

«Создание комфортной городской среды — общая задача для властей и застройщиков»

Коммерческий директор кубанского застройщика СК «Семья» Ангелина Радько — о том, как проходит встраивание участников строительного рынка в новые экономические, правовые и градостроительные реалии



— **Насколько компания ощутила принятый в начале года властями пакет антикризисных решений в строительной сфере?**

— По нашим ощущениям, рынок наиболее чувствительно отреагировал на повышение ипотечной ставки. Тогда спрос покупателей резко сократился, но мы предложили своим клиентам программы рассрочки, в том числе беспроцентной.

По аналогии с кризисом пандемии 2020 года рынок недвижимости ожидал господдержки и в начале этого года. Все рассчитывали, что государство в очередной раз поддержит строительную отрасль.

Эти меры были приняты, снижение ставок по льготной ипотеке и увеличение суммы кредита до 6 млн руб. способствовали восстановлению спроса. Уже в мае ставка по ипотеке с господдержкой снизилась сначала до 9% годовых, а затем в июне — до 7% годовых. Также ипотека стала доступнее для семей с детьми и специалистов разных отраслей, что в целом оживило рынок.

— **Насколько эффективно, на ваш взгляд, работает правительственная программа льготной ипотеки?**

— Очень эффективно. На наш взгляд, ипотека с господдержкой на сегодня является главным драйвером развития рынка недвижимости. На текущий момент доля ипотечных сделок у нас составляет порядка 90%, и все выданные кредиты оформлялись с использованием льготных программ, в том числе и программ субсидирования, в рамках которых мы компенсируем банку часть стоимости кредита за нашего клиента.

Следует отметить, что льготные госпрограммы позволяют нам активнее развивать субсидирование, что еще больше «разгоняет» рынок, потому что просубсидированная нами процентная ставка по таким кредитам всегда будет ниже среднерыночной. Немаловажно, что банки предлагают программы субсидирования для снижения ставки и на сумму свыше 6 млн руб. — **Как Вы оцениваете произведенные изменения в нормативах градостроительства, которые предусматривают снижение плотности застройки, введение механизма расчета потребности в социаль-**

ных объектах и парковочном пространстве? Насколько, по Вашему мнению, новые нормы органичны для городской среды?

— Мы в эти новые правила градостроительной политики вписываемся достаточно органично, потому что они полностью соответствуют философии компании: мы строим для своих клиентов как для себя и несем за свою работу ответственность не только юридическую, но и моральную. А эти изменения, я считаю, в первую очередь повлияют на повышение качества среды для горожан.

У «Семьи» социальные объекты есть в каждом проекте. Например, в ЖК «Светлоград» — школа и сад уже функционируют, в ЖК «Все Свои» образовательные учреждения в настоящий момент строятся, в ЖК «Классика» участки под муниципальные школу и сад переданы администрации Новороссийска, сейчас ведутся проектные работы.

В ЖК «Светлоград» мы предусмотрели шесть тысяч бесплатных паркомест не столько потому, что в нормативах это установлено, а потому что это естественно в условиях современной жизни. Также и с озеленением — это необходимая вещь для человека, тем более у нас на юге, поэтому в «Светлограде» мы сделали для людей километровую прогулочную аллею, парковую зону, хотя по нормативам можно было делать и меньше. В ЖК «Все Свои» три вида паркинга из расчета на количество квартир.

Так что для нас внедрение новых стандартов развития городского пространства стало скорее этапом гармоничного развития и приведения рынка к общему знаменателю, где все работает на качество.

— **Что думаете о нормативах по сокращению размеров кварталов и застраиваемых площадей за счет увеличения плотности улично-дорожной сети?**

— Опять-таки давайте исходить из главной задачи, которая на самом деле является общей и для властей, и для застройщиков, — создание комфортной среды. Для администра-

ции — это показатель эффективности управления, для нас — вопрос отношения к клиенту и ликвидности нашего продукта.

