

→ Он подчеркнул, что рисков сотрудничества с западными компаниями у российских девелоперов нет, потому что они работают с ними не напрямую, а через дистрибьюторов, которые ответственны за ввоз товаров из-за границы.

В «Бруснике» отметили, что полностью избавляться от импортозависимости нет необходимости, в том числе и потому, что некоторые потребности застройщиков российские поставщики еще не способны удовлетворить полностью. Например, застройщик озабочен озеленением своих территорий, и, согласно внутренним стандартам, растения должны занимать 70% площади двора. Их тысячами закупают в питомниках Германии и Польши, потому что отечественные поставщики пока не готовы обеспечить необходимые объемы и качество растений.

ДЕЛАТЬ «ПОД СЕБЯ» Необходимость искать альтернативы зарубежных товаров подтолкнула застройщиков к созданию собственных производств, продукция которых смогла бы удовлетворить их уникальные потребности. «Атомстройкомплекс» получил разрешение на строительство завода по выпуску твинблоков (разновидность ячеистого газобетона. — **Review**) под Сысертью. Объем инвестиций составит порядка 2,5 млрд руб. Строительство планировалось завершить до конца 2022 года. Площадь завода составит 9,5 тыс. кв.м., а расчетная мощность — 400 тыс. кв.м. газоблока в год. Производство планирует запустить летом 2023 года.

Помимо этого, уральский застройщик инвестирует средства в проекты по повышению эффективности использования мест в паркингах. Так, совместно со свердловской IT-компанией было разработано приложение шеринга парковочных мест. Девелопер также протестировал продукцию регионального производителя подъемных механизмов для автомобилей. Конструкцию можно эксплуатировать не только как площадку для второго автомобиля, но и рассматривать в качестве дополнительного места для хранения прицепов, мотоциклов и любой другой техники. Успешное внедрение технологии может позволить увеличить количество мест в пар-

кингах, что позволит снизить стоимость парковочного места.

По словам главного архитектора, управляющего партнера проектной мастерской ИТЕМ Андрея Софронова, иностранное программное обеспечение обгоняет наше по ряду параметров. При этом уход с рынка иностранных игроков не привел к катастрофе. «Мы работу по внедрению отечественного программного обеспечения вели еще задолго до санкций. Во-первых, оно дешевле и проще. Во-вторых, когда разработчик находится рядом, всегда удобнее и оперативнее решать вопросы. Разработчики поддерживают и слушают, что мы говорим, ориентируются на наши нормы. Около 80–90% всех потребностей можно закрывать российским программным обеспечением. Остаются моменты, которые недоработаны до конца, но мы надеемся, что, получив дополнительных клиентов, финансирование, российские разработчики будут развиваться. В итоге мы получим отечественное конкурентоспособное программное обеспечение», — считает господин Софронов.

Еще один пример собственных наработок: «Брусника» год назад приобрела и развивает производство окон из дерева и алюминия. Завод локализован в Екатеринбурге, а продукция поставляется в Новосибирск и Тюмень. До конца года объемы производства должны быть увеличены в три раза. «До этого производство было импортозависимым — алюминиевый профиль, пластиковые детали мы заказывали за рубежом, но после наступления известных событий нашли производителей в России. Несколько месяцев уйдет на отладку процессов на новом производстве, получении требуемого качества изделий», — отметил застройщик. При этом закупка окон обходилась «Бруснике» в три-четыре раза дороже, чем собственное производство.

В Свердловской области также реализуется проект по производству газоблоков для строительства жилых домов на территории индустриального парка «Заречный». Инвестиции в проект составят 28 млн руб. Производительность нового завода составит более 60 кв.м. готовой продукции в сутки. При этом в планах у резидента впоследствии увеличить производительность до 200 кв.м.



У КОМПАНИЙ ВОЗНИКАЛИ ПРОБЛЕМЫ С ПОСТАВКОЙ ЛИФТОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ЦЕНЫ НЕЗАВИСИМОСТИ Участники рынка отмечают, что благодаря тому, что альтернативу европейским материалам и оборудованию удалось найти оперативно, заморозки девелоперских проектов, которые ранее начали реализовывать в Свердловской области, удалось избежать. Тем не менее сложившаяся ситуация не могла не отразиться на ценах на недвижимость, как на коммерческой, так и жилой.

К началу сентября средняя цена 1 кв.м. на первичном рынке Екатеринбурга составляла около 122,4 тыс. руб., что на 16% больше, чем в январе, следует из данных онлайн-сервиса «Объектив». Наибольшие темпы роста фиксировались в марте и летние месяцы. При этом, по данным сервиса «Авито.Недвижимость»,

к началу осени средняя цена за 1 кв.м студий снизилась на 3,6%, а трехкомнатных квартир — на 0,4%. Впрочем, уже к октябрю цены начали снижаться, и, по данным «ЦИАН.Аналитики», средняя стоимость квартир на первичном рынке снизилась на 2,4% относительно прошлого месяца — до 118,4 тыс. руб. за кв.м.

Вячеслав Трапезников отметил, что удорожание строительства на фоне возросшей потребности в импортозамещении хоть и стало одной из причин роста цен на жилую недвижимость, но она не ключевая. «Импортировалось не так много, поэтому подорвать экономику капитального строительства санкции не способны. Те же лифты — доля процента от себестоимости. Конечно, выросли затраты на закупку отдельных материалов и оборудование, подорожала логистика товаров из Азии, но это никак не может сказаться на потребителе. Цены растут из-за других факторов — развитости рынка, экономики региона, расположения отдельных ЖК, конкуренции, спроса. Эти факторы намного важнее, чем импортозамещение», — добавил эксперт.

На рынке коммерческой недвижимости же потребность импортозамещения сказалась иначе в связи с удорожанием отдельных материалов, в основном используемых в бизнес-девелопменте. Так, согласно исследованию Pridex, фальшполы, изоляционные, малярные, пиломатериалы за восемь месяцев 2022 года подорожали на 19,3%, чистовые материалы (напольные покрытия, потолочные системы, керамогранит) — на 36%, а инженерное оборудование — на 35%.

Эксперты отмечают, что помимо ухода зарубежных компаний и санкций, на рост цен повлияло повышение затрат на логистику и необходимость искать новые транспортные пути. Так, возможность завозить зарубежные товары с помощью параллельного импорта привела к росту логистических расходов до 80%.

Впрочем, уже летом цены на материалы и логистические затраты стабилизировались, благодаря чему к концу года разница в себестоимости работ в сравнении с концом прошлого года может стать незначительной. Технический директор направления «Управление проектами строительства» CORE.XP Александр Никулин оценивал рост себестоимости строительства коммерческой недвижимости в 12–15% с начала года.

В целом, согласно исследованию Центра конъюнктурных исследований ИСИЭЗ ВШЭ, индекс предпринимательской уверенности в строительной отрасли сейчас выше, чем был в период пандемии коронавируса, и текущие санкционные проблемы не столь сильно давят на участников рынка. В частности, у девелоперов снизилась обеспокоенность ростом цен на материалы и работы, недостаточностью спроса и неплатежеспособностью заказчиков. ■



АЛЬТЕРНАТИВУ ЕВРОПЕЙСКИМ МАТЕРИАЛАМ УДАЛОСЬ НАЙТИ ОПЕРАТИВНО, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