

НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАЧЕМ КУБАНСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫХОДЯТ
НА НОВЫЕ РЫНКИ — 12
НАСКОЛЬКО ОСТРО ОЩУЩАЕТСЯ КАДРОВЫЙ
ГОЛОД В СТРОЙОТРАСЛИ КУБАНИ — 26

КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК ИПОТЕКИ
В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В 2023 ГОДУ — 30
ПОЧЕМУ НА КУБАНИ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ДОЛЯ
ФАЛЬСИФИКАТА НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ — 34



Guide

Пятница, 28 июля 2023 №136
(№7581 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

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «РУССКИЕ СЕЗОНЫ» НОВЫЙ УРОВЕНЬ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ

Внедряем лучшие стандарты и практики международных сетевых отелей
Проводим полный ребрендинг отеля
Разрабатываем концепцию продвижения

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:
**УВЕЛИЧЕНИЕ ВЫРУЧКИ ВТРОЕ,
А ПРИБЫЛИ В 20 РАЗ ЗА ГОД!***

Из реального кейса нашей компании – показатели отелей курорта «Пересвет»



WWW.RS-HG.RU



РУССКИЕ СЕЗОНЫ
ГРУППА ОТЕЛЕЙ

Россия, Сочи, Триумфальная, 26
info@rs-hg.ru

РЫНОК ЖИЛЬЯ В ЦИФРАХ



ФОТО: ИГОЛЬ ВЕЧНИК

104,4 ТЫС. РУБ. составляет средняя цена одного квадратного метра на первичном рынке в Краснодарском крае



770 МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ построили на Кубани в прошлом году



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОЖУХИН

11 ТЫС. ЖИЛИЩНЫХ СЕРТИФИКАТОВ получили на Кубани жители Херсонской области



ФОТО: МИХАИЛ СИЖЕНЧУК

70,5% — доля Краснодара в общем объеме жилищного строительства

ИТОГИ



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

16,3% составляет разница в стоимости жилья в новостройках и на вторичке на Кубани



ФОТО: АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

По **1,3 кв. м жилья** приходится на каждого жителя Кубани



ФОТО: «Кубань»

НА 11% сократилось на Кубани строительство жилья за полгода



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕВ

250 МЛН РУБ. получит Кубань на жилищное строительство



КАК ПРАВИЛО, КРУПНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ
ВЫБИРАЮТ РЫНКИ ГОРОДОВ-
МИЛЛИОННИКОВ

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ТАБЛЕНКО

ДЕВЕЛОПЕРОВ ТЯНЕТ ЗА ГОРИЗОНТ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАЛ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ. МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ, ПОЛУЧИВШИЕ ВО МНОГОМ УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ РАБОТЫ НА КУБАНИ, ПОСЛЕ ЭТОГО ОБРАТИЛИ СВОИ ВЗОРЫ НА ДРУГИЕ СУБЪЕКТЫ РФ И ДАЖЕ СТРАНЫ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ТЕНДЕНЦИЯ ОБЪЯСНЯЕТСЯ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ, НАСЫЩЕНИЕМ МЕСТНОГО РЫНКА И ДРУГИМИ ФАКТОРАМИ, ПРИ ЭТОМ В ПЕРСПЕКТИВЕ ЗАСТРОЙЩИКИ УСИЛЯТ РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКСПАНСИЮ. АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

Крупные краснодарские девелоперы в 2023 году продолжают активно выходить на рынки других российских регионов. По данным Единого реестра застройщиков (ЕРЗ), сразу девять строительных организаций Кубани присутствуют как минимум еще в одном субъекте. География экспансии самая разная — от Ростовской области до Приморского края.

Крупнейшей по количеству регионов присутствия, по данным на 1 июля 2023 года, стала компания «Девелопмент-Юг», которая работает сразу в шести субъектах, включая Краснодарский край. Все остальные компании работают в двух регионах — в основном это соседняя Ростовская область. Однако, например, СК Dogma в июне 2023 года вышла на рынок Подмоскovie, а ГК «Метрикс Development» начала проекты в Таиланде.

«При таком сложном бизнес-планировании важно учитывать множество деталей и факторов: экономику региона, конкурентную среду, целевую аудиторию проекта и ее потребности, маркетин-

говые стратегии, информационное поле и многое другое. Но сегодня уровень регионального девелопмента во многом уже сравнялся со столичным, особенно в массовом сегменте комфорт-класса», — отметил директор коммерческого департамента Dogma Павел Петров.

МАГНИТ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ Эксперт в сфере строительного рынка Михаил Говоров выделяет четыре ключевых фактора, подталкивающих застройщиков к экспансии. Первый — это насыщенность местного рынка.

«Краснодарский край, создавая массовый интерес как для постоянного проживания, так и для туризма, стал своеобразным магнитом для застройщиков. С увеличением количества строительных проектов на местном рынке некоторые компании начинают искать новые возможности для роста в других регионах», — считает эксперт.

Вторым фактором господин Говоров называет развитие капиталовложений. По его словам, успех

строительной индустрии Краснодарского края привлекает внимание инвесторов и стимулирует застройщиков к поиску новых рынков для расширения деятельности.

«Третий фактор — уникальный опыт и технологии. Краснодарские застройщики, работая в условиях особого климата и туристического наплыва, разрабатывают уникальные подходы к строительству. Этот опыт может быть успешно адаптирован и применен в других регионах, что создает новые возможности для развития», — подчеркивает он.

Наконец, четвертым фактором Михаил Говоров назвал рост конкуренции на местном рынке, что заставляет некоторые компании искать новые направления для расширения своего бизнеса и уменьшения рисков.

ЭВОЛЮЦИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА Сами застройщики основным фактором выхода в новые регионы называют возможности и перспективы, которые девелопер видит в новых локациях.

«Если застройщик решает на такой шаг, то он понимает, что себестоимость строительства, а также уровень цены квадратного метра и маржинальности в данном субъекте РФ позволяют ему реализовать качественный и прибыльный проект», — говорит гендиректор федерального девелопера «Неометрия» Мария Черненко.

Еще один фактор — диверсификация рисков: присутствие на разных рынках позволяет компании уменьшить риски, связанные с изменением спроса или конъюнктуры в отдельных регионах или отраслях. Если один рынок снижает приток заказов, другой может сохранить стабильность или рост.

«Конечно, важные стимуляторы расширения рынка — это повышение репутации, привлечение новых клиентов и увеличение продаж. Для этого требуется развитие конкурентных преимуществ и оптимизация затрат», — добавляет финансовый директор ГК «Метрикс Development» Иван Войтенко.

Директор по маркетингу ГК «Точно» Евгения Тодорова отмечает, что девелоперы порой доходят

до той эволюционной стадии, когда компания развивается уже не только за счет объемов, но и за счет сильного продукта.

«Компания анализирует рынки различных городов и регионов с точки зрения присутствия там подобного продукта и клиентского взаимодействия. И если не находит там его, выбирает такие регионы для строительства, поскольку понимает, что проекты с высокой долей вероятности будут коммерчески успешными и положат начало масштабной работе девелопера в новом регионе», — комментирует она.

НЕ МИЛЛИОННИКАМИ ЕДИНЫ Как правило, компании, которые работают с большими объемами строительства, выбирают активно развивающиеся рынки крупных городов-миллионников. На это влияют в первую очередь экономические факторы: емкость рынка, покупательская способность населения, уровень конкуренции, средний уровень стоимости жилья, наличие спроса.

«В этом смысле интерес всегда представляют города, являющиеся точками притяжения для людей из окружающих регионов или даже со всей страны. По этой причине в ближайшее время мы планируем развивать проекты в Ростове-на-Дону. Это динамично развивающийся южный город, который интересен россиянам в той же степени, что и Краснодар. Также компания рассматривает ряд других крупных городов», — сказал Марина Черненко («Неометрия»).

Перед стартом проектов, особенно когда речь идет о новых регионах, девелоперы проводят серьезные исследования, оценивая уровень развития инфраструктуры, анализируя демографические показатели. Важную роль в выборе места ЖК играет его транспортная доступность. Для мегаполиса этот фактор является чуть ли не решающим при покупке квартиры, подчеркивает Павел Петров (Dogma).

«Современный житель города воспринимает свой дом как особое место, в котором есть фактически все, что ему нужно. Он не хочет тратить время на поиск магазинов, спортзала или дорогу до школы. Ему важно находиться в центре этих мультиканальных сервисов», — отмечает он.

Директор по маркетингу строительной компании «Победа» Ирина Дробышева обращает внимание, что в девелоперском бизнесе очень важно GR-направление (связи с государственными органами).

«Ты можешь много что построить и не сдать, например, если не учел каких-то тонкостей региона. За пределами Краснодарского края огромное количество субъектов, которые не развиваются так интенсивно, как наш регион, но там люди тоже готовы покупать качественные проекты. Совсем не укажу направления, но скажу, что нужно изучать экономическую составляющую городов с населением в 200–300 тыс. человек, чтобы понимать, куда

лучше выдвинуться с тем продуктом, который дает компания», — говорит она.

С госпожой Дробышевой согласна Елена Тодорова («Точно»), которая отмечает, что на менее крупных рынках может не быть больших объемов и проектов комплексного освоения территории, однако на них сейчас практически полностью отсутствует конкуренция. Сейчас девелопер, например, строит жилые комплексы в Армавире, Тихорецке и станице Динской.

МЕНТАЛИТЕТ ИГРАЕТ РОЛЬ Однако экспансия также сопряжена с определенными рисками, отмечают застройщики. В первую очередь существует вероятность не попасть в запрос покупателя, ошибиться с локацией, выбором класса жилья или недостаточно хорошо понять местный менталитет, говорят они.

«Разумеется, рисков здесь много — как минимум незнакомый рынок, незнакомая локация и незнакомый покупатель. Соответственно, здесь нужна более глубокая аналитика и большое количество полевых исследований — ничто не заменит личный выезд в локацию, общение с местными жителями, с органами власти и архитектуры, с девелоперами, которые стали успешными на этом рынке, с экспертными агентствами недвижимости», — подчеркивает Елена Тодорова.

«ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О НЕБОЛЬШИХ ГОРОДАХ И НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ, ТО ПОЯВЛЕНИЕ КРУПНОГО ЗАСТРОЙЩИКА С ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ И ХОРОШЕЙ РЕПУТАЦИЕЙ ДАЕТ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЮ ЛОКАЦИИ И ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ЖИЗНИ МЕСТНОГО НАСЕЛЕНИЯ»

Также, по ее словам, краснодарским застройщикам на новых рынках может оказаться непросто, потому что во многих других регионах строительная отрасль развивалась не так интенсивно, как на Кубани.

«Локальный рынок способен переварить колоссальный объем квадратных метров — поэтому при выходе в новые регионы можно сразу не получить такого объема и темпов строительства, к которым краснодарские застройщики привыкли на своем домашнем рынке. Особенно это касается городов с застывшей или отрицательной миграцией, где покупательская способность или емкость ниже параметров Краснодар», — отмечает она.

Госпожа Тодорова обращает внимание, что в Краснодаре долгое время был тренд именно на объемы и более низкую стоимость квадратного метра, нежели на качество. Поэтому другие города, где был менее интенсивный рост рынка недвижимости и которые развивались более гармонично, порой по качеству застройки превосходят южных

застройщиков. «Но в последние годы эта ситуация резко меняется, и краснодарские девелоперы бурно прогрессируют в подходе к продукту и к сервису», — добавила она.

Влияние также оказывают политическая и экономическая нестабильность, финансовые ограничения. «Наша компания имеет опыт выхода в соседние регионы — здесь мы не испытали тотальных трудностей. Разве что адаптироваться под менталитет людей. Может возникнуть недопонимание с органами местного самоуправления, а также в разных регионах свой индекс нехватки рабочих рук на стройке и инженерно-технического состава», — добавляет Ирина Дробышева («Победа»).

КУБАНЬ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ Экспансия краснодарских застройщиков в другие регионы РФ дает множество преимуществ как самому бизнесу, так и регионам присутствия, в том числе Краснодарскому краю. Во-первых, это позволяет компаниям расширить клиентскую базу и увеличить объемы продаж, говорит Михаил Говоров. Во-вторых, за счет разнообразия региональных особенностей застройщики могут предлагать различные типы жилья и адаптироваться к потребностям разных сегментов рынка. Кроме того, такой шаг способствует укреплению рыночной позиции компаний и повышению их конкурентоспособности.

Иван Войтенко («Метрикс Development») отмечает, что экспансия строительного бизнеса на новые рынки позволяет создавать новые рабочие места, развивать инфраструктуру, повышать качество жилья. «Краснодарский край за счет масштабирования застройщиков, в свою очередь, увеличивает инвестиционную привлекательность, суммы налоговых поступлений и развитие туризма», — говорит он.

Марина Черненко («Неометрия») уверена, что решения, которые предлагают краснодарские девелоперы, могут конкурировать с продуктами московских застройщиков. «Поэтому главное следствие прихода строительных компаний — это изменение ключевых подходов к девелопменту в том или ином регионе, а также повышение уровня конкуренции в интересах покупателей жилья», — отмечает она.

По мере того как строительные компании из Краснодарского края расширяют свой охват и вкладывают капитал в новые регионы, они становятся ключевыми фигурами в развитии регионального рынка недвижимости, также говорят участники рынка. Этот процесс способствует снижению региональных различий и создает уникальную динамику развития современной строительной отрасли России.

