

# НЕДВИЖИМОСТЬ

ТРЕНДЫ И ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ / 11

ГЛАВА КРАСНОДАРА АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО —

О РАЗВИТИИ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ / 16

СОЧИ ИСПЫТЫВАЕТ ДЕФИЦИТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ / 22

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПОДРОЖАЛИ

ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ НА 25,4% / 32



# Guide

Пятница, 5 августа 2022 №141

(№7342 с момента возобновления издания).

Цветные тематические страницы

№9–40 являются составной частью газеты

«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года).

Распространяется только в составе газеты

**Коммерсантъ**

**Кубань – Черноморье**



# ГАЗПРОМБАНК



## Лучшее создается вместе

Весь спектр банковских услуг

карты

вклады

счета

кредиты

услуги для юр. лиц

страхование

ипотека

рефинансирование

[gazprombank.ru](http://gazprombank.ru)

Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России №354. Реклама.



ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО  
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

### Покупать или подождать?

На рынке жилья вопрос «покупать сейчас или подождать?» существует столько же, сколько существует сам рынок. Всякий раз аналитики говорят нам о том, что цены на квадратные метры сейчас либо находятся на своем минимуме в данном историческом контексте, либо завышены, но обстоятельства намекают, что рост еще будет, — поэтому в любом случае, если у вас есть деньги на покупку объекта недвижимости, нужно совершать сделку прямо сейчас. На самом деле история показывает, что в современной истории России еще не было периода, когда субъект экономической деятельности был бы на 100 процентов уверен в завтрашнем дне. Отсюда и соответствующая модель поведения: действовать здесь и сейчас. А здесь и сейчас мы имеем выросшие в разы цены на жилую недвижимость в Краснодарском крае по сравнению с периодами двух- и трехлетней давности и отсутствие платежеспособного спроса среди местного населения. Стройку спасает два фактора: две трети покупателей жилья на Кубани — жители богатых северных и столичных регионов; недвижимость юга России — отличный способ вложить деньги. Это подстегивает девелоперов начинать новые проекты, но утверждения аналитиков о том, что спрос на них будет, звучат после начала военной операции на Украине уже не так уверенно.

Одно, пожалуй, можно сказать точно — дешеветь жилье на Кубани не будет. В настоящий момент рост стоимости жилых квадратов сдерживает отсутствие повального, как год назад, спроса. С другой стороны, себестоимость стройки растет — это и удорожание импортных составляющих, и спекуляция отечественных поставщиков (как в случае с арматурой), и высокие ставки проектного финансирования, а в контексте задержки ввода объектов в эксплуатацию из-за выстраивания новых логистических цепочек — еще и переплата за пользование деньгами банка.

Отсюда вывод, что если есть деньги на покупку квартиры — логично, что сделать это нужно прямо сейчас, поскольку застройщики спят и видят, как они будут иметь возможность вывести свои объекты на существующую годами ранее маржу. А если денег нет, то остается наблюдать за метаморфозами регионального рынка недвижимости и за тем, как не горит вечерами свет в высотках бизнес- и премиум-класса, где квартиры и апартаменты почти полностью стали инвестициями неуверенных в завтрашнем дне граждан.

# ТРЕНД НА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗАМЕР В ОЖИДАНИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА. ЦЕНЫ НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, ВЫРОСШИЕ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПОД ДЕЙСТВИЕМ ПРОГРАММ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ, ДОСТИГЛИ, ПО СЛОВАМ АНАЛИТИКОВ, СВОИХ МАКСИМАЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ И ПОКА НЕ ИМЕЮТ ПЕРСПЕКТИВ К РОСТУ. ЗАСТРОЙЩИКОВ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, СКОВЫВАЕТ ОПАСЕНИЕ НЕ РЕАЛИЗОВАТЬ УЖЕ ПОСТРОЕННЫЕ «КВАДРАТЫ» ПО ДЕКЛАРИРУЕМОЙ СТОИМОСТИ, А С ДРУГОЙ — ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ СТАВИТ ИХ ПЕРЕД НЕОБХОДИМОСТЬЮ В УЩЕРБ МАРЖЕ СТРОИТЬ СОЦИАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ. ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ СМЕЩЕНИЕ СПРОСА В ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



По данным консалтингового агентства Masop, в Краснодаре на начало второго полугодия текущего года строится 4,4 млн кв. м многоквартирного жилья. На протяжении последних трех с половиной лет этот объем почти не менялся. По площади возводимого жилья город уступает только крупным агломерациям Москвы и Санкт-Петербурга. Основу рынка, по словам аналитиков, формируют крупные комплексные проекты, среди которых: микрорайон «Самолет» на Западном обходе города, микрорайон «Родные просторы» в поселке Знаменском, жилые комплексы «Достоиние», «Славянка», «Губернский» и другие.

«Всего в Краснодаре насчитывается порядка 30 таких жилых комплексов, в сумме они формируют 60% предложения. Рынок характеризуется преобладанием объектов стандарт- и комфорт-классов, высокой степенью концентрации (на четырех ведущих застройщиков приходится 51% строительства) и полным соответствием квартирограммы проектов потребительскому спросу», — рассказал «Недвижимости» генеральный директор Masop Илья Володько.

### ЦЕНЫ ПРЕДЕЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНЫ

Средняя стоимость 1 кв. м жилой недвижимости в Краснодаре в июле 2022 года составляет 133 тыс. руб., сообщают в Masop. С начала года цена на новое жилье в краевом центре выросла на 7,8%, а по итогам прошлого года — в 1,8 раза. Текущая стоимость самого недорогого жилья стандарт-класса — 118 тыс. руб. за кв. м, комфорт — 135 тыс. руб., бизнес — 210 тыс. руб.

По данным федерального девелопера «Неометрия», в Краснодарском крае средняя стоимость квадратного метра жилья на первичном рынке (по итогам июня 2022 года) составила 115 тыс. руб. По сравнению с январем текущего года цена выросла на 2–5%.

Как рассказал «Недвижимости» руководитель отдела продаж СК «ЮгСтройИмпериял» Михаил Федоров, по Краснодару и Черноморскому побережью разброс цен идет от 100 до 300 тыс. руб. за кв. м. Но поскольку 97% сделок — это ипотека, каждый застройщик, по словам эксперта, применяет свои инструменты: закладывает скидки, акции и т. д.

**КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРЕ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА СОСТАВИЛО 11,5 ТЫС. ЕД., ЧТО НА 14% НИЖЕ, ЧЕМ ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА, И НА 39% НИЖЕ, ЧЕМ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА**

«Если мы смотрим на "голую" цену квадратного метра, то она может быть, например, 150 тыс. руб. у одного застройщика и 120 тыс. руб. — у другого. Но на выходе цена за квартиру, где стоимость "квадрата" 150 тыс. руб., для клиента может быть ниже — все зависит от инструментов продаж, используемых застройщиком. Акции, скидки, распродажи, черные пятницы — это и есть движущая сила рынка недвижимости, сейчас он полностью построен на этих инструментах. Что касается динамики поднятия цены, по сравнению с прошлым годом она выросла от 30 до 80% за квартиру», — говорит представитель застройщика.

Число сделок за первое полугодие текущего года экспертами Masop оценивается в 11,5 тыс. ед., что на 14% ниже значения второго полугодия 2021 года и на 39% ниже первого полугодия 2021 года.

## РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ



ФОТО ИГОРЬ ЧУРКОВ

По данным анализа, в мае–июне спрос находился на максимально низкой за последние три с половиной года отметке. Во втором квартале темпы продаж по отдельным проектам упали в два-три раза относительно первого квартала 2022 года.

«Текущие цены достигли предельной величины, и в ближайшее время их рост приостановится. Дальнейшая динамика будет во многом зависеть от значения ставок по льготной ипотеке, но даже их возврат к значениям 2021 года не сможет восстановить спрос в прежнем объеме. Вероятнее всего, что следующий 2023 год не принесет новых рекордов — основные показатели рынка могут сократиться на 10–15%», — рассказал Илья Володько.

Директор федеральной риелторской компании «Этажи-Кубань» Вадим Камалов сообщил «Недвижимости», что сегодня в Краснодаре реализуется порядка 70% жилья на вторичном рынке и 30% новостроек. Новостройки, по его словам, разогнали цену, а вторичка более гибкая по стоимости. Кроме того, те люди, которые сегодня остались без работы вследствие санкций (уход иностранных компаний, автобизнес, производство, зависящее от импорта), но с ипотекой, стараются избавиться от залоговых квартир и выставляют их на рынок с дисконтом, не дожидаясь своего дефолта.

«И все эти выставленные на рынок квартиры опускают цену вторички. А если это квартира в новостройке, то ипотечный заемщик, который больше не силах оплачивать кредит, выставляет жилье на продажу дешевле, чем аналогичные квадратные метры от застройщика. Таким образом, собственники, находящиеся в состоянии дефолта, начинают демпинговать и обрушивают рынок застройщика. И эта ситуация является очень серьезным сдерживающим фактором для роста цены на недвижимость», — говорит господин Камалов.

### НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ СПРОС

Ситуация на первичном рынке жилой недвижимости Краснодарского края стала меняться с начала 2022 года, констатируют эксперты рынка. После максимально удачных для строительных компаний прошлых двух лет спрос на покупку квартир сократился, а рост цен на них существенно

замедлился. Повышение ключевой ставки Банка России усугубило ситуацию.

«Число выданных ипотечных кредитов, а вслед за ними и сделок, в апреле и мае резко сократилось. Тем не менее рынок недвижимости городов Краснодарского края оказался достаточно устойчивым к кризисным явлениям, и ситуация здесь далека от критической. В одних городах края рынок остается сбалансированным, в других — имеет признаки дефицита квартир в новых домах», — говорит господин Володько.

По словам Вадима Камалова, сегодня в связи со снижением ключевой ставки Центробанком прогнозы давать стало еще сложнее. Рынок, по словам эксперта, реагирует на этот, казалось бы, положительный фактор — неоднозначно.

«С одной стороны, мы видим серьезный рост ипотечных консультаций, с другой — мы не видим такого же роста в выдаче ипотечных кредитов. Ипотека очень сильно разгоняет рынок в плане цен, но, несмотря на ее доступность, платежеспособного населения становится все меньше, а людей, которые остаются без работы, — все больше. Если бы не было этой сложной ситуации с уменьшением реального дохода граждан, я бы сказал, что цена на недвижимость будет расти, потому что ипотека становится доступной. Но мы понимаем, что денег в экономике больше не стало, как не стало больше людей, которые могут себе позволить эту ипотеку», — говорит господин Камалов.

Риелтор отмечает, что вся аналитика по рынку основана на цене предложения, но есть цена сделки, и сегодня разница между ценой предложения и ценой сделки доходит до 20%. «Раньше было нормальным торговаться на уровне 5–10%, продавцы закладывали в цену 300–500 тыс. для торга. Но буквально сегодня мне предложили несколько квартир от одного крупного застройщика со скидкой 40%. Поэтому говорить о декларируемой цене квадратного метра — не значит отражать реальную ситуацию на рынке продаж», — говорит риелтор.

Кроме того, отмечает господин Камалов, так называемая субсидируемая процентная ставка по ипотеке (в ряде банков — 0,01%, — «Недвижимость») является фактически скидкой 15% от

застройщика, поскольку это он компенсирует деньги банкам. Сейчас, когда ставка упала, по словам участников рынка, застройщики начали отказываться от такой практики, однако все равно в продажах присутствует масса различных скидок, акций, вроде ремонта в подарок и т. д.

«Все это говорит о том, что реальная цена сделки снизилась. Причем прилично. У застройщиков нет уверенности в завтрашнем дне. Ведь, когда в первый раз Центробанк понизил ключевую ставку, все ожидали, что люди сейчас побегут покупать квартиры в ипотеку, но в итоге выросло только количество ипотечных консультаций и заявок, но не выдач кредита. И мы до сих пор не можем понять — будут ли выдачи. Потому что спрос есть, но он, вероятно, неплатежеспособный», — говорит директор «Этажей».

### «ЧИСЛО ВЫДАНЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, А ВСЛЕД ЗА НИМИ И СДЕЛОК, В АПРЕЛЕ И МАЕ РЕЗКО СОКРАТИЛОСЬ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ОКАЗАЛСЯ ДОСТАТОЧНО УСТОЙЧИВЫМ К КРИЗИСНЫМ ЯВЛЕНИЯМ, И СИТУАЦИЯ ЗДЕСЬ ДАЛЕКА ОТ КРИТИЧЕСКОЙ»

Другого мнения придерживается генеральный директор федерального девелопера «Неометрия» Надежда Барачина. По ее словам, в первом полугодии 2022 года эксперты компании фиксировали колебания спроса со стороны покупателей: кто-то совершал сделки по приобретению недвижимости, а кто-то анализировал ситуацию на рынке на фоне изменения валютного курса, ключевой ставки Банка России и занимал выжидательную позицию. В марте произошел значительный рост сделок, чему способствовало желание покупателей сохранить имеющиеся сбережения и приобрести квартиры по ранее одобренным условиям.

«В апреле мы уже фиксировали снижение спроса — заемщики стали ждать более выгодных пред-

### ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, СЕЙЧАС ПОКУПАТЕЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ ХОЧЕТ ИМЕТЬ КВАРТИРУ В ТАКОМ МЕСТЕ, ГДЕ ОН СМОЖЕТ И РАБОТАТЬ, И ОТДЫХАТЬ, И ПРОЙТИСЬ ПО БЛИЖАЙШИМ МАГАЗИНАМ

ложений по ипотеке. В июне ставка по программе «Льготная ипотека» вернулась к 7%. Мы прогнозируем, что это приведет к росту сделок по покупке недвижимости в регионе. Размер ежемесячного платежа сейчас является главным критерием. Для заемщиков важно брать на себя только те обязательства, которые они точно смогут выполнить в условиях быстроменяющейся ситуации в стране. В настоящий момент ситуация стабилизируется, а субсидированная ипотека способствует восстановлению спроса. В целом мы позитивно оцениваем перспективы рынка Краснодарского края, особенно черноморского побережья», — говорит Надежда Барачина.

### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОЕ

За первые пять месяцев текущего года в Краснодарском крае введено в эксплуатацию 3,3 млн кв. м жилой недвижимости, в том числе индивидуальных домов — 2,3 млн кв. м, говорят данные Росстата. За аналогичный период прошлого года было сдано всего 1,5 млн кв. м жилья, а на долю частных домов пришлось 0,6 млн кв. м. По мнению Надежды Барачиной, увеличение объемов ввода жилья в текущем году связано в том числе с ростом сдачи в эксплуатацию частных жилых домов и, как следствие, заметным ростом доли этого сегмента на рынке недвижимости региона. «В то же самое время объем ввода жилой площади в многоквартирных жилых домах за первые пять месяцев текущего года увеличился на 20% по отношению к аналогичному периоду прошлого года», — говорит глава «Неометрии».

По словам Михаила Федорова, динамичный рост строительной отрасли в России в целом и в Краснодарском крае в частности связан именно с ИЖС. Он отмечает, что рост индивидуального домостроения происходит без субсидированной ставки ипотеки от застройщика. Если бы она была применена, то объемы ввода, по мнению эксперта,

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-Империала», 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 прямую пропорциональность, 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 возникнул 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 «ЮгСтройИмпериал».

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 можно 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 Масоп. 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. ■

# ТОП-10 ЗАСТРОЙЩИКОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

## РЕЙТИНГ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА 1 ИЮЛЯ 2022 ГОДА ПО ДАННЫМ ЕДИНОГО РЕСУРСА ЗАСТРОЙЩИКОВ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ТЕКУЩЕГО ГОДА НА КУБАНИ ВВЕДЕНО В СТРОЙ 3,9 МЛН КВ. М. ЭТО ВДВОЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ТОТ ЖЕ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА, СЛЕДУЕТ ИЗ ДАННЫХ ЕДИНОГО РЕСУРСА ЗАСТРОЙЩИКОВ (ЕРЗ). ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ВВОДА ЖИЛЬЯ ЗА ЯНВАРЬ—ИЮНЬ 2022 ГОДА КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЗАНИМАЕТ ВТОРОЕ МЕСТО В РОССИИ ПОСЛЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ГДЕ БЫЛО ВВЕДЕНО 8,2 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ (+126%). МОСКВА В РЕЙТИНГЕ ЗАНЯЛА ТРЕТЬЮ СТРОЧКУ — 3 МЛН КВ. М (-7,4%). КРОМЕ ТОГО, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЗАНЯЛ ЧЕТВЕРТОЕ МЕСТО ПО ВВОДУ МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ. ПОКАЗАТЕЛЬ РЕГИОНА СОСТАВИЛ 1,2 МЛН КВ. М, ЧТО НА 12,5% ВЫШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ЛИДЕРАМИ ПО ВВОДУ МКД СТАЛИ МОСКВА (2,5 МЛН КВ. М) И ПОДМОСКОВЬЕ (2,3 МЛН КВ. М). ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ИЮЛЯ ТЕКУЩЕГО ГОДА, СОГЛАСНО ДАННЫМ ЕРЗ, НА ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ, ВЕДУЩИХ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ, ПРИХОДИТСЯ 5 МЛН КВ. М СТРОЯЩЕГОСЯ В РЕГИОНЕ ЖИЛЬЯ.

### 1. СК «ЮГСТРОЙИМПЕРИАЛ»



Строит: **1 млн кв. м**  
Место по России: **8**  
Доля в регионе: **11,76%**  
Количество ЖК: **10**  
Количество многоквартирных домов: **54**

Крупнейший проект: жилой микрорайон «Родные просторы» в поселке Знаменском (Краснодар). Класс — комфорт. Площадь — более 40 га, в перспективе более 30 жилых домов. Квартиры — от 3,74 млн руб.

На 1 июля 2021 года также занимала первое место по региону и седьмое место по России. В строительстве находилось 1,18 млн кв. м (девять ЖК, 65 многоквартирных домов).

### 2. ГК «ССК»



Строит: **954,4 тыс. кв. м**  
Место по России: **10**  
Доля в регионе: **10,92%**  
Количество ЖК: **8**  
Количество многоквартирных домов: **51**

Крупнейший проект: «Дом на Московской» (Краснодар, ул. Московская). Монолитный дом комфорт-класса, 17 этажей. Квартиры — от 130 тыс. руб. за кв. м.

На 1 июля 2021 года занимала второе место по региону и 14-е место по России. В строительстве находилось 878,6 тыс. кв. м (восемь ЖК, 46 многоквартирных домов).

### 3. DOGMA



Строит: **815,9 тыс. кв. м**  
Место по России: **16**  
Доля в регионе: **9,33%**  
Количество ЖК: **5**  
Количество многоквартирных домов: **47**

Крупнейший проект: микрорайон «Самолет» (Краснодар, Западный обход). Более 60 жилых домов, десять детских садов, четыре школы, поликлиника, 15 га парковой зоны. Квартиры — от 3,2 млн руб.

На 1 июля 2021 года занимала третье место по региону и 22-е место по России. В строительстве находилось 541,2 тыс. кв. м (четыре ЖК, 33 многоквартирных дома).

### 4. AVA GROUP



Строит: **601 тыс. кв. м**  
Место по России: **21**  
Доля в регионе: **6,88%**  
Количество ЖК: **11**  
Количество многоквартирных домов: **47**

Крупнейший проект: апарт-комплекс The Grand Palace (Краснодар, ул. Уральская). 15-этажный монолитный дом премиум-класса на 480 квартир. Апартаменты — от 6 млн руб.

На 1 июля 2021 года занимала 14-е место по региону и 156-е — по России. В строительстве находилось 125 тыс. кв. м (два ЖК, 17 многоквартирных домов).

### 5. ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»



Строит: **412,1 тыс. кв. м**  
Место по России: **15**  
Доля в регионе: **4,71%**  
Количество ЖК: **2**  
Количество многоквартирных домов: **22**

Крупнейший проект: семейный квартал «Достоиние» (Краснодар, Ближний Западный обход). Пять домов сдано, шесть — в строительстве. Квартиры — от 122,7 тыс. руб. за кв. м.

На 1 июля 2021 года занимала четвертое место по региону и пятое — по России. В строительстве находилось 501,2 тыс. кв. м (два ЖК, 28 многоквартирных домов).

### 6. СК «НЕОМЕТРИЯ»



Строит: **356,8 тыс. кв. м**  
Место по России: **37**  
Доля в регионе: **4,08%**  
Количество ЖК: **6**  
Количество многоквартирных домов: **26**

Крупнейший проект: жилой комплекс «Отражение» (Краснодар, мкр Энка). Четыре многоквартирных дома. Квартиры — от 4,5 млн руб.

На 1 июля 2021 года занимала шестое место по региону и 39-е — по России. В строительстве находилось 267 тыс. кв. м (семь ЖК, 24 многоквартирных дома).

### 7. «ВКБ-НОВОСТРОЙКИ»



Строит: **308,6 тыс. кв. м**  
Место по России: **25**  
Доля в регионе: **3,53%**  
Количество ЖК: **9**  
Количество многоквартирных домов: **24**

Крупнейший проект: жилой комплекс «Почтовый» (Краснодар, мкр Гидростроителей). Площадь застройки — 580 тыс. кв. м, 75 домов. Квартиры (2-комнатные) — от 5,2 млн руб.

На 1 июля 2021 года занимали пятое место по региону и 27-е — по России. В строительстве находилось 377,5 тыс. кв. м (девять ЖК, 22 многоквартирных дома).

### 8. «МЕТРИКС DEVELOPMENT»



Строит: **256,6 тыс. кв. м**  
Место по России: **59**  
Доля в регионе: **2,94%**  
Количество ЖК: **4**  
Количество многоквартирных домов: **18**

Крупнейший проект: ЖК «Краски» (Краснодар, ул. Краеведа Соловьева). Восемь литер от пяти до восьми этажей. Квартиры — от 2,9 млн руб.

На 1 июля 2021 года занимал седьмое место по региону и 57-е — по России. В строительстве находилось 257,4 тыс. кв. м (пять ЖК, 16 многоквартирных домов).

### 9. ГК «ИНСИТИ»



Строит: **179,8 тыс. кв. м**  
Место по России: **93**  
Доля в регионе: **2,06%**  
Количество ЖК: **1**  
Количество многоквартирных домов: **4**

Крупнейший проект: микрорайон «Любимово» (Краснодар, ул. Кирилла Россинского). Две литеры комфорт-класса на 1744 квартир. Квартиры — от 4,5 млн руб.