Кубань сейчас находится в тренде миграционного роста. Эта тенденция будет сохраняться и в будущем. А в сложных системах соблюдение правил и норм — вещь необходимая. Когда у тебя город-миллионник, в нем в полной мере проявляются проблемы, характерные для мегаполисов. Соответственно, жилая среда требует нормирования, чтобы



оставаться благоприятной в условиях роста населения. Она должна быть удобной и для автомобилистов, и для пешеходов, и для жителей соответствующих территорий, и для бизнеса. Поэтому мы уже применяем эти нормативы в своих текущих проектах.

Например, в «Светлограде» у нас 32 дома, 29 из которых уже сданы, и преимущественно это как раз девятиэтажные дома. Мы считаем — это конкурентное преимущество, потому что такая высотность не давит на человека, и мы получаем уютные дворы. Дома разделены пешеходными улицами, есть автомобильные дороги, в каждом доме на первых этажах — коммерческие помещения. Всего в комплексе уже открыто свыше 160 различных магазинов и сервисов, и люди, которые купили там жилье, отмечают развитую коммерческую составляющую как главное преимущество комплекса. Им не нужно далеко ездить, чтобы купить продукты или сделать



маникюр, все это доступно в крайнем случае в соседнем доме. Для нас это успешный опыт реализации самодостаточного микрорайона, и он уже лег в основу наших новых проектов.

— **А насколько инвестиции застройщика в улучшение жилой среды конвертируются в прибыль от продаж?**

— Если раньше главная боль покупателей недвижимости была в том, чтобы дом достроился, то теперь, благодаря проектному финансированию, этой проблемы уже нет. Сейчас потребитель выбирает тот дом, микрорайон, где лучше развита инфраструктура, поэтому застройщикам приходится все время работать над наполнением своих объектов.

Однозначно можно сказать, что объекты социальной сферы существенно повышают привлекательность девелоперского продукта и положительно влияют на продажи. Например, я уже упоминала о ЖК «Все Свои», где прямо на территории строится детский сад и школа. Если проанализировать этот район, получается, что это единственный объект комплексной застройки в центре Краснодара, обеспеченный социальными объектами. Для семей с детьми это немаловажно. И с их слов мы знаем, что наличие на территории детсада и школы стало решающим фактором при выборе квартиры.

Очевидно, что чем больше проработан объект, чем больше в комплексе «фишек», тем дороже выходит квадратный метр, но ведь и качество жизни повышается. Например, в первой очереди ЖК «Все Свои» у нас для жителей предусмотрен коворкинг и детская игровая ком-

ната, которой они могут без ограничений пользоваться бесплатно. Также мы внедряем системы «умный дом», телеметрию и вход по Face ID. В наших домах в Краснодаре и Новороссийске уже стоят видеодомофоны с доступом через приложение, позволяющие открыть дверь онлайн из любой точки мира, а в новых проектах мы предусматриваем двери с электронным замком, работающим по отпечатку пальца. Покупатели недвижимости постепенно формируют для себя требования к характеристикам жилья и взвешивают, за что готовы платить, а за что — нет. Естественно, что при затратах на благоустройство, соцобъекты растут и себестоимость строительства, за ней соответственно и цена за квадратный метр, поэтому инвестиции в прибыль конвертируются. Но клиент может себе позволить более дорогое жилье, чем раньше, благодаря комфортным платежам по ипотеке за счет сниженной ставки. Самое главное — таким образом мы закладываем основу для комфортной жизни в этих районах будущих поколений.

СК «Семья» — одна из ведущих строительных компаний Краснодарского края. По данным Единого ресурса застройщиков (erzrf.ru), по итогам 2021 года компания вошла в топ-3 застройщиков Кубани по объему ввода жилья, а с июля — в тройку по потребителю качеством жилых комплексов. За 8 лет работы СК «Семья» ввела в эксплуатацию 36 домов общей площадью 345 000 кв. метров без просрочек, при этом четверть из них досрочно. По данным застройщика, в настоящий момент он возводит 176 000 кв. метров жилья в Краснодаре (ЖК «Все свои», ЖК «Светлоград») и в Новороссийске (ЖК «Классика»). Строительство ведется по закону о долевом строительстве, финансовый партнер — «Банк «ДОМ.РФ». Земельный банк компании превышает 2 млн квадратных метров.