«Если речь идет о небольших городах и населенных пунктах, то появление крупного застройщика с известным брендом и хорошей репутацией дает импульс развитию локаций и повышению уровня жизни местного населения, так как большая часть этого населения будет выбирать такой продукт либо для самостоятельного проживания, либо для инвестиций», — считает Евгения Тодорова («Точно»).

В то же время, если говорить о крупных городах, где уже есть серьезные местные игроки, то начинать с нуля, завоевывать внимание оказывается весьма нелегко, признаются участники рынка. «С другой стороны, конкуренция всегда подстегивает прогресс, и новый интересный игрок со своими преимуществами и технологиями завоевывает определенную часть аудитории и подстегнет местный девелопмент развиваться», — добавляет госпожа Тодорова.

«Сегодня огромное количество инструментов, которые и развлекают потребителя, и вместе с этим знакомят его с нашим продуктом. Однако не для каждого города необходимо тратить по несколько миллионов на виртуальную реальность — иногда достаточно выстроить отношения с каждым покупателем, который потом за собой приводит пять-семь новых клиентов. Город на 200 тыс. человек и город-миллионник — это два разных рынка, и стратегия строится в них по-разному», — резюмирует Ирина Дробышева («Победа»). ■

ТОП-5 КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ КУБАНИ

по числу регионов продаж и объемам строительства

1

СИК Девелопмент-Юг

6 регионов

Площадь строительства:

353 964 кв. м

40-е место в РФ

2

DOGMA

2 региона

Площадь строительства:

1 883 194 кв. м

4-е место в РФ

3

ГК ТОЧНО

2 региона

Площадь строительства:

1 184 076 кв. м

7-е место в РФ

4

ГК ССК

2 региона

Площадь строительства:

897 577 кв. м

12-е место в РФ

5

ВКБ-Новостройки

2 региона

Площадь строительства:

487 186 кв. м

32-е место в РФ



ИРИНА ДРОБЫШЕВА

ПО ДАННЫМ ЕРЗ, ДЕВЯТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КУБАНИ ПРИСУТСТВУЮТ КАК МИНИМУМ ЕЩЕ В ОДНОМ СУБЪЕКТЕ РФ

«КОМПАНИИ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ДО 30 МЛН РУБЛЕЙ НА ЗАПУСК ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА»

О том, как развивается технологический бизнес на Кубани, рассказала исполнительный директор Фонда развития инноваций Краснодарского края Ольга Лукашева

— В прошлом году в Краснодарском крае был запущен проект «Воронка инновационных стартапов». Почему он возник и как сегодня развивается?

— Когда началась работа над этим проектом, мы оказались на территории, не освоенной государственной поддержкой. В нашем регионе до того момента еще не практиковалась комплексная помощь инноваторам. В ходе работы мы сталкивались с такими примерами, когда, например, специалист в сфере радиоэлектроники работал в котельной, не имея возможности открыть свое инновационное производство. Наша задача заключалась в помощи таким людям. От идеи проекта до входа в рынок необходимо пройти большой путь, и тут важно, с кем ты это сделаешь.

Помимо оказания ИТ-специалистам наших базовых услуг, таких как сопровождение проекта, мы решились на создание «Воронки инновационных стартапов». В программе присутствует более 60 обучающих мероприятий: хакатоны, акселераторы, конференции. Предусмотрена как работа в небольших по численности группах, когда в разработку берется узкая тема, так и в группах по 50 человек, на которых рассматриваются более общие вопросы технологического предпринимательства. В результате Агентство стратегических инициатив включило нашу «Воронку» в число уникальных практик России.

— Приходят ли к вам в «Воронку» предприниматели, которые уже открыли свой бизнес?

— Акселерационная программа предусматривает запуск бизнеса и его масштабирование за 10 недель. Да, в нашу программу приходят и предприниматели, у которых уже есть продукт в рынке. Интересный факт: за 10 недель средний рост выручки у них составляет 300%.

— Сейчас завершается второй сезон «Воронки», можете ли вы подвести предварительные итоги?

— В текущем году в программе приняло участие на 50% больше субъектов МСП. Для нас это шикарная тенденция. Это, во-первых, говорит о том, что часть физлиц, которые заинтересовались проектом в прошлом году, сегодня уже являются субъектами МСП. А значит, у нас в регионе заработали новые инновационные предприятия. Во-вторых, к нам приходят инновационные компании и получают государственную поддержку. Есть и еще одна тенденция: когда классические компании перерождаются в технологические предприятия. Промышленники могут получить до 30 млн рублей в виде грантов на запуск инновационного продукта. Для таких компаний мы также организуем мероприятия. — Зачем классическим предприятиям открывать инновационные подразделения, если необходимую продукцию можно закупить на стороне? Да, сегодня действуют санкции, но ведь есть и параллельный импорт...

— Безусловно, бизнес в своей массе наладил поставки импорта через третьи страны, однако мы говорим о том, что, как раньше, уже не будет, выиграет тот, кто сможет перестроить производство уже сегодня. Параллельный импорт — это



Исполнительный директор Фонда развития инноваций Краснодарского края Ольга Лукашева

не панацея. Это временная мера, он вводился только с одной целью: выиграть время, пока не будет обеспечена собственная технологическая безопасность. И сегодня многие представители бизнеса идут на создание замкнутого цикла производства. У нас есть такой интересный пример: кубанская компания выпускала оборудование для РЖД, однако решила диверсифицироваться. Нашла патент на изобретение, который можно реализовать на существующей материально-технической базе предприятия. Сегодня при нашем содействии компания получила грант в размере 20 млн рублей на производство трансформирующихся автомобильных прицепов.

— Получают ли гранты кубанские ИТ-компании?

— Мы отмечаем существенный рост предприятий-грантополучателей среди ИТ-компаний, по сравнению с прошлым годом он составляет около 50%. Эти организации разрабатывали свои продукты, аналогичные тем, что были на рынке, и даже делали их лучше. Но противостоять агрессивному маркетингу зарубежных компаний не могли. Сегодня ситуация изменилась, и государство помогает таким предприятиям. В частности, в Краснодарском крае приняты беспрецедентные налоговые льготы для ИТ-компаний.

— Без инвестора поднять технологичный бизнес очень непросто. Есть ли заинтересованность со стороны инвесторов во вложении средств в такие стартапы?

— Система венчурного инвестирования после начала СВО была дестабилизирована, как оказалось, у ряда венчурных фондов есть иностранные участники. С другой стороны, наш бизнес не был готов осваивать эту нишу и инвестировать в инновационные стартапы. Это та самая «серая» зона, с которой мы будем работать. Когда ты общаешься с крупным бизнесом, выясняется, что в принципе он не против. Сегодня нужно создавать инвесторов из того бизнеса, который ранее не занимался инновационными стартапами. Пока предприниматели не понимают, что такое опционы, венчурное инвестирование, как

оценивать инновационные проекты. В третьем сезоне «Воронки», который стартует 25 августа, мы планируем открыть курс обучающих мероприятий для инвесторов, мы также планируем начать работу в этом направлении с отраслевыми органами власти. Для крупных компаний мы готовим предложение по проектам, которые могут их заинтересовать.

— В рамках «Воронки» проводятся командные соревнования между ИТ-командами — хакатоны. Что они собой представляют?

— Мы предлагаем командам ИТ-специалистов за 48 часов разработать продукт, в котором нуждается та или иная отрасль. Задачу ставит партнер, который ведет бизнес в Краснодарском крае, он также предоставляет базу необходимых данных для решения задачи. За 48 часов команды успевают подготовить прототип решения, который уже можно протестировать. В лидерах по участию в хакатонах оказалась строительная отрасль Краснодарского края. Из 15 хакатонов пять были посвящены этой теме. Изначально строительные компании формулировали кейс, который был нужен им, однако, когда они увидели, какие уникальные продукты разрабатываются в процессе соревнования, решили создавать отдельные ООО под каждый продукт, чтобы инвестировать в его доработку, а потом реализовывать его на рынке по всей России. Участники хакатона при этом выступают соучредителями этой компании. По сути это и есть диверсификация бизнеса. На сегодняшний день таким образом инвестировано около 200 млн рублей в ряд решений.

— Какие это решения?

— Например, построение взаимодействия с клиентом на всех этапах продаж с привлечением искусственного интеллекта. При этом имеется возможность сквозной аналитики всех данных и сопровождения клиентов. Продукт представляет современную экосистему, созданную под запросы заказчика.

— Еще один проект вашего фонда — «Стартап как диплом». Почему вы взяли за «вы-

ращивание» предпринимателей из сегодняшних выпускников вузов?

— Это наша вторая уникальная практика, которая также присутствует в реестре Агентства стратегических инициатив. Мы единственные в России, кто делает межвузовский акселератор «Стартап как диплом». Чтобы создать инновационный стартап, необходима команда из четырех-пяти человек. Каждый из них может учиться на разных факультетах, это соответственно четыре-пять научных руководителей, которые ведут студентов. Каждый из учащихся пишет свою часть проекта: кто-то разрабатывает маркетинг, кто-то — технологию производства и т. п. При этом их объединяет общее — один стартап на всех. Выполнить проект в этих условиях сложно. Мы взяли эту работу на себя и создали акселератор. Наши эксперты помогают понять студентам, кто им будет необходим в команде для защиты проекта, а вузы со своей стороны помогают насытить команду новыми членами.

— И каков «выход» предпринимателей после защиты диплома?

— Из 14 проектов, которые были защищены в 2022 году, пять получили продолжение — были открыты новые субъекты малого предпринимательства. Ребята получили грантовую поддержку на развитие своего дела. Обычно, если до рынка доходит 3-5% проектов, это можно считать хорошим результатом, у нас результат — более трети. Что касается остальных проектов, они пока не реализованы. Но ребята поняли, что им необходимо сделать, чтобы довести продукт до рынка.

Иногда, чтобы открыть дело, необходимо найти индустриального партнера, еще один из запущенных проектов — это как раз тот случай. Студенты изобрели уникальный полимер, для реализации проекта был нужен бизнес, который заинтересуется этим продуктом. И он был найден — это один из сельхозпроизводителей края. В результате возник стартап по производству плоских полимерных рукавов для полива растений, а индустриальный партнер стал новой технологичной компанией. Сегодня он рассматривает возможность подать заявку на грант для дальнейшего развития.

— В июне Фонд развития инноваций Краснодарского края заключил соглашение о сотрудничестве с Агентством инноваций Москвы. Какие совместные проекты планируется реализовать?

— Руководство московского инновационного кластера само вышло на нас. Ранее кластер провела презентацию хакатонов, которая заинтересовала Владимира Путина. Президент России поручил развивать хакатоны и масштабировать их по всей России. Агентство обратило внимание на несколько регионов, где есть хороший ИТ-потенциал и опыт проведения хакатонов, среди них был и Краснодарский край. Наше соглашение включает позиции по экспертизе наших проектов. Мы заинтересованы в ней. С другой стороны, у них есть проекты, которые направлены не только на московский ИТ-бизнес, они могут быть интересны и нашим экспертам. Мы не должны замыкаться в границах своего региона, нам надо объединяться с другими субъектами страны.

«В 2023 ГОДУ НА КУБАНИ ПЛАНИРУЮТ РЕАЛИЗОВАТЬ 100 КРУПНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ СЕРГЕЙ ВЛАСОВ — О РАЗВИТИИ СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ, ДИНАМИКЕ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ И МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ СТРОЙОТРАСЛИ

GUIDE: Краснодарский край традиционно находится в числе лидеров среди российских регионов по количеству введенного в строй жилья. Чем вы объясняете такую тенденцию и какие промежуточные итоги 2023 года уже можно подвести?

СЕРГЕЙ ВЛАСОВ: Строительная отрасль Краснодарского края — одна из крупнейших в стране и ключевая для экономики региона. Сегодня мы входим в тройку лидеров по объемам ввода жилья, в десятку по строительно-монтажным работам. Кубань давно зарекомендовала себя как один из самых инновационных и инвестиционно привлекательных центров. Мы активно выполняем госпрограммы по поддержке различных секторов экономики, социальной сферы и коммунального хозяйства, реализуем крупные проекты, что позволяет увеличивать инвестиционную активность и обеспечивать заказами действующие подрядные организации. В результате за шесть месяцев 2023 года в регионе ввели в эксплуатацию 3,4 млн кв. м жилья.

Г: Какое количество жилья на Кубани было введено в 2022 году? Как этот показатель конкурирует с другими российскими регионами?

С. В.: Краснодарский край традиционно находится в тройке лидеров по объемам жилищного строительства среди субъектов России. В 2022 году в регионе ввели 7,6 млн кв. м жилья, что на 21% больше показателя 2021 года. На каждого жителя Кубани пришлось по 1,3 кв. м. Этот показатель в 1,9 раза больше, чем в среднем по России.

«В 2023 ГОДУ В РЕГИОНЕ ПЛАНИРУЮТ РЕАЛИЗОВАТЬ 100 КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА, КАЖДЫЙ СТОИМОСТЬЮ СВЫШЕ 100 МЛН РУБ. ВСЕГО В ЭКОНОМИКУ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПЛАНИРУЕТСЯ ПРИВЛЕЧЬ БОЛЕЕ 630 МЛРД РУБ. ИНВЕСТИЦИЙ»

Всего в прошлом году мы построили 770 многоквартирных домов — 63,5 тыс. квартир общей площадью 3,1 млн кв. м. При этом доля Краснодара составила 70,5%. В краевом центре возвели 193 многоквартирных дома общей площадью 2,2 млн кв. м.

Еще 4,5 млн кв. м составило индивидуальное жилое строительство (ИЖС). Этот показатель ежегодно растет за счет упрощения процедуры регистрации ранее возведенных объектов, получения разрешительной документации на ввод в эксплуатацию и подачи заявлений в электронном виде. Большое влияние оказывает и газоснабжение населенных пунктов — мероприятие требует регистрации права собственности на ИЖС, в том числе и на дома на садовых участках. Интерес к приобретению земельных участков и строительству частных домов повышают госпрограмма комплексного развития территорий, льготная семейная ипотека.

Г: Как отразились негативные факторы, в том числе санкции, на строительном рынке Кубани?

С. В.: Строительная отрасль Кубани по итогам первого полугодия показывает положительную динамику, в текущих условиях отрасль приняла на себя все вызовы и успешно функционирует.



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Г: Какова средняя стоимость жилья в крупных городах Краснодарского края? Считаете ли вы эту величину, сопоставимую с ценами на жилье в двух столицах, адекватной?

С. В.: На формирование цен на квартиры и дома влияют спрос и предложение, а также уровень доходов, миграционные процессы и затраты на строительство. Только за последние три года на рынок первичного жилья Краснодарского края поступили 188,5 тыс. квартир в многоквартирных домах — в среднем более 60 тыс. ежегодно.

Сегодня можно сказать, что цены на первичном рынке стабилизировались. В связи с достаточным вводом новых домов в этом году резкого повышения стоимости жилья мы не ожидаем. Департамент государственного регулирования тарифов Краснодарского края проводит ежемесячный контроль. По данным мониторинга, средняя цена

одного квадратного метра на первичном рынке в регионе на текущий момент составляет 104,4 тыс. руб., что меньше на 2,7% по сравнению с 1 января 2023 года.

Г: Стройотрасль является крупным налогоплательщиком. Как краевые власти содействуют развитию строительной сферы?

С. В.: За январь—май 2023 года объем выполненных строительных работ составил 109,4 млрд руб. с ростом 109% к аналогичному периоду 2022 года. При этом 41,9 млрд руб. пришлось на крупные и средние организации. В результате налоговые поступления в консолидированный бюджет Краснодарского края за этот период увеличились на 13% и составили 6,28 млрд руб.

Большую роль сыграли меры поддержки строительной отрасли России, разработанные в соответствии с поручением президента России. При-

нятые решения были направлены на обеспечение устойчивого развития жилищного строительства. Кроме того, Краснодарскому краю в рамках программы «Инфраструктурное меню» выделили около 1 млрд руб. на реализацию проектов по строительству инженерной инфраструктуры.

Также в регионе реализуют госпрограмму комплексного и устойчивого развития в сфере строительства и архитектуры. По ней местным бюджетам предоставляют субсидии на софинансирование расходных обязательств — строительство и реконструкцию объектов социальной и коммунальной инфраструктуры.

Успешная реализация указанных мер способствует развитию малых городов и сельских муниципальных образований, появлению новых предприятий и рабочих мест, комплексной застройке территорий с социальными и культурными объектами.

Г: Какие крупные строительные проекты сегодня реализуются в крае? Как, по-вашему, это скажется на развитии строительного рынка?

С. В.: В 2023 году в регионе планируют реализовать 100 крупных инвестиционных проектов в сфере строительства, каждый стоимостью свыше 100 млн руб. Всего в экономику Краснодарского края планируется привлечь более 630 млрд руб. инвестиций. Строятся такие важные объекты, как реабилитационный центр, кадетский казачий корпус, дворец самбо, школа для одаренных детей «Поколение». В 2023 году, по оценке, мы выполним строительно-монтажных работ на сумму 388,1 млрд руб., или 108,4% к итогу 2022 года.

Сейчас основное внимание администрация края уделяет комплексному развитию территорий, обязательному строительству в новых микрорайонах социальных объектов, инженерной инфраструктуры.

Активно применяем новый инструмент — инфраструктурные бюджетные кредиты. По ним продолжаем строительство очередных этапов магистральных групповых водопроводов — Троицкого, Таманского, Ейского и 17 канализационных очистных сооружений.

Г: Чего бы вы хотели пожелать представителям строительной отрасли на Кубани в День строителя?

С. В.: В преддверии профессионального праздника хочу поздравить организации комплекса, трудовые коллективы и каждого строителя нашего края, выразить слова огромной благодарности за ваш каждодневный труд, возведение новых школ и детских садов, объектов здравоохранения и спорта, инженерной инфраструктуры. Желаю всем работникам здоровья и благополучия, новых ярких достижений на благо нашего края и для комфортного проживания его жителей.

Беседовал Дмитрий Михеенко



ФОТО: ПЕТАЛИЯ ПОПОВА

ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ВВЕЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 3,4 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ

ИВАН ГОРОБЕЦ: «ЭТО ОЧЕНЬ "ОТЗЫВЧИВЫЙ" БИЗНЕС, ГДЕ БЫСТРО РЕАГИРУЮТ НА ИЗМЕНЕНИЯ»

ВЛАСТИ КУБАНСКОЙ СТОЛИЦЫ РАССЧИТЫВАЮТ СОХРАНИТЬ ФИКСИРОВАННЫЕ ДВА ПРЕДЫДУЩИХ ГОДА ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ. МЕСТНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ АДАПТИРУЮТСЯ К САНКЦИЯМ, КОТОРЫЕ В ОДНО ВРЕМЯ СОЗДАЛИ ПРОБЛЕМУ С ПОСТАВКАМИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ. КРОМЕ ТОГО, ДЕВЕЛОПЕРЫ НАУЧИЛИСЬ РАБОТАТЬ В РАМКАХ МЕХАНИЗМА КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КРТ), СЕГОДНЯ ПАРАЛЛЕЛЬНО С ЖИЛЬЕМ ОНИ ВОЗВОДЯТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ. ОБ ЭТОМ, А ТАКЖЕ О КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ ГОРОДА И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ИСТОРИЧЕСКОЙ ЧАСТИ ЦЕНТРА «G» РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА СТРОИТЕЛЬСТВА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРА ИВАН ГОРОБЕЦ

GUIDE: Иван Михайлович, как сейчас выглядит ситуация с вводом жилья в Краснодаре?

И. Г.: Прошлые два года мы фиксировали стабильный рост показателей. В 2021 году в Краснодаре было введено в эксплуатацию свыше 1,9 млн кв. м жилья в многоквартирных домах (рост по сравнению с 2020 годом составил 23%) и порядка 691 тыс. кв. м (рост 91%) — в индивидуальных. В минувшем году мы еще на 15% улучшили показатели ввода многоквартирных и на 16% — индивидуальных жилых домов. Динамика не такая большая, как годом ранее, но сохраняется.

Взрывной рост в сегменте ИЖС в 2021 году мы связываем с действием мер поддержки по газификации. Чтобы ими воспользоваться, людям пришлось легализовывать несданное жилье, ставить его на кадастровый учет. Кстати, благодаря этому бюджет получил больше поступлений от налога на имущество граждан.

По текущему году на данный момент у нас введено 593 тыс. кв. м, но пока делать выводы рано, так как многие договоры долевого участия у застройщиков завершаются в IV квартале, и тогда же активно идут вводы в эксплуатацию и передачи квартир. Предсказать, какой будет показатель к концу года, сейчас практически невозможно, но рассчитываем как минимум на сохранение взятого темпа.

Г: А какие факторы в нынешних условиях оказывают влияние на ввод жилья? Какое-то время назад мы говорили о негласном моратории на выдачу разрешений на строительство в связи с внедрением механизма комплексного развития территорий (КРТ), потом была пандемия, в последнее время речь шла о международных санкциях, которые повлияли на удорожание стройматериалов.

И. Г.: Пандемия не особо сказалась. В период, когда вводились ограничительные меры, мы активно помогали застройщикам получать пропуска (дающие право на перемещение. — «G»), чтобы не останавливалась отрасль. И у нас особо задержек не было по вводу в эксплуатацию. В прошлом году были проблемы, связанные с санкциями и

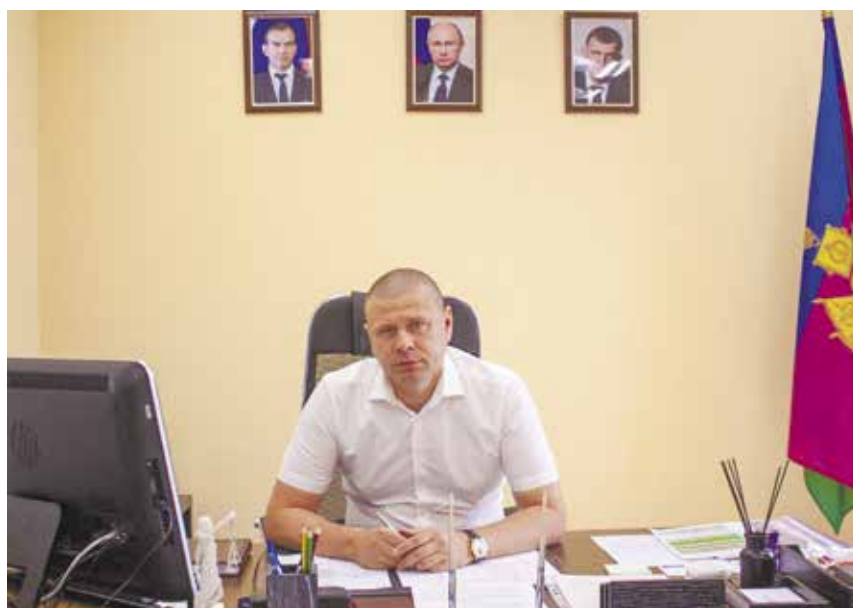


ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРА

поставками стройматериалов. Но наши застройщики оперативно пооткрывали свои производства, запустили заводы, стали и себя обеспечивать материалами, и даже продавать их коллегам в другие регионы. Этот бизнес очень «отзывчивый»: если есть потребность, участники рынка тут же на нее реагируют и закрывают ее.

Г: А какие факторы сейчас определяют спрос? И как этот спрос меняется?

И. Г.: Например, однокомнатные квартиры стали гораздо больше по площади. Сейчас однокомнатная квартира в 40 кв. м — это стандарт. А вот студий стало меньше, чем несколько лет назад, когда их хорошо брали студентам, приезжие покупали с того же Донбасса, многие краснодарцы покупали под сдачу. Сегодня в основном спросом пользуются одно-, двухкомнатные квартиры, которые родители приобретают детям.

Г: Когда бываешь в районах новой застройки, в глаза бросается проблема их слабой обеспеченности коммуникациями, прежде всего дорогами. Что город делает для решения этой проблемы?

И. Г.: Задач по развитию улично-дорожной сети много, они все отражены в генплане. Главное, чтобы бюджетных средств хватало, потому что это дорого. И другая проблема — изъятие и выкуп земельных участков. Это долгий процесс. Иногда собственники начинают судиться и затягивают реализацию проекта. Плюс минимальный срок утверждения документации планировки территорий составляет около полугода, получение разрешения на строительство — тоже время.

Мы недавно подали заявки по трем проектам для получения субсидий из федерального бюджета именно для строительства улично-дорожной сети. Одна из дорог планируется в районе ул. Кирилла Россинского, вторая — в районе бывшего авторынка на ул. Старокубанской, и третья — в районе Восточного обхода, возле так называемого Соснового бора. Проектная документация уже готова — необходимо только доведение бюджетных средств.

Г: Насколько застройщики дисциплинированно относятся к требованиям комплексного развития территорий?

И. Г.: Само КРТ подразумевает подготовку документов территориального планирования. А в договоре на КРТ описывается, что должно быть сделано застройщиком, какие социальные объекты должны быть построены. Не только детсады и школы, но и медучреждения, пункты полиции, пожарные депо. Это требование закона, и как к нему ни относиться, его надо выполнять. В принципе застройщики уже научились работать в этих рамках.

Г: Какие сегодня наиболее крупные строительные проекты реализуются в Краснодаре?

И. Г.: Во-первых, это застройка в районе Западного обхода от улицы Красных Партизан до Немецкой деревни. Здесь строит ГК «Неометрия», у DOGMA несколько проектов. Там большой объем жилья будет, но при этом и большой объем соцобъектов: четыре школы почти на 6 тыс. учащихся, 14 детсадов.

С другой стороны Западного обхода, между сектором ИЖС и военным аэродромом, тоже несколько застройщиков работают. Объем жилья

планируется в районе 600 тыс. кв. м, четыре детсада, школа.

В районе станции Елизаветинской ГК «Инсити» и ГК «Семья» будут застраивать большие массивы, сейчас туда подводится инженерная инфраструктура. Перспективная часть — район поселка Краснодарского, где предусмотрена среднетажная и малотажная застройка. Пока там ведется проектирование и заключаются договоры КРТ.

Территорию на 24 га в районе «Баскет-холла» осваивают «Нефтьстройиндустрия» и «ЮгСтрой-ИнвестКубань». Там 27 разрешений на строительство выдано с учетом соцобъектов.

Г: Хватает ли в Краснодаре земли под застройку? Не придется ли расширять городскую черту?

И. Г.: Возможно, это и будет необходимо, но на данный момент в городе вполне достаточно земельных участков для освоения.

Г: А какие у администрации актуальные планы по центру Краснодара?

И. Г.: У нас были в 2010–2011 году проекты по реновации. Застройщики пытались что-то перестроить. Но в 2019 году была утверждена историческая часть Краснодара. Там поквартально определены территории, регламенты для них, что можно строить, какой высоты.

Дело в том, что у нас город немолодой, много памятников архитектуры, мест, которые законом края запрещены к сносу. Если речь идет даже о ветхих строениях, их можно только разобрать и потом собрать в том же самом виде.

Однако с 2021 года мы провели большую работу по выявлению объектов, которые имеют признаки аварийности и которые возможно будет снести в дальнейшем. Выявили порядка 200 объектов. Как правило, это здания, где есть муниципальные квартиры, где администрация как один из собственников может инициировать процедуры признания дома аварийным, расселения и сноса. К концу года почти все эти 200 домов уже будут признаны аварийными. За счет бюджета их жителей будут расселять и выплачивать им компенсации.

Но следует отметить, что программа переселения не позволяет на месте снесенного объекта начинать другое строительство. Эти участки могут использоваться только под зеленые зоны, какие-то спортивные объекты, объекты культуры. У нас у управлений культуры и образования есть потребность в учреждениях, возможно, это будут здания под музыкальные школы или кружки.

Ну и по высотности мы в центре имеем ограничения. У нас только в нескольких кварталах возможно строительство пяти-шестизэтажных зданий, а в основном — два-три этажа, не выше имеющейся линии застройки.

Беседовал Дмитрий Михеенко

«У НАС БЫЛИ В 2010–2011 ГОДУ ПРОЕКТЫ ПО РЕНОВАЦИИ. ЗАСТРОЙЩИКИ ПЫТАЛИСЬ ЧТО-ТО ПЕРЕСТРОИТЬ. НО В 2019 ГОДУ БЫЛА УТВЕРЖДЕНА ИСТОРИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ КРАСНОДАРА. ТАМ ПОКВАРТАЛЬНО ОПРЕДЕЛЕННЫ ТЕРРИТОРИИ, РЕГЛАМЕНТЫ ДЛЯ НИХ, ЧТО МОЖНО СТРОИТЬ, КАКОЙ ВЫСОТЫ

«У системных девелоперов не может быть "затоваривания"»

Генеральный директор федерального девелопера «Неометрия» Марина Черненко рассказала о том, какие факторы влияют на рынок недвижимости в 2023 году и почему сейчас особенно важно реализовывать качественные проекты

— Как вы в целом оцениваете ситуацию на строительном рынке России в данный момент? Согласны ли вы с аналитиками, которые говорят о «затоваривании» рынка? Или видите все иначе?

— В разных городах и регионах России ситуация с объемами жилья и его продажами различна. И зависит в основном от двух факторов — объема предложения и спроса. Например, в некоторых локациях в последние годы появлялось мало новых проектов — в том числе в Новороссийске, где в 2022 году объемы строительства снизились на 12%. Поэтому в этом городе вся недвижимость постепенно продавалась, так что говорить о «затоваривании» не приходится.

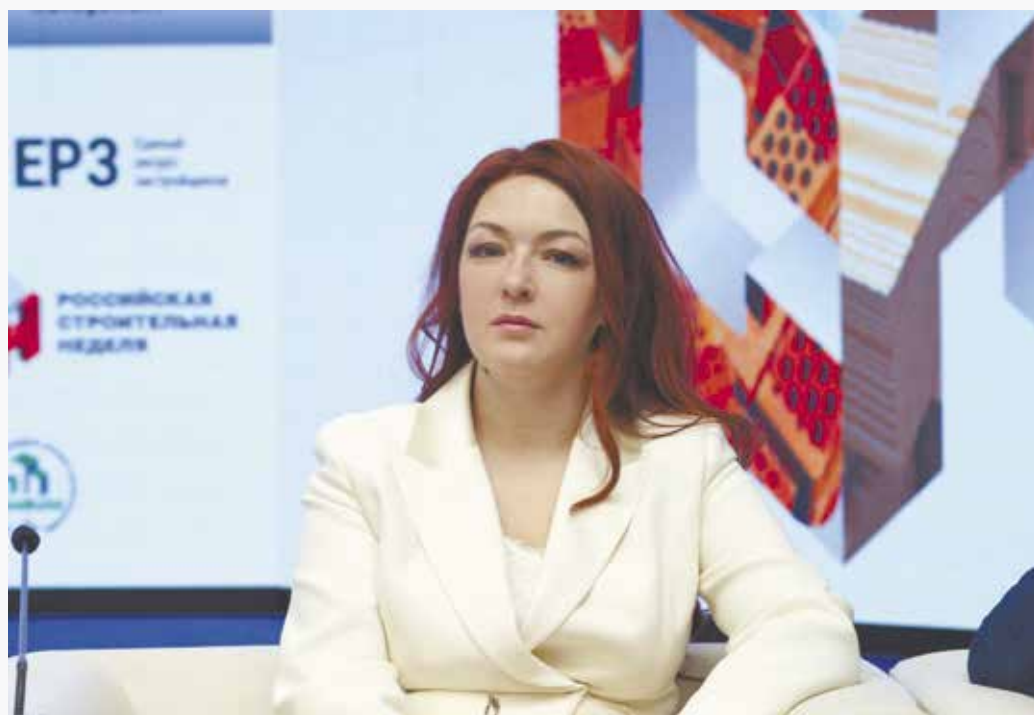
Также важно учитывать, о какой именно недвижимости мы говорим. Практика показывает, что даже при наличии на рынке большого количества проектов самые лучшие и проработанные из них пользуются стабильным спросом. И если девелопер выстроил корректную финансовую модель, правильно выбрал локацию и класс будущего объекта, грамотно его позиционировал — то проблем с реализацией такой недвижимости не будет.

В целом на юге России всегда была высокая конкуренция, и ключевые участники рынка давно поняли, что высоким спросом пользуются проекты, отвечающие потребностям целевой аудитории.

«Миграция на юг все еще сильно влияет на спрос»

— Какие внешние факторы сегодня особенно сильно влияют на рынок недвижимости?

— Их несколько. В частности, в первом полугодии 2023 года на 11% выросла доля ипотечных сделок, что связано с расширением условий оформления семейной ипотеки. Если раньше ее можно было оформить только при наличии детей, рожденных в период с 2018 года,



то теперь в программе могут участвовать заемщики, у которых на момент оформления ипотеки есть двое или более несовершеннолетних детей, без привязки к дате рождения. Соответственно, выросло количество потенциальных клиентов, которые могут оформить ипотеку по наиболее выгодной ставке.

Другим важным фактором является продолжающийся рост цен на недвижимость, также стимулирующий население к покупке. Что касается Краснодарского края, то в этом регионе спрос по-прежнему остается высоким из-за большого количества переезжающих людей. Если в 2022 году миграционный прирост несколько снизился, то в 2023-м мы видим, что люди снова начали реализовывать свои планы по переезду из холодных регионов на юг. По данным Росстата, с января по апрель этого года показатель прироста вырос в 16,5 раза по

сравнению с тем же периодом 2022-го.

В дополнение к этому, по итогам высокого курортного сезона мы ожидаем рост спроса на курортную недвижимость. Такую тенденцию мы видим каждый год — многие люди в период отпусков совмещают отдых с покупкой недвижимости у моря.

«В планах — выход в новые города и регионы»

— В данный момент «Неометрия» возводит объекты в Краснодаре, Новороссийске, Сочи и Ростове-на-Дону. Рассматриваете ли вы выход в новые для себя регионы? В каких городах могут быть запущены новые проекты?

— В данный момент планируем запуск еще нескольких проектов в различных локациях. Есть намерение выйти в новые города Краснодарского края, а также в новые регионы, в том числе Москву и Крым. Большие планы на Сочи и Ростов-на-Дону — там планируется реализовать несколько интересных проектов. И, конечно, продолжим вводить новые очереди в уже строящихся комплексах.

— Исходя из каких параметров компания выбирает новые локации?

— Если говорить о городах, то в первую очередь оценивается уровень спроса на недвижимость и стоимость квадратного метра. И, конечно, в этом смысле интересны города, являющиеся точками притяжения для людей из окружающих регионов или всей страны.

для нашей компании ключевым, главное — это качество каждого реализованного проекта.

— Когда речь идет о проработке проектов — что конкретно имеется в виду? Каковы сегодня тренды в этой сфере?

— Главный тренд — постоянное движение навстречу клиенту, формирование пространства — внутри помещений и на территории, — которое будет полностью отвечать запросу собственников, а в чем-то и превосходить ожидания.

Помимо этого, новые проекты отличает фокус на цифровизацию. «Умный дом» — это в каком-то смысле уже must have для современного жилого комплекса. И подход к реализации такого рода решений должен быть комплексным, объединенным в систему, решающую широкий круг задач.

Также в тренде эргономичность, функциональность жилого пространства и дополнительные опции в виде кладовых, которые позволяют распорядиться площадью квартиры более разумно. Сегодня это уже не менее важно, чем наличие парковочных мест.

— Сегодня девелоперы много говорят про уход многих процессов в «цифру». Как вы развиваете это направление и как эта работа позволяет повысить эффективность?

— Важность цифровизации в девелопменте растет с каждым годом. Благодаря внедрению ИТ-технологий мы видим повышение эффективности и снижение затрат во многих направлениях. И этот тренд, без сомнения, будет только нарастать.

Полтора года назад «Неометрия» начала внедрять технологии ТИМ/ВІМ, позволяющие моделировать множество операций, связанных с проектированием и строительством зданий. Ощутимый результат мы получили уже через год, во многих аспектах удалось вывести работу девелопера на новый уровень.

Очень важно, чтобы автоматизация работы компании была сквозной. То есть осуществлялась не только внутри отдельных подразделений, а на глобальном уровне. В данный момент в «Неометрии» цифровизованы процессы проектирования и строительства. Сейчас ведется активное тестирование и пилотирование ряда других направлений, которые в перспективе позволят сделать работу компании еще более эффективной.



ЧТО НАМ СТОИТ ДОМ ПОСТРОИТЬ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ВХОДИТ В ТРОЙКУ РЕГИОНОВ — ЛИДЕРОВ ПО ОБЪЕМАМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. В ЭТОМ ГОДУ КУБАНСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАПУСТИЛИ РЯД МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ. САМЫЕ ЗНАЧИМЫЕ ИЗ НИХ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПЛОЩАДИ ЗАСТРОЙКИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК — В ПОДБОРКЕ «G»



ФОТО: ГК «НЕОМЕТРИЯ»

ГК «Неометрия» возводит в Адлерском районе Сочи на территории 4,5 га гостиничный комплекс премиум-класса «Нескучный сад». Проект включает в себя два 10-этажных корпуса, более 1,7 тыс. номеров, три бассейна, в том числе с морской водой, фитнес-центр, развлекательные, гастрономические и торговые площади, детские развивающие центры. Для деловых мероприятий предусмотрены зоны коворкинга и конференц-залы. Проект планирует завершить до конца 2024 года.



ФОТО: СК «СЕМЬЯ»

Строительная компания «Семья» до конца 2025 года построит новый жилой микрорайон напротив станции Елизаветинской. На участке в 70 га возведут 32 дома переменной этажности — от 9 до 18 этажей — объемом жилья в 300 тыс. кв. м. Также здесь будут возведены три детских сада, школа, дог-парк и медцентр.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ГК «ТОЧНО»

Группа компаний «Точно» планирует возвести в Краснодаре новый микрорайон на 10 тыс. жителей. Жилой массив «Патрики» должен появиться в границах улиц Старокубанской, Сормовской, Лизы Чайкиной, Уральской. Ранее на этой территории стояли старые корпуса бывшего завода «Краснодарсельмаш». Жилой комплекс бизнес-класса разместится на земельном участке площадью 24 га. Общая площадь жилой застройки без учета инфраструктуры составит 300 тыс. кв. м. Проект предполагает квартальную застройку территории десятью многоквартирными домами по 9–18 этажей с комплексным освоением территории. Всего будет создано пять кварталов. На территории микрорайона запланировано строительство двух детских садов по 240 мест каждый, одного дошкольного учреждения на 280 мест и школы на 1550 мест. Окончательное завершение строительства намечено на 2028 год.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ГК «ТОЧНО»

Группа компаний «Точно» планирует реализовать в Тихорецке жилой проект «Высочество» на 497 квартир. Согласно проекту, комплекс комфорт-класса будет построен в центре города (на улице Калинина) на территории площадью более 2,7 га. ЖК будет состоять из двух домов разной этажности застройки. Первую литеру на 312 квартир со спортзалом и детским досуговым центром планируют сдать до конца 2024 года. На территории комплекса также разместятся: коммерческая галерея, детская площадка, зоны отдыха и барбекю.



ФОТО: DOGMA

Компания DOGMA продолжает реализацию масштабного проекта по комплексному развитию микрорайона «Самолет» в районе Западного обхода. Общая площадь микрорайона составит 183 га, на территории планируется возвести 66 многоквартирных домов, из которых 24 уже сданы. В совокупности здесь будет более 32 тыс. квартир. В первом полугодии застройщик сдал семь новых домов микрорайона «Самолет». Все дома относятся к классу комфорт плюс. Площадь готового жилья превышает 148 тыс. кв. м, коммерческой недвижимости — 15 тыс. кв. м. В планах застройщика до конца года сдать еще более 530 тыс. кв. м жилья.

Метр за метр: кто поможет купить и продать недвижимость в 2023 году

Тренды, цены, спрос и предложение на рынке недвижимости в этом году способны поставить в тупик: чтобы действительно выгодно приобрести квадратные метры, нужно слишком много знать самостоятельно. Или всё-таки не нужно?

Что строят и как продают

Объем проданного жилья в стране на начало июля этого года составил 30% от общего объема в сравнении с 2020–2021 гг., по данным «Дом.РФ». Это связано с выводом на рынок множества проектов и покупательским спросом в текущих реалиях рынка. На фоне бума вывода новостроек, который начался примерно в середине 2022 года, большая часть сделок в первом полугодии 2023 года, по данным «ДомКлик», реализуется на вторичном жилье. Разрыв между вторичкой и первичкой в начале года был еще не так очевиден, но ему способствуют отмена околонулевой ипотеки и совокупные изменения на рынке.

«С одной стороны, мы наблюдаем существенное сокращение в выгоде между приобретением квадратных метров на первичном и вторичном рынках. Миграция из одного сегмента в другой действительно набирает темп. При этом стоит учитывать, что банковская сфера вместе с застройщиками не стоят на месте и реализуют программы по поддержке покупательской способности с действительно интересными вариантами, о которых должен знать каждый эксперт в этой сфере», — комментирует Александр Кутченко, директор компании «Аякс».

А как о них узнать покупателю? За такими трендами следят специалисты рынка недвижимости: риэлторы и ипотечные брокеры. Индивидуальный менеджер, к которому обращается покупатель для поиска своего нового дома, обладает не просто большим опытом по подбору выгодных предложений недвижимости, но и хорошо ориентируется в вариантах с финансовой точки зрения и выгодных банковских программах или предложениях застройщика. Это — один из показателей его профессионализма.

Например, на фоне повышения ЦБ ключевой ставки с 7,5 до 8,5% годовых ипотечная ставка может вырасти. При этом уже проявился тренд кратковременного всплеска спроса на заявки по одобрению ипотеки. Некоторые банки еще до этих изменений снижали ставки на 0,4–0,5% и сейчас предлагают комбинированные варианты покупки жилья на вторичном и первичном рынке, в рамках семейной ипотеки и т. д.

Как не рисковать деньгами и куда обратиться

Вопрос, который возникает в голове как покупателя, так и продавца: как реализовать/купить квадратные метры безопасно? Без рисков? Выгодно? На первый взгляд, один из самых бюджетных вариантов — самостоятельная работа. Поиск или выкладка предложений в агрегаторы, фотосессия жилплощади, что сейчас немаловажно, и постоянные звонки в рабочее время с одинаковыми вопросами. Экономия? Относительная и смотря чего: точно не времени и не нервов.

Но и как сделать выбор специалиста для сотрудничества по покупке или продаже недвижимости — непонятно. Рекомендации, длительность работы на рынке, опыт — условий с десяток.



Например, в компании «Аякс» каждый риэлтор в любом из офисов-партнеров сети ежеквартально подтверждает квалификацию и знания, ежегодно проходит обучение в Учебном центре, что позволяет ему соответствовать требованиям рынка и запросам клиента в быстро меняющемся мире недвижимости.

Специалисты компании «Аякс»:

- Зная, что сколько стоит в каком районе, и могут быстро подобрать подходящие варианты из базы более 30 000 объектов. Могут объективно сказать, выгодная ли цена за квадратный метр конкретно в этой квартире/доме или нет, какие есть варианты, и предложить альтернативы.
- Полностью «упаковывают» объект, делают качественную фотосессию и дают рекомендации перед публикацией предложения.
- Объясняют покупателю/продавцу логику сделки, подводные камни, рекомендуют дополнительные консультации и специалистов (юрист, ипотечный брокер), чтобы минимизировать или избежать всех рисков.

«Выбор специалиста связан со многими страхами — это факт. Но чтобы не попасться недобросовестному риэлтору, нужно знать, как его выбрать и как он должен работать с клиентом. Для начала вам предлагают заключить договор, где будут прозрачно описаны условия сотрудничества, а сам риэлтор ответит на все интересующие вопросы в одном из офисов. Мы создаем дружелюбную атмосферу, чтобы при обращении к нам каждый клиент почувствовал себя как на встрече с партнером, которому можно довериться, который, кроме всего прочего, идеально знает рынок недвижимости», — рассказывает Марина Ягло, директор по управлению персоналом компании «Аякс».

Риэлторы компании «Аякс» еще до заключения договора стремятся настроить доверительный формат взаимодействия и далее становятся индивидуальным помощником, который находится на связи 24/7. А лучшая обратная связь для профессионала и всей компании — это рекомендация и повторное обращение, когда контакт спе-

циалиста по подбору недвижимости становится ценностью и передается от клиента к клиенту.

«Грамотный риэлтор сразу пояснит, какие есть особенности, например, при продаже конкретного объекта (специфическая планировка, завышенная стоимость и пр.) или как повысить шансы на его быструю продажу. За 25 лет работы на рынке мы накопили достаточно опыта, чтобы помочь клиентам реализовать задачи быстро, качественно и в соответствии с их запросами. Риэлторы быстро разбираются в предложениях, благодаря опыту и инструментам продаж компании сокращают цикл сделки. Это позволяет получить не просто качественный сервис по итогу, а самое главное — приятные впечатления от сотрудничества», — продолжает Марина Ягло.

В компании «Аякс» каждый риэлтор горит своим делом, учится и постоянно развивается как профессионал не только благодаря внутреннему обучению. Приверженность профессии мотивирует впитывать еще больше информации и следить за трендами и новостями, которые, к слову, достаточно часто появляются в текущих условиях рынка.

Франшиза агентства недвижимости — новый тренд

Сфера продажи недвижимости последнее десятилетие развивается настолько же активно, насколько и сам рынок, застройщики. Такая комплексная динамика позволяет говорить о дальнейшей перспективе бизнеса, ведь строительная сфера сейчас является одним из драйверов роста экономики страны.

Компания «Аякс» в конце 2022 года взяла курс на развитие франшизы и масштабирование по всей стране. Благодаря устойчивой и выверенной до деталей структуре сотрудничества стать партнером «Аякс» удобно, быстро и эффективно уже с первых месяцев работы. Под крылом крупной компании с большим ресурсом в вопросах обучения и целого спектра наработок в области маркетинга, продаж, стандартов сервиса легче стать лидером рынка, быстрее развиваться, выйти в топ и обойти конкурентов.

Что даёт франшиза компании «Аякс»

1. Устойчивая финмодель и индивидуальный план запуска проекта, который построен ведущими экспертами компании.
2. Готовый анализ рынка в городе будущего партнера и помощь в организации работы, от помощи в поиске офисного помещения до стандартов в области клиентского сервиса.

25 ЛЕТ НА РЫНКЕ

45 ОФИСОВ-ПАРТНЕРОВ
В 20 ГОРОДАХ РОССИИ

120 ПАРТНЕРОВ-
ЗАСТРОЙЩИКОВ

БОЛЬШЕ 1000
СПЕЦИАЛИСТОВ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ

30 000 ОБЪЕКТОВ
В БАЗЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

3. Оценка компетенций сотрудников, помощь в найме и обучении новых сотрудников, развитие уже текущей команды.
4. Собственные технологии продаж, которые ежегодно трансформируются.
5. Связь с кураторами и экспертами по развитию компании «Аякс».

Это далеко не полный перечень, который получает франчайзи-партнер от агентства. В рамках компании существует подразделение, сконцентрированное исключительно на этом проекте, а с каждым годом «Аякс» укрепляет свои позиции в масштабировании бренда и запуске проектов в разных регионах.

«Франшиза существенно влияет на сферу недвижимости России, мы выращиваем кадровый резерв по всей стране. Специалисты становятся профессиональнее благодаря обучению в учебном центре «Аякс»: мы сотрудничаем с людьми, которые замотивированы работать с клиентами, учитывают все пожелания и слышат проблемы, берут на себя ответственность, и главное — любят развитие, новые тенденции и тренды. Хороший риэлтор легко повышает свой уровень жизни и комфорт своей семьи, что мотивирует еще больше на дальнейший рост и огонь в глазах. А через франшизу мы получаем синергетический эффект работы. Это касается как больших городов, так и маленьких регионов: сотрудники видят результаты работы коллег, возможности и перспективы, хороший старт, который способна дать компания», — комментирует Наталья Глебова, управляющий директор «Аякс».

По словам Александра Кутченко, этот год показал новые точки роста для всей сферы недвижимости. Ряд изменений требует гибкости и последующей подстройки под реалии рынка. Эта гибкость и открытость к трансформации способна вывести на новый уровень и раскрыть еще больший потенциал компании и сотрудников:

— Новые вызовы рынка влекут за собой новые проекты и преобразования. Последние несколько лет мы постоянно находимся в процессе изменений, чтобы успешно развиваться и поддерживать бренд компании «Аякс» как один из флагманских на рынке недвижимости. Бренд, которому уже 25 лет и которому на 100% доверяют наши клиенты, а сотрудники и партнеры — гордятся.



ИНВЕСТИЦИИ В «ЗЕЛЕНКУ»

ТЕРРИТОРИЯ КРАСНОДАРА ЗАСТРОЕНА НА 90%, ПРИ ЭТОМ СТЕПЕНЬ ОЗЕЛЕНЕНИЯ ЗДЕСЬ СОСТАВЛЯЕТ ЛИШЬ 8%. ОДНАКО, КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ПОКУПАТЕЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ УЖЕ СТАЛ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ЗЕЛЕНОЕ БЛАГОУСТРОЙСТВО ПО ТИПУ ОАЗИСА И ТУРЦИИ.

АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

Сегодня нормативная площадь озеленения крупных городов Краснодарского края должна составлять не менее 10 кв. м на каждого жителя. При этом в жилых микрорайонах — 6 кв. м на человека. Как пояснили в департаменте по архитектуре и градостроительству Кубани, преимущественно площадь озеленения жилых комплексов при их проектировании составляет 15% от общей площади застройки. «Зеленые территории жилых кварталов должны быть выделены в отдельные земельные участки, создавая непрерывный зеленый каркас», — пояснили в ведомстве.

Как рассказала основатель компании по интерьерному и ландшафтному озеленению Botanicals Полина Евсеева со ссылкой на данные госкорпорации «Роскосмос», площадь застройки в Краснодаре составляет около 90% от всей территории. Однако степень озеленения — лишь 8%. «Характер озеленения в основном зависит от густоты существующей застройки. Районы с плотной планировкой должны быть обеспечены зеленью не менее чем на 50% от всей территории», — отметила госпожа Евсеева.

По ее мнению, зеленые насаждения оказывают огромное влияние на температурно-влажностный режим: они охлаждают воздух на 2–4 градуса, что особенно необходимо для южного региона. Так, фитодизайн снижает расходы на кондиционирование на 25%.

В Краснодарском крае, как и в остальных южных регионах страны, уровень девелоперского продукта, в частности озеленение, еще отстает от темпов строительства, отмечает архитектор и сооснователь «Бюро А4» Сергей Марков. «Думаю, что в скором времени качество проектов благоустройства, уровень продукта, предлагаемого девелопером в крупных городах юга России, в том числе в Краснодаре, Новороссийске, Геленджике и Сочи, возрастет, и тем самым сформируется и запрос, и детальное понимание данного направления», — рассказал эксперт.

ПОКУПАТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ ФЛОРУ

По данным сочинской компании «Рост Недвижимость», более 60% покупателей обращают внимание на придомовую территорию при выборе жилья и задают вопросы о качестве озеленения. Тем не менее первостепенными все же являются стоимость, расположение, планировочные решения и отделка недвижимости. «Наш регион уникален для России. Покупатель уже не сравнивает наши проекты с аналогами в центральной части страны или на Урале. Нас сравнивают с ОАЭ, и в частности с Дубаем, Турцией, Таиландом и прочими странами с похожими климатическими характеристиками. Проще говоря, требования покупателя достаточно высокие», — отметил директор по развитию отдела консалтинга компании «Рост Недвижимость» Владимир Белобров.

В Краснодаре покупатели выбирают жилье с максимально продуманной территорией возле дома, в том числе ориентируются на наличие зеленых зон, пояснили в ГК «Метрикс Development». «Если ранее при выборе квартиры равнялись на ценник квадратного метра, то сейчас это не самый основной фактор выбора жилья. Общий вид придомовой территории, включая озеленение и наполнение площадками, очень важен для покупателя», — рассказала специалист по благоустройству и озеленению ГК «Метрикс Development» Анна Молдаван.

Она также отметила зависимость благоустройства территории МКД от класса недвижимости. «В



ФОТО: НАТАЛЬЯ ИМКАРОВА

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ОЗЕЛЕНЕНИЕ ЕЩЕ ОТСТАЕТ ОТ ТЕМПОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

премиум-классе всегда более продуманный ландшафтный дизайн, более дорогие и взрослые деревья, добавляются какие-то локационные растения, например, в комплексах на черноморском побережье добавляют пальмы и другие тропические растения», — рассказала госпожа Молдаван.

Озеленение — это беспроблемная инвестиция, создающая более ценный для потребителей продукт, за который они голосуют рублем, считает директор департамента по развитию продукта федерального девелопера «Неометрия» Ольга Кавжарадзе. «Прилегающая к жилому комплексу инфраструктура — это позитивный фактор, привлекающий покупателей. Мы постепенно приходим к тому, что качественное озеленение становится необходимым атрибутом проекта — как комфорт, так и премиум-сегмента», — отметила она.

ЗЕЛЕНЬ ВЛЕТАЕТ В КОПЕЕЧКУ

Стоимость озеленения находится в зависимости от того, откуда привезены растения, местные они или импортные. Также на это влияет вид и высота растений, рассказали в ГК «Метрикс Development». «Обычно четверть расходов на благоустройство территории уходит на покупку растений и их высадку. За последний год цены на посадочный материал возросли примерно на 20%, но кроме самих растений требуется много сопутствующих материалов, удобрений, грунта и подсыпок», — сообщила Анна Молдаван.

В проектах комфорт-класса бюджет благоустройства и озеленения составляет 5–7 тыс. руб. на квадратный метр территории и, соответственно, около 3 тыс. руб. на продаваемую площадь жилого комплекса. Для проектов бизнес-класса стоимость увеличивается в 1,5 раза, для премиума — не менее чем в два раза, считает Сергей Марков.

В ГК «Метрополис», которая занимается строительством отелей и реконструкцией набережной

пляжа «Ривьера» в Сочи, отмечают, что сегодня озеленение в среднем обходится компании от 20 тыс. руб. за квадратный метр.

Как рассказал коммерческий директор Optima Development Дмитрий Голев, если застройщик реализует оригинальный проект озеленения, затраты могут достигать 150 млн руб. на 1 га. «Бюджет включает не только закупку материалов и стоимость работ, но также затраты на создание оригинальной концепции, которая обеспечит оптимальное визуальное сочетание зеленой зоны с архитектурой комплекса и гарантирует соответствие потребностям целевой аудитории», — сообщил эксперт.

НЕБАНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

В числе оригинальных проектов озеленения юга России Сергей Марков называет Mantera Residence в Сочи и More.Yalta в Крыму. «Внимательно следим за нашумевшим проектом Mantera Residence в Сочи, бьющим рекорды по стоимости квадратного метра, в этом комплексе озеленению уделили очень много внимания. Также хотелось бы отметить проект в Крыму More.Yalta, рядом со знаменитой чеховской дачей, — в нем есть собственная парковая зона и панда-парк. Он был признан лучшим региональным комплексом бизнес-класса федеральной премии Urban Awards 2023», — рассказал эксперт.

В «Метрикс Development» считают самыми интересными «зелеными» проектами собственного производства жилые комплексы на черноморском побережье Краснодарского края Sun Hills, Sun Hills Olginika и Botanica Hills. «Здесь используются многоуровневые и 3D-клумбы, которые позволяют сочетать различные виды многолетних растений. Вся история в озеленении тут завязывается на курортную зону, и происходит гармоничное сочетание обычных растений с тропическими», — пояснили в компании.

В Сочи примером небанального озеленения является «Фруктовый квартал» в ЖК «Министерские озера», считает его застройщик AVA Group. «Здесь помимо кустарников, магнолий, веерных

пальм и хвойных растений на территории комплекса высажены фруктовые деревья: яблони, груши, хурма и др. Бережно озеленители обошлись уже с произрастающими растениями — атласскими кедрами, вокруг них высадили аллею молодых деревьев», — сообщили в AVA Group.

Наиболее интересные проекты озеленения присутствуют именно в Сочи, считает Владимир Белобров. «На сегодняшний день проекты на курорте могут похвастаться современными, необычными и яркими решениями в части ландшафтного дизайна. Это происходит в том числе и потому, что многие строящиеся объекты являются не многоквартирными домами, а апартаментами, апарт-отелями или отелями. Для проектирования таких объектов привлекаются ведущие российские и зарубежные архитектурные мастерские, например, такие как Scare или Gillespies», — рассказал эксперт.

Между тем в Краснодарском крае есть примеры того, как застройщики берут на себя дополнительные обязательства и занимаются реконструкцией скверов и набережных. Такая практика, в частности, применяется в Сочи. Здесь ГК «Метрополис» за свой счет благоустраивает сквер «Стерео», набережную пляжа «Ривьера», а в Красной Поляне ведутся работы над проектом сквера вблизи школы №65. «В рамках третьего и завершающего этапа реконструкции пляжа "Ривьера" нами были высажены более 11 тыс. растений: вашигтонии, саговники, кипарисы и др. Мы поставили перед собой задачу показывать красоту растительного мира города-курорта, сочетая растительные формы в единое гармоничное целое с применением инновационных технологий, в частности — автоматизированной системы полива. Для реализации своих проектов мы привлекаем профессиональных подрядчиков — мастеров ландшафтного дизайна и садово-паркового искусства. В этом выборе для нас важны вкус, стиль и отношение к выполнению работ», — сообщила руководитель ГК «Метрополис» Анна Невзорова. ■

Сохранить и приумножить

Как выгодно инвестировать деньги в недвижимость

Инвестирование в недвижимость — один из наиболее надежных и перспективных способов приумножить свой капитал. Это направление обладает устойчивостью к кризисным явлениям и приносит стабильный доход, что делает его привлекательным для широкого круга инвесторов, особенно в условиях новой экономической реальности и резкой волатильности. Однако для успешного инвестирования необходимо выбрать подходящую бизнес-модель и стратегию, которые соответствуют финансовым целям и рисковым предпочтениям.

Купите, чтобы сдать

Одна из самых популярных бизнес-моделей — приобретение недвижимости с целью последующей сдачи в аренду. Это позволяет получать стабильный доход от арендных платежей, что особенно привлекательно для инвесторов, ищущих регулярные выплаты. По данным «ЦИАН. Аналитики», средняя стоимость аренды однокомнатных квартир (один из самых популярных типов жилья) в Краснодаре в июне 2023 года выросла на 6% по сравнению с маем и составила 22,8 тыс. руб. Год к году рост оказался еще более существенным — 11% (20,6 тыс. руб. — в июне 2022 года).

Однако, отмечают участники рынка, важно анализировать рынок арендной недвижимости и выбирать объекты в перспективных локациях с высоким спросом на арендное жилье.

«При выборе квартиры под сдачу в аренду нужно в первую очередь учитывать транспортную доступность и уровень комфорта для потенциального жильца. Немаловажным фактором остается развитая инфраструктура внутри района: наличие детских садов и школ, торгово-развлекательных и фитнес-центров. Отдельно стоит обратить внимание, предлагает ли застройщик готовые решения с ремонтом и мебелью, которые включены в стоимость квартиры», — отмечает директор по продажам г. Москва строительной компании DOGMA Жанна Белянкина.

Строительная компания DOGMA — крупный федеральный девелопер. Занимает четвертое место в России по объемам строящейся недвижимости и первое место в ЮФО. Объекты застройщика находятся в Краснодарском крае (самые крупные — микрорайоны «Самолет» и DOGMA PARK) и Московской области (ЖК EVO, г. Реутов). По скорости строительства СК DOGMA занимает шестое место в РФ.

В качестве примера она приводит ЖК EVO в подмосковном Реутове, который недавно начала возводить DOGMA. «С учетом того, что в данной локации других застройщиков нет, спрос на новое жилье достойного качества с хорошей благоустроенной территорией будет высоким. Соответственно, через пару лет квартира либо начнет себя окупать, либо вырастет в цене для перепродажи», — отмечает она.

Купите, чтобы продать

Еще одна распространенная модель для инвестиций в недвижимость — это покупка жилья для его перепродажи. Этот метод требует определенного опыта и знаний о рынке, но может обеспечить высокие доходы в весьма короткие сроки. Однако здесь также важно правильно оценить риски и возможности, чтобы успешно продать объект в дальнейшем.

По словам Жанны Белянкиной, в среднем стоимость квартиры в процессе строительства вырастает на 10–30% при учете завершеного ремонта, обустройства мебелью и техникой. Соответственно, если покупатель обладает нужной суммой, то есть нет необходимости



ИНВЕСТ-КЕЙС

Стоимость квартиры + ремонт + Hoff стандарт = 7 806 015 руб. – ПВ 15% (1 170 902 руб.) = 6 635 113 руб. 0,3% на 2 года (ВТБ), платеж 19 378 руб., с третьего года 35 588 руб. (сдать можно за 35 000 – 45 000 в месяц)

использовать заемные средства, то в течение нескольких лет его недвижимость гарантированно принесет доход, отмечает директор по продажам строительной компании DOGMA. Она подчеркивает, что строящиеся объекты выглядят привлекательнее: субсидированная ставка по ипотеке на короткий срок сейчас начинается от 0,1%, а на весь период — от 4,5%.

«Однако для покупателя, который рассматривает новостройку, важны гарантии, что дом действительно построят и в те сроки, которые заявлены на момент покупки. Чтобы минимизировать риски, нужно смотреть на динамику девелоперов. Например, в федеральном рейтинге на портале Единого реестра застройщиков (ЕРЗ). В нем указаны оценки экспертов, объемы строительства каждой компании, были ли переносы срока сдачи объектов», — добавляет Жанна Белянкина.

По данным «Авито Недвижимости», во втором квартале 2023 года Краснодар занял третье место среди российских городов-миллионников по темпу годового роста средней стоимости объектов в новостройках. В среднем цена выросла на 25,6% — до 6,71 млн руб.

Не только жилье

Мир недвижимости предлагает широкий спектр возможностей для инвесторов, и среди них все чаще становятся популярными инвестиции в нежилые помещения, такие как парковочные места и кладовые. Машино-места — это жизненно важный ресурс в насыщенных городских условиях, где пробки и ограниченное количество парковок, к сожалению, остаются нормой.

Кладовые помещения также представляют интересный вариант для инвестиций. В городах, где жилые площади ограничены, арендаторы часто ищут дополнительное пространство для хранения вещей. Кладовые позволяют организовать такое пространство: они создаются разных размеров под разные нужды.

Основные преимущества инвестиций в этот тип недвижимости — стабильный доход (договоры на аренду паркомест и кладовых заключаются, как правило, долгосрочно), минимальные операционные расходы (не требуют вложений в ремонт или обслуживание), простота управления (не требуют усилий по сравнению с другими типами недвижимости), растущий спрос.

«Сейчас часто возводятся новые жилые комплексы среди многоэтажных домов советской постройки. В те времена никто не планировал даже просто парковочные места вокруг домов. Проблема эта существует уже давно, и как раз в ситуации дефицита парковки в новых ЖК могут стать неплохой инвестицией: клиента под сдачу или перепродажу всегда можно будет найти», — комментирует Жанна Белянкина из СК DOGMA.

Льготные программы как инструмент инвестиций

Российское правительство в последнее время активно развивает семейную ипотеку. В конце декабря ее действие продлили до июня 2024 года. Для семей с детьми действует специальная ставка в 5,7% (у некоторых банков она еще ниже). В качестве первоначального взноса можно вложить материнский капитал. Кроме того, его можно использовать для досрочного погашения кредита — как полностью, так и частичного.

В 2023 году выплата на первого ребенка в России составляет 586,9 тыс. руб., на второго — 775,6 тыс. руб. Согласно данным «Дом.РФ», в число регионов — лидеров по продажам недвижимости в рамках льготной программы входят Москва, Санкт-Петербург, Московская область и Краснодарский край.

По внутренней аналитике СК DOGMA, более 30% сделок на покупку жилья прохо-



дят с привлечением материнского капитала. При этом 9 квартир из 10 обычно приобретаются в ипотеку. Иными словами, доля сделок с привлечением ипотечных средств зачастую превышает 90% в зависимости от ЖК и типа квартиры.

Сегодня клиенты DOGMA могут приобрести недвижимость с использованием материнского капитала по договору долевого участия (ДДУ) или договору уступки прав требования (ДУПТ). Со строительной компанией сотрудничают более 20 крупнейших российских банков-партнеров. Наибольшее число сделок проходит с участием Сбербанка, ВТБ и Альфа-Банка.

Все в одном

Часто девелоперы по специальным банковским программам предлагают различные акции под ипотеку. В таких случаях процентная ставка по жилищным программам начинается от 0,1%. Кроме того, клиентам компании DOGMA, например, доступна полная или частичная отсрочка по ипотеке на срок до 12 месяцев.

Также становятся востребованными акции по покупке квартиры с ремонтом, мебелью и техникой. «Спрос на новое жилье под ключ постоянно растет. Часто востребованность таких предложений обусловлена экономией времени на переезд и бытовые хлопоты. Клиент может сразу заселиться в новую квартиру, в которой уже будет все необходимое. Либо сдавать ее в аренду новым жильцам, не думая о том, где купить и как доставить бытовую технику и габаритную мебель», — отмечает директор по продажам СК DOGMA Жанна Белянкина.

По данным застройщика, большую часть сделок на сегодняшний день составляют квартиры с ремонтом. Однако оформление ипотеки под ключ только начинает набирать обороты, доля таких квартир составляет 4% в сплите продаж, поэтому строительная компания предлагает собственные программы под ключ. Например, для клиентов DOGMA при приобретении жилья в ипотеку под ключ цена фиксируется. Стоимость отделки и мебели входит в размер ежемесячного платежа. Меблировка от застройщика включает обустройство жилых комнат, прихожей, кухни и санузла. Клиентам предлагается два вида комплектаций — стандартный и комфортный.

«В условиях нестабильной экономической обстановки такой вариант будет выгоден для покупателя, поскольку позволяет сэкономить деньги и избежать трудностей, связанных с ростом цен на ремонт. Кроме того, клиент может самостоятельно выбрать варианты дизайн-проекта будущей квартиры», — добавляет Жанна Белянкина.

ООО Специализированный застройщик «СНС», ООО Специализированный застройщик «Догма-Парк 21», ООО Специализированный застройщик «Самолет-5». С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте <https://наш.дом.рф>. ПАО Сбербанк. ПАО ВТБ. АО Альфа-Банк. Реклама



ПОЛУОСТРОВ НАСЫЩАЮТ ЖИЛЬЕМ

по состоянию на май 2023 года объем текущего строительства жилой и курортной недвижимости в Крыму составляет 1,3 млн кв. м. при этом перенос сроков ввода в эксплуатацию наблюдается в 15% случаев. на аналогичный период прошлого года объем стройки составлял 1 млн кв. м, а процент объектов с переносом срока ввода превышал 20%. такие данные приводит ЕИСЖС. участники рынка отмечают, что, несмотря на геополитические потрясения последних полутора лет, рынок недвижимости Крыма продолжает развиваться и остается привлекательным для застройщиков и покупателей.

АНДРЕЙ ПУГАЧЕВ

ГОРОДА РАСТУТ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

По итогам июня текущего года темпы строительства и объем предложения квартир в новостройках растут в большинстве крупных городов Крыма. По данным «Авито Недвижимости», особенно заметно количество квартир в новостройках выросло в Феодосии — в 7,5 раза по сравнению с июнем прошлого года, и в Ялте — в 4 раза за аналогичный период. Столь значительную динамику в этих городах эксперты компании объясняют тем, что первичный рынок жилья здесь пока не особенно сильно развит, а предложение объектов в новостройках ограничено. При этом за год уменьшение экспозиции наблюдается в Керчи (–1,2%) и Симферополе (–6,9%).

На вторичном рынке недвижимости за год также отмечается увеличение предложения квартир. Оно особенно заметно в Евпатории (+30%), затем идут Феодосия (+26%), Керчь (+12,7%), Симферополь (+4,6%) и Севастополь (+4%). И только в Ялте за этот период немного уменьшилась экспозиция — на 4,4%.

«Динамика спроса на первичное жилье по этим городам разнонаправленная, но в целом наблюдается увеличение активности потенциальных покупателей, которые рассматривают приобретение квартиры в новостройках. Рост спроса за год наблюдается в Феодосии (+88,2%), где первичный рынок еще только развивается, в Ялте (+69%), в Симферополе (+68,2%) и Керчи (+5,4%). Небольшое сокращение спроса зафиксировано в Евпатории (–3,6%), более заметное — в Севастополе (–20,6%)», — прокомментировал коммерческий директор «Авито Недвижимости» Николай Попов.

По оценкам господина Попова, на вторичном рынке недвижимости только в Ялте активность покупателей за год ослабла (–18%). В других крупных городах Крыма наблюдается существенный рост спроса: в Евпатории (+66,4%), Керчи (+51,4%), Симферополе (+40,8%), Севастополе (+32%) и Феодосии (+7,2%).

Отличается и динамика цен на первичное жилье в крупных городах. По данным эксперта, за год сильнее всего средняя стоимость квартир увеличилась в Ялте (+32,8%). Наибольшее снижение цен произошло в Феодосии (–30,6%). На вторичном рынке недвижимости в большинстве из этих локаций наблюдается удорожание квартир. Наибольший рост цен — в Симферополе (+14%), снижение — в Ялте (–12,8%).

МЕТРЫ НА МИЛЛИОН В рамках нацпроекта «Комфортная и безопасная среда для жизни» Республика Крым до 2025 года должна обеспечить ввод в эксплуатацию жилья в объеме более 3,7 млн кв. м, комментирует директор по маркетингу группы компаний «Монолит» Дарья Осадчая. По мнению эксперта, этот показатель вполне достижим. В прошлом году в Крыму введен в эксплуатацию почти 1 млн «квадратов». Только в рамках мероприятий по стимулированию программ развития жилищного строительства национального проекта «Жилье и городская среда» в проекте семьи городских кварталов «Крымская роза» в Симферополе, например, будет введено в эксплуатацию более 150 тыс. кв. м жилья до 2025 года.



Как отметила госпожа Осадчая, по итогам прошлого года объем строительных работ перевалил за цифру 150 млрд руб. Это более чем на 30% превысило показатель 2021 года. В текущем и последующих годах до 2025-го ожидается умеренный рост объемов работ в пределах 1,5%. Основную емкость рынка недвижимости составляет Симферополь. Доля Симферополя в общей емкости в 2022 году составила 58%. По 11–12% приходится на Ялту, Евпаторию и Севастополь. Доля Алушты, Керчи и Феодосии составляет не более 5%.

«Несмотря на логистические трудности и падение спроса в 2022 году, застройщики продолжают выво-

дить в продажу все новые и новые объекты, а «материковые» инвесторы — искать подходящие под свои задумки земельные участки. По базовому сценарию в 2023 году в Крыму запланировано сдать в эксплуатацию 870 тыс. кв. метров жилья, в 2024 году — 994 тыс. кв. метров, в 2025 году — более 1 млн кв. метров», — прокомментировала «G» Дарья Осадчая.

Рынок первичной недвижимости полуострова оживает и стабильно развивается, констатирует руководитель проектов группы компаний «ИнтерСтрой» в Крыму Дмитрий Макуха. Этому поспособствовали, во-первых, гибкость и опыт местных застройщиков к

В КРЫМУ НАБЛЮДАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ АКТИВНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТ ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ

изменениям любого характера, как внутриэкономическим, так и внешнеполитическим, приобретенные за последние девять лет в составе России. Во-вторых, ценообразование стало более клиентоориентированным из-за ощущения конкуренции со стороны соседнего материкового субъекта.

«Традиционно первым номером по объему реализуемой первичной недвижимости является столица республики — город Симферополь и его районные агломерации, активно ведется застройка по типу Greenfield на западном побережье. Это и городские округа Евпатория, Саки, а также Сакский район. Южный берег полуострова (города Ялта и Алушта), восточное побережье (городской округ Феодосия) также стабильно осваиваются, но в основном точечно из-за исторического отсутствия свободных полноразмерных территорий для комплексного освоения», — отметил собеседник «G».

Как отмечает директор по продажам «СЗ "Проект-Сервис"» (девелопер апарт-отеля Alba del Mare) Елена Соловьева, в экономику полуострова продолжают вкладываться огромные средства, направленные на развитие туристической и социальной инфраструктуры. Так, на прошедшем в июне Петербургском международном экономическом форуме заключены соглашения и подписаны меморандумы о создании всесезонных туристических кластеров с инвестициями в 100 млрд и 120 млрд руб. соответственно. Подобные масштабные проекты увеличи-

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИР НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ ЖИЛЬЯ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ КРЫМА*

Город	Средняя цена квартиры в новостройках в июне 2023-го, млн руб.	Динамика за год	Средняя цена квартиры на вторичном рынке в июне 2023-го, млн руб.	Динамика за год
Евпатория	9,5	+4,4%	6,7	+3,1%
Керчь	5,6	+2,9%	4,6	+12,2%
Севастополь	5,6	–16,1%	7,0	–6,7%
Симферополь	5,5	–6,6%	6,5	+14,0%
Феодосия	6,1	–30,6%	5,5	+0,9%
Ялта	12,3	+32,8%	10,9	–12,8%

*По данным «Авито Недвижимости»

вают привлекательность жилья в Крыму, причем во всех сегментах: от комфорт-класса в черте города до премиальных объектов на побережье. Застройщики продолжают реализацию всех своих ранее начатых проектов, и в долгосрочной перспективе именно эти комплексы покажут самый стремительный рост цен.

В регионе ведется активная работа по обеспечению оптимальных условий для привлечения инвестиций в экономику республики и успешной реализации инвестиционных проектов, подтверждает Дарья Осадчая. По ее словам, в 2022 году заключено 34 новых инвестиционных соглашения, общий объем инвестиций по которым составляет 65,5 млрд руб., запланировано создание 1,2 тыс. новых рабочих мест. Реализуются крупные инвестиционные проекты в Симферополе, Саках, Евпатории. Кроме того, в Республике Крым запланирована реализация пяти инвестиционных проектов, источником финансового обеспечения которых являются инфраструктурные бюджетные кредиты. По данным Дарьи Осадчей, в 2022 году приток инвестиций в основной капитал республики составил более 200 млрд руб. В последние годы прогнозируется планомерный рост объема инвестиций: в 2023 году — 248,1 млрд руб., в 2024 году — 297,8 млрд руб., в 2025 году — 355,8 млрд руб.

«Мы работаем в нише курортной недвижимости и реализуем комплекс апартаментов в Евпатории, подпадающий как для круглогодичного, так и для сезонного пребывания. Продажи открыли прошлым летом и можем констатировать, что за прошедший год стоимость лота в нашем проекте в среднем увеличилась на 1 млн руб. В свою очередь, стоимость квадратного метра в зависимости от площади и планировки апартаментов выросла на 10–15%», — рассказала «G» госпожа Соловьева.

По оценкам Дмитрия Макухи, 2023-й стал годом стабилизации прайса на жилую недвижимость в Крыму. И сейчас, и в ближайшем будущем наблюдается полное отсутствие причин для снижения цены метра.

ПОКУПАТЕЛЬ ГОЛОСУЕТ РУБЛЕМ И СЕРТИФИКАТОМ

Наилучшие времена в Крыму сегодня переживает рынок вторичного жилья, считает Дарья Осадчая. «Трудно вспомнить такую ситуацию, когда поддержанное жилье по цене было выше новостройки. Сейчас наиболее подходящее время именно для продажи вторичной недвижимости, поскольку цену на нее существенно подогрели жилищные сертификаты: покупатели из присоединенных регионов ориентированы на готовое жилье, желателен с мебелью и техникой», — отмечает эксперт.

По оценкам Дмитрия Макухи, большое влияние на вторичный рынок оказало постановление правительства РФ от 21 октября 2022 года №1876, направленное на переселение жителей Херсона и правобережной части Херсонской области, вынужденно покинувших места постоянного проживания. Государственные жилищные сертификаты будут реализовываться до конца текущего года и в 2024 году. Объем освоения средств только в республике может составить около 20–25 млрд руб. Реализация сертификатов вымоет вторичную недвижимость. В дальнейшем это положительно повлияет на спрос на первичном рынке.

В 2022 году рынок вторичной недвижимости в Крыму стагнировал. По оценкам Дарьи Осадчей, в среднем снижение цены составило около 5%. Средняя стоимость квартиры была на уровне 5,7 млн руб. Однушка в среднем стоила 4,8 млн, двушка — 6 млн, а трехкомнатную квартиру можно было приобрести за 7,2 млн руб.

«Спрос на новые квартиры в прошлом году в Симферополе упал примерно на 59%. В Севастополе, Судак и восточных регионах падение составило более 70%. С февраля текущего года застройщики фиксируют оживление. К этому привел целый ряд факторов, в том числе выравнивание цен, освобождение денег из "вторички", продление льготной ипотеки. Средняя цена однокомнатной квартиры в сегменте "стандарт" на рынке первичной недвижимости остается в пределах 115 тыс. за кв. м.



ФОТО: ВИКТОРИЯ КИВ

По нашим прогнозам, цены в 2023 году будут планомерно расти не менее чем на 2,5–3% в квартал, соответственно, рост показателя за год составит не менее 10%», — прокомментировала госпожа Осадчая.

Однако эксперт признает: как бы ни старались застройщики повышать ставки на квадратный метр, в деле приобретения жилья в первую очередь играет роль покупательская способность клиента. И поскольку о росте доходов населения говорить пока не приходится, крымские девелоперы регулируют ситуацию изменением своего продукта. Жилье сегмента «комфорт» сегодня почти не выпускают из-за высокой стоимости лота. А вот более доступное стандартное жилье пользуется популярностью. Есть тенденция на уменьшение средней площади квартир.

«Безусловно, на этот тренд невозможно отреагировать мгновенно. Объект еще нужно спроектировать, найти земельный участок, куда его "посадить". Поэтому настолько оперативно отрасль не может среагировать. Но в планах на 2023 год эта категория учтена, и такой продукт будет выводиться в продажу активнее», — пояснила директор по маркетингу ГК «Монолит».

А вот сегмент курортной недвижимости пока проседает: традиционно такие объекты пользуются наибольшей популярностью у жителей материковой России, которых пока еще смущают сложности транспортной логистики. С 2021 года спрос упал примерно в четыре раза, но сейчас немного вырос по сравнению со вторым полугодием 2022-го.

ИПОТЕКА КАК ДВИГАТЕЛЬ

Рынок ипотеки в республике также не стоит на месте. Опрошенные «G» застройщики и эксперты рынка отмечают, что крымчане активно пользуются программой льготной ипотеки по ставке 8% на весь срок кредитования при покупке жилья на первичном рынке недвижимости. Программа реализуется с апреля 2020-го по июль 2024 года. Семьи с детьми могут получить ипотеку по ставке 6% на приобретение или строительство жилья. Данная программа действует с января 2018-го по июль 2024 года. Действуют в Крыму и другие программы, стимулирующие развитие рынка жилья на полуострове.

По оценкам Елены Соловьевой, за последние полгода объем выдачи ипотечных кредитов увеличился по сравнению с показателями 2022 года. Системообразующий банк Крыма РНКБ в мае сообщал о росте портфеля ипотеки на 9% с начала 2023 года. Объем портфеля превысил 70 млрд руб. Дополнительным стимулом для покупателей стал приход на полуостров Сбера.

«Сбер стал и нашим официальным партнером. Однако из-за более высоких ставок для апартаментов по сравнению с жильем, в качестве альтернативы многие выбирают рассрочки от застройщика. При этом в нашем сегменте ипотека — полезный инструмент. Получая доход от сдачи апартаментов, клиен-

ты имеют возможность гасить ипотечные платежи, не чувствуя долговой нагрузки», — говорит Елена Соловьева.

Как отмечает Дмитрий Макуха, в Крыму представлены и прочно работают все те же финансовые инструменты, что и на материковой части России. Конкуренция финансовых учреждений, которых на полуострове уже пять, позволяет выдавать более качественный ипотечный продукт — где-то раз-ноплановый под конкретных потребителей, где-то дисконт 1–2% по ипотечной ставке для привлечения заемщиков. Работает и льготная ставка ипотеки по госпрограмме под 8% годовых, семейная ипотека 5%, военная и маткапитал. Апартаменты у моря приобрести можно по ставке от 7%.

КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Также участники рынка отмечают инвестиционную привлекательность недвижимости в Крыму. Как считает Дмитрий Макуха, основной покупатель по-прежнему — не местный, а с материковой части России. Спрос продиктован высокой ценой первичной недвижимости альтернативного региона с таким же климатом — например, города Сочи. В то же время прибрежные объекты в республике никогда не теряют в цене, их можно реализовывать путем сдачи в аренду примерно по тем же суточным расценкам, что и в Сочи.

В случае возобновления авиасообщения в Крым эксперт прогнозирует взлет спроса и, соответственно, рост цен как на жилую, так и на курортную недвижимость.

«При долгосрочных инвестициях в курортную недвижимость на побережье можно получать пассивный доход от сдачи в аренду со ставками от 10 до 15% годовых. В нынешних условиях это отличная консервативная инвестиционная модель», — уверена Елена Соловьева.

«Объем предложения квартир на первичном и вторичном рынках жилья постепенно увеличивается, причем у некоторых локаций есть потенциал для дальнейшей застройки и появления новых многоквартирных домов. Спрос на квартиры в новостройках и на вторичном рынке за год также в основном увеличился. Динамика цен в крупных городах Крыма различается. При этом в некоторых из них наблюдается подорожание и первичного, и вторичного жилья (Евпатория, Керчь). Так что определенные части Крыма продолжают интересовать и обычных покупателей недвижимости, и инвесторов. Предпосылки для существенного снижения спроса и цен пока не видно», — отмечает Николай Попов.

Дарья Осадчая в 2023 году прогнозирует снижение общей емкости рынка жилья в Крыму на 20%. В большей степени оно обусловлено высоким показателем продаж в начале 2022 года (до февраля-марта) и текущей тенденцией к сокращению предложения в некоторых городах. Наибольшее сокращение емкости прогнозируется в крупных городах — Симферополе и Севастополе — на 30% к предыдущему году. При-

ПО СОСТОЯНИЮ НА МАЙ 2023 ГОДА ОБЪЕМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛОЙ И КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРЫМУ СОСТАВЛЯЕТ 1,3 МЛН КВ. М

рост ожидается в Ялте и Феодосии. Доля отложенного спроса составляет 73%.

«Спрос постепенно восстанавливается, а говорить о падении цен не приходится в силу объективных причин. Застройщики жестко контролируют банки, согласовывая минимальные цены в рамках обязательств по проектному финансированию. Стоимость стройматериалов и работ не снижается, а значит, и себестоимость строительства не падает», — комментирует Дарья Осадчая.

По мнению эксперта, продление программ льготного кредитования с господдержкой, сельской, семейной и ипотеки для индивидуального жилищного строительства позволит строительной и смежным отраслям удержаться на плаву за счет стимулирования спроса на новостройки.

Как отмечает Дмитрий Макуха, для местного населения большую роль играет не класс недвижимости, а ее цена, причем за конкретный лот, а не за площадь или индивидуальные опции. А значит, выпускать в реализацию объекты жилого фонда класса комфорт/бизнес застройщики не будут, за исключением уникальных локаций. Но это уже — точечная застройка.

Важным фактором, влияющим на спрос покупателя, Дмитрий Макуха считает уровень развитости социальной инфраструктуры территории освоения либо перспектива комплексного развития в ближайшем будущем. Такое развитие ожидает западную часть полуострова, в первую очередь благодаря дорожной инфраструктуре. Например, строительство новой четырехполосной трассы категории 1В Симферополь — Евпатория — Мирный в обход города Саки протяженностью 61 км планируется завершить уже в 2024 году.

«В курортной недвижимости мы увидим такие, уже ставшие стабильными, решения по благоустройству территории комплексов, как бассейн, лаундж-зоны, современные детские площадки, закрытые от транспорта пространства апарт-отелей, отельного формата сервис-службы в составе УК. Именно такая комплектация и общественные локации курортных объектов будет пользоваться спросом вне времени и цены», — прокомментировал эксперт.

По словам Дмитрия Макухи, ценовая политика пока остается в Крыму стабильной, а постоянный, но при этом невысокий спрос повлиял на сглаживание темпов по выводу новых объектов на рынок. Однако данное обстоятельство никак не пугает. У местных игроков есть достаточное количество проектов, чтобы выводить новые объекты в случае активного оживления рынка.

Опрошенные «G» эксперты рынка уверены, что лучшего времени для покупки жилья в Крыму ждать не стоит. Приобретая жилую недвижимость на полуострове сейчас, можно оказаться в плюсе от ее продажи или сдачи в аренду в будущем. ■

«Цифра» заходит в дома

Как в жилых комплексах внедряются умные цифровые экосистемы для безопасности жильцов



Системы умного дома все больше входят в повседневную жизнь. По данным маркетинговых исследований, 70% покупателей квартир в новостройках готовы платить на 0,5–1% дороже за удобство и безопасность, а за умные сервисы готовы вносить дополнительные абонентские платежи 95% жильцов. Многофункциональный сервис управления и контроля за территорией жилого комплекса для застройщиков, управляющих компаний и жителей предлагает «Ростелеком».

Цифровой дом будущего

Цифровая экосистема «Ростелеком Ключ» объединяет в себе сразу несколько полезных сервисов: умный домофон, умный шлагбаум, комплексную систему видеонаблюдения, придомовую Wi-Fi и умные счетчики. Все сервисы работают в одном мобильном приложении в смартфоне. Пользоваться ими удобно, просто и эффективно!

Продвинутые застройщики стремятся внедрить цифровые экосистемы уже на этапе возведения жилых домов. В итоге объекты получают готовые интеграционные решения, которые специально адаптированы для рынка жилой недвижимости. Такие

комплексы получают дополнительные преимущества за счет современных систем контроля и безопасности. Застройщики снижают производственные затраты — например, на строительство отдельной домофонной распределительной сети по всему дому и на ее обслуживание. А потенциальные покупатели с помощью цифровых сервисов могут отслеживать этапы строительных работ в режиме реального времени, а также просматривать архивные записи процесса строительства.

После сдачи умных домов с цифровыми экосистемами в эксплуатацию управляющие компании смогут лучше обеспечивать безопасность жильцов, сохранность общего имущества, контролировать придомовую территорию. При этом стоимость использования цифровых сервисов выходит существенно ниже за счет готовых решений. Для управляющих компаний все сервисы доступны в личном кабинете на рабочем столе компьютера или ноутбука.

В первую очередь концепция экосистемы цифровых сервисов «Ростелеком Ключ» направлена на удобство и безопасность жителей. Через обычный смартфон жиль-

цы смогут контролировать свои квартиры и придомовую территорию из любой точки мира. Например, наблюдать за детьми на детской площадке. Или следить за припаркованным во дворе автомобилем, находясь на отдыхе или в командировке.

В 2023 году экосистема «Ростелеком Ключ» успешно внедряется и в Краснодаре. Одним из первых жилых объектов, где появились инновационные сервисы «Ростелекома», стал новый жилой комплекс «Гарантия на Восточно-Кругликовской».

Как рассказал директор Краснодарского филиала ПАО «Ростелеком» Сергей Поляков, сервисы собраны в едином интерфейсе. И зайти в него через мобильное приложение очень просто. В этом заключается главное удобство данной системы. Все сервисы в прямом смысле как на ладони. Владельцам квартир можно быть уверенными в том, что даже в их отсутствие с жилищем все будет в порядке.

Необходимость удаленного контроля безопасности дома и прилегающей территории отметила руководитель отдела партнерских продаж СК «Гарантия» Жанна Белянкина. По ее мнению, экосистема цифровых сервисов дала жилому комплексу много преимуществ, превратив его в дом будущего.

Безопасность, контроль и комфорт

Каждый сервис в экосистеме «Ростелеком Ключ» имеет свои преимущества. «Умный домофон» представляет собой комплексное решение для управления и контроля доступа в помещения и на территорию жилых комплексов. С виду это современный домофон с обычным магнитным ключом, который закрепляется за каждым жильцом квартиры. Только подделать ключ невозможно. Его программирует управляющая компания и вызывает к личному кабинету пользователя. Более того, можно генерировать временные коды доступа со сроком действия 24 часа.

Сам домофон имеет встроенную широкоугольную камеру видеонаблюдения, подключенную к сетям «Ростелекома». Чтобы

открыть дверь с таким домофоном, понадобится только телефон. Сигнал вызова идет непосредственно на мобильное устройство. Причем в этот момент вы можете находиться где угодно: на работе, в другом городе или даже в другой стране.

«Умный шлагбаум» также дает массу возможностей для контроля и доступа на придомовую территорию жилого комплекса. При этом сервис позволяет оптимизировать парковочное пространство и сократить объем «лишних» парковочных мест. Картинка с камеры видеонаблюдения напрямую транслируется на смартфон. При этом шлагбаум станет подниматься автоматически, например, для проезда машин экстренных служб — скорой помощи, полиции, МЧС.

В свою очередь комплексная система видеонаблюдения позволяет с помощью установленных в жилом доме видеокamer контролировать двор и прилегающие к дому территории. Все записи хранятся в зашифрованном виде в облаке под надежной защитой. Управляющая компания по запросам жильцов может настроить разные уровни доступа к системе видеонаблюдения или сама выгружать записи из архива. Оставили играть детей во дворе, уехали в отпуск, а машина осталась стоять на парковке? Теперь это не проблема. Через мобильное приложение можно из любой точки, где есть интернет, легко и быстро подключиться к видеокamerам, проверить состояние автомобиля, посмотреть, чем занимаются дети, проконтролировать придомовую территорию.

Приятный бонус — придомовая Wi-Fi. Сеть обеспечивает стабильное покрытие всей прилегающей территории. Во время прогулки во дворе жильцам не нужно переключаться на мобильный интернет и расходовать трафик. Сервис помогает сэкономить деньги.

Сервис «Умные счетчики» делает проживание в умном доме еще более комфортным. Жильцам больше не нужно тратить время на передачу показаний и платить за недобросовестных соседей. Оплата начисляется за фактическое потребление, а статистику удобно отслеживать за любой период времени. В приложении доступна информация о текущих показаниях и статистика потребления ресурсов. Таким образом, можно анализировать и контролировать расход ресурсов в режиме онлайн.

Репутация, проверенная временем

Пользоваться умной экосистемой смогут все жильцы вне зависимости от возраста. В том числе люди старшего поколения, которые могут открыть дверь в подъезд простым магнитным ключом. При этом двери подъезда останутся открытыми даже в том случае, если отключат свет. Таким образом, умная система значительно повысит уровень безопасности дома и вокруг него, сделает жизнь в жилом комплексе более комфортной.

«Ростелеком» неоднократно подтверждал свою надежность как поставщика услуг. Национальный провайдер обеспечивал безопасность каналов связи и на выборах президента, и во время видеонаблюдения за единым государственным экзаменом в школах, и во время видеотрансляции Олимпийских игр в Сочи в 2014 году.

«Ростелеком» гарантирует конфиденциальность пользователей услуг, обеспечивает техническую поддержку и мониторинг работы всех сервисов в режиме 24/7. Пользователи могут быть абсолютно уверенными в безопасности своего жилья.



«Для нас важен вклад в развитие родного города»

Андрей Шадрин об итогах работы ГК «ИНСИТИ» за 11 лет

ГК «ИНСИТИ» за годы работы стала одной из самых крупных и наиболее узнаваемых строительных организаций Краснодарского края. К 11-летию группы компаний ее директор Андрей Шадрин рассказал о достигнутых за этот срок успехах, особенностях работы ИНСИТИ и роли застройщика в строительной индустрии Кубани.

— **Андрей Анатольевич, поздравляем с днем рождения ГК «ИНСИТИ». 11 лет — это большой срок. Если оглянуться назад и попытаться подвести промежуточный итог, какой вы видите вашу работу?**

— 11 лет — это действительно большой срок. Для строительной компании это показатель надежности и стабильности. Но не менее важен и вклад компании в развитие родного города. Мы очень любим Краснодар, стараемся делать жизнь горожан лучше и комфортнее, потому что строим как для себя. Уделяем большое внимание развитию инфраструктуры: во все проекты жилых комплексов от «ИНСИТИ» сразу закладываются парковые зоны, социальные объекты, все необходимое для комфортной жизни. Мы постоянно создаем новые рабочие места: у нас большой коллектив — более 500 человек, с каждым годом нас становится все больше. Наши двери всегда открыты для тех, кто хочет расти и развиваться вместе с компанией.

— **Расскажите подробнее об успехах компании за эти 11 лет.**

— Группа компаний «ИНСИТИ» работает на краснодарском рынке недвижимости с 2012 года. За это время мы реализовали больше 100 различных объектов: жилая, коммерческая недвижимость, социальная, улично-дорожная инфраструктура — всего построено более 1,2 млн кв. м. За 11 лет больше 16 тыс. семей отметили новоселье в наших домах. По итогам пяти месяцев 2023 года «ИНСИТИ» заняла