На 1 июля 2021 года в рейтинге ЕРЗ не представлена.

### 10. ГК «ЕВРОПЕЯ»



Строит: **177,9 тыс. кв. м**  
Место по России: **97**  
Доля в регионе: **2,04%**  
Количество ЖК: **5**  
Количество многоквартирных домов: **29**

Крупнейший проект: ЖК «СограТ» (Краснодар, ул. Красных Партизан). Жилой комплекс бизнес-класса на 389 квартир. Квартиры — от 11,2 млн руб.

На 1 июля 2021 года занимала 10-е место по региону и 86-е — по России. В строительстве находилось 204,3 тыс. кв. м (шесть ЖК, 32 многоквартирных дома).

# «ЗА ПОЛГОДА НА КУБАНИ ВВЕДЕНО В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ ЖИЛЬЯ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ»

ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЕВГЕНИЙ НАУМОВ — О ВЛИЯНИИ ЧАСТНОГО СЕКТОРА НА ОБЩИЙ ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В РЕГИОНЕ, ПЕРСПЕКТИВАХ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ И СОЦОБЪЕКТОВ, А ТАКЖЕ ОБ УМЕНЬШЕНИИ РАСЧЕТНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЖИЛЫХ РАЙОНОВ ШКОЛАМИ, ДЕТСАДАМИ И ИНФРАСТРУКТУРОЙ

**НЕДВИЖИМОСТЬ:** Краснодарский край по итогам первого полугодия этого года занял второе место в России по показателю ввода жилья в эксплуатацию. Сколько всего введено в строй жилых помещений за минувший период 2022 года? Как вы можете объяснить такие показатели?

**ЕВГЕНИЙ НАУМОВ:** За январь—июнь 2022 года в крае введено в эксплуатацию более 3,9 млн кв. м жилых помещений, что в два раза больше, чем в соответствующем периоде 2021 года. В частности, в первом полугодии введено в строй 1,3 млн кв. м домов массовой застройки, что составляет 108% к соответствующему периоду 2021 года, и 2,6 млн кв. м индивидуальных домов, что в 3,3 раза больше, чем годом ранее.

Основной рост показателя ввода жилья в крае связан с увеличением объемов индивидуального жилищного строительства. Это объясняется упрощением процедуры получения разрешительной документации на ввод в эксплуатацию индивидуального дома, включая дома на садовых участках, и подачи заявлений (уведомлений) в электронном виде. Кроме того, в регионе проводятся мероприятия по обеспечению газоснабжением населенных пунктов в рамках программы «Развитие газоснабжения и газификации Краснодарского края», которые требуют регистрации права собственности на ИЖС, в том числе и садовые дома.

Но Краснодарский край на протяжении последних пяти лет входит в тройку лидеров России по темпам ввода жилья. Такие показатели, на мой взгляд, являются следствием мер государственной поддержки строительной отрасли, таких, например, как льготная ипотека, а также благоприятных климатических условий, которые способствуют внутренней миграции на Кубань жителей других регионов страны.

**НД:** Антироссийские санкции больно ударили в том числе по строительному рынку. В частности, нарушена логистика в доставке стройматериалов, увеличены стоимость и сроки строительства объектов. Действительно ли это является проблемой рынка? Как вы видите выход из данной ситуации? Какую помощь участникам строительного рынка оказывают институты исполнительной власти?

**ЕН:** В целом ассортимент и мощности краевых производителей строительных материалов позволяют обеспечить все потребности отрасли — от цементной продукции до кровельных материалов. Доля импорта в структуре стройматериалов в крае составляет менее двух процентов. В основном это сантехника и плитка.

Также отраслевые органы администрации региона с марта текущего года еженедельно проводят мониторинг финансово-экономического состояния предприятий строительного комплекса, включенных в перечень системообразующих организаций и оказывающих существенное влияние на занятость населения и социальную стабильность края. В данный перечень включено более 45 строительных организаций. За весь период мониторинга уровень загрузки производственных мощностей организаций строительного комплекса региона составляет от 90 до 100%.

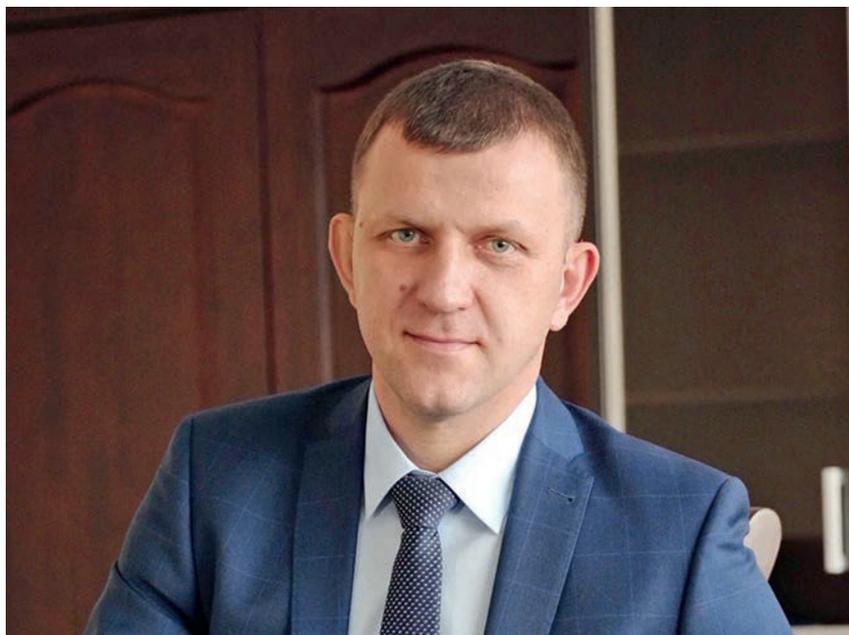


ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В целях оперативного решения проблем, связанных с восстановлением или поиском альтернативных логистических маршрутов для поставки импортных материалов и оборудования, по поручению губернатора в Краснодарском крае сформирована рабочая группа, которая занимается проработкой оптимальных логистических маршрутов, необходимых для импорта, а также экспорта региональной продукции в текущих условиях. При возникновении сложностей с логистикой при импорте товаров и экспорте региональной продукции организации любой формы собственности и деятельности могут обращаться в минтранс Кубани.

**НД:** В Краснодарском крае после изменений в градостроительном законодательстве застройщики не могут получить разрешения на строительство жилых объектов без наличия в проекте объектов социальной инфраструктуры. Как это сказалось на отрасли?

**ЕН:** В 2020 году был утвержден новый генплан Краснодара, а в июле 2021 года администрацией города в соответствии с новым генпланом введены правила землепользования и застройки. В новой редакции правила содержат ограничения строительства многоквартирных жилых домов без договора комплексного развития территории или утвержденной документации по планировке территории.

В декабре 2021 года департаментом по архитектуре и градостроительству Краснодарского края изменены региональные нормативы, которые установили новые требования к расчетной численности населения при проектировании многоквартирных домов. Вместе с общественностью проведен анализ реальной плотности населения. Оказалось, этот показатель составляет не 30 кв. м на человека, как было ранее, а 22 кв. м на человека. Неверный расчетный показатель приводил к дефициту мест в школах, детских садах и поликлиниках.

Изменения коснулись не только социальных объектов, но и проектирования улично-дорожной сети. Ранее на большой микрорайон могла быть только одна дорога, необходимую плотность дорожной сети никто не определял. Это приводило к пробкам на выезде из района. Сегодня, согласно региональным нормативам, плотность улично-дорожной сети должна быть увеличена в пять раз. Также установлены новые требования к расчету и расположению парковочных мест. Благодаря им выезжающие с парковок автомобили не будут тормозить движение по дорогам. Появились нормативы и для сети велодорог.

**«В НОВОЙ РЕДАКЦИИ ПРАВИЛА СОДЕРЖАТ ОГРАНИЧЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА МНОГООКВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ БЕЗ ДОГОВОРА КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ ИЛИ УТВЕРЖДЕННОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПЛАНИРОВКЕ ТЕРРИТОРИИ»**

Изменения коснулись и требований к озеленению: теперь необходимо высаживать взрослые деревья на зеленых зонах, а не просто сеять газон. Южным городам нужно больше тени, которую создают только деревья. Создание водно-зеленого каркаса городов — один из приоритетов градостроительной политики края. Деревья теперь будут высаживаться вдоль улично-дорожной сети. Возможность комфортно пройти пешком должна быть не только в парке и сквере, но и просто на улице.

Кроме того, появились новые требования относительно предельного количества этажей многоквартирных домов, оно было сокращено с 25 до 9 надземных этажей с предельной высотой до 33 м. При этом возможно размещение высотных доминант до 18 надземных этажей, но не более 35% от

площади застройки надземной части зданий без учета площади застройки стилобата.

Работу по приведению местных нормативов в соответствие региональным ведут органы местного самоуправления. Город Краснодар корректировку уже завершил.

**НД:** Как соблюдаются в Краснодарском крае новые нормы застройки прибрежной полосы? Есть ли сложности после введенного запрета на застройку 500-метровой зоны побережья? Как, по-вашему, это сказывается на рынке курортной недвижимости?

**ЕН:** Решение о запрете жилищного строительства в 500-метровой зоне приняли депутаты Заксобрания Краснодарского края на основе позиции главы региона: не превращать курортные территории в спальные кварталы, открыть жителям и гостям вид на море. В этом и был смысл — остановить бесконтрольную застройку побережья. Отельные оценили этот законопроект, земля для них стала доступнее — только на Петербургском международном экономическом форуме этим летом край подписал 14 соглашений в сфере курортов и туризма на строительство и реконструкцию отелей.

Приоритетным в этой зоне считается строительство объектов санаторно-курортного назначения, гостиниц (за исключением апарт-отелей и комплексов апартаментов), а также объектов их инфраструктуры.

В связи с преобразованием курортных зон и комплексной застройкой территории в городах-курортах появилась необходимость регулирования застройки зон отдыха, а также курортных зон прибрежной территории. Во избежание хаотичной застройки принято решение регламентировать строительство по удаленности от береговой линии (1-й, 2-й и 3-й линии). От первой к третьей линии параметры застройки изменяются, за счет чего застройка становится более сбалансированной. Предельная высота вновь возводимых зданий, строений, сооружений составляет не более 21 м на расстоянии 100 м; 25 м — на расстоянии от 100 до 300 м; 30 м — на расстоянии от 300 до 500 м от береговой линии Азовского и Черного морей.

Конечно, сначала этот запрет вызвал негодование застройщиков, но со временем они приняли правила игры.

**НД:** В крае приняты законы, запрещающие застройку земель сельскохозяйственного назначения и виноградопригодных земель. Какова цель этих законов? Не идут ли они вразрез со стратегией увеличения строительства жилья в регионе?

**ЕН:** Как говорит губернатор, необходимо соблюдать баланс между строительством и сохранением уникальных земель. Мы не против жилой застройки — конечно, комплексной, но она не должна вестись на ценных землях, так как мы были и остаемся ведущим сельскохозяйственным регионом и гарантом продовольственной безопасности.

**Беседовал Дмитрий Михеенко**



полная версия  
kommersant.ru/doc/5481928

# «НОВЫЙ АДМИНИСТРАТИВНО-ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР ГОРОДА СНИМЕТ НАГРУЗКУ С ЕГО ИСТОРИЧЕСКОЙ ЧАСТИ»

ГЛАВА КРАСНОДАРА АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО — О ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ ВОСТОЧНОЙ ЧАСТИ КРАЕВОЙ СТОЛИЦЫ, РЕШЕНИИ ТРАНСПОРТНЫХ И КОММУНАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ГОРОДА, А ТАКЖЕ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ, БЕЗ КОТОРЫХ СЕГОДНЯ НЕВОЗМОЖНА ВЫДАЧА РАЗРЕШЕНИЙ НА ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ

**НЕДВИЖИМОСТЬ:** В июне этого года Краснодарский край занял второе место в России по объемам введенного жилья. Краснодар — лидер по региону. С чем, по-вашему, связана такая активность застройщиков?

**АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО:** Такой рост обусловлен тем, что в эксплуатацию вводятся многоквартирные дома, разрешения на строительство которых застройщики получали еще до пандемии. Процесс стройки по времени достаточно затратный, и сейчас, когда объекты уже готовы к вводу в эксплуатацию, мы наблюдаем рост сданного жилья. Но хотелось бы отметить, что с ростом ввода в эксплуатацию жилья мы серьезными темпами нарастили и объемы строительства «социалки». Можно сейчас говорить, что у нас ввод в строй многоквартирных домов соответствует объему вводимых школ, детских садов и других соцобъектов.

Понятно, что у нас имеется накопленный дефицит социальных объектов. Но примерно с такими темпами ввода «социалки» мы этот дефицит покроем, я думаю, что к 2026–2027 годам.

**НД:** Как сегодня меняются цены на недвижимость в Краснодаре и от чего они зависят?

**АА:** Вы знаете, как и в любом городе, диапазон цен очень разный — в зависимости от района, от качества жилья, вторичка — первичка, монолитное, кирпичное или блочное домостроение. Поэтому говорить, что есть средневзвешенная цена — это не совсем корректно. Есть эконом, есть бизнес-класс и т. д. Но на сегодняшний день по объемно-блочному домостроению средняя цена в Краснодаре подходит к 90 тыс. руб. за кв. м. Это достаточно высокая стоимость жилья по сравнению с той, которая была три-четыре года назад.

Цену регулирует в первую очередь рынок. Мы реально понимаем, что стоимость материалов значительно выросла. Есть еще иные дополнительные затраты. У нас сейчас ни один объект жилищного строительства не может получить разрешение на строительство без обеспечения застройки объектами социальной инфраструктуры. То есть застройщики, если хотят строить новые микрорайоны, обязаны начать с проекта планировки, который

проходит стадию проверки, чего раньше не было. Есть краевая комиссия, есть муниципальная комиссия. После этого утверждается проект планировки и, в случае если он соответствует региональным и муниципальным нормам проектирования, выдается разрешение на строительство. Его выдача возможна только после получения разрешения на строительство школ и детских садов, которые будут обеспечивать первую очередь застройки.

Это тоже ложится затратной частью на застройщика. Сегодня 99% жилищного строительства — это банковское финансирование, которое включает в том числе появление социальных объектов. Зато, приобретая готовое жилье или участок для возведения этого жилья, граждане уже четко понимают, в какой детский сад и в какую школу пойдут их дети. Раньше это только декларировалось — сейчас уже стало реальностью. Это серьезный и правильный подход к развитию жилищного строительства.

Отмечу, что ввод жилых и социальных объектов в эксплуатацию происходит одновременно. Не вводится жилой комплекс в строй без ввода, например, детского сада. Проект планировки включает в себя полностью обеспечение всей территории школами, детскими садами, иной социальной инфраструктурой, торговыми площадями и т. д., чтобы микрорайон был самодостаточен, чтобы люди не ехали за 10 км в магазин или в школу.

**НД:** Сколько еще нужно построить в Краснодаре школ и детских садов, чтобы всем хватило мест?

**АА:** Для того чтобы полностью снять проблему, нам необходимо построить порядка 70 школ. С 2019 года построено и введено в эксплуатацию 15 школ на 14 тыс. мест. Это в значительной степени улучшило ситуацию по Краснодару. Также



построено 15 детских садов на 3,5 тыс. мест. Это, конечно, маловато, надо увеличивать их количество. Что касается этого года, то четыре школы на 5225 мест мы уже ввели в эксплуатацию, и 1 сентября они откроют свои двери для учеников. Сейчас производится дооснащение, закупается мебель, оборудование и т. д.

В стройке у нас находится 26 детских садов. Они имеют разные сроки ввода — в основном это 2023–2024 годы. До конца 2024 года будут введены в эксплуатацию 12 школ на 15 450 мест. Всего в краевом центре мы сейчас строим 41 социальных объектов. Плюс три спортивных комплекса. Конечно, эту работу надо усиливать.

Благодаря вниманию губернатора и работе с федеральным центром мы получаем поддержку от Краснодарского края в плане финансирования строительства социальных объектов и планируем, что до конца этого года у нас в работе будет находиться 50 социальных объектов. В 2023 году мы вводим в строй 14 детских садов и девять школ. Это 11 250 мест в школах и 3500 мест в детских садах. Исходя из аналитики и статистики, с такими темпами строительства мы будем опережать прирост населения.

**НД:** Как решаются проблемы, созданные бесконтрольным строительством десяти-пятнадцатилетней давности? Яркий пример — Музыкальный микрорайон.

**АА:** Повторюсь, двухстадийная проверка проекта планировки перед выдачей разрешения на строительство многоквартирного дома исключает риски

той застройки, которая велась в Краснодаре ранее.

Если говорить о Музыкальном микрорайоне — это вообще, скорее, такой парадокс, который мог появиться только в определенное время в определенном месте. Нельзя сказать, что такая застройка характерна для всего Краснодара. Это аномалия. Мы, безусловно, приведем в порядок эту территорию, но со временем, постепенно, когда земля уйдет в муниципальную собственность, когда в законном порядке там возможно будет построить дороги. Должно пройти время, должны быть соблюдены юридические процедуры, совершенно изъятие земель и т. д. Мы построим постепенно в Музыкальном сети и все остальное. Но, повторюсь, этот микрорайон — яркий пример того, как не должно быть.

**НД:** Скажется ли удорожание строительных материалов на сроках сдачи социальных объектов?

**АА:** Сегодня есть инструменты, которые позволяют обособованно по отдельным видам работ корректировать стоимость проектов. Ни один социальный проект не остановится. Это все находится на контроле у губернатора. Все новое жилье, которое сейчас строится, обеспечено объектами социальной инфраструктуры.

Ни по одному введенному в эксплуатацию жилому объекту не должно быть проблем с тем, в какую школу или детский сад пойдут проживающие там дети.

**НД:** Когда решится проблема обманутых дольщиков в Краснодаре?

**АА:** Их проблемы будут решены к концу 2023 года. Что касается работы по завершению строительства объектов с обманутыми дольщиками, то уже с начала этой работы введено в эксплуатацию около 200 проблемных объектов. Это порядка 40 тыс. квартир. В Краснодаре осталось 88 проблемных объектов. Это 8,5 тыс. договоров долевого участия — то есть пятая часть от того, что было.

Есть и сложные объекты. Недавно была завершена работа по ЖК «Карандаш». Это известный проблемный многоквартирный дом. Но процесс завершился, и суд принял справедливое решение — признать права собственности за жителями этих квартир. Объект достраивали практически всем миром, но закончили. Перед этим — прошли все проверки и экспертизы. Люди теперь зарегистрируют право, смогут спокойно делать ремонт в своих квартирах и жить.

В этом году планируем завершить семь проблемных объектов. Я думаю, здесь у нас рисков никаких нет. В следующем году решим вопрос еще по двадцати долгостроям. Значительная часть средств на достройку выделяется федеральным Фондом защиты прав граждан — участников долевого строительства. Это федеральные деньги.



ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ЧИСТОТУ РЕКИ, НЕОБХОДИМО ПОЛНОСТЬЮ ИСКЛЮЧИТЬ СБРОС ВСЕХ ЛИВНЕВЫХ СТОКОВ В КУБАНЬ В ГРАНИЦАХ ГОРОДСКОЙ ЗАСТРОЙКИ



ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРА



ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРА

Я хочу отметить, что благодаря контролю губернатора остроту проблемы с обманутыми дольщиками в Краснодаре удалось в значительной степени снять. Дело в том, что еще до того, как было принято решение о создании федерального Фонда, было решение губернатора о выделении средств из краевого бюджета на завершение строительства ряда объектов. Шесть проблемных домов тогда было достроено, люди получили свои квартиры. Это тогда было беспрецедентное решение, позволившее снять остроту проблемы.

**НД:** Какие проекты существуют для решения транспортных проблем Краснодара?

**АА:** В первую очередь — это строительство дополнительных 71 км трамвайных путей. По этому вопросу мы уже получили концессионную инициативу. До конца года соглашение будет подписано. В целом будет построено, как я уже говорил, 71 км трамвайных путей и закуплено 100 новых трамваев. Пути будут проложены в те районы, которые либо уже плотно застроены, либо активно развиваются.

Кроме того, у нас есть новые микрорайоны — поселки Знаменский и Новознаменский. Проектом предусматривается строительство там и нового трамвайного депо, и новых трамвайных веток. Это позволит нам обеспечить нормативную транспортную доступность, связь жителей этих микрорайонов с центром города.

Трамвай традиционно самый точный вид транспорта в Краснодаре, поскольку он не стоит в пробках. С учетом того, что трамвайный парк обновляется еще на 100 вагонов, для города это будет серьезный прорыв в решении транспортной проблемы. Сегодня трамвайная сеть имеет 128 км путей, плюс будет построено — 71 км, в итоге сеть составит почти 200 км трамвайных путей.

Помимо трамваев, мы реализуем ряд проектов по строительству автомобильных дорог. Один из самых знаковых — Восточный подъезд к городу Краснодару. Это автомобильная дорога — новый въезд в город, который будет связывать трассу М4 «Дон» с улицей Тихорецкой и улицей Восточно-Кругликовской. Трасса состоит из двух частей. По краевой части в этом году уже должны приступить к строительству магистрали. Но есть часть муниципальная. Это четыре участка транспортного коридора, три из которых уже получили положительное заключение экспертизы. Сегодня мы занимаемся изъятием земельных участков под новую автодорогу.

В муниципальную часть транспортного коридора входит развязка улиц Володарского, Шевченко и Тихорецкой, что позволит сбросить транспортный поток из центра города на улицы Шевченко и Ставропольскую. Для этих целей будет построена двухуровневая развязка над железной дорогой. Это позволит разгрузить улицу Суворова и улицу Вишняковой для тех, кому нужно добраться в центр с улицы Новороссийской. Кроме того, будет построена развязка по улице Восточно-Кругликовской и 4-й Тихорецкой — Лизы Чайкиной — Новороссийская. Это разгрузит улицу Уральскую — от въезда в город до пересечения с улицей Лизы Чайкиной — и Новороссийскую.

**ЧАСТИЧНО РЕШИТЬ ТРАНСПОРТНУЮ ПРОБЛЕМУ КРАСНОДАРА ПЛАНИРУЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ 71 КМ ТРАМВАЙНЫХ ПУТЕЙ**

В итоге огромная часть автотранспорта, который заезжает в город и создает огромную пробку в районе поселков Знаменский и Новознаменский, сможет уйти через развязку в обход поселка Лорис на улицу Тихорецкую и въехать в город.

Еще один важный транспортный проект — это выезд на трассу Краснодар — Темрюк от улицы Думенко по Калинина. Мы сейчас корректируем проект в соответствии с сегодняшними ценами и готовы уже приступить к его реализации. Этот транспортный коридор очень нужен городу, и в первую очередь жителям Юбилейного микрорайона. Он в значительной мере снизит проблему въезда и выезда в микрорайон и позволит людям выезжать из Юбилейного в сторону Славянского и выезда из города, минуя улицы Алмаатинскую, 2-ю линию и Красных Партизан. Люди, которые проживают в Юбилейном, уже через пять минут будут находиться за городом. Думаю, что в следующем году мы приступим к реализации этого проекта.

**«ПРОЕКТОМ ПРЕДУСМАТРИВАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ТАМ И НОВОГО ТРАМВАЙНОГО ДЕПО, И НОВЫХ ТРАМВАЙНЫХ ВЕТОК. ЭТО ПОЗВОЛИТ НАМ ОБЕСПЕЧИТЬ НОРМАТИВНУЮ ТРАНСПОРТНУЮ ДОСТУПНОСТЬ, СВЯЗЬ ЖИТЕЛЕЙ ЭТИХ МИКРОРАЙОНОВ С ЦЕНТРОМ ГОРОДА»**

**НД:** А Южный скоростной диаметр?

**АА:** Южный скоростной диаметр — это дорога сложная, длинное инженерное сооружение. Сейчас прорабатывается вопрос частной концессионной инициативы, но пока еще не сформировалось какое-то конкретное предложение. Я уверен, что до конца этого года мы с потенциальными концессионерами сформируем необходимую заявку, посмотрим на их финансовую модель, и в следующем году состоится подписание концессионного соглашения.

**НД:** Как решается проблема с незаконными стоками нечистот в реку Кубань? Нужны ли городу новые очистные сооружения?

**АА:** Очистные сооружения в Краснодаре есть. Головные сооружения расположены за Юбилейным микрорайоном. Они нормативны и соответствуют всем требованиям. Главное — у них есть запас мощности, и они вполне могут принять весь объем стоков, которые город сейчас генерирует.

Что касается условно незаконных сливов. В Краснодаре есть выпуски ливневой канализации, которые построены еще при царе Горохе — в 70–80-е годы. Тогда требований по очистке вод ливневой канализации не было в принципе. Они построены прямым сбросом. Со временем в ливневку кто-то врезался фекальной канализацией, но это в основном частный сектор. Сейчас идет плано-

вая работа по переподключению частного сектора из ливневой канализации к фекальной.

Но так или иначе для того, чтобы обеспечить экологическую чистоту реки, необходимо полностью исключить сброс всех ливневых стоков в Кубань в границах городской застройки. Необходимо строить вдоль реки коллектор, который позволит транспортировать все ливневые стоки в сторону очистных сооружений. Это серьезное инженерное сооружение и достаточно дорогое, но как только такая работа будет проведена, мы можем смело говорить, что река Кубань в значительной степени очистится, и это уже будет совершенно другой водный объект. Но все это очень затратно, миллиарды рублей. Таких денег в городском бюджете точно нет. Сегодня мы прорабатываем данный вопрос через концессию.

В крае утверждена программа по развитию инженерных сетей, и мы в ней активно участвуем, получаем краевые деньги. Сейчас, например, подали заявку на строительство главного фекального коллектора. Возможно, уже в этом году мы получим средства из Фонда реформирования ЖКХ и начнем работу. В следующем году планируем строительство западного коллектора. Это ливневой коллектор, который позволит канализовать ливневую канализацию в западной части города.

**НД:** Расскажите о планах благоустройства Карасунов.

**АА:** Когда-то это была речка. Интересно, что Карасун не являлся притоком Кубани, а наоборот — Кубань являлась притоком Карасуна. Он наполнялся в зависимости от сезонности, подъема и спада воды в реке Кубань. С развитием города, застройкой восточной части Краснодара — строились дамбы, перекрывалось русло, и теперь это уже не река, а каскад прудов. Приток воды в них осуществляет ливневка и какие-то родники. Но в то же время Карасуны — это уникальная природная территория, которая заслуживает внимания и благоустройства. Что такое города? Каменные джунгли. И очень сложно найти в них участки природы, где можно отдохнуть, просто посидев на траве.

Уже проведена большая работа, в муниципальную собственность возвращено огромное количество земель, сформированы водные объекты. Сейчас разработана концепция благоустройства Карасунов. Мы ее официально опубликовали на сайте администрации. Просим горожан, чтобы они высказывали свои замечания по концепции благоустройства Карасунских озер.

Сама суть концепции — создание комфортных благоустроенных дорожек, минимум бетона, максимально природный ландшафт. Они тем и хороши, что это природная территория. Я еще помню, как в детстве я в этих озерах купался. Это примерно 1982–84 годы. Зимой на Карасунах играли в хоккей. **НЕДВИЖИМОСТЬ:** Есть ли у администрации Краснодара планы по реконструкции исторического центра города? Возможен ли здесь современный деловой центр, назовем его Краснодар-Сити?

**АА:** Никогда исторический центр административно-деловым быть не сможет в силу характеристик своей застройки. В исторической части города ста-

**ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР КРАСНОДАРА ПЛАНИРУЕТСЯ СДЕЛАТЬ ЗОНОЙ ДЛЯ ТУРИСТОВ, А АДМИНИСТРАТИВНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ СОСРЕДОТОЧИТЬ В НОВОЙ ВОСТОЧНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА**

рая застройка, узкие улицы. Это не территория для развития. Это история, которую надо сохранить.

Да, нужно избавиться от того, что было построено в советскую эпоху. Я именно в виду те пристройки к старым домам, в которых, к сожалению, до сих пор живут люди, пользуясь удобствами на улице. Мы эту работу планомерно ведем, признаем объекты аварийными, люди получают новое, благоустроенное, комфортное, современное жилье. Ветхие дома сносим, освобождая территории. Остаются памятники, которые нужно дальше сохранять и развивать. Историческая застройка может совмещаться с современной, но в том же стиле и в соответствии с параметрами, которые определены предметом охраны поселения. Исторический центр будет, несомненно, украшением города, возможно, где-то даже его пешеходной частью, которая позволит горожанам гулять не только по улице Красной. В историческом центре должны быть парковые территории, рестораны, кафе, музеи, чтобы люди могли отдыхать и чувствовать колорит истории города.

**«ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР БУДЕТ, НЕСОМНЕННО, УКРАШЕНИЕМ ГОРОДА, ВОЗМОЖНО, ГДЕ-ТО ДАЖЕ ЕГО ПЕШЕХОДНОЙ ЧАСТЬЮ, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ ГОРОЖАНАМ ГУЛЯТЬ НЕ ТОЛЬКО ПО УЛИЦЕ КРАСНОЙ»**

А что касается Краснодар-Сити, то для этого определена определенная территория в поселках Знаменский и Новознаменский — полторы тысячи гектаров. Там запланирован административный квартал, который со временем станет административно-деловой частью города с высотными объектами. Этажность позволит сконцентрировать в новом центре административную и деловую застройку, что снимет нагрузку с исторического центра. На это понадобится пять-десять лет. Как только вектор административно-делового внимания начнет перемещаться с центральной части города — центр Краснодара задышит. Здесь не будет такого потока транспорта, как сейчас, не будет большого притяжения людей, приезжающих в центр на работу. Это будет культурно-досуговая часть кубанской столицы.

**НД:** Чего бы вы хотели пожелать строителям Краснодарского края в их профессиональный праздник?

**АА:** Всех строителей Краснодарского края хотелось бы поздравить с одним из самых значимых профессиональных праздников — Днем строителя, потому что все, что мы видим вокруг, создано строителями. Это одна из самых благородных специальностей. Во многом благодаря строителям в принципе и развивается человечество. Желаю профессионалам отрасли успехов в работе, хороших, красивых объектов, мира, добра и благополучия им и их семьям.

**Беседовал Дмитрий Михеенко**

# Миллион на финише — миллион на старте

Федеральный девелопер «Неометрия» отметил 12-летие работы на строительном рынке России

Известный далеко за пределами родного Краснодарского края федеральный девелопер «Неометрия» отметил 12-летие работы на рынке. За это время сданы в срок 27 объектов, общая площадь уже реализованных проектов составляет более 1 млн кв. м, в стадии запуска находится еще 1,1 млн кв. м жилья. Компания входит в топ-25 крупнейших застройщиков России. Эксперты отмечают новаторство и детальный подход в запоминающихся проектах девелопера, а партнеры и общественные организации говорят о комфортной совместной деятельности по достижению амбициозных целей и важности реализуемых социальных инициатив.

## Лидеры юга

Сегодня федеральный девелопер «Неометрия» реализует строительные проекты комфорт-, бизнес- и премиум-классов, а также осуществляет комплексное развитие территорий в пяти городах России. За годы деятельности застройщиком сданы в срок 27 объектов общей площадью свыше 1 млн кв. м. На сегодняшний день на стадии запуска находится еще 1,1 млн кв. м недвижимости различных сегментов.

Объекты недвижимости компании «Неометрия» представлены в Краснодаре, Сочи, Новороссийске, Ростове-на-Дону и Геленджике. За 12 лет девелопер, по словам коллег, зарекомендовал себя как надежный деловой партнер на отечественном строительном рынке. Так, сегодня в жилых комплексах застройщика проживают более 30 тыс. семей. А с 2020 года застройщик является системообразующим предприятием экономики Краснодарского края.

За 12 лет девелопер добился больших успехов и стал одним из лидеров строительного рынка не только Краснодарского края, но и всего Южного федерального округа. К примеру, в Сочи и Новороссийске «Неометрия» по итогам 2021 года уверенно занимает первое место по объему строящегося жилья.

«В настоящий момент мы активно расширяем географию присутствия. В планах компании — реализации проектов в других регионах, в частности в Москве и на полуострове Крым. В то же самое время показатель объема для нас не является ключевым, приоритет — качество каждого реализованного проекта, клиентоориентированность и забота о комфорте собственников квартир, проживающих в наших жилых комплексах», — рассказали в «Неометрии».

## Ради качества жизни клиентов

Одна из важнейших задач для «Неометрии» — повышать качество жизни клиентов, создавать среду, которая напрямую влияет на их здоровье и долголетие, ментальное благополучие и безопасность. Для реализации этой цели девелопер не только выбирает лучшие локации в экологически чистых районах городов и постоянно внедряет новые строительные технологии, но и совершенствует экосистему сервисов для максимально комфортной жизни как владельцев недвижимости, так и будущих покупателей.



Как рассказала **генеральный директор федерального девелопера «Неометрия» Надежда Барачина**, при создании экосистемы компания делает акцент на сервисной составляющей. Застройщик постоянно расширяет, развивает и совершенствует набор услуг для комфорта жителей.

«Сегодня наши клиенты могут воспользоваться удобными сервисами дистанционного оформления сделок и страхования недвижимости, выгодными возможностями от банков-партнеров, также в их распоряжении широкий перечень услуг от управляющих компаний, которые работают по самым высоким российским и мировым стандартам качества обслуживания. Кроме того, реализуя новые проекты, мы всегда хотим получить обратную связь от клиентов и понять, что мы можем улучшить, а затем воплощаем в жизнь пожелания. На наш взгляд, клиентоориентированность — важнейшее конкурентное преимущество любой компании, которая уже является или только хочет стать одним из лидеров рынка в своей области. Борьбу за потребителя возможно выиграть, лишь учитывая ожидания и пожелания клиента», — отметила Надежда Барачина.

Подобный подход позволяет компании становиться участником и победителем

престижных отраслевых конкурсов, подтверждая признание профессионального сообщества и клиентов. Среди достижений — победы в премиях ТОП ЖК, URBAN AWARDS и CREDO.

## Строим добро

Помимо строительства объектов жилой и коммерческой недвижимости, «Неометрия» осуществляет комплексное благоустройство территорий и реализует социальные проекты, среди которых реконструкция набережных, строительство дорог, школ и детских садов.

Важное значение для компании имеют благотворительные инициативы, направленные на помощь людям с ограниченными возможностями, особенно детям, а также строительство детских центров, ремонт и благоустройство общеобразовательных учреждений и храмов, восстановление мемориалов и памятников архитектуры.

Так, на постоянной основе ведется сотрудничество застройщика с фондом «Край Добра», благотворительной организацией «Помоги и обретешь», с Центром поддержки семей, воспитывающих детей с особенностями в развитии. К примеру, в марте этого года при поддержке руководства «Неометрии» был открыт Центр дневной занятости для детей и подростков с синдромом Дауна.

Как отмечает **руководитель благотворительного фонда «Край добра» Яна Сторожук**, более восьми лет застройщик поддерживает деятельность организации. В частности, оказывается адресная помощь в лечении и реабилитации детей с ДЦП и онкологическими заболеваниями, приобретаются различные препараты, слуховые аппараты и прочее.

## Годы плодотворного сотрудничества

В настоящий момент в деятельности федерального девелопера «Неометрия» заняты более 1 тыс. человек. Реализации таких масштабных строительных, социальных и других проектов удалось достичь

благодаря работе всей команды, а также активному взаимодействию с партнерами из банковской, консалтинговой, благотворительной, образовательной и других сфер.

**В команде Банка ВТБ** рассказали, что организация рада сотрудничеству с «Неометрией» и ценит партнерские взаимоотношения. «Поздравляем федерального девелопера "Неометрия" с днем рождения! Желаем вашей компании успеха, процветания, уверенно двигаться вперед и покорять новые горизонты. Пусть ежедневная работа будет плодотворной, интересной и увлекательной, а новым проектам всегда сопутствует удача!» — отметили в ВТБ.



**Директор компании «Аркопроект» Андрей Логвинов** заметил, что «Неометрия» и «Аркопроект» образованы в одном и том же месяце, году и городе. «Символично, что на протяжении этих 12 лет мы плодотворно сотрудничаем. Наше архитектурное бюро проектировало такие знаковые объекты компании в ЮФО, как мкр-н "Южане", ЖК "Фрукты", ЖК "Флора", ЖК "Отражение" и гостиничный комплекс "Нескучный сад". Нам приятно работать с федеральным девелопером и участвовать в его амбициозных проектах», — подытожил господин Логвинов.

«Было очень приятно работать вместе над проектом по благоустройству территории Екатерининской гимназии №36 в Краснодаре. С нетерпением ждем, когда сможем приехать в гости и увидеть результаты работы собственными глазами», — сказали главный архитектор проекта Антон Горовой и ведущий архитектор проекта Динара Фазлиева из бюро Megabudka.

## Справка о компании:

Федеральный девелопер «Неометрия» входит в список системообразующих предприятий Краснодарского края. Осуществляет комплексную деятельность от подбора земельного участка до эксплуатации готовых объектов. Компания работает на рынке Южного федерального округа с 2010 года, специализируется на комплексном освоении территорий и возведении объектов недвижимости от комфорт-класса до премиум-сегмента. На сегодняшний день «Неометрия» реализовала более 1 млн кв. м недвижимости, занимает первое место по объему строящегося жилья в Сочи и Новороссийске, входит в топ-3 крупнейших застройщиков Южного федерального округа и в Топ-25 в России.



ЖК «Облака», г. Новороссийск



**Управляющий ПАО «Сбербанк» по Краснодарскому краю и Республике Адыгея Татьяна Сергиенко:**

«Уважаемые партнеры! Рада поздравить федерального девелопера "Неометрия" с днем рождения и пожелать удачи, успехов в бизнесе и уверенности в завтрашнем дне. Пусть воплотятся все ваши профессиональные планы и будут достигнуты амбициозные цели. Благополучия, финансовой стабильности, постоянного развития и процветания компании, непрерывного совершенствования и полного удовлетворения от проделанной работы. Пусть инструмент будет точным и качественным, материалы — лучшими, а результаты вашей работы всегда радуют десятки тысяч счастливых семей».



**Руководитель ипотечного центра «Альфа-Банк» города Краснодара Светлана Каспийцева:**

«Поздравляем коллектив федерального девелопера "Неометрия" с днем рождения компании! Благодарим вашу команду за профессионализм и слаженную работу, за реализацию совместных проектов и взаимовыгодное сотрудничество. Мы рады возможности содействовать развитию компании и быть свидетелем ваших новых побед. Желаем новых интересных проектов, надежных партнеров, благодарных клиентов, здоровья каждому сотруднику».



**Руководитель портала ЕРЗ.РФ Кирилл Холопик:**

«Уважаемые коллеги! Поздравляю с 12-летием федерального девелопера "Неометрия"! Нам приятно с вами работать и проводить совместные деловые мероприятия. Ваше экспертное мнение ценно для всего профессионального сообщества. Мы видим, как вы растете, совершенствуетесь, применяете в своих проектах инновационные технологии и передовые подходы! Благодаря высокому профессионализму команда "Неометрии" с уверенностью достигает успеха в реализации любых проектов, где бы они ни находились! Желаю вам стабильности, прибыльности, смелых, амбициозных проектов и новых космических горизонтов в работе! Удачи во всех начинаниях и процветания».



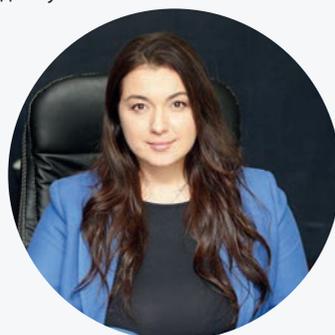
**Заместитель директора филиала — директор по работе с массовым сегментом Краснодарского филиала ПАО «Ростелеком» Ирина Господенко:**

«Поздравляем руководство и сотрудников компании с днем рождения "Неометрии"! Желаем процветания, довольных клиентов, надежных партнеров, уважения конкурентов, роста прибыли, дружной команды, креативных идей. Пусть новый для вашей компании год станет продуктивным и благоприятным для развития, откроет перспективы и возможности, станет залогом дальнейшего движения вперед. Уверены, что сотрудничество с "Неометрией" всегда будет плодотворным и впереди у нас еще много интересных проектов, которые мы вместе реализуем».



**Генеральный директор консалтинговой компании MACON Илья Володько:**

«Я хорошо помню, как "Неометрия" впервые появилась на отечественном рынке недвижимости. Новаторство и детальный подход к реализации каждого проекта был виден сразу: от ярких и запоминающихся названий до оригинальных концепций. Спустя 12 лет идеи компании остаются такими же актуальными, а ряд проектов и подходы к девелопменту — уникальны для рынка. Расширение географии присутствия и успешная работа во многих российских городах лишь подтверждают это».



**Руководитель благотворительного фонда «Край Добра» Яна Сторожук:**

«"Неометрии" 12 лет, и все это время она рядом с судьбами детей с ограниченными возможностями. Из года в год растет оказываемая помощь. Благодаря масштабным благотворительным и социальным проектам компании удалось спасти множество детских жизней. А что может быть ценнее этого? В 2021 году было начато строительство детского центра в рамках поддержки нашего фонда. В компании слышат чужую боль и всегда приходят на помощь. От всей души поздравляю "Неометрию" и ее сотрудников с 12-летием. Я выражаю искреннюю благодарность за помощь, которую вы нам оказываете. Желаю финансовой стабильности, новых достижений, проектов и успехов».



**Руководитель архитектурного бюро Oleg Klodt Architecture & Design Олег Клодт:**

«12 лет для человека — еще детство, а для компании это возраст, позволяющий получить необходимый опыт и стать надежным застройщиком федерального уровня. Наше бюро реализовало десятки уникальных идей на девелоперском рынке не только России, но и Европы. Совместный проект с "Неометрией" по реализации лобби клубного дома "Вместе" в Ростове-на-Дону удивительным образом совпал с нашими ценностями. Особо хотелось бы отметить, что девелопер уделяет большое внимание созданию среды для комфортной жизни, а не просто строит квадратные метры для продажи. В день рождения компании "Неометрия" я хотел бы пожелать стабильности, благополучия и новых прорывных проектов! Уверен, за такими девелоперами — будущее».



**Директор Екатерининской гимназии №36 Надежда Давыдова:**

«"Неометрия" — безусловный образец профессионального подхода не только к реализации объектов жилой недвижимости, но и к гармоничному преобразованию внешнего вида мегаполиса. В настоящий момент Екатерининская гимназия №36 и федеральный девелопер "Неометрия" реализуют проект по созданию многофункциональной спортивно-оздоровительной и парковой зон на территории школы. Этот грандиозный проект, наполненный любовью и заботой о здоровье детей, их ежедневном комфорте, воплощает идею редизайна пространства старейшей образовательной организации Краснодара в соответствии с запросами и вызовами сегодняшнего дня. Хочу сказать спасибо за те чудеса, которые вы превращаете в жизнь».

**ПРОЕКТЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО ДЕВЕЛОПЕРА «НЕОМЕТРИЯ»**

- **Жилой комплекс «Флора»,** Сочи, Хостинский район (мкр-н Кудепста), ул. Искры, уч. 66/9 (срок сдачи первой очереди — III квартал 2022 года; срок сдачи второй очереди — III квартал 2023 года; срок сдачи третьей очереди — I квартал 2024 года).
- **Гостиничный комплекс «Нескучный сад»,** Сочи, Адлерский район, ул. Ленина 280А (срок сдачи — IV квартал 2024 года).
- **Жилой комплекс «Отражение»,** Краснодар, ул. Конгрессная, 3/у 41 (срок сдачи первой очереди — I квартал 2023 года; срок сдачи второй очереди — III квартал 2024 года).
- **Жилой комплекс «Улыбка»,** Краснодар, ул. им. Героя Георгия Бочарникова, 2 (срок сдачи — III квартал 2024 года).
- **Микрорайон «Южане 4»,** Краснодар, ул. Даниила Смольяна, 71 (срок сдачи — IV квартал 2023 года).
- **Жилой комплекс «Айвазовский»,** Краснодар, ул. Старокубанская, 123 а.
- **Жилой комплекс «Первый»,** Ростов-на-Дону, ул. Шеболдаева, 95.
- **Жилой комплекс «Сказка»,** Ростов-на-Дону, ул. Жмайлова, 19а.
- **Жилой комплекс «Малина»,** Новороссийск, ул. Герцена, 3а.
- **Клубный дом «Вместе»,** Ростов-на-Дону, ул. 339-й Стрелковой Дивизии, 10а/18 (срок сдачи — II квартал 2023 года).
- **Жилой комплекс «Облака 2»,** Новороссийск, ул. Куникова, 47 (срок сдачи — I квартал 2024 года).



**НЕОМЕТРИЯ**  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР

**8 (800) 777-51-89**  
**neometria.ru**



# АльфаИПОТЕКА

Защита и спокойствие для вас и вашей семьи



Страхование  
жизни  
и здоровья



Страхование  
залоговой  
недвижимости



Страхование  
права собственности  
на залоговую недвижимость

# «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 производимые 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 работают 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



манюкюр, 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 строятся 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 улучшение жилой среды конвертируются в прибыль от продаж. 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 потребительским качествам 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.



# БЕСПРИУТНОЕ ПОБЕРЕЖЬЕ

**НЕ СМОТЯ НИ НА ЧТО ПРОДОЛЖАЕТСЯ АКТИВНЫЙ РОСТ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ НА КУРОРТАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ АКТИВНЫЙ РОСТ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ. В СОЧИ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ НА 400%, В ДРУГИХ ГОРОДАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ — ТОЛЬКО ЗА ГОД ПОВЫШЕНИЕ СОСТАВИЛО 20–30%. АНАЛОГИЧНАЯ СИТУАЦИЯ НАБЛЮДАЕТСЯ И В КРЫМУ. ПРИ ЭТОМ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СПРОС НА КУРОРТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ИЗ-ЗА МОРАТОРИЯ НА НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. В КРЫМУ ЖЕ, НАПРОТИВ, НА ФОНЕ ПРОВОДЯЩЕЙСЯ В УКРАИНЕ СПЕЦОПЕРАЦИИ СПРОС ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛСЯ.** АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

Средняя цена квадратного метра дорогого жилья на рынке Сочи составляет 466,4 тыс. руб. За пять лет цены выросли на 400% (116,5 тыс. руб. — в 2017 году), сообщили "Недвижимости" в консалтинговой компании Масоп. Рост цен на сочинском рынке жилья комфорт-класса за минувшие пять лет составил 3,4 раза (331,1 тыс. руб. в 2022 году против 97,2 тыс. руб. — в 2017-м). Цены стабильно росли с конца 2017 года по конец 2021-го. Но наиболее интенсивный рост пришелся на первое полугодие 2021 года.

По данным компании-оператора и застройщика Nedvex, за последние пять лет стоимость элитной недвижимости Сочи выросла более чем на 430%. Так, если в 2017 году стоимость квадратного метра в этом сегменте находилась на уровне 210 тыс. руб., то сегодня эта цифра равна 1,15 млн руб.

Генеральный директор Nedvex Юлия Галимова называет причинами роста цен повышенный спрос, рост туристического потока, мораторий на строительство многоэтажного жилья в Сочи и вызванный этим дефицит предложения, переход большого числа работников на удаленный формат работы, а также развитую инфраструктуру черноморского региона (наследие Олимпиады 2014 года).

В других курортных городах Краснодарского края ситуация аналогичная. По данным «ЦИАН.Аналитики», в Геленджике стоимость квадратного метра в июле 2022 года по сравнению с аналогич-

ным периодом прошлого года выросла на 32,7% — до 225 тыс. руб., в Анапе рост цен составил 21,4% год к году — до 124,9 тыс. руб.

В Крыму ситуация с ценами на жилье в курортных городах остается разнонаправленной. Если в Алуште и Ялте на первичном рынке наблюдается снижение цен — на 17,4% и 5,7% соответственно (до 238,6 и 184,9 тыс. руб., данные «Авито Недвижимости»), то в Евпатории цены год к году выросли на 50,5% — до 188,3 тыс. руб. При этом на вторичном рынке во всех курортных городах Крыма наблюдается активный рост цен — от 17,2% в Ялте (197,7 тыс. руб. / кв. м) до 40,2% в Феодосии (109,1 тыс. руб. / кв. м, данные «ЦИАН.Аналитики»).

**ИЗДЕРЖКИ МОРАТОРИЯ** По данным аналитиков, на первичном рынке черноморского побережья предложений существенно меньше, кроме того, не во всех районах курортных городов можно приобрести квартиры в новостройках (в Геленджике первичного жилья нет совсем). Основная причина — мораторий на строительство нового жилья. Кроме того, повлияли общая нехватка участков для строительства — в первую очередь в Сочи, а также рост цен на строительные материалы, объясняют эксперты в сфере недвижимости.

«Именно мораторий спровоцировал рост цен как на первичное, так и на вторичное жилье в Сочи.

Участки, которых крайне мало, тоже взлетели в цене. Строительные материалы, работы — все подорожало. Все эти факторы приводят к и так ограниченному предложению. Сейчас конкуренция ощущается только на вторичном рынке. Инвесторы выводят деньги, продавая купленное ранее, и ищут новые проекты инвестирования, но рынок Сочи их побаловать не готов», — заявил «Недвижимости» директор по продажам группы компаний Aspig Игорь Бойко.

При этом часть участников рынка считает, что нельзя допустить перевода земель, относящихся к рекреационным зонам, в зону жилой застройки. «В Сочи уже давно сложилась ситуация нехватки земель под застройку. Это не проблема, это такая ситуация, что земли мало. Но если мы будем ее активно застраивать, мы лишимся ощущения природности. Новые проекты должны учитывать экологические нормы. Я считаю, это одна из самых важных проблем. Важно сохранить город как курорт, не превратить его в мегаполис с высотками, нужно именно развивать курортную направленность — строить больше санаториев и гостиниц. Да, для нашего бизнеса важен конечный потребитель, который покупает у нас недвижимость, но мы не должны забывать, что Сочи — это город-курорт. Должно быть изобилие мест временного проживания. Также нужно развивать инфраструктуру», — считает гендиректор агентства недвижимости «Винсент» Эдуард Филиппов.



Руководитель ЦН «Альянс-Сити» (Крым) Виктор Жуков отмечает, что на фоне роста спроса на курортную недвижимость, вызванного в том числе и ковидными ограничениями, увеличился интерес крупных застройщиков к этому сегменту. По его словам, спрос вызван опытом самоизоляции, растущей тенденцией внутреннего туризма и сложностью владения недвижимостью за рубежом.

«Что касается цен на строительные материалы, то мы наблюдаем тенденцию увеличения стоимости. Производители и поставщики продукции, в свою очередь, объясняют изменения цены логистической составляющей. Однако нельзя говорить про кризис — на рынке остаются работать отечественные производители, а также компании из дружественных государств, с которыми взаимодействуют российские девелоперы», — рассказала гендиректор федерального девелопера «Неометрия» Надежда Барачина (строит два жилых и один гостиничный комплекс в Сочи).

Участники отрасли отмечают, что мораторий на строительство сократил количество предложений на рынке недвижимости и в других курортных городах Краснодарского края — в частности, в Геленджике и Анапе. При этом эксперты считают, что за счет дефицита новостроек сейчас формируется большой отложенный спрос, который хлынет на рынок после снятия ограничений. В октябре 2021 года главный архитектор Геленджика Екатерина Семенова, в частности, заявляла, что разработка нового генерального плана города позволит снять действующие в течение трех лет в связи с дефицитом коммунальных ресурсов ограничения на строительство новых многоквартирных жилых домов. Документ был принят городской думой Геленджика в январе 2022 года.

«В Геленджике сейчас ноль новостроек. Два или три года действует запрет, поэтому на рынок не выходит ничего, только вторичный рынок. Все ста-

**ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ В КРЫМУ ПОДХОДИТ ТЕМ, ДЛЯ КОГО ЖИЛЬЕ НА ПОБЕРЕЖЬЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ НЕ ПО КАРМАНУ**





ФОТО: ИГОРЬ НИКИТИН

рое уже распродано, остатки — совсем точечные. Там рост будет 1000%, потому что сейчас "ноль". То же самое в Анапе — мы можем вырасти втрое за два-три года, особенно если будут доступные банковские ставки по ипотеке», — заявила руководитель направления «Туризм. Инфраструктура» банка ДОМ.РФ Ольга Синцова.

**НЕСТАБИЛЬНЫЙ КРЫМ** Иначе развивается ситуация с недвижимостью в курортных городах Крыма. Как рассказали участники рынка, в 2022 году на спрос существенно повлияло начало спецоперации на Украине и последовавшее за ним закрытие аэропорта Симферополя. Кроме того, признают представители местного рынка, сказывается территориальный фактор, поскольку определенный процент покупателей не желает иметь недвижимость в регионе, который не признан мировым сообществом, по политическим или иным соображениям.

«Снижение покупательской способности, снижение уровня уверенности населения в стабильном завтрашнем дне, инфляция — то, что негативно влияет на принятие решения о покупке жилья», — отмечает заместитель директора по маркетингу ГК «Монолит» Михаил Баденко.

Как сообщал "Ъ", в апреле спрос на новостройки в Крыму упал почти в пять раз. Если в феврале было зарегистрировано 249 сделок по покупке квартир в новостройках, в марте — 222, то в апреле объем продаж составил 45 лотов, заявляла гендиректор IDEM Екатерина Гресс. Гендиректор портала «Мир квартир» Павел Луценко оценивал падение спроса на новостройки в Крыму в 45% год к году.

«Обращений и визитов в офис продаж стало существенно меньше, чем обычно. От многих наших клиентов, кто готов был приехать для выбора недвижимости, мы слышим, что поездка отложилась до лучших времен, когда можно будет прилететь. Не все готовы к долгому путешествию на поезде или автомобиле. В то же время у нас про-

шла череда дистанционных сделок без посещения объекта. Покупатели приезжали в наш центральный офис в Москве, получали здесь всю необходимую информацию и выходили на сделку», — рассказала директор по маркетингу проекта «Резиденция "Дипломат"» (Ялта) Ирина Романова. Она также заявила, что тенденция последнего года — большое внимание к Ялте от покупателей, которые изначально рассматривали Сочи, но ввиду ограниченного предложения и стремительно выросших там цен переориентировались на Крым.

**«СНИЖЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ, СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ УВЕРЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СТАБИЛЬНОМ ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ, ИНФЛЯЦИЯ — ТО, ЧТО НЕГАТИВНО ВЛИЯЕТ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ»**

Михаил Баденко отмечает, что, несмотря на рост цен на 20% и общее снижение спроса, спрос на недвижимость в курортных городах Крыма продолжает расти. «В июне доля курортной недвижимости от общего объема сделок составила около 60%. Наибольшим спросом от покупателей пользуются Ялта, Евпатория, Коктебель. События в Украине негативно влияют в целом на рынок недвижимости, а угрозы со стороны соседнего государства в адрес Крыма усугубляют ситуацию, но потенциал у Крыма огромный», — подчеркивает он.

Эксперты отмечают, что точкой для роста рынка курортной недвижимости в Крыму является переориентирование покупателей с зарубежного рынка на российский после введения антироссийских санкций.

«Среди наших покупателей есть те, кто в период ковидных ограничений не мог воспользоваться своей курортной недвижимостью за рубежом, поэтому

**СЕГОДНЯ ГОСУДАРСТВО АКТИВНО СТИМУЛИРУЕТ РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА, УВЕЛИЧИВАЯ СПРОС НА ЖИЛЬЕ НА КУРОРТЕ**

переориентировался на черноморское побережье. В последнее время число таких клиентов на рынке только растет. Санкционные ограничения вообще практически не оставили определенной категории людей возможности выбрать регион для отдыха на морском побережье. Именно сейчас целевая аудитория значительно расширилась. Крым заинтересовал и представителей среднего бизнеса, и государственных служащих, и сотрудников крупных государственных компаний разного уровня, и владельцев малого бизнеса», — комментирует Ирина Романова.

«В Крыму курортная недвижимость будет драйвером роста в следующие несколько лет при условии закрытия границ. Все больше и больше людей будут обращать внимание на отечественные курорты, а Крым занимает достойное место по своим рекреационным характеристикам», — добавляет Михаил Баденко.

**СТУДИЯ ЗА МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ**

На отечественном рынке курортной недвижимости высокобюджетный сегмент сосредоточен в Сочи. Согласно данным аналитиков консалтинговой компании Knight Frank Russia, в 2022 году, несмотря на экономические потрясения, элитная недвижимость на курорте продолжает демонстрировать рост цен. Так, в июне средневзвешенная цена достигла 2,45 млн руб. за кв. м, увеличившись по сравнению с 2021 годом на 36,1%. Для сравнения, в Москве этот показатель составил 1,46 млн руб. (+8,7% к 2021 году), в Петербурге — 566 тыс. руб./кв. м (+6%).

В настоящее время в Сочи за условный \$1 млн можно приобрести всего 23 кв. м элитного жилья, в Москве — 39 кв. м, а в Петербурге — 100 кв. м. В турецком Бодруме и Дубае (ОАЭ), которые Knight

Frank приводит для сравнения, на \$1 млн можно приобрести 46 и 124 кв. м соответственно.

«Сочи показывает стабильный рост стоимости кв. метра недвижимости за счет следующих факторов: во-первых, из-за дефицита предложения, во-вторых, из-за появления качественных элитных проектов и разнообразия городской среды, которая привлекает самые разные группы людей, от IT-специалистов и людей с гибким графиком работы до семейной аудитории», — отмечает Елена Кабешева.

В первом полугодии 2022 года на первичном рынке элитной недвижимости Сочи было представлено пять элитных проектов со средневзвешенной ценой 1 кв. м 2,45 млн руб.

**ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА СПРОСА НА ВЫСОКОБЮДЖЕТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ПОКУПАТЕЛИ СТАЛИ ОТДАВАТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И КОМФОРТУ**

«Активный рост цен на первичном рынке Сочи наблюдался в течение второй половины 2020 — первой половины 2021 годов, многие объекты выросли в цене в два, три раза и даже более. В элитном сегменте ввиду ограниченного предложения средние показатели зависят в том числе от выхода в продажу новых проектов», — заявила региональный директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Russia Ольга Широкова.

Как рассказала Надежда Барачина, основная причина спроса на высокобюджетную недвижимость заключается в том, что покупатели стали отдавать предпочтение безопасности и комфорту: приватной придомовой территории, собственной развитой инфраструктуре жилого комплекса, удобным планировочным решениям, наличию подземного паркинга и пр. Особой популярностью пользуются лоты с балконами, лоджиями и террасами, откуда открывается прекрасный вид на море и горы, уточняет она. По данным компании «Неометрия», если в 2021 году сделки в категориях эконом- и комфорт-класса в Сочи составляли 87%, а в бизнес- и элитном — 13%, то в этом году доля последних достигла 21%.

**НЕДВИЖИМОСТЬ ДОРОЖАЕТ ВСЕГДА**

В целом участники рынка смотрят на развитие рынка курортной недвижимости на черноморском побережье позитивно. «У нас всегда дорожает недвижимость, в разных сегментах по-разному. Более того, мы сейчас получили приток покупателей, которые рассматривают недвижимость и с точки зрения инвестиций, и как конечный продукт для проживания. Многие жители России поняли прелесть отдыха у себя на Родине. Я думаю, что потенциал у Сочи с этими темпами развития огромный», — считает Эдуард Филиппов.

«Появление высококлассных ресторанов, марин с яхтами и инфраструктуры горнолыжного курорта, игровой зоны привлекает людей со всей страны. Бизнесмены, IT-специалисты, чиновники высокого ранга, молодые люди, семьи с детьми, топ-менеджеры все больше интересуются курортной недвижимостью. Сейчас 80% наших покупателей — жители других регионов», — добавляет Игорь Бойко.

«Курортная недвижимость в Краснодарском крае уже сейчас востребована из-за сложностей путешествовать во многие другие страны и ограничений на покупку жилья за границей. Также сегодня государство активно стимулирует развитие внутреннего туризма, увеличивая спрос среди населения. В свою очередь, застройщики будут уделять особое внимание не только архитектурным и планировочным решениям, но и комфорту жителей за пределами квартиры. Комплексно подходить к планировке придомовой территории и организации внутренней инфраструктуры, чтобы привлечь больше покупателей», — резюмирует Надежда Барачина. ■

# Фантастические дома и где они обитают

## Как краснодарская компания строит самые необычные дома в России

Сложно поверить, что на консервативном строительном рынке еще возможно произвести революцию, но оказывается и здесь еще место для развития уникальных технологий и решений. Одним из передовиков в этом направлении можно назвать компанию Eptacon, которая возводит, возможно, самые необычные дома в России.

История компании Eptacon уходит корнями в восточную культуру. В 1968 году японские архитекторы придумали технологию строительства из пенопласта легких сигнаций. Они создавали дома в форме яйца, разрезанного пополам. В основе этой философии были заложены отсылки к корням, генетическому коду человека – нет ни одного физического явления, которое бывает квадратным. Даже живот женщины, ждущей ребенка и дающей новую жизнь, имеет округлую форму. Такие решения японцы применили в строительстве: округлые формы зданий дают естественную циркуляцию воздуха в помещении, избавляют от мостиков холода, придают потолку естественный вид.

Компания Eptacon взяла эту технологию за основу, доработала ее и получила новый уникальный материал для строительства домов. Проведя серию испытаний, компания получила ряд патентов на семикомпонентную плиту «Эптакон Био», которая идет в основе строительства.

Ее главные преимущества – прочность (выдерживает до 5 метров снега), огнезащитность, морозоустойчивость (выдерживает температуру до -120 градусов), низкая теплопроводность.

«Три года мы потратили на поиск оптимальных решений для наших домов. Плита «Эптакон Био» состоит в общей сложности из семи слоев. Первый слой – наш собственный патент: акриловая дисперсия с кварцевым песком, мраморной, кварцевой крошкой дает возможность плите оставаться в своей естественной среде и не выделять наружу никаких неприятных запахов. Технология повышает адгезивность, сцепление материала, увеличивает огнестойкие показатели плиты в сборе», – объясняет генеральный директор компании Eptacon Сергей Шевченко.

Одно из главных преимуществ домов от компании Eptacon – это их быстровозводимость и экономичность. Строительство дома площадью 100 кв. м, включая коммуникации и предчистовую отделку, занимает всего 30 дней. Расходы на строительство оказываются значительно ниже по сравнению с классическими решениями. Кроме того, технология возведения позволяет придать свойства пассивных домов, что позволяет значительно экономить на отоплении и кондиционировании здания.

Ассортиментная матрица компании включает в себя 32 проекта, и каждый месяц появля-



ются новые варианты. Компания дает полный полет творческой фантазии, позволяя покупателям не просто выбрать проект из каталога, но и подобрать каждый параметр будущего дома индивидуально (сейчас есть возможность выбрать из 46 параметров).

Ключевой ценностью компании является забота об экологии. И это не просто слова. Для строительства дома по уникальным технологиям компании Eptacon совершенно не нужна древесина, металл, бетон и т. д. Отсутствие в материалах, произведенных компанией Eptacon, вредных веществ делает дома абсолютно безопасными для их владельцев.

Компания Eptacon обещает, что их дома простоят не менее 340 лет, а по прошествии 400 лет материал саморазрушится, не оставив никаких вредных последствий для окружающей среды. Для сравнения – дома, построенные по общепринятым технологиям в России, простоят не больше 150 лет.

### Hi-tech в горах

Один из флагманских проектов компании Eptacon – строительство поселка из 50 футуристических домов площадью 3,5 га в станице Даховской в Краснодарском крае. В каждом доме предполагается панорамное остекление, открытая планировка и отдельная терраса. Площадь участков, на которых будут строиться дома, составит 300 кв. м.

Всего в поселке будет представлено три типа домов, разработанных по проектам архитекторов компании Eptacon. Прежде всего это проект «Флагман»: дома площадью 120 кв. м. Всего будет построено 29 домов этого типа: 10 из них рассчитаны на двух владельцев, еще 19 – индивидуальные. Кроме того, появится 21 дом типа «Нептун». Его площадь также составляет 120 кв. м, однако от проекта «Флагман» он отличается по дизайну и функциональности. Проект также рассчитан на двух владельцев (по 60 кв. м) с индивидуальными входами.

Одна из главных особенностей – поселок Лаго-Наки находится всего в 40 метрах от строящейся федеральной трассы, поэтому все-сезонная транспортная доступность жителям обеспечена. При этом близость к оживленной магистрали не значит, что в поселке будет шумно: со стороны дороги дома будут защищены тремя трехэтажными коммерческими зданиями, предназначенными для торговых, офисных помещений, ресторана, фитнес-зала, коворкинг-зоны.

Общая площадь коммерческой зоны составляет 2,1 тыс. кв. м. Здесь будут бассейн, помещения

**Пассивный дом – здание, основной особенностью которого является низкое энергопотребление за счет применения пассивных методов энергосбережения. Пассивные дома эффективно используют солнце, внутренние источники тепла и рекуперацию тепла, делая традиционные системы отопления ненужными даже в холодные зимы. В теплые месяцы в пассивных домах используются методы пассивного охлаждения, такие как стратегическое затенение, чтобы сохранять комфортную прохладу.**

свободного назначения вместимостью от 20 до 100 человек для проведения различных мероприятий (тренингов, семинаров, слетов). Кроме того, будут оборудованы помещения для проведения спортивных сборов. Коммерческий комплекс закроет потребности в приобретении товаров, услуг, организации работы и отдыха. Перед ним будет разбита парковка на 90-100 автомобилей, кроме того, размещение 55 машин также предполагается на территории самого поселка.

В рамках проекта в самом сердце поселка будет разбита зона рекреации – открытый бульвар для ярмарок и мастер-классов и, конечно же, для отдыха жителей.

Изюминкой проекта также станет уникальный спа-комплекс с бассейном, покрытый геокуполом. Он уютно расположен в укромном живописном месте. Частью комплекса станет шесть экологических бань, сконструированных в форме бочки. Такие бани очень компактны, при этом их размеры не сказываются на уровне комфорта.



И конечно же, живописные пейзажи, величественные пики холмов и возвышенностей Лагонакского нагорья, леса, горные реки и водопады, альпийские луга, до которых проложены как автомобильные, так и пешеходные маршруты, создадут непередаваемую атмосферу для жизни, отдыха и развлечений за пределами поселка.

### Планы на будущее

Сейчас Eptacon планирует расширять сферу применения своих технологий и архитектурных решений. В частности, компания планирует к строительству туристические базы, апартаменты. Также у нее есть наработки по строительству домов на фундаменте, модульных привозных домов, домов на воде.

Генеральный директор Сергей Шевченко заявляет, что Eptacon готов применять данные технологии как для военного, так и для коммерческого, жилого и иных направлений строительства в России. Кроме того, в ближайшем будущем компания рассчитывает на получение государственных заказов, чтобы обеспечивать жильем людей в экстремально сложных климатических условиях, а также в местах, удаленных от цивилизации, принося как можно больше пользы.

«Считаю, что миссия компании – знакомство клиента с инновациями в сфере строительства. Мы уже давно используем “зеленые” технологии в электроэнергетике, начали ездить на электро-мобилях. Мы просто поверили, что эта технология с лихвой может заменить бензиновый двигатель, и это действительно так – он дешевле в обслуживании, лучше по качеству, не ломается. Точно такие же инновации нас ждут в строительной отрасли. Мы со своей стороны предлагаем технологии, на десятилетия опережающие имеющиеся в стране.

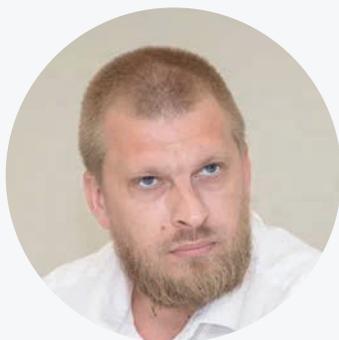
В ближайшем будущем мы видим важность связать свою деятельность с государственными заказами и обеспечивать людей страны в экстремально сложных климатических условиях, а также местах удаленных, стратегических, военных, принося как можно больше пользы».

Кроме того, компания Eptacon ставит для себя следующие цели на ближайшие два года:

- Замена остановочных станций в России
- Облагораживание туристических троп по линии Ростуризма
- Постройка поселка на 40 тыс. жителей
- Строительство баз отдыха на территории всей России.

Компания Eptacon основана в Краснодаре в 2017 году. Генеральный директор – Сергей Шевченко. Компания производит и собирает современные дома по готовым проектам и индивидуальному заказу, применяя принципиально новые строительные технологии. «Эптакон» предлагает широкий выбор проектных решений в стиле бионической, футуристичной и авангардной архитектуры для использования как в жилых, так и в коммерческих целях.

# «Необычный снаружи, технологичный внутри»



Сергей Шевченко — о том, как появились дома из эптакона, уникального материала на строительном рынке

Взыскательных покупателей трудно удивить необычными архитектурными решениями при проектировании домов. Особенно в Краснодарском крае, где индивидуальное жилое строительство по объемам уже превысило многоквартирное. Однако у компании Eptacon с большой долей вероятности это получится. Их дома — не просто дома как из фантастических фильмов, они и выполнены в буквальном смысле на основе технологий будущего. О том, как появилась на свет идея с их строительством и какое будущее ждет эти дома, рассказал гендиректор компании Eptacon Сергей Шевченко.

— У вас действительно очень необычные футуристичные дома. Расскажите, как у вас родилась идея с их строительством? Как давно она появилась?

— Я сам занимаюсь строительством. В 2017 году работал в проекте застройки коттеджного поселка: 118 га на берегу Черного моря, в 10 км от Керченского моста. У проекта был иностранный инвестор, который поставил условие: необычное проектное решение. Расскажу, как решали эту задачу и что получилось.

Сначала в Японии нашли технологию производства домов округлой формы — без углов. Дома делают из полимеров легких сигнаций, образованных с помощью предварительного вспенивания. Технология известна уже 105 лет, но я увидел в ней недостатки, которые решил доработать.

Первый — это ограничение формы: дома можно делать только в одной конфигурации, похожей на половинку яйца. Второй недостаток — громоздкость конструкций, которые без техники монтировать невозможно. Третий недостаток: сырье, из которого делается дом, не отвечает современным требованиям, и я изменил его полностью, сделав семикомпонентным. Теплоэффективность — одно из наших ключевых преимуществ. Сейчас мы строим одни из самых теплых домов в России.

— Какие еще преимущества у ваших домов?

— Чтобы сделать здания в разнообразных интересных формах из безопасных материалов, мы разработали строительную плиту эптакон. По ряду свойств она превосходит кирпич, бетон, дерево и сип-панели. Плита держит тепло в семь раз лучше кирпича, защищена от плесени и грызунов. Кроме того, она не горит, устойчива к дождям, паводкам, выдержит до 5 метров снега на крыше, мороз до -120 градусов, жару до +95 градусов, а еще имеет устойчивость к землетрясениям до девяти баллов.

Нельзя забывать о пассивности этого строения — дом может отапливаться всего от 0,5 кВт тепла. То есть подходит для регионов с очень разными условиями: Краснодарского края, Якутии или Камчатки. Мы уже получили пять патентов на эту технологию. Сейчас работаем над получением еще четырех. Построили несколько объектов. В целом дом из эптакона площадью

120 кв. м строим за две недели без строительной техники силами четырех человек.

У нас был проект масштабной застройки — апартаменты в Лаго-Наки, который включал 57 строений на площади 3,5 га. Мы планировали в полной мере показать, как красиво и современно выглядят наши дома. Но, к сожалению, реализовать его не успели — инвестор ушел из России. Поэтому сейчас мы — стартап, продвигаем технологию своими силами.

— Почему вы вообще решили заниматься строительством? Вы почувствовали свое призвание в этом? Как отнеслись ваши близкие к таким идеям?

— Мой отец работал в строительстве 40 лет, так что я с детства рядом с этой индустрией — сам в ней работал, на всех этапах. У меня сложилось мнение, что строительная отрасль консервативна. Поэтому я спокойно принял ситуацию, когда отец, как про-

необычный снаружи дом можно сделать технологичным внутри: окна с подогревом, система микроклимата, солнечные панели, система рекуперации воздуха и воды.

Такой дом нужен не всем: у типовых кирпичных или каркасных домов еще долго будет много покупателей. Адаптация любого продукта на рынке начинается с новаторов. Маркетологи считают, что лишь 2–3% покупателей сразу видят пользу от новых разработок. Так что наш с вами разговор происходит на этапе, когда технология плит «Эптакон» еще не стала трендом.

— Вы заявляете, что ваши дома простоят 340 лет. Зачем такой долгий срок? Это ваш личный запрос в вечность? Хотите оставить о себе воспоминание у потомков?

— Расскажу, как появилась эта цифра. Строительный материал проходил испытания в лаборатории: его подвергали искусственному старе-



«Стремление к экологичности — это мировая тенденция.

О концепции устойчивого развития не первый год говорят на уровне государств и крупных производственных корпораций. Так что экологическая повестка важна для многих»

фессиональный строитель, на правах близкого родственника стал жестким критиком идеи и доказывал, что материал бесполезен. Но когда он сам потрогал руками стены дома из эптакона, побывал в этом доме — поменял мнение. Было приятно. Теперь работаем над следующей задачей: донести пользу технологии тем, кто строит малоэтажные дома для себя или для бизнеса.

— Большинство домов на рынке недвижимости имеют традиционную форму: четыре стены и крышу — и складывается ощущение, что именно они пользуются наибольшим спросом. Как убедить покупателя, что именно ваш дом ему нужен больше всего?

— Мое мнение: убеждать нет смысла, если к продукту нет интереса. К нашему продукту интерес есть, и начинается с внешнего вида. Кстати, дизайн отметили и вы. Сейчас в каталоге 30 проектов домов от 40 до 400 кв. м — есть что показать.

После первого впечатления от красивой картинки проявляются нюансы. Например, что дом можно поставить за две недели без большой бригады и строительной техники. Оригинальный дизайн и скорость возведения — эти плюсы отмечают те, кто строит базы отдыха и планируют будущие проекты.

нию, делали перепад температур. Так выяснили, что плита эптакон не даст усадку в течение 340 лет. Если посмотреть ведомственные строительные нормы, срок службы капитальных кирпичных и крупноблочных зданий — 50–75 лет; у каркасных, сборно-щитовых и фахверковых домов — 30–50 лет. Изначально цели превзойти срок службы существующих строительных материалов не было — это побочный результат изобретения материала. И это стало для нас приятным бонусом.

— В описании проектов ваших домов особое внимание уделяется их экологичности. Почему это важно для вас?

— Во-первых, стремление к экологичности — это мировая тенденция. О концепции устойчивого развития не первый год говорят на уровне государств и крупных производственных корпораций. Так что экологическая повестка важна для многих.

Во-вторых, когда дом не только красив, но и безвреден для человека и природы — это важное преимущество. Расскажу, как обеспечена экологическая безопасность. Плита эптакон состоит из полимерного соединения частиц неопора, который содержит графит, неметаллы, нанотрубки, антипирен — от возгорания. Ее

исследовали и изобретали в московском НИИ по параметрам выдерживания температур, горючести, вредности для человека и окружающей среды и выяснили, что материал не токсичен для человека, животных, растений и обладает высокими свойствами энергоэффективности на биополе человека.

— При реализации таких необычных проектов наверняка приходится сталкиваться с определенными сложностями. Расскажите, с какими чаще всего вы сталкиваетесь и как вы с ними справляетесь?

— Давайте говорить не о сложностях, а о задачах. Приведу несколько примеров по мере возрастания их сложности. Первая — команда. Не сразу нашли архитектора, который сумеет сделать проекты домов для модельного ряда и в принципе примет идею, что с такими формами можно работать. В нашей геометрии нет коробки с четырьмя стенами, поэтому не все могли понять, как стыковать стены и пол и почему это не карточный домик. Вторая — производство. Сначала для плит эптакон закупили немецкое сырье. Когда это стало невозможно, нашли вариант импортозамещения в России. Третья — финансирование. Были договоренности о строительстве двух крупных проектов, но потом европейские инвесторы из страны ушли. Теперь находим бизнес-заказчиков на проекты более скромных масштабов.

— У вас очень амбициозные планы: построить 530 поселков за пять лет. Вы считаете, это выполнимая задача? Как вы собираетесь достигать поставленной цели?

— Предлагаю оставить эту цифру в идеальном мире, где нет социальных и политических потрясений, где свободно перемещаются люди и капиталы, нет преград для сотрудничества. Что получится в реальности — время покажет. Вообще здания из эптакона — это не только поселки. Например, модульные дома можно устанавливать на тропках горных туристических маршрутов как станции отдыха: конструкции доставить вертолетом и смонтировать на месте. Я думаю, это может быть интересно для Ростуризма.

Другой вариант применения — остановочные станции закрытого типа. Программой их замены занимается Автодор. Третий — использовать технологию на территориях с подтоплениями: дом из эптакона можно оснастить так, что он поднимется с уровнем воды, как поплавков, и опустится обратно при ее спохде.

Сейчас задача — выявить зоны, где технология принесет явную пользу в ближайшем будущем для частного потребителя, бизнеса и государства. Тогда и будет понятен масштаб возможного строительства.



+79890030000

eptacon.ru

# ВКЛЮЧАЙся



В новую жизнь!

С ИПОТЕКОЙ

от **0,1%**

**8 800 555 25 18**

(звонок по РФ бесплатный)



**КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК  
КУБАНЬ КРЕДИТ**

Программа «Ипотека по-семейному» для заемщиков-граждан РФ, в семьях которых родился первый и (или) последующий ребенок в период с 01.01.2018 по 31.12.2022 г. (включительно), либо имеется ребенок, рожденный не позднее 31.12.2022г., которому установлена категория «ребенок-инвалид». Программа распространяется на цели, указанные в Постановлении № 1711 от 30.12.2017г. Льготная процентная ставка от 0,1% годовых распространяется на приобретение у застройщиков-партнеров Банка объектов, утвержденных в рамках Специального предложения, от 3% годовых - на приобретение иных объектов у застройщиков-партнеров Банка. Льготная процентная ставка достигается путем применения дисконта от 0,5% к базовой процентной ставке (применение дисконта и его размер определяются индивидуально по каждому кредитному договору). Перечень застройщиков и условия Специального предложения на сайте [kk.bank](http://kk.bank). Базовая процентная ставка – 5,50% годовых\*. Первоначальный взнос: от 15%. Сумма кредита: 300000 - 6000000 рублей (за исключением объектов в г. Москве и Московской области). Количество заемщиков не ограничено. Срок кредита: от 1 года до 50 лет (включительно). \*Надбавки к процентной ставке: 0,5% - при непредставлении в Банк документов, подтверждающих: регистрацию права собственности на предмет ипотеки с одновременной регистрацией ипотеки (в силу закона) в пользу Банка и/или при отсутствии страхования предмета ипотеки и/или личного страхования. Условия действительны на 25.07.2022 г. Актуальные условия на текущий момент уточняйте по телефону 8-800-555-25-18 (звонок по РФ бесплатный), на сайте [kk.bank](http://kk.bank) или в офисах банка.

КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» ООО. ГЕН. ЛИЦ. ЦБ РФ №2518. РЕКЛАМА. НЕ ОФЕРТА.

# Банк «Кубань Кредит» увеличивает доступность ипотеки для всех

Заместитель председателя Правления Банка «Кубань Кредит» Елена Осадская — о состоянии регионального рынка жилищного кредитования и реализуемых в Банке программах, позволяющих приобрести жилье в ипотеку на беспрецедентных условиях.

— Елена Владимировна, в направлении ипотечного кредитования в первом полугодии 2022 года произошло несколько серьезных скачков, связанных с повышением ключевой ставки до 20%, а затем ее постепенным снижением до 9,5%. Расскажите, как «Кубань Кредит» отреагировал на волатильность ставки и как обстоят дела сегодня?

— В конце февраля, когда Банк России резко поднял ключевую ставку, в соответствии с ее размером изменилась и ипотечная ставка в КБ «Кубань Кредит». При этом мы продолжили работать по госпрограммам «Ипотека по-семейному» и «Льготная ипотека», сохранив по этим двум направлениям ставки на прежнем уровне.

Март можно назвать успешным для ипотечного рынка первичного жилья. Это обусловлено тем, что до конца месяца было продлено действие ранее существующих ставок. Таким образом, в марте мы выдали в 1,5 раза больше займов по сравнению с предшествующими месяцами.

С ипотекой на вторичном рынке ситуация сложилась иная. Если в марте банки выдавали одобренные ранее кредиты по старым ставкам, то в апреле ипотека на рынке вторичного жилья перешла в «стадию затишья». Многие собственники жилья снимали объекты с продажи прямо в день сделки либо увеличивали стоимость.

В «Кубань Кредит» всегда внимательно следят за развитием экономической и рыночной ситуации и на основе тщательного анализа принимают решения о корректировке условий по финансовым продуктам. Так, когда ставка по льготной ипотеке вернулась к 7% годовых, «Кубань Кредит» перешел на 6,5% и 6,7% годовых (в зависимости от объектов). Спрос оживился, а основным драйвером покупок населением квартир в новостройках стала совместная программа с нашими партнерами-застройщиками.

— Каков объем ипотечного портфеля Банка по итогам первого полугодия 2022 года? Как он изменился по сравнению с 2021 годом? Каковы причины этих изменений? — По состоянию на 1 июля 2022 года объем ипотечного портфеля в Банке «Кубань Кредит» составил 17,854 млрд руб. Прирост с начала года — 1,48 млрд руб. За шесть месяцев было предоставлено более тысячи ипотечных займов в общей сумме 3,144 млрд руб.

Несмотря на значительные изменения в экономике, оказавшие влияние на динамику выдачи кредитов, по итогам первого и второго кварталов мы достигли поставлен-



ных результатов и даже перевыполнили их.

— Какие программы с господдержкой реализуются Банком в настоящее время?

— В настоящее время у нас действует несколько программ с государственным участием.

Программа «Ипотека по-семейному» адресована семьям, в которых родился ребенок после 1 января 2018 года. Клиенты могут оформить кредит под ставку от 5,5% годовых. В отличие от других федеральных программ, существует возможность с помощью нее рефинансировать действующие ипотечные кредиты по той же льготной ставке 5,5% годовых.

По программе «Льготная ипотека» ставка сейчас составляет от 6,5% годовых. В I квартале текущего года программа претерпела изменения. В частности, максимальная сумма кредита для нашего региона увеличена до 6 млн руб., и теперь заемщики могут рассматривать жилье большей площади, в том числе на Черноморском побережье.

Отдельно отмечу, что администрация Краснодарского края включила «Кубань Кредит» в число участников региональной программы по улучшению жилищных условий специалистов социальной сферы — медиков, педагогов и соцработников. Они могут взять в нашем Банке ипотеку, используя краевую субсидию в размере миллиона рублей. В настоящее время мы входим в топ-3 кредитных орга-

низаций по объемам реализации этой программы.

Также КБ «Кубань Кредит» запустил IT-ипотеку. На займы по ставке 4,5% годовых могут рассчитывать сотрудники аккредитованных IT-компаний, которые не менее трех месяцев пользуются налоговыми льготами. Максимальная сумма кредита зависит от региона, где планируется приобретение жилья. Для Республики Адыгея она составляет 9 млн руб., для Краснодарского края и Ростовской области, а также Москвы и Подмоскovie — 18 млн руб. Оформить ипотеку можно только один раз.

*За шесть месяцев было предоставлено более тысячи ипотечных займов в общей сумме 3,144 млрд руб.*

Кроме того, с конца июля в «Кубань Кредит» стартовал прием заявок по программе ипотечного кредитования «Сельская ипотека», которая, как ожидается, в силу нашего географического положения будет востребована заемщиками.

— Какие собственные продукты предлагает ипотечным заемщикам Банк «Кубань Кредит»? В чем их преимущества на рынке жилищного кредитования?

— В сложившейся экономической ситуации, когда процентные ставки установились на таком уровне, что размер ежемесячного платежа стал некомфортен для большинства клиентов, Банк «Кубань

Кредит» совместно с партнерами-застройщиками реализовал собственную программу субсидирования ипотеки. Ее смело можно назвать социально ориентированной, ведь специальное предложение позволяет снизить ежемесячный платеж по ипотеке за счет уменьшения размера процентной ставки при покупке жилья у объединения «ВКБ-Новостройки» (ряд объектов в Краснодаре и Новороссийске). В данном случае разницу индивидуально субсидирует застройщик. Поэтому, в рамках акции, ставку по программе «Ипотека по-семейному» можно снизить до 0,1% годовых, по программе «Льготная ипотека» — до 0,2% годовых, а по программе Банка «Новостройка от партнеров» — до 1,9% годовых.

Также при приобретении недвижимости у партнеров-застройщиков Банка наши клиенты могут воспользоваться программой «Ипотека без первоначального взноса». Оформить ипотечный кредит на квартиру можно как в строящемся доме, так и в сданном в эксплуатацию.

— В чем конкурентное преимущество Банка «Кубань Кредит» на рынке ипотечного кредитования Краснодарского края?

— Как региональный банк, «Кубань Кредит» максимально лоялен к своим клиентам, обеспечивает индивидуальный подход и высокий уровень обслуживания, предлагает гибкую линейку финансовых продуктов. Также в числе наших преимуществ — сотрудничество с одним из крупнейших застройщиков Южного федерального округа — Объединением «ВКБ-Новостройки». Мы знаем, что жилье будет сдано в срок, что оно будет качествен-

ным. Банк уверен в том, что предлагает своим клиентам качественное жилье. Плюс ко всему — работа со столь крупным партнером дает нам возможность реализовывать такие выгодные программы, как «Субсидированная ипотека». Кроме того, КБ «Кубань Кредит» поддерживает все программы, которые появляются на рынке: с государственной или краевой поддержкой. Мы моментально подхватываем, прорабатываем и начинаем их реализацию.

— Намечился ли рост ипотечных заемщиков после недавнего заявления президента о том, что льготная ипотека снижается до 7%?

— Дело в том, что именно в это же время у нас вступила в действие наша «Субсидированная ипотека». Оба проекта, безусловно, стали драйвером роста. На мой взгляд, «Субсидированная ипотека» все-таки привлекла внимание клиентов: ставка по ней гораздо ниже указанной в постановлении. Таким образом, мы придаем ипотечному направлению дополнительные импульсы для развития и увеличиваем доступность ипотеки. Тем самым Банк решает задачи государственной важности, обеспечивая российские семьи собственным жильем.

— Как вы внедряете цифровые сервисы в ипотечном направлении?

— Сегодня получить всю необходимую информацию об условиях кредитования и подать заявку для рассмотрения можно на сайте КБ «Кубань Кредит», не выходя из дома или офиса. Развитие системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) Банка также позволяет клиентам оформить онлайн большинство финансовых продуктов (вклады, страхование недвижимости, цифровые карты).

На данный момент в «Кубань Кредит» осуществляется электронная регистрация кредитных сделок и залладных. Основным преимуществом сервиса является возможность регистрации договора в режиме «единого окна» через офис Банка, без личного визита в МФЦ. Достаточно один раз представить необходимые документы и получить результат на электронную почту. В итоге клиент имеет сокращенный срок оформления документов и оформление на 1 год квалифицированной электронной цифровой подписи (выпускается при ее отсутствии). На сегодня это самый актуальный формат регистрации сделки для покупателей недвижимости.

— Каких показателей Банк «Кубань Кредит» планирует достичь в сегменте ипотечного кредитования по итогам текущего года?

— Мы планируем превзойти показатели прошлого года в части объемов ипотечного кредитования. Как и всегда, будем следовать тенденциям и оперативно реагировать на появляющиеся вызовы. Думаю, что благодаря гибкой тарифной политике, разработке совместных предложений с партнерами и развитию цифровых сервисов нам удастся сохранить положительную динамику и способствовать тому, чтобы еще большее количество клиентов — наших земляков стало счастливыми обладателями собственного жилья.

# ИПОТЕКА БАЛАНСИРУЕТ НА СТАВКЕ

НА КУБАНИ ПОСЛЕ РЕЗКОГО ПАДЕНИЯ, ВЫЗВАННОГО ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПОТряСЕНИЯМИ МИНУВШЕЙ ВЕСНОЙ, ВОЗБОВОИЛСЯ РОСТ ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЙМОВ. ХОТЯ ПОКАЗАТЕЛИ ВЫДАЧИ ЕЩЕ ДАЛЕКИ ОТ ПРОШЛОГОДНИХ, СРЕДНИЙ РАЗМЕР ИПОТЕКИ В РЕГИОНЕ УЖЕ ДОСТИГ МАКСИМУМА. ЭКСПЕРТЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО НА ДИНАМИКЕ СКАЗАЛИСЬ СНИЖЕНИЕ СТАВКИ ПО ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКЕ, А ТАКЖЕ ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС НА УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ОНИ УВЕРЕНЫ, ЧТО В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ДОКРИЗИСНЫХ ОБЪЕМОВ ВЫДАЧИ ИПОТЕКИ ВРЯД ЛИ СТОИТ ОЖИДАТЬ. АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

В Краснодарском крае в январе—мае 2022 года количество выданных ипотечных кредитов сократилось на 40,4% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Об этом свидетельствуют данные исследования «РИА Новости». По этому показателю регион занимает 65-е место в России.

В июне 2022 года, по данным Объединенного кредитного бюро, в Краснодарском крае было выдано 2015 ипотечных кредитов. Это на треть больше, чем в мае текущего года (1311), но втрое меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем выдачи увеличился на 58% — с 5,1 млрд руб. в мае до 8,06 млрд руб. в июне. По сравнению с июнем 2021 года он сократился вдвое (16,95 млрд руб.). Средний размер кредита составил 4 млн руб. (2,8 млн руб. — в июне 2021 года, 3,9 млн руб. — в мае 2022 года).

## АЖИОТАЖ СМЕНИЛСЯ ПАУЗОЙ

Как рассказали «Недвижимости» представители банковской отрасли и аналитики, ипотечный рынок с начала года вел себя разнонаправленно — в первую очередь из-за экономических потрясений, последовавших после начала военной спецоперации на Украине. Резкое повышение ключевой ставки Банком России в конце февраля привело к росту ставок по кредитным продуктам, что в свою очередь сильно повлияло на динамику ипотечного рынка, хотя и спрос оказался отложенным.

Как рассказал аналитик «Фридом Финанс» Владимир Чернов, в феврале спрос на ипотечные продукты в России вырос сразу на 45% относительно первого месяца года, но резко упал в четыре раза в начале марта по сравнению с февралем 2022 года и мартом 2021 года.

«Дело в том, что в феврале люди спешили взять ипотеку под действующие на тот момент 10% годовых, так как ожидали их увеличения к лету до 12–14% годовых на фоне повышения ключевой ставки рефинансирования. Ведь после резкого снижения ставки во времена пандемии, в 2022 году ожидалось постепенное восстановление экономики и дальнейшее повышение ставок», — объяснил он.

При этом в марте выдачи ипотеки в стране продолжили расти благодаря одобренным ранее заявкам, а также резкому росту выдач в рамках двух основных государственных ипотечных программ.

«В полной мере влияние эффекта роста ставок, в сочетании с общим экономическим шоком, проявилось в апреле и мае. Так, в апреле, по данным ЦБ РФ, объем выдач ипотеки рухнул на 69% относительно марта, в мае — просел еще почти на 14%

**«В АПРЕЛЕ НА ФОНЕ ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И РОСТА СТОИМОСТИ КРЕДИТОВ СТАЛ НАБЛЮДАТЬСЯ СПАД НА РЫНКЕ. И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО КАСАЕТСЯ СЕКТОРА ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ»**



месяц к месяцу», — отметил аналитик финансовой группы «Финам» Игорь Додонов.

В Краснодарском крае ситуация была аналогична той, что наблюдалась по всей стране, подчеркивают эксперты. После резкого повышения ставки до 20% в конце февраля спрос на ипотечное кредитование резко упал.

«В марте мы наблюдали ажиотажный спрос на ипотеку: заемщики старались воспользоваться ранее одобренными заявками по низким ставкам и сохранить свои сбережения, вложив их в недвижимость. Но уже в апреле на фоне повышения ключевой ставки и роста стоимости кредитов стал наблюдаться спад на рынке. И в первую очередь это касается сегмента готового жилья», — прокомментировал управляющий ВТБ в Краснодарском крае и Адыгее Сергей Кадакин.

По его словам, спрос на вторичном рынке с июня уже начал постепенно восстанавливаться. Объем выдач в этом сегменте по сравнению с маем вырос почти в два раза. С конца мая банк трижды снижал ставки по базовым ипотечным программам в общей сложности на 4 п.п., и теперь минимальный уровень вновь вернулся к однозначной цифре 9,9%. Кроме того, банк возобновил рефинансирование жилищных кредитов на идентичных условиях, оформленных в период рекордно высоких ставок, — это позволит заемщикам снизить платежную нагрузку вдвое, добавил господин Кадакин.

## Льготная ипотека спасла рынок

Программы льготной ипотеки сыграли важную роль в последние месяцы, удержав ипотечный рынок от более сильного падения, отмечают участники рынка. Игорь Додонов сообщил, что в

**ПОСЛЕ СНИЖЕНИЯ СТАВКИ ПО ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКЕ ДО 7% ГОДОВЫХ ВЫДАЧА ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В ИЮНЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, НА 75–80%.**

апреле—мае на эти программы пришлось около 70% выдач ипотечных кредитов в стране против 40% в марте и 27% в феврале.

«После снижения ставок по рыночной ипотеке след за ключевой роль льготных программ должна будет несколько снизиться, но на них по-прежнему будет приходиться значительный процент выдач», — считает он.

По словам Сергея Кадакина, среди льготных программ наибольшей популярностью у населения Краснодарского края пользуется семейная ипотека. По ней на Кубани в первом полугодии проходила каждая вторая льготная сделка. Всего этой программой воспользовались свыше двух тысяч жителей региона, оформив кредиты на 9,7 млрд руб. За ипотекой с господдержкой обратились 1,8 тыс. человек, получив финансирование на покупку первичной недвижимости на 6,2 млрд руб., рассказал он.

Эксперты говорят, что оживление рынка придало снижение ставки по ипотеке с господдержкой с 9 до 7%. Благодаря этому спрос на ипотеку в Краснодарском крае резко вырос. Однако на фоне роста спроса всегда увеличивается и стоимость, тем более на фоне подорожания всех строительных материалов, энергоресурсов, логистики и т. д., обращает внимание Владимир Чернов.

«После снижения ставки по льготной ипотеке до 7% годовых выдача ипотечных кредитов в июне увеличилась по разным оценкам, на 75–80%. Стоит заметить, что такой сильный рост можно связать с эффектом низкой базы, так как в мае объемы

выданной ипотеки стали рекордно низкими. По данным ЦБ, в мае оформили менее 15,2 тыс. жилищных кредитов, что является минимумом с 2019 года», — добавляет он.

Свою роль, возможно, сыграло и то, что за апрель—май у россиян накопился определенный отложенный спрос на улучшение жилищных условий, который начал реализовываться в июне на фоне смягчения условий по ипотеке, считают аналитики. Они также согласны с тем, что на спрос повлияло окончание действия депозитов под 20% годовых, которые банки выдавали в начале марта, однако это не стало ключевым фактором.

«Клиенты, которые изначально были заинтересованы в покупке недвижимости, после закрытия среднесрочных депозитов могут рассматривать для себя приобретение недвижимости в ипотеку. Но рассчитывать только на один этот фактор было бы неверным. Снижение ставки по ипотеке также положительно влияет на дальнейшее вложение денежных средств в недвижимость», — считает начальник отдела ипотечных продаж филиала «Южный» Газпромбанка Анна Дудникова.

## «ДОКРИЗИСНЫХ ОБЪЕМОВ МЫ НЕ УВИДИМ»

Эксперты считают, что в дальнейшем ипотечный рынок продолжит расти, однако темпов 2020–2021 года пока не достигнет. По их мнению, в настоящее время снижают спрос на жилье экономическая неопределенность населения и высокая стоимость, при этом правительство мотивирует льготными ставками, что подталкивает граждан к принятию ответственного решения. Тем не менее в предстоящие месяцы оживление ипотечного рынка в РФ, вероятно, продолжится на фоне дальнейшего снижения ставок.

«Однако восстановления объемов выдачи до докризисных уровней в нынешнем году мы, думаю, все же не увидим. Экономическая неопределенность будет еще долго оставаться на повышенном уровне, и в таких условиях граждане будут более осторожно подходить к наращиванию своей долговой нагрузки, особенно к такому важному делу, как покупка жилья в ипотеку», — полагает Игорь Додонов.

В ВТБ надеются, что клиентская активность продолжит расти на фоне дальнейшей реализации отложенного спроса и возможного продолжения снижения ключевой ставки. В Газпромбанке придерживаются другой точки зрения.

«Это не первое падение спроса в ипотечном кредитовании. Однако если ранее нормализация спроса происходила быстрее — примерно до полугодия, то сейчас, ввиду насыщения рынка ипотекой, эксперты спрогнозировали снижение выдачи ипотечных займов еще до февраля 2022 года по отношению к предыдущим 2020 и 2021 году. Из этого следует, что прежних объемов выдач ипотеки не будет, и более длительным может быть период внедрения новых государственных программ с целью сделать ипотеку максимально доступной для населения», — добавляет Анна Дудникова. ■

# «Упавшие ипотечные ставки и госпрограммы подталкивают к сделкам»

В июне ставки по ипотечным кредитам вернулись в диапазон, который сделал их привлекательными для приобретателей недвижимости. Во многом этому способствовало падение ключевой ставки Центробанка, работа государственных программ льготной ипотеки, а также субсидирование застройщиками кредитных ставок дольщиков. Об этих, а также о других тенденциях на рынке недвижимости и ипотечного кредитования рассказала управляющий РОО «Краснодарский» банка «Открытие» Елена Бакуменко

## Рынок вернулся в берега, но корректировка продолжается

Как отметила госпожа Бакуменко, апрель-май отметились высокой процентной ставкой по ипотечным кредитам, которая выросла вслед за ключевой ставкой Банка России. Это повлекло за собой значительное падение рынка жилой недвижимости и, соответственно, ипотечного кредитования. В настоящий момент, когда ключевая ставка снова упала, вместе с ней вернулись и привлекательные предложения банков, и с июня наблюдается устойчивое возобновление спроса на ипотеку. По мнению банкира, на выдачу ипотечных кредитов в настоящее время продолжают влиять государственные программы льготного кредитования, а также совместные предложения банков и застройщиков.

«По общему количеству заявок на ипотеку в июне рост заявок в нашем банке составил 58% к маю. Сейчас ставки очень привлекательные, поэтому вернулся спрос на ипотеку. Но вот в цене поднялось жилье. И это тоже обусловлено растущей инфляцией, которую мы по году скорее всего увидим в двузначном размере, ростом цен на стройматериалы, ограничением их поставок из-за рубежа. При этом слабо выросли доходы физлиц, хотя расходы увеличились. Понятно, что сейчас мы видим корректировку от суммы по ипотеке и корректировку по объектам, которые люди могут позволить себе приобрести. Но ожидаем, что к осени, как всегда, рынок жилья и ипотеки будет расти», — сообщила госпожа Бакуменко.

Также она отметила, что в марте-апреле люди приобретали малоэтажные квартиры, стараясь сохранить деньги и уводя их в недвижимость. Многие снимали деньги с депозитов, чтобы вложиться в жилье. Цены на строящееся жилье пока остаются стабильно высокими, а вот цены на вторичку начали опускаться. Понятно, что жилье у застройщиков — это более низкая ставка, но ставка на вторичку сейчас упала на докризисный уровень (примерно 10%), и вторичку сейчас можно брать по более низкой цене и с недорогой ипотекой.

## Игра на понижение

«Мы снизили первоначальный взнос по кредитной программе «Ипотека по двум документам». Всегда по ней у нас был высокий первоначальный взнос до 40%, по-



тому что выдавать кредит по паспорту и водительскому удостоверению без анализа финансового положения клиента достаточно рискованно. Сейчас мы снизили первоначальный взнос до 15%. Кроме того, в начале июня мы еще помогли тем нашим клиентам, которые вынуждены были брать ипотечный кредит в период запредельных ставок в 23–25%. И мы всем им в начале июня сделали предложение и рефинансировали кредиты под 10%, даже до истечения минимального шестимесячного срока на рефинансирования», — рассказывает Бакуменко.

Она также отметила, что краснодарское отделение банка в этом году начало активно работать с застройщиками, которые субсидируют доль-

делу в том, что у них произошел рост стоимости квадратного метра, но рост себестоимости был ниже, за счет чего они и идут на субсидирование. Понятно, что цена квадратного метра здесь не будет снижаться, но тем не менее клиент покупает квартиру под 0,1%», — сказала Бакуменко.

При этом она отметила, что возможность применения ставки в 0,1% зависит от ряда факторов, в числе которых и количество открытых по объекту эскроу-счетов. Если таких счетов по объекту еще мало либо застройщик в принципе возводит объект без привлечения средств дольщиков, такая ставка работать не будет.

«Еще у нас запущен сервис удаленного совершения сделок

*«Если говорить о перспективах, то план у нас по ипотеке на этот год — 4 млрд рублей»*

щикам ставки по ипотечным кредитам до 0,1% годовых. На сегодняшний день банк «Открытие» заключил соответствующие договоры уже с пятью строительными компаниями Краснодарского края.

«То есть клиент, если покупает жилье от застройщика, то может получить кредит под 0,1% годовых на весь срок. В процессе согласования еще семь застройщиков, которые хотят с нами работать по данной схеме. В принципе, мы планируем масштабировать эту практику максимально, насколько это возможно. Понятно, что субсидировать такую низкую ставку будут застройщики.

образом, то один-три дня», — добавила госпожа Бакуменко.

## Эскроу-счета должны остаться под защитой

Как отметила руководитель краснодарского отделения «Открытия», изменения в закон о долевом строительстве, предусмотревшие применение эскроу-счетов, привели к тому, что на рынке остались застройщики, которым можно доверять.

«Сейчас много полемики идет о том, чтобы разрешить застройщикам раскрывать эскроу-счета досрочно. Но Центробанк пока против этого всего, и я как банкир тоже против: раз уж сделали программу защищающую, то пусть она и будет таковой, потому что любые отклонения от этой программы к чему угодно могут привести. Я очень много видела таких случаев, когда

и постройку жилья, причем возможно своими силами. Также появилась программа по приобретению недвижимости в садовых товариществах с кредитом по ставке 3%, но это должны быть земли сельхозназначения. И надо понимать, что у нас в крае много садовых товариществ входят земли поселений и там не выполняется требование по землям сельхозназначения. Мы пока эту программу не запустили, но планируем, потому что это актуально, специфика края такова, что люди хотят пусть и небольшой, но свой дом», — отметила банкир.

## Ипотека забуксовала, но она едет

Всего, по словам госпожи Бакуменко, выдача ипотечных кредитов отделения в первом полугодии составила 1,4 млрд руб., это почти вдвое

*«Изменения в закон о долевом строительстве, предусмотревшие применение эскроу-счетов, привели к тому, что на рынке остались застройщики, которым можно доверять»*

люди берут ипотеку, а потом дома не достраиваются. Сейчас правительство много предпринимает действий для восстановления прав дольщиков, и вряд ли стоит от работающей схемы отходить», — поделилась мнением госпожа Бакуменко.

## Время пользоваться госпрограммами

В основном сейчас те, кто хочет инвестировать, вкладываются в новостройки. Даже при условии, что цены на новостройки сейчас где-то и выше, чем на вторичном рынке, им это выгодно с учетом льготной ипотеки: низкая процентная ставка 6,3%, а если по объекту работает совместная программа с банком — под 0,1%, поясняет госпожа Бакуменко.

«Замечательная программа запущена для IT-специалистов, работающих в зарегистрированных IT-компаниях. Там ипотечный кредит можно получить по 5% по объектам стоимостью до 18 млн руб. Но IT-специалист должен получать зарплату от 150 тыс. рублей. В крае у нас порядка 100 таких компаний, и мы уже начали выдавать такие кредиты.

Есть программа на приобретение земельного участка

меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, тем не менее отделению удалось удержать от падения портфель ипотечных кредитов, его прирост составил 100 млн руб., и на настоящий момент он достиг 10,8 млрд руб.

«Если говорить о перспективах, то план у нас по ипотеке на этот год — 4 млрд руб. Рассчитываю, что мы его перевыполним. В 2021 году у нас был план 6 млрд руб., фактически мы выполнили более чем на 7 млрд руб. Но снижение было запланировано еще в сентябре прошлого года, потому что мы понимали, что рост цены на квадратный метр не приведет к тому, что люди будут больше кредитов брать.

Почему я считаю, что мы выполняем план по четырем миллиардам... Во-первых, потому что Краснодарский край всегда был в лидерах на рынке ипотеки, во-вторых, у нас и модули по выдаче прекрасно работают, мы принимаем заявки во всех наших 10 отделениях по разным городам края, также мы принимаем заявки в digital-канале, через мобильный банк, интернет-сайт, партнерский канал. Использование всех этих каналов обеспечит нам план», — заявила банкир.



ПЕРЕХОД НА ДЕВЯТИЭТАЖНУЮ СРЕДУ С ВЫСОТНЫМИ ДОМИНАНТАМИ УВЕЛИЧИТ ДОЛЮ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ И ПОЗВОЛИТ ОБЕСПЕЧИТЬ ЖИТЕЛЕЙ НЕОБХОДИМЫМИ УСЛУГАМИ

ФОТО: ВЕГНИТ/ТАСС/РИО

# ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПОДСТРАИВАЕТСЯ

РЯД АНТИКРИЗИСНЫХ РЕШЕНИЙ, ПРИНЯТЫХ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ В НАЧАЛЕ ВЕСНЫ, УПРОСТИЛИ И УСКОРИЛИ НЕКОТОРЫЕ ПРОЦЕДУРЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ СОГЛАСОВАНИЙ. РАЗВИТИЕ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ОСТАЕТСЯ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. ВМЕСТЕ С ТЕМ ВНЕДРЕНИЕ С НАЧАЛА ГОДА НА КУБАНИ НОВЫХ НОРМАТИВОВ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ, «СРЕЗАЮЩИХ» ЭТАЖНОСТЬ И СНИЖАЮЩИХ ПЛОТНОСТЬ ЗАСТРОЙКИ, ТРЕБУЕТ ОТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПЕРЕСМОТРА СВОИХ ПРОЕКТОВ. МИХАИЛ ВОЛКОДАВ

## ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НОРМЫ ПОШЛИ НА УПРОЩЕНИЕ

В департаменте архитектуры и градостроительства администрации Краснодара одной из главных мер поддержки строительной отрасли назвали принятые на федеральном уровне решения, которые позволили на год продлевать сроки действия разрешений на строительство, истекающие в период с 13 апреля до 1 августа 2022 года. В департаменте также отметили внесенные изменения в Земельный кодекс, которые позволили продлить застройщикам сроки аренды земельных участков для своевременного завершения проектов и арендовать государственные или муниципальные земли без торгов.

«Решения правительства дали застройщикам возможность не проводить госэкспертизу изменений проектной документации в том случае, когда стройматериалы заменяются на аналоги, а сметная стоимость строительства остается прежней», — рассказали в городском департаменте архитектуры.

Также в горархитектуре отметили новые нормы, регулирующие вопросы получения разрешения на строительство капитального объекта, который планируется возводить на нескольких участках, а также возможность выдачи на них одного градостроительного плана. Там уточнили, что эти меры

позволят застройщикам выходить на стройплощадку минимум на два месяца быстрее.

«Сокращены сроки согласования проектов генпланов с органами власти, а также сроки проведения публичных слушаний по генпланам, правилам землепользования и застройки (ПЗЗ), документации по планировке территории (ДПТ). Появилась возможность одновременной подготовки генпланов, ПЗЗ и ДПТ и одновременного проведения публичных слушаний по проектам градостроительной документации», — разъяснили в департаменте.

Этот же закон, по словам собеседников «Недвижимости», дал право правительству РФ и региональным властям отменить общественные обсуждения или публичные слушания при принятии и внесении изменений в генпланы и другие градостроительные документы. Цель нововведений — упростить процедуру согласования проектов и оптимизировать сроки строительства новых объектов. В краснодарской мэрии считают, что слушания нередко становятся местом баталий и сводят к нулю усилия проектировщиков и местных властей, поэтому отказ от публичных слушаний положительно скажется на строительстве прежде всего важных объектов социальной инфраструктуры — школ, детских садов и объектов здравоохранения.

Однако в краевом департаменте архитектуры «Недвижимости» заявили, что отказываться от

слушаний по изменениям в генпланы и ПЗЗ пока не планируют, потому что эти документы затрагивают интересы всех горожан. «А вот отказ от слушаний по проектам планировок территории негативных последствий не повлечет, и их проведение считаем необязательным. Этот подход закреплен постановлением губернатора края», — подчеркнули в региональном департаменте архитектуры.

**ИПОТЕЧНЫЙ СТИМУЛЯТОР** Программа льготной ипотеки в 2022 году претерпела ряд изменений, констатируют участники рынка. В основном, по словам экспертов, они были связаны с повышением стоимости недвижимости и увеличением ключевой ставки ЦБ, которая после начала военной спецоперации выросла до 17%.

Как рассказал руководитель отдела ипотечного кредитования жилищно-ипотечного центра «КАЯН» Алексей Ткаченко, в полной мере работа этой программы снова активизировалась, когда по ее условиям процентная ставка стала 7% годовых и максимальную сумму кредита увеличили до 12 млн руб. в Москве, Мособласти и Санкт-Петербурге и 6 млн руб. для остальных регионов. «Эти изменения сделали покупку квартиры у застройщиков гораздо доступнее по отношению к вторичному рынку жилья. Это мы увидели уже в мае, когда

продажа новостроек начала восстанавливаться, а продажа вторичного жилья осталась практически на нулевом уровне», — говорит риелтор.

Он также отмечает, что усиливает эффект госпрограммы дополнительное субсидирование ипотечной ставки со стороны застройщиков, которое позволяет процентной ставке достичь 0,1% годовых. Это значительно снизило ежемесячные платежи покупателей и дало еще больше динамики в продажах на первичном рынке.

В частности, в офисе краснодарского застройщика «ЮгСтройИмперил» «Недвижимости» рассказали, что количество сделок в компании после начала субсидирования кредитных ставок дольщиков выросло в 2-3 раза, и на данный момент до 80% сделок совершаются по субсидированной ставке.

В целом, отметила руководитель ипотечного отдела «ЮгСтройИмперил» Гульсина Шакова, в настоящее время государство активно старается поддержать клиентов-«ипотечников», а также строительные компании, и сделки с «ипотечниками» составляют 90% от общего объема продаж компании.

«Уже заработала ипотечная программа для IT-специалистов, выданы первые сертификаты на 1 млн руб. для медицинских и социальных работников, а также педагогов. Снижается ставка по семейной ипотеке и ипотеке с господдержкой, сейчас она

составляет 5,6–5,7% (ранее мы наблюдали повышение до 20%). Общее снижение ключевой ставки на рынке способствует тому, что потребительские кредиты стали доступнее, ипотека на вторичное жилье и коммерцию также стала доступнее — процентная ставка сейчас в рынке», — рассказывает госпожа Шакова.

По ее словам, последнее снижение ставки было в конце июня, и, чтобы информация дошла до людей, нужно было некоторое время. «Во втором квартале мы упали в объемах продаж в четыре-пять раз. Сейчас мы входим в новую фазу — в третьем квартале прогнозируем подъем продаж», — говорит представитель застройщика.

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВЕЛЛЫ** Как рассказал «Недвижимости» руководитель департамента по архитектуре и градостроительству Краснодарского края Илья Поздняков, в конце минувшего года в Градостроительный кодекс Краснодарского края были внесены изменения, которые ограничили возможность включения земель сельхозназначения в границы населенных пунктов в целях жилищного строительства. В частности, при разработке генеральных планов Анапы, Горячего Ключа, Геленджика, Армавира земли сельхозназначения исключались из городской черты. «Например, в Анапе более 3 тыс. гектаров были выведены из границ населенного пункта. Это следствие действия закона», — говорит господин Поздняков. По его словам, это позволило защитить сельхозземли от последующей застройки.

С 1 марта в России вступили в силу изменения в Земельный кодекс, которые дают возможность возведения жилого дома на землях сельхозназначения, используемых для фермерства, при этом окончательное решение этого вопроса отнесено к компетенции регионов. Однако Законодательное собрание края в конце минувшего года приняло закон, запрещающий подобные операции, и действие данных норм Земельного кодекса на Кубани пока остается заблокированным.

**С 1 МАРТА В РОССИИ ВСТУПИЛИ В СИЛУ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКС, КОТОРЫЕ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВОЗВЕДЕНИЯ ЖИЛОГО ДОМА НА ЗЕМЛЯХ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ФЕРМЕРСТВА, ПРИ ЭТОМ ОКОНЧАТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ЭТОГО ВОПРОСА ОТНЕСЕНО К КОМПЕТЕНЦИИ РЕГИОНОВ**

«Мы считаем, что эта инициатива дала бы спекулянтам почву под ногами, позволив продавать земли сельскохозяйственного назначения как поместья, а мы лишились бы нашего аграрного потенциала и получили большое количество проблем. Объективно, при такой ситуации стоимость сельхозземель возросла бы, там строили бы домики и продавали как усадьбы», — пояснил Илья Поздняков.

В департаменте архитектуры края «Недвижимости» рассказали, что в текущем году были внесены большие изменения в региональные нормы градостроительного проектирования (РНГП), утвержденные в декабре 2021 года. «Сейчас города и районы края приводят в соответствие с РНГП и рекомендациями департамента по архитектуре и градостроительству Краснодарского края свои правила землепользования и застройки. Примерно треть муниципалитетов эту работу уже закончили, остальные должны завершить ее к концу лета и утвердить указанные нормативно-правовые акты решениями депутатов», — говорят в департаменте.

Илья Поздняков отмечает, что краевые власти провели большую работу по анализу ранее выданных разрешений на строительство на жилые комплексы, в ходе которой выявляли объекты, где плотность застройки доходила до 40 тыс. кв. м на гектар территории. В итоге расчетный показатель,



ФОТО: РОМАН ПРОВЦЫН

установленный новыми нормативами для комплексной застройки, по словам главы департамента архитектуры, ограничил ее до 9 тыс. кв. м. «Если раньше застройщик ставил задачу проектной организации "посадить" домов на участке по максимуму, а иногда в погоне за квадратными метрами такие проекты игнорировали ряд нормативов и имели серьезные нарушения, то сейчас он ограничен этой цифрой и вынужден конкурировать качеством продукта», — говорит господин Поздняков.

Места общего пользования, колясочные, холлы, коридоры этим нормативом не учитываются и могут проектироваться при строительстве жилья более высокого класса комфортности без ограничений, уточняет он.

«Такой показатель не ограничивает объем коммерции, которую можно встраивать в жилье, что влечет за собой ряд преимуществ для микрорайона. Если объем коммерции будет варьироваться от 5 до 10%, то микрорайон, по нашим исследованиям, полностью будет обеспечен сервисами и услугами, необходимыми человеку в повседневной жизни, и ему просто не будет необходимости выезжать в другой микрорайон, чтобы эти потребности закрыть. Соответственно, снимается нагрузка с дорожной сети, транспортная миграция снижается и растет уровень удовлетворенности жильцов», — добавляет главный архитектор.

**СРЕДА С ДОМИНАНТАМИ** Как отмечает господин Поздняков, в Краснодаре до принятия новых ПЗЗ этажность ограничивалась только сейсмичностью (до 25 этажей в монолите, с 2021 года — до 22 этажей) и зонами приаэродромных территорий. Такая несоразмерная и не масштабная человеку застройка делала некомфортной среду проживания.

«Сейчас мы ограничили многоэтажную застройку девятью этажами, что практически в три раза ниже старых показателей. И есть возможность строительства высотных доминант до 18 этажей с занятием ими до 30% территории. При этом без девятиэтажек невозможно построить 18-этажку. Доля с девятиэтажками до 70% позволяет считать среду в целом девятиэтажной», — рассказывает Илья Поздняков.

Высотные доминанты, распределенные по территории, позволяют любоваться городом с обзорной площадки, а не смотреть в окна соседнего дома, это поднимет и видовую ценность верхних квартир, поясняет он.

«Когда мы понижаем этажность, мы повышаем плотность застройки. На первый взгляд кажется, что это негативный фактор, но такое решение позволяет увеличить длину фронта первых этажей, а значит, вместить больше коммерции. Если мы переходим на девятиэтажную среду, это уже 1/9, те самые 10%, которые нам нужны, чтобы обеспечить жителей необходимыми услугами», — говорит господин Поздняков.

«Мы установили плотность улично-дорожной сети из расчета 10 км дорог на 1 кв. км территории. Мы раньше могли видеть комплексы на 20 гектарах, их жители могли огородиться и не пускать никого. И этот район нужно было долго обходить. Новый норматив позволяет площадь квартала ограничить тремя-четырьмя гектарами, что делает его похожим на исторический центр Краснодара, где площадь квартала равна два с половиной — три гектара. Таким образом и складывается нормальная пешеходная среда», — рассказывает главный архитектор края.

**«НОВЫЙ НОРМАТИВ ПОЗВОЛЯЕТ ПЛОЩАДЬ КВАРТАЛА ОГРАНИЧИТЬ ТРЕМЯ-ЧЕТЫРЬМЯ ГЕКТАРАМИ, ЧТО ДЕЛАЕТ ЕГО ПОХОЖИМ НА ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР КРАСНОДАРА, ГДЕ ПЛОЩАДЬ КВАРТАЛА РАВНА ДВА С ПОЛОВИНОЙ — ТРИ ГЕКТАРА. ТАКИМ ОБРАЗОМ И СКЛАДЫВАЕТСЯ НОРМАЛЬНАЯ ПЕШЕХОДНАЯ СРЕДА»**

Показатель плотности велосипедной сети привязан и приравнен к нормативу улично-дорожной, что позволяет рассматривать велосипед или самокат как транспортное средство, а не просто как средство для досуга, отмечает он.

«Важным параметром мы закрепили модули, из которых будущие застройщики будут формировать профили улиц. Пока они могли делать тротуары по 1,5 м вдоль проезда. А сейчас, если вдоль фронта здания у нас первые этажи будут коммерческие, то к коммерции должен примыкать тротуар шириной не менее 5 метров. Из них 2 метра — это территория, которая может быть использована коммерсантами, например, под летники (которые пока "съедают" 80% тротуара), и 3 метра — ширина нормального тротуара», — добавляет Илья Поздняков.

**УСТОЙЧИВОЕ ТРЕБОВАНИЕ К ПЛОТНОСТИ ЖИЛЬЯ ЗАСТРОЙКИ ЗАСТАВЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ БОЛЬШЕ ЗАБОТИТЬСЯ О КАЧЕСТВЕ ОБЪЕКТОВ И ЖИЛОЙ СРЕДЫ, А НЕ КОЛИЧЕСТВА ПРОДАННЫХ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ**

Если ранее норма обеспечения детскими садами, школами была зафиксирована в разных нормативах и определялась по непонятным принципам, то сейчас она стала расчетной и учитывает фактическое соотношение количества детей с количеством жителей, говорят в краевом департаменте архитектуры. От этого показателя, по словам чиновников, в крае зависит количество социальных объектов. «Сейчас мы исходим из того, что на 22 кв. метрах жилья проживает один человек. Большинство муниципалитетов уже эту норму закрепили в своих нормативах градостроительного проектирования», — рассказывает главный архитектор Кубани.

Тот же принцип применен и для определения количества парковочных мест. Однако в этом случае специалисты регионального департамента градостроительства вместе с общественниками пришли к выводу, что этот норматив невозможно привязать к количеству квартир. Они решили, что правильнее, исходя из статданных по количеству легковых автомобилей и количеству жителей, рассчитывать коэффициент автомобилизации населения, учесть парковки на придомовых территориях и вдоль улиц. Проект документа сейчас проходит процедуру оценки регулирующего воздействия и находится в стадии обсуждения.

«Когда я пришел в должность, работу мы начали не с норм, а с анализа ранее выданных разрешений на строительство, начиная с 2017 года. И только в городе Краснодаре в 2021 году было отменено разрешений на строительство более чем на 1,2 млн кв. м, и еще примерно столько же находится сейчас в стадии корректировки. Часть компаний поняла, что выгоднее сейчас запроектировать и начать строить по нормам, чем получить проблему потом», — говорит Илья Поздняков.

Примером, по его словам, стал ЖК на улице Ипподромной в Краснодаре, там плотность была в районе 40 тыс. кв. м на гектар — превышена в пять раз. Комплекс, в который вложили уже не меньше 1 млрд руб., заморожен. Чтобы до таких ситуаций не доводить, застройщики сегодня добровольно переделяют свои проекты. «Комплексов, построенных по новым нормам, пока нет, но, думаю, пару лет — и мы уже сможем увидеть реализованные объекты и понять, в чем была разница», — заключил главный архитектор края. ■

# СВОЕ ОБОЙДЕТСЯ ДОРОЖЕ

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ НА КУБАНИ ПОДОРОЖАЛИ ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА НА 25,4% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2021-ГО — ВСЛЕДСТВИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ И ПОТЕРИ ЕВРОПЕЙСКИХ ПАРТНЕРОВ. СОХРАНЯТЬ ПРОДОЛЖАТЬ БИЗНЕС КОМУ-ТО УДАЕТСЯ ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОСТИ, КТО-ТО ПОКА ОСТАНОВИЛ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА. АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО СТАБИЛЬНОСТЬ РЫНКА СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ПОЛНОСТЬЮ ЗАВИСИТ ОТ ДЕЙСТВИЙ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ, ГОСПОДДЕРЖКИ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

## СПРОС — НИЖЕ, ЦЕНЫ — ВЫШЕ

Цены на многие стройматериалы за последние два года выросли более чем на 100% и продолжают расти в связи с санкционным давлением на Россию, утверждает аналитик ИК «Фридом Финанс» Владимир Чернов. Согласно данным Краснодарстата, за пять месяцев текущего года строительные материалы в Краснодарском крае подорожали на 25,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В мае рост показателя год к году составил 23,5%. Как пояснил «Недвижимости» замдиректора ООО «Международная компания строителей» Виталий Откидыч, в первую очередь подорожали лакокрасочные и синтетические материалы, а также импортное строительное оборудование. По словам эксперта, выросла стоимость утеплителей и отделочных материалов, в частности напольных и настенных плит.

Однако региональные предприниматели отмечают, что некоторые цены сегодня ниже 2021-го, но выше уровня 2020 года. Это объясняют падением спроса на рынке стройматериалов.

ООО «Компания Металл Профиль ЮГ» производит строительные материалы из стали с покрытием для объектов промышленно-гражданского и индивидуального жилищного строительства. Основные виды продукции компании — плоский лист, профилированный лист, металлочерепица, водосточные системы, сайдинг и трехслойные сэндвич-панели с наполнителем из минеральной ваты. Весной компания снизила цены в среднем на 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Говорить, что спрос вырос, не приходится. Покупательная способность населения значительно упала. Клиенты откладывают покупки, ожидая стабилизации рынка», — констатирует гендиректор ООО «Компания Металл Профиль ЮГ» Леонид Михайлов. В результате выручка предприятия в марте—июне сократилась на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

О снижении спроса на рынке строительных и отделочных материалов говорит и руководитель ООО «Немецкая торговая дом» Владислав Кузнецов. «Сразу после начала военной спецоперации на Украине — в марте-апреле — спрос на продукцию компании вырос почти на 100%. В условиях непредсказуемости развития событий люди старались закупить все, что в другой ситуации, возможно, приобретали бы в течение года, а то и больше. В июне же рынок замер», — утверждает господин Кузнецов.

Сохранить объемы производства в текущих условиях ООО «Вирмак» удалось за счет расширения географии сбыта своей продукции — сип-панелей, домокомплектов, пиломатериала строганого (камерной сушки) и крепежа. Тем не менее в отдельных регионах ситуация катастрофическая, рассказывает основатель компании Александр Захурдаев. В первую очередь это касается Крыма. Спрос на продукцию и услуги «Вирмак» сократился в республике практически на 90%. «Наши заказчики — это в большей мере не местное население, а жители Дальнего Востока, Сибири, Урала и других



ФОТО: ДМИТРИЙ ПЕКАМ

регионов России, которые решили обосноваться на черноморском побережье, например, в пенсионном возрасте. Сегодня транспортная доступность полуострова для них затруднена. Да и люди просто боятся ехать в Крым из-за военной спецоперации на Украине», — поясняет господин Захурдаев.

## ЛОГИСТИКА ПОДОРОЖАЛА НА 480%. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО ПРОИЗОШЛО ИЗ-ЗА ЗНАЧИТЕЛЬНОГО УСЛОЖНЕНИЯ МАРШРУТА ДОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ ИЗ СТРАН ЕС

Между тем перспективы бизнеса предприниматель связывает именно с Крымом. Александр Захурдаев считает, что для россиян это одно из самых привлекательных мест как для отдыха, так и для постоянного проживания. «Сейчас Крым недостроен, там много пустырей. Но когда завершится военная спецоперация и люди снова почувствуют себя в безопасности, а континентальные банки освоют полуостров и крымчанам станут доступны все ипотечные программы, в республике начнется строительный бум», — прогнозирует бизнесмен.

Он отмечает, что весной в условиях снижения спроса и сокращения объемов экспорта цены на некоторые сырьевые составляющие, которые используются для изготовления продукции, у российских производителей начали падать. В ряде случаев — на 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Например, подеше-

вели металл, пиломатериал, листовые утеплители. В результате стоимость конечного продукта компании в марте—мае снизилась на 5–7% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

«Однако важно учитывать, что это все же не цены 2020 года, за исключением, может быть, стоимости ограждающих листов ОСБ. Но это единичный случай. Напоминаю, что в 2021 году цены на рынке стройматериалов выросли почти два раза. Например, пиломатериал калиброванный камерной сушки (сосна, дерево) в 2020 году стоил порядка 15 тыс. за куб. В 2021 году он поднялся до 30 тыс., сейчас опустился до 20–22 тыс. руб. за куб. По некоторым позициям цены в 2020 году выросли на 300% — тот же листовый ОСБ. Поэтому, если сравнивать нынешние цены с 2020 годом, — в среднем по рынку они выше на 50%, а если с 2021 годом — ниже на 15–20%», — поясняет эксперт.

**«НЕТ РАЗВИТИЯ — НЕТ ИНВЕСТИЦИЙ»** По словам Владимира Чернова, объем рынка строительных материалов в Краснодарском крае значительно сократился еще в период пандемии коронавируса. Тогда разрыв логистических цепочек произошел из-за закрытия международных границ. В 2022 году тренд на снижение объемов рынка стройматериалов, по мнению эксперта, сохраняется.

«Главными вызовами сегодня являются нарушение цепочек поставок, а также увеличение стоимости логистики на фоне подорожания энерго-ресурсов и санкционных ограничений», — говорит

господин Чернов. В новых экономических условиях предпринимателям, по его словам, приходится перестраивать логистические цепочки, доставляя товар через дружественные России страны, менять поставщиков и переходить на продукцию отечественных производителей.

По подсчетам Владислава Кузнецова, логистика подорожала на 480%. В первую очередь это произошло из-за значительного усложнения маршрута доставки продукции из стран ЕС. «Европейские машины не заезжают в Россию, а наши — в Европу. Перегрузка машин происходит в Белоруссии. Те материалы, которые поставляются морем, перегружаются в Сербии, доставляются в греческий порт, оттуда в Турцию, а потом уже в Россию», — рассказывает бизнесмен. Компания является официальным представителем известных немецких и греческих концернов и специализируется на поставках сложных антикоррозионных полимерных покрытий, бумажных и флизелиновых обоев под покраску, стеклосеток и стеклообоев, лакокрасочной продукции и других декоративно-отделочных материалов.

По словам господина Кузнецова, подорожание топлива и энергоресурсов на мировом рынке началось еще несколько лет назад. Это, по мнению бизнесмена, влияет на себестоимость производимого европейцами продукта. «Поэтому стоимость полимеров, которые используются при изготовлении краски, напрямую зависит от цен на российский газ. Стоимость пигментов, необходимых для колеровки материала, в марте выросла буквально одновременно — на 80%. От такого положения вещей

страдают все — и европейцы, и мы», — рассказывает руководитель компании.

С теми же проблемами сталкивается и ООО «Компания Металл Профиль ЮГ». По словам Леонида Михайлова, из-за санкций многие притормозили развитие своего бизнеса в России. «Нет развития — нет инвестиций, в том числе и в строительство. Как производитель и продавец мы столкнулись со сложностями в логистике некоторых сырьевых составляющих и дистрибутивных товаров», — рассказывает гендиректор компании. Так, по его словам, возникли сложности с поставками сырья для изготовления пенополиизоцианурата — сырья для изготовления сердечника в трехслойных сэндвич-панелях (ТСП). «Резко подорожала минеральная вата — это тоже наполнитель для ТСП. Также возникли перебои с поставками некоторых компонентов для полимерных покрытий — это многокомпонентный состав, который наносится на оцинкованную сталь и помимо декоративной функции несет еще и защитную. Возникли сложности и с поставками некоторых дистрибутивных товаров — импортных саморезов и антиконденсатных покрытий», — конкретизирует господин Михайлов.

Перебои с поставками от зарубежных партнеров увеличили сроки строительства промышленных объектов, подрядчиком на которых выступает ООО «Международная компания строителей». «Весной наши заказчики столкнулись с задержкой или отсутствием поставок необходимых строительных материалов, а также импортного оборудования. Исполнение некоторых контрактов было приостановлено, а заключение новых перенесено. В результате пострадал и наш бизнес. Оборот денежных средств компании в марте — мае упал приблизительно на 20% по отношению к аналогичному периоду прошлого года», — сообщает Виталий Откидыч.

По его словам, в июне ситуация стала стремительно выправляться. «Были запущены российские производства по изготовлению железобетонных балок мостовых перекрытий, налажены взаимоотношения с новыми зарубежными партнерами по поставке аналоговых материалов в промышленное строительство, иностранные проекты были адаптированы и перепроектированы российскими проектными институтами с учетом доступных стройматериалов», — говорит господин Откидыч.

## ПОТРЕБИТЕЛЬ ТРЕБУЕТ КАЧЕСТВА

Уход с рынка европейских поставщиков по-разному сказался на отдельных сегментах рынка строительных материалов. По словам исполнительного директора кубанского производителя тротуарных плит и элементов благоустройства ООО УК «Выбор» Артема Новикова, выручка компании в первом полугодии 2022 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 35%. А во втором квартале показатель составил уже 47%.

«На российском рынке тротуарных плит и раньше не ощущалось серьезной иностранной конкуренции, а после ухода с него немецких и польских производителей клинкерной плитки она исчезнет вовсе. Это, вероятно, приведет к расширению ассортимента нашей продукции, качество которой и так не уступало зарубежным аналогам», — утверждает господин Новиков.

Из-за санкций компания сегодня испытывает сложности с сервисным обслуживанием немецкого оборудования. В остальном производителю удалось успешно диверсифицировать поставки и нарастить объемы производства собственных инертных материалов.

Процесс импортозамещения некоторые кубанские компании запустили еще в 2014 году, говорят участники рынка. Так, в ООО «Компания Металл Профиль ЮГ» закупили оборудование, обучили персонал, наладили четкую логистику, выстроили отношения с поставщиками и практически полностью заместили импорт покрытий для кровельных и фасадных материалов. «Уход европейских поставщиков не окажет существенного влияния ни на



отрасль, ни на наши процессы, ни на качество готовой продукции», — утверждает Леонид Михайлов.

ГК «Выбор» целенаправленно работает над локализацией элементов оборудования и расходных материалов. В частности, по словам Артема Новикова, уже удалось реализовать два проекта: производство поддонов для бетоноформовочных машин (бренд «Тимбра») и локализацию части запчастей и оборудования (бренд «ВСМ») для вибропрессования.

## «НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРОТУАРНЫХ ПЛИТ И РАНЬШЕ НЕ ОЩУЩАЛОСЬ СЕРЬЕЗНОЙ ИНОСТРАННОЙ КОНКУРЕНЦИИ, А ПОСЛЕ УХОДА С НЕГО НЕМЕЦКИХ И ПОЛЬСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КЛИНКЕРНОЙ ПЛИТКИ ОНА ИСЧЕЗНЕТ ВОВСЕ»

Принципиально иная картина складывается в производстве лакокрасочных материалов. Прямых контрактов с коллегами из Германии у ООО «Немецкий торговый дом» не осталось, сообщает Владислав Кузнецов. «Наши итальянские и греческие партнеры согласны продолжить сотрудничество и поставлять продукцию через Казахстан, Армению. Но это серьезно удорожает продукт», — говорит руководитель компании. Он подчеркивает, что лакокраска — это высокотехнологичный продукт.

«С каждым годом краски становятся все более современными, а технологии все более инновационными. И это уже не краски, а сложные инженерные покрытия. Срок их службы в последние годы вырос в разы. К примеру, мы продавали продукт, которым заказчики покрывали подъемный кран, работающий в море. Гарантия этого покрытия — 20 лет. 700 тонн продукции наши немецкие коллеги поставляли на РЖД. Это сложный антикоррозийный материал», — рассказывает господин Кузнецов.

## Динамика индексов цен на стройматериалы в марте–мае 2022 года в Краснодарском крае

К предыдущему месяцу	март 2022	<b>113,3</b>
	апрель 2022	<b>101,6</b>
	май 2022	<b>99,4</b>
Май 2022 к	декабрю 2021	<b>115,7</b>
	маю 2021	<b>123,5</b>
Январь–май 2022 к январю–маю 2021		<b>125,4</b>

По данным Краснодарстата

По его словам, рынок сильно изменился, потребитель уже почувствовал вкус хорошей продукции. «Сможем ли продолжать обеспечивать его высококачественным материалом — большой вопрос. Думаю, уже в сентябре потребитель столкнется с дефицитом многих качественных товаров», — прогнозирует бизнесмен.

Владислав Кузнецов рассказал, что российский рынок лакокрасок и антикоррозийных покрытий всегда снабжался по вторичному-третичному признаку. При этом на рынке сырья для изготовления этой продукции последние лет шесть-семь наблюдался дефицит. «Не хватает диоксида титана, ионоцеллона, акрила, эпоксилов. В России их либо не производят, либо производят невысокого качества, далекого от мировых стандартов. Сложно приобрести их и в Европе. По исходным материалам для эпоксилов в мире работают всего три завода, один из которых находится в Китае. Продукт они изготавливают из российских газа и нефти. Нарушение поставок нашего сырья ставит под вопрос существование и самих этих производств», — констатирует предприниматель.

Он считает, что в этих условиях для импортозамещения высокотехнологичной лакокрасочной продукции в России нужно развивать химическую промышленность. В первую очередь необходимо организовать производство не краски, а исходных материалов, из которых она делается.

«Качество акрилов отечественного производства оставляет желать лучшего. Двуокись титана, которая производится в Крыму, мягко говоря, не соответствует никаким стандартам. Размер ее частички — 15 микрон, а европейской — два. Краску с использованием таких размеров дисперсии мы можем только смешивать, а не диспергировать. В то время как диспергированные краски намного качественнее. На основе такого сырья производить в России долговечные продукты, необходимые современному потребителю, мы не сможем», — говорит господин Кузнецов.

## ВЕСНОЙ 2022 ГОДА В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ СПРОСА И СОКРАЩЕНИЯ ОБЪЕМОВ ЭКСПОРТА ЦЕНЫ НА НЕКОТОРЫЕ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ СНИЗИЛИСЬ ГОД К ГОДУ НА 20–30%. ПОДЕШЕВЕЛИ МЕТАЛЛ, ПИЛОМАТЕРИАЛ, ЛИСТОВЫЕ УТЕПЛИТЕЛИ

Очевидно, что полноценное импортозамещение лакокрасочных материалов в России займет годы. Запустить химическое производство необходимо незамедлительно. «Рынок полимеров, химической отрасли для нас перспективен. С нами готовы работать страны Латинской Америки, БРИКС, Китай, арабы и турки», — утверждает бизнесмен. Он подчеркивает, что запуск химического производства возможен только с помощью государства. Строительство завода — это долгосрочный проект, запуск которого потребует не менее пяти лет. «Чтобы бизнес за это взялся, его нужно освободить от налогов и проверок, а также дать доступ к дешевым кредитам», — заключает Владислав Кузнецов.

## ОЧЕВИДНО, ЧТО ПОЛНОЦЕННОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РОССИИ ЗАЙМЕТ ГОДЫ. ЗАПУСКАТЬ ХИМИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО НЕОБХОДИМО НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНО

Для обеспечения импортозамещения на рынке строительных материалов необходимо и развитие в стране промышленного машиностроения. «По словам вице-преьера Марата Хуснуллина, доля импортных материалов в жилищном строительстве не превышает 10%. Однако из исследования Национального объединения производителей строительных материалов и строительной индустрии (НОПСМ) следует, что выпуск половины всех видов основных стройматериалов на 70–100% зависит от импортного оборудования, преимущественно из США и Европы», — рассказывает Владимир Чернов.

По словам эксперта, в России производится на импортном оборудовании 11 видов основных стройматериалов, среди которых керамический кирпич, плитка и керамогранит, сантехническая керамика, лицевой клинкерный кирпич, лицевой кирпич ручной формовки, фасадная клинкерная плитка, саморезы и фасадный крепеж, герметики и клеи, монтажные пены, газобетон, полимерная теплоизоляция из полиизоцианурата. Владимир Чернов предполагает, что к концу года стоимость многих видов строительных материалов вырастет еще на 20–30%. ■

# КУБАНЬ СТРОИТСЯ В ЧАСТНОСТИ

**В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (ИЖС). ПО ОФИЦИАЛЬНЫМ ДАННЫМ, С НАЧАЛА 2022 ГОДА ДОЛЯ ЧАСТНЫХ ДОМОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВВЕДЕННОГО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЬЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ ДО 68,4%. РАЗВИТИЕ РЫНКА, ПО МНЕНИЮ ЕГО УЧАСТНИКОВ, СПРОВОЦИРОВАЛА ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА, А ТАКЖЕ РЕКОРДНОЕ ПОДРОЖАНИЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ. В 2023 ГОДУ ЭКСПЕРТЫ НЕ ПРОГНОЗИРУЮТ СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ИЖС, НО НЕ РАССЧИТЫВАЮТ НА АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛЬЕ.** НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

С января по май текущего года в Краснодарском крае введено в эксплуатацию 17 360 индивидуальных домов общей площадью почти 2,3 млн кв. м. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель ввода в строй частных домов на Кубани вырос в 3,7 раза. Об этом «Недвижимости» сообщили в региональном департаменте строительства.

В прошлом году на Кубани ввели в строй 26 833 индивидуальных дома общей площадью почти 3,3 млн кв. м, что на 49,2% больше по сравнению с 2020 годом, когда было построено 16 493 индивидуальных дома общей площадью 2,2 млн кв. м. Наибольший удельный вес от общего объема ввода жилой недвижимости в регионе занимают частные дома: январь—май 2022 года — 68,4%, в 2021-м — 52%, в 2020-м — 42,7%.

«Строительство индивидуальных жилых домов в регионе является определяющим в развитии жилищного строительства в целом. К примеру, в 16 муниципальных образованиях Краснодарского края эта доля составляла 100% в общем вводе жилья», — отметили в департаменте.

**ВСЕ ИНДИВИДУАЛЬНО** На рост ИЖС в Краснодарском крае повлиял ряд факторов. Как считают эксперты, это произошедший всплеск интереса к жизни за городом на фоне пандемии коронавируса, а также развитие льготных ипотечных программ на приобретение и строительство частных домов.

«Спрос на загородные дома стал набирать обороты в 2020 году, когда в период локдауна городские жители оказались заперты в своих квартирах, и их представление о комфортной жизни изменилось. Кроме того, многие покупатели отмечают, что жить в своем доме гораздо дешевле с точки зрения коммунальных тарифов. В большинстве случаев домовладельцы зависят только от электроэнергии и газоснабжения, а средний чек коммунального платежа составляет всего 2 тыс. руб. в месяц за дом площадью 140 "квадратов". В квартире аналогичной площади эта сумма будет примерно в четыре раза больше», — говорит руководитель по продажам и маркетингу ГК «Строй Атлант» Анна Шлынова.

В период пандемии российские власти активно взялись за внедрение ипотечных программ для частного жилья. Как отметил генеральный директор коттеджного поселка «Долина Яблок» Аркадий Матвиенко, на рынке загородной недвижимости

**«СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА В ЧАСТНОМ ДОМЕ С ПРЕДЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 60 ТЫС. РУБ., В МНОГOKВАРТИРНОЙ НОВОСТРОЙКЕ — ПОРЯДКА 110 ТЫС. РУБ. ПРИ ЭТОМ ПОКУПАТЕЛЬ ПРИ ВЫБОРЕ ДОМА ПРИОБРЕТАЕТ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК, НА КОТОРОМ МОЖНО РАЗМЕСТИТЬ ЗОНУ ОТДЫХА И ПАРКОВКУ»**



ФОТО: ОЛЕГ ЖИРЯЕВ

особую популярность завоевала программа льготной ипотеки на строительство частного дома по договору подряда. «В рамках этой программы многие смогли осуществить несбыточную мечту — построить дом по индивидуальному проекту», — отмечает эксперт.

**ДЕШЕВЛЕ КВАРТИРЫ** По данным ВТБ, по итогам шести месяцев 2022 года спрос на загородную недвижимость в России вырос на 50%. Банк оформил порядка 3 тыс. займов на общую сумму 15,5 млрд руб. Среди регионов — лидеров по объему выданных средств на четвертом месте оказался Краснодарский край (630 млн руб.).

Однако основным фактором, определяющим спрос на рынке «загородки», по мнению экспертов, стала цена. Несмотря на то, что из-за подорожания стройматериалов стоимость частных домов в Краснодарском крае с марта по июль текущего года выросла примерно на 20–25%, купить загородный объект можно практически в половину дешевле квартир в новостройке, рассказал управляющий партнер федеральной риелторской компании «Этажи-Кубань» Вадим Камалов.

«Средняя стоимость квадратного метра в частном доме с предчистовой отделкой составляет около 60 тыс. руб., в многоквартирной новостройке — порядка 110 тыс. руб. При этом покупатель при выборе дома приобретает земельный участок, на котором можно разместить зону отдыха и парковку», — говорит господин Камалов.

Что касается самого востребованного формата жилья на рынке загородной недвижимости, то это, по словам Вадима Камалова, дом площадью 80–120 кв. м. «Таунхаусы не пользуются популярностью в Краснодарском крае. Для нашего региона более привычная история — свой дом на своем участке. Максимум на двух хозяев», — констатирует эксперт. Анна Шлынова также отмечает, что наиболее популярными форматами недвижимости среди покупателей продолжают оставаться дома, рассчитанные на проживание одной семьи.

**ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ВВЕЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПОЧТИ В ЧЕТЫРЕ РАЗА БОЛЬШЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМОВ, ЧЕМ ЗА ТОТ ЖЕ ПЕРИОД ГОД НАЗАД**

Отвечая на вопрос, стоит ли ожидать роста цен на объекты загородной недвижимости, эксперт говорит, что это закономерно в случае повышения стоимости стройматериалов. Также разогнать ценник могут меры государственной поддержки, которые приведут к перегреву рынка. Анна Шлынова подтверждает: «Недвижимость в принципе, будь это дома или квартиры, всегда росла в цене, только разными темпами, в зависимости от внешних и внутренних факторов».

**ДЕФИЦИТНЫЕ СОТКИ** Сдерживающим фактором развития индивидуального жилищного строительства на Кубани Вадим Камалов считает недостаток пригодных под застройку земель. В прошлом году депутаты Законодательного собрания Краснодарского края приняли изменения в закон об основах регулирования земельных отношений в регионе. Согласно ему, в регионе запрещен перевод земельных участков, предназначенных для сельхозпроизводства, в другую категорию под жилую застройку. На фоне этого в крае неуклонно растет спрос на участки под ИЖС, а также их стоимость.

По данным «Авито Недвижимости», за два года средняя стоимость участков под индивидуальное жилищное строительство в Краснодарском крае выросла на 72%. Сегодня она составляет 170 тыс. руб. за сотку. В курортных городах цена сотки земли в разы выше средней: в Сочи — 1,19 млн руб., в Анапе — 750 тыс. руб. При этом количество выставленных на продажу участков ИЖС по сравнению с прошлым годом снизилось на 4%. Сейчас на рынке доступно порядка 20 тыс. объектов.

**БЕЗ ТОЧНЫХ ПРОГНОЗОВ** В 2023 году эксперты не прогнозируют сокращения темпов строительства, но опасаются падения объемов

продаж. «Нельзя сказать, что количество сделок в 2022 году выросло по сравнению с 2021 годом. На продажи малоэтажного жилья сильно влияет геополитика, инфляция, увеличение себестоимости строительства и изменение процентных ставок по ипотечным кредитам, а главное, снижение покупательской способности», — говорит Анна Шлынова. При этом, по ее мнению, загородная недвижимость меньше подвержена возможному падению покупательского спроса, нежели многоэтажная.

Как поясняет руководитель краснодарского филиала строительной компании «Удача» Алексей Сорокин, сегодня, особенно в центральных регионах России, объекты на рынке вторичной недвижимости продаются очень плохо, спрос на новостройки подогревается наличием госпрограмм, а загородная недвижимость реализуется плюс-минус на уровне прошлого года. «Если говорить о нашей компании, то обороты у нас выросли, а чистая прибыль упала. Количество заказов на объекты ИЖС также медленно, но сокращается. Что будет дальше — загадывать сложно, но если доходы населения будут и дальше падать, а себестоимость строительства увеличиваться — ничего хорошего на рынке загородной недвижимости ожидать не стоит», — рассказал господин Сорокин.

Он также отметил, что на рынок выставляется только около 30% построенного индивидуального жилья, 70% объектов возводятся для жизни. «Кубань — регион, куда переезжают, чтобы жить на земле, поэтому инвестиции в "загородку" здесь не сильно распространены, если, допустим, сравнивать с малоэтажными объектами элитной недвижимости на черноморском побережье. ИЖС на продажу характерно скорее для московских инвесторов, которые видят в этом потенциал заработка. К примеру, один наш клиент из Москвы заказал в прошлом году коттедж в Краснодаре по цене около 4,5 млн руб. Сегодня он выставил его на продажу за 12 млн руб. Даже если будет дисконт и коттедж продается за 10 млн руб. — 5,5 млн за год, я считаю, неплохой доход с инвестиции», — рассказал Алексей Сорокин.

В свою очередь, Аркадий Матвиенко уверен, что в 2023 году на рынке загородной недвижимости повысится активность застройщиков и конкуренция. «Что касается покупательской способности — сейчас сложно делать прогнозы. Потому что на продажи влияет даже закрытие аэропортов юга России, так как значительная доля покупателей — это представители других российских регионов», — говорит господин Матвиенко.

По словам Вадима Камалова, если отталкиваться от сегодняшних условий, то есть брать в расчет нынешний уровень господдержки, валютный курс, ставки по ипотеке, можно говорить, что в целом жители региона адаптируются к новым экономическим реалиям. «Желание людей улучшить свои жилищные условия никуда не делось, но многие заняли выжидательную позицию», — резюмирует риелтор. ■

ПАВЕЛ ДЕРЕВЯНКО:

## «ЭТО МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ НА ДАЛЬНЕЙШИЕ ПОДВИГИ»

Очищение организма под контролем профессионалов — действенный путь к безупречной фигуре, здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — знаменитой клинике «Кивач» — разработана и уже более 25 лет применяется результативная методика детоксикации организма на клеточном уровне, которая является важнейшим этапом комплексного подхода к оздоровлению организма человека. Недавно в клинике побывал известный российский актер театра и кино Павел Деревянко.

— Павел, рады снова видеть вас в Карелии, расскажите о своих впечатлениях.

— 12 лет назад я был первый раз в «Киваче» и вообще на детоксе. Я тогда не совсем понял свои впечатления. Но! Когда я приехал сейчас, в этот раз, я вам скажу — я в таком восторге нахожусь. Я не рассчитывал на такое свое состояние и такое чувство восторга. Правда. Я в каком-то супервоодушевленном состоянии, потому что в других местах, я помню, мы голодали, чистились, но что-то я вяленький был какой-то, сдутый, как лимон. А здесь — не знаю, в чем дело... В общем, я в совершеннейшем воодушевлении от пребывания в «Киваче».

— В чем для вас важность очищения организма?

— Детокс — это не только про снижение веса. У меня как бы нет проблем с похудением: мне просто нужно пару раз не поесть вовремя — и все, я сразу худею. Но я осознанно понимаю, что надо чистить свой организм время от времени. Последний раз я это делал два года назад. Полученный результат меня вдохновляет на дальнейшие подвиги, придает силы.

— Что вы можете рассказать о пребывании здесь?

— Мы приехали сюда с товарищем, сделали полный чек-ап организма. У него нашли кучу каких-то болячек, проблем... Он, испуганный, сразу бросил курить! Вдруг! (Сме-



ется.) Товарищу 36, а ему говорят: на пятьдесят ваш возраст, по исследованиям, а запаса организма осталось на двенадцать процентов. Он в шоке. Нашли у него бляшку на ноге, а он думал, что у него там просто синяк непроходящий. Тут же в клинике помимо всего прочего есть операционная, и у него взяли и вырезали эту бляшку. В «Киваче» очень комплексный подход к оздоровлению.

— В чем заключается этот комплексный подход?

— Обследуют и лечат все: печень, почки, сердце, мозг, сосуды... Обретаешь мужскую силу, мужскую гармонию... Где еще можно оздоровиться, сбросить лишнее и пройти полностью обследование? Я думаю, что мало таких мест.

— Будете своим друзьям советовать клинику «Кивач»?

— Мало того, что я буду каждый год сюда приезжать, это абсолютно точно, я всем своим друзьям-товарищам с восторгом рассказываю о своем пребывании здесь. Искусство для меня — это всегда форма и содержание, никогда одно без другого. И здесь, в «Киваче», я это нашел, именно сочетание формы и содержания. И всем и каждому я говорю: «Ребята, приезжайте в «Кивач»».

**KIVACH**  
CLINIC

ГЛАВНЫЕ  
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА  
CHECK UP



ANTI AGE



ПЛАСТИЧЕСКАЯ  
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро  
8 (800) 100-80-30  
[www.kivach.ru](http://www.kivach.ru)

РЕКЛАМА



/kivachclinic

Более 25 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox» и Anti Age» клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

\* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox» клиника, «Лучшая Anti Age» клиника. Премия Aurora Beauty & Health European Awards. \*\* Антивозрастная. \*\*\* Детокс.

\*\*\*\* Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой.

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.



Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют образу идеальной модели Европейского фонда управления качеством.



АЛЕКСАНДР РОБАК:

## «ЭТИМ ХОЧЕТСЯ ПОДЕЛИТЬСЯ ИМЕННО С БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ»

Активное долголетие — это та цель, к которой стремится каждый в современном мире. И ни для кого уже не секрет, что именно здоровье оказывает решающее влияние на продолжительность жизни. Многие для восстановления своих сил и продления молодости выбирают центр интегративной медицины — знаменитую карельскую клинику «Кивач», где уже многие годы применяются результативные программы детоксикации организма на клеточном уровне. Своими впечатлениями о «Киваче» поделился известный российский актер, продюсер, режиссер Александр Робак.

— Александр, с какой целью приехали в карельскую здравницу?

— Очень много слышал от друзей и коллег восторженных отзывов о «Киваче» и тоже решил приехать сюда на разведку. Первое, что впечатляет, — это сосновый бор, озеро и потрясающий воздух.

— Какие положительные моменты отметили для себя?

— Это первоклассная клиника. И то ощущение, которое ты получаешь на выходе из программы детокса, — небо и земля с тем состоянием, с которым ты сюда приехал.

Второй момент — то, чем «Кивач» отличается от других клиник, — здесь можно пройти огромное количество процедур конкретно по твоей проблеме. И это невероятно здорово! Это огромный плюс клиники, и вызывает только уважение.

— Вы в «Киваче» пробыли неделю. О каких результатах детокс-программы уже можете говорить?

— Чем мне вообще понравился «Кивач»: получается, что за эту неделю ты действительно проходишь очистку организма и совершенно по-другому начинаешь себя чувствовать. Я уже не говорю о том,

что слетает ненужный вес, уходит всякая грязь из организма и так далее.

— Какие ощущения испытываете здесь?

— Ты отдыхаешь, отдыхает голова, отдыхают мозги. Я телевизор ни разу не включал. Желательно еще телефон дома оставить, это вообще было бы идеально.

— Будете рекомендовать клинику «Кивач» своим знакомым?

— Пока я здесь, я уже позвонил огромному количеству своих друзей и сказал: «Ребята, надо все бросать — и ехать в «Кивач», не пожалее!»

— Планируете ли приехать сюда еще? Один или с родными?

— Я все это увидел и подумал: обязательно — вот даю себе слово! — обязательно когда-нибудь мы сюда приедем всей семьей, и я все это покажу. То есть понятно, что хочется поделиться чем-то очень хорошим именно с близкими людьми. Это как раз такое место.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# ГОТОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ

в премиальном комплексе Резиденция «Дипломат» Ялта

URBAN  
AWARDS  
2014

Лучший  
региональный  
комплекс  
апартаментов  
2014



Crimea  
Development  
Awards

Лучший  
апартамент-комплекс  
премиум класса  
2021



- 4 км от центра Ялты
- Парковая зона Ливадии
- Итальянская архитектура
- Охраняемая территория
- 3 открытых бассейна
- SPA, тренажерный зал, крытый бассейн
- Ресторан итальянской кухни
- Апартаменты с отделкой «под ключ»
- Оформление в собственность



+ 7 495 032 40 80  
[www.diplomat-yalta.ru](http://www.diplomat-yalta.ru)



Реклама.