

могли вырасти бы минимум в четыре раза. Однако тогда деньги потребителей из сектора многоквартирных домов перешли бы в ИЖС, а на текущий момент это не входит в планы крупных девелоперов. Он также добавляет, что в июле банки начали выдавать льготные ипотечные кредиты на покупку дач. Льготная ставка соответствует ставке по программе сельской ипотеки — 3%.

«В периоды финансовых потрясений спрос на загородную недвижимость обычно падал, но ситуация изменилась в 2020 году из-за пандемии: у людей стало меньше возможностей ездить за рубеж, при этом многие перешли на дистанционный режим работы. В условиях экономического кризиса люди стали чаще выбирать отдых на природе вместо более дорогостоящих развлечений. Спрос также обусловлен ограничениями, вызванными санкциями: россияне стали вкладывать в дачи и земельные участки деньги, которые до этого тратили на отдых за границей и дорогостоящие автомобили, которые значительно выросли в цене за последние полгода», — говорит господин Федоров.

Сегодня, по словам представителя «ЮГСтрой-Империя», в Краснодарском крае дом площадью 140–150 кв. м можно купить за 6–10 млн руб. Это, по мнению Михаила Федорова, достаточно привлекательная цена для клиента, но ему нужно понимать, что в этом случае в шаговой доступности не будет объектов социальной инфраструктуры, развлекательной сферы, разнообразных магазинов, развивающих и оздоровительных центров, спортивных комплексов и детских площадок, всего того, чем обеспечены сегодня жители современных ЖК.

«Поэтому рост ИЖС на данный момент связан в большей степени с инвестиционной привлекательностью, и как итог: рост спроса приведет к вымыванию предложения и увеличению цены», — говорит собеседник «Недвижимости».

САНКЦИИ БЬЮТ ПО «КВАДРАТАМ»

Антироссийские санкции, нарушение логистических цепочек и общий спад экономики не могли не сказаться на стоимости жилья. Однако, как отмечает Надежда Барачина, в текущем году завершается строительство объектов, возведение которых началось еще в 2019–2020 годах (при цикле строительства 1,5–3 года).

«Закупка материалов для стройплощадок, как правило, осуществляется заранее, поэтому доставляемые в текущем году жилые комплексы уже укомплектованы, что исключает увеличение сроков их сдачи и удорожание процесса строительства. Что касается новых проектов, то, к сожалению, по старым ценам застройщики уже не смогут закупать стройматериалы и оборудование. К примеру, цемент подорожал на 10%, газоблок и кирпич на 30%, кабель на 20%. Производители и поставщики продукции объясняют это изменением цепочек поставок и, как следствие, удорожанием логистики. Отдел закупок нашей компании постоянно мониторит рынок в поисках наиболее оптимальных по качеству и цене вариантов среди как российских производителей, так и поставщиков из Турции, Китая и стран СНГ», — рассказала госпожа Барачина.

Михаил Федоров также говорит о росте цен на стройматериалы, и, по его мнению, вряд ли в ближайшее время что-то изменится. Кроме того, по словам застройщика, выросла ставка банка для застройщика. «Если брать в прямой пропорциональности, то жилье сейчас должно стоить более 200 тыс. за кв. м. Но застройщик мирится с уменьшением своего дохода, идет навстречу субсидиями, платит за клиента ипотеку, то есть берет на себя большую часть материальной нагрузки. Больше всего на стоимости жилья сказываются расценки на рабочую силу и эксплуатацию механизмов — это 41% от общего строительного бюджета проекта. Это означает, что даже небольшое их удорожание — на 16% в сравнении с концом 2021 года — дает весомую прибавку к общей себестоимости проекта. В топ-3 наиболее затратных категорий также входят инженерные сети (12,7%), а также фасадные, кро-



вельные и светопрозрачные конструкции (12,2%). Мы вошли в непростой экономический период для нашей страны, и нужно опираться именно на экономические условия. Продукт, конечно, может стать дешевле, но тогда он будет низкого качества — это не выход», — говорит господин Федоров.

Директор ООО СЗ «Победа» Юрий Поляков в меньшей мере ощутил давление санкций. «Мы строим жилье комфорт-класса, а дефицит материалов возникал больше в бизнес- и люкс- сегменте. Кроме этого, мы стараемся вести наш бизнес таким образом, чтобы заемных средств было минимальное количество», — говорит застройщик.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ БУДУЩЕГО

Сегодня девелоперы на Кубани строят жилье по концептуальным моделям будущего, считает Михаил Федоров. По его словам, желание покупки просто квадратного метра давно ушло из сознания потребителя, и сейчас человек покупает комфортный уровень жизни. «Раньше во дворе на площадке стояла одна детская горка и песочница. Сейчас запросы потребителей изменились, и застройщик им соответствует: строит по концепции "город в городе", когда человек и работает, и отдыхает, и покупает все необходимое внутри своего микрорайона. Здесь в шаговой доступности есть все: парки, аллеи, торговые галереи, рестораны, социальные объекты и т. д. Но и цена на квартиру в таких ЖК, соответственно, становится выше, при этом в совокупности человек экономит намного больше времени и денег, получая каждый день заряд положительных эмоций», — рассказывает руководитель отдела продаж СК «ЮГСтройИмперия».

По словам советника губернатора Краснодарского края, заслуженного архитектора РФ Юрия Рысина, тренд последнего времени — упорядочивание градостроительства. Он отмечает, что именно на Кубани проблема необходимости комплексной застройки территорий приобрела наибольшую остроту. Выходом из ситуации стала корректировка, а по сути, новая разработка генеральных планов.

«Было время, когда была иллюзия, что нужно как можно больше земель вовлечь в жилищное строительство. Но в результате все те огромные земельные массивы, которые были добавлены в территорию городов, стали превращаться в спальные районы, где перемешалась частная и многоквартирная застройка. Земли пилились и распродавались. Сейчас региональное законодательство предусматривает именно комплексное развитие территорий. Это не только обеспечение новых жилых комплексов школами и детсадами, но и места притяжения труда. Поэтому сейчас проектируется, в качестве примера, восточный район Краснодара площадью 2 тыс. га, где предусмотрено промзона, транспортные развязки, медицинский

кластер, вся социальная инфраструктура», — говорит Юрий Рысин.

Надежда Барачина, говоря о необходимости комплексного развития территорий, отмечает изменившийся порядок расчета показателей по парковочным местам, детским и спортивным площадкам. Теперь, по словам девелопера, их значение зависит от площади квартир в жилом комплексе, а не от количества проживающих там лиц.

«Если ранее обеспеченность жилого комплекса объектами социальной инфраструктуры определялась количеством проживающих, то сейчас расчет мест в детских и дошкольных учреждениях осуществляется по формуле с учетом данных Росстата. Появление новых строительных проектов сдерживается не нормами градостроительного проектирования, а дефицитом земельных массивов, на которых можно было бы в полной мере реализовать комплексную застройку с учетом всех требований по социальной, транспортной инфраструктуре», — говорит госпожа Барачина.

«СЕЙЧАС ЗАПРОСЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИЗМЕНИЛИСЬ, И ЗАСТРОЙЩИК ИМ СООТВЕТСТВУЕТ: СТРОИТ ПО КОНЦЕПЦИИ "ГОРОД В ГОРОДЕ", КОГДА ЧЕЛОВЕК И РАБОТАЕТ, И ОТДЫХАЕТ, И ПОКУПАЕТ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ ВНУТРИ СВОЕГО МИКРОРАЙОНА. ЗДЕСЬ В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ ЕСТЬ ВСЕ: ПАРКИ, АЛЛЕИ, ТОРГОВЫЕ ГАЛЕРЕИ, РЕСТОРАНЫ, СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ И Т. Д.»

По мнению Юрия Полякова, регламенты — это прежде всего некие правила игры, которым все должно следовать, и это не плохо. «Правила позволяют упорядочить рынок. Но лично я не наблюдал какую-то политику сдерживания застройщиков. Скорее, девелоперы сдерживают спрос на те или иные объекты и локации, да и спрос в целом. Сегодня при выводе объекта на рынок застройщик думает прежде всего о сроке его реализации при текущем спросе», — говорит эксперт.

Директор по партнерским продажам СК «Гарантия» Жанна Белянкина констатирует, что в настоящее время все застройщики Краснодара работают в одинаковых условиях. Если раньше, по ее словам, в городе допускалась точечная застройка, то сейчас на любом новом объекте требуется выполнение всех нормативов — по количеству парковочных мест, озеленению, благоустройству, дополнительной социальной инфраструктуре.

«Конечно, все эти работы отражаются на итоговой стоимости квадратного метра. Те строительные компании, которые не смогли или не захотели работать по новым правилам, уже ушли из бизнеса.

БОЛЬШЕ ВСЕГО НА СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ СКАЗЫВАЮТСЯ РАСЦЕНКИ НА РАБОЧУЮ СИЛУ И ЭКСПЛУАТАЦИЮ МЕХАНИЗМОВ — ЭТО 41% ОТ ОБЩЕГО СТРОИТЕЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПРОЕКТА

В целом строительная отрасль стала более ориентирована на потребности и комфорт жителей», — говорит спикер.

БЕЗ ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА

Достижение максимального в истории значения цен на жилую недвижимость — общая черта для всех городов Краснодарского края, констатирует гендиректор Masop. По его словам, с учетом проблем в экономике и падения доходов населения, ожидать дальнейшего роста цен не приходится — они достигли предела потребительских возможностей.

«Сокращение потребительского спроса сбалансирует рынки недвижимости городов, где есть дефицит (Анапа, Новороссийск), но не повлияет на цены, которые останутся неизменными. В Краснодаре, где уже сегодня наблюдается баланс, вероятно небольшое снижение цен при сохранении значительных объемов рынка. Так или иначе, в целом отрасль сохранит стабильность даже в острой кризисной ситуации и сможет продолжить развитие при первых признаках ее улучшения», — резюмирует Илья Володько.

По мнению Надежды Барачиной, Краснодар остается одним из популярных городов для покупки жилья с инвестиционной точки зрения — интерес к нему по-прежнему высокий. Также для вложения средств в недвижимость крайне привлекательны города черноморского побережья: Сочи, Новороссийск, Анапа и другие. «По нашим прогнозам, цены на жилую недвижимость в Краснодаре снижаться не будут. Более того, из-за увеличения себестоимости строительства вероятен их рост», — говорит госпожа Барачина.

По словам Юрия Полякова, пик неопределенности в строительной отрасли краснодарские застройщики уже прошли и скорректировали свою товарную политику и планы до конца года. «Если адекватно посмотреть на рынок, то произойти может что угодно, однако если тебе необходимо жилье здесь и сейчас — стоит ли откладывать покупку?» — рассуждает директор «Победы».

В СК «Гарантия» не видят предпосылок для снижения стоимости нового жилья в Краснодаре. «По опыту прошлых кризисных периодов, цена за метр может замереть и не прирастать, но уже вряд ли снизится. Краснодар активно развивается, численность населения растет большими темпами, объемы продаж в сфере недвижимости тоже растут, в том числе за счет инвесторов из других регионов страны. Финансовая нагрузка на строительную отрасль не уменьшается, социальную инфраструктуру и благоустройство надо реализовывать, сэкономить на этом не получится», — подытожила Жанна Белянкина. ■