уже после того, как признано, что в таких многоквартирных домах проживать небезопасно. «Кроме этого, комплексные проекты редевелопмента при ликвидации аварийного жилья используют не только снос, а также расселение отдельных аварийных многоквартирных домов, в том числе по причине самостоятельного, в отрыве от проектов редевелопмента, планирования и финансирования программ ликвидации аварийного жилья», — говорит эксперт. К ликвидации, отмечает он, также не привлекаются частные инвестиции, «хотя при правильном подходе такие проекты могли бы быть рентабельными и требовать бюджетной поддержки в гораздо меньшем объеме».

Эксперт отмечает, что ежегодное выбытие жилищного фонда в России находится на низком уровне — 0,15–0,2% от общей площади имеющегося жилищного фонда, что существенно ниже уровня, характерного для стран с развитыми рынками жилья, где ежегодно выводится до 1% имеющегося жилищного фонда. «Это отражает недостаточные темпы реновации существующего аварийного, ветхого и морально устаревшего жилья и снижает „качество“ значений показателя обеспеченности общей площадью жилья», — говорит господин Мороз.

Основной проблемой в этой сфере аналитик также называет отсутствие у муниципалитетов достаточного финансирования даже при том малом количестве жилья, которые официально признаются аварийным. «Именно это в свое время послужило основанием запуска программы Фонда содействия реформированию ЖКХ по ликвидации аварийного жилищного фонда. Она реализуется в основном за счет

средств, выделяемых из федерального бюджета, а также из бюджетов субъектов РФ. Однако даже этих средств недостаточно для решения проблемы аварийного жилья», — говорит Антон Мороз.

Выполнение программы традиционно близко к 100% только по отчетам регионов, в реальности объем аварийного жилья в стране растет. Официально признаются аварийными гораздо меньше домов, чем есть на самом деле, говорят эксперты.

### Замена на лучшее

Надежды на изменение ситуации строители и эксперты сегодня связывают с принятием нового правового регулирования во всероссийской реновации (494-ФЗ «О комплексном развитии территорий», КРТ). «Документ направлен не только на решение задач по замещению изношенного жилого фонда, но в первую очередь на формирование городской среды. Поэтому в программу могут попасть промышленные зоны или территории вообще без застройки. Построить на земле, попавшей в программу КРТ, можно далеко не только жилье. Поэтому программа реально шире имевшихся ранее программ сноса хрущевок и ветхих домов, строительства на их месте нового жилья для переселенцев», — считает профессор, заведующий кафедрой ипотечного жилищного кредитования и финансовых инструментов недвижимости Финансового университета при правительстве РФ Александр Цыганов.

В отличие от предыдущих программ, в границе проектов КРТ теперь допускается включать значительно больше видов объектов, что позволяет проектам по реновации жилья стать экономически выгодными для частных инвесторов, позволяя осваивать действительно большие территории. «Например, еще 10–15 лет назад в Москве редко кто признал бы привлекательным соседство с заводами „Серп и молот“ или ЗИЛ, а сейчас районы джентрифицированы и уже часто воспринимаются как центральные. Закон о КРТ создает правовую основу для решения вопросов замещения изношенного жилого фонда, но сам не формирует финансовых источников этого процесса», — подчеркивает господин Цыганов.

У проектов КРТ есть важное преимущество: они реализуются на прозрачной и понятной законодательной базе, в условиях открытого рынка. «Ранее, например, чтобы реализовать проект развития застроенной территории, нужно было как-то договариваться с владельцами предприятий о выкупе производственных активов с последующей фактической ликвидацией предприятия,

изменением во взаимодействии с властями, градостроительных регламентов и т.д. Или, если речь шла об уплотнении жилой застройки, фактически найти подход к каждому жителю сносимых домов. Сейчас сформулированы понятные алгоритмы и правила», — отмечает Владимир Трояновский.

Если при реализации проекта инвестор сможет получить прибыль, попутно расселив ветхое и аварийное жилье, то в выгоде будут и жители, и город, а расселение аварийного жилья будет происходить гораздо быстрее и в больших объемах, считает Антон Мороз.

Однако инвесторы в регионах России зачастую не заинтересованы в таких проектах, поскольку требуется большая предварительная работа в отношении территории и скрупулезных расчетов экономики вложений. «Кроме этого, для успеха нужно быть уверенным в неединичном спросе на дополнительную площадь. А вот со спросом в целом ряде регионов, и особенно в небольших городах, не так хорошо. Соответственно, и инвесторов нет», — комментирует Александр Цыганов.

Регионах, как правило, рентабельности для таких проектов недостаточно, и реновация жилищного фонда может быть экономически состоятельной только в случае существенных дотаций со стороны государства, например, в форме компенсации в виде денег или жилищной площади жителям сносимых домов, относящихся к ветхому или аварийному фонду, говорит Владимир Трояновский.

Сегодня такие совместные проекты с застройщиками и региональными властями тем не менее реализуются, но в рамках существующих федеральных программ. Так, в Красноярском крае, как сообщили в региональном минстрое, возводятся несколько домов для переселения граждан. Выбор строительных организаций определяется путем проведения конкурсных процедур: муниципалитет объявляет тендер на строительство жилья для переселенцев, предлагая земельный участок из маневренного фонда, застройщик оценивает условия и принимает решение об участии. В регионе сегодня по такой схеме строят дома ООО «ДСУ», ООО «Пром», компания «Стройинвест» и др.

Аналогичные проекты реализуются в Новосибирске, расселением здесь занимается ООО «Академинвест» (ГК «Сибмонтажспецстрой»), ГК «Стрижи», ООО «ЗАО СМС» и др.

В управлении по ЖКХ Алтайского края рассказали, что жителям аварийного фонда выплачивается компенсация за изымаемое жилье, строительство нового жилья при этом не осуществляется. «Ранее такой способ переселения применялся при реализации аналогичной программы „Развитие застроенных территорий“ — было построено около 90 многоквартирных домов, как малой этажности, так и многоэтажные. Практика показала, что применяемые в настоящее время способы переселения позволяют выполнять условия федерального закона в установленных объемах и с соблюдением жилищных прав граждан», — прокомментировали в управлении по ЖКХ.

Закон о «всероссийской реновации», несмотря на существенные недостатки и нестыковки, является важным шагом, направленным на резкую активизацию строительного рынка и ликвидацию изношенного жилого фонда, говорят эксперты. Аналитики уверены, что в крупных городах КРТ позволит привлечь больше частных средств в снос аварийного жилья, а также полноценную комплексную застройку территории и переселение граждан.

Лолита Белова

### ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПЕРЕСЕЛЕНИЯ ИЗ АВАРИЙНОГО ФОНДА МКД В ПЕРИОД 2019 – 2025 ГОДОВ В СИБИРИ

Субъект Российской Федерации	Предусмотрено к реализации по действующим программам		Реализовано	
	тыс. кв. м	тыс. чел	тыс. кв. м	тыс. чел
Всего	1 682,86	98,55	502,14	28,04
Кемеровская область	485,63	25,54	97,18	4,95
Иркутская область	398,80	22,73	194,88	9,95
Красноярский край	320,24	18,85	73,80	4,24
Томская область	129,48	9,10	27,83	1,84
Алтайский край	119,58	7,76	44,45	2,87
Новосибирская область	106,90	6,92	46,68	3,04
Омская область	79,52	5,21	12,32	0,83
Республика Хакасия	20,54	1,17	3,32	0,22
Республика Тыва	11,82	0,72	0,29	0,02
Республика Алтай	10,35	0,55	1,39	0,08

## Недвижимость оживилась

### — Тенденции —

«Любимый формат последних лет — строительство в районах одно-двухэтажных небольших торговых центров, которые по факту копируют друг друга — один и тот же набор арендаторов, один продуктовый оператор и сопутствующие небольшие отделы разных брендов», — замечает Александр Назаров. По его мнению, Новосибирск буквально заполнен такими однообразными проектами: «для региона это негативный тренд с точки зрения архитектурной эстетики, комфорта среды и развития пространства».

Тимур Зайцев констатирует: на сегодняшний день предприниматели стремятся максимально

оптимизировать затраты, поэтому одним из самых выгодных вариантов, к примеру, для сферы розничной торговли все чаще становятся небольшие форматы, такие как киоски, островки в ТЦ или компактные магазины с ограниченным ассортиментом.

### Склады первых букв

Наибольший спрос как на покупку, так и на аренду в Новосибирской области демонстрирует сегмент складской недвижимости, которая обеспечивает функционирование как классической торговли, так и ее онлайн-формата. По данным «Авито-недвижимость», в сегменте аренды рост спроса относительно предложения составил 29%, а в сегменте продаж на 4% преувеличил рост предложения.

«На рынке складской недвижимости наблюдается очень активный спрос на высококлассные склады классов „А“ и „В“, которых в Новосибирске по-прежнему дефицит, и этот дефицит нарастает», — комментирует сложившуюся ситуацию Александр Назаров. Он отмечает, что в 2021 году по сравнению с предыдущим есть спрос на приобретение и аренду больших площадей — от 5 до 20 тыс. кв. м. «Однако таких объектов в Новосибирске практически нет, поэтому возможен дальнейший рост цен — несмотря на то, что ставки аренды на склады класса „А“ и „В“ уже подошли к своему максимуму», — считает руководитель Nazarov & partners.

Алексей Малов также говорит о востребованности логистических

комплексов класса „А“ для крупных компаний интернет-торговли. Он считает возможным, что такие комплексы еще будут построены в регионе. При этом Александр Назаров не исключает роста активности самих операторов складской недвижимости, которые продолжают строить объекты «под себя» или же привлекать для этих целей девелоперов. Он допускает, что текущий год может показать значимые изменения в этом сегменте.

### Общепит — медленное восстановление

В сфере общественного питания наблюдается существенная разница спроса и предложения, а также ценные параметров в зависимости от

категории сделки. Спрос на арендуемые помещения существенно превышает интерес к приобретению их в собственность. По данным «Авито-недвижимость», превышение годовой динамики спроса над предложением в сегменте аренды составляет 27%, а покупки — 13%. Это, по мнению экспертов, свидетельствует о выжидательной позиции владельцев бизнеса, которые не спешат совершать капитальные вложения до окончательного понимания ситуации с коронавирусом ограничениями.

В целом же спикеры считают, что сегодня на рынке коммерческой недвижимости Новосибирской области присутствует умеренная стабильность, но не исключают, что до

конца года ситуация станет более динамичной. «Я очень позитивно смотрю на рынок и жду появления новых проектов, концептуальных решений. Рынок к ним готов», — уверен Александр Назаров. По мнению Олега Филиппова, в перспективе рост цен во всех сегментах продолжится, рисков стагнации рынка коммерческой недвижимости не наблюдается.

В перспективе стоит рассчитывать на рост спроса на помещения свободного назначения — это самый гибкий формат, считают эксперты. Сложнее всего будет вернуть свои позиции офисам, которые уже не будут востребованы так, как до пандемии.

Игорь Степанов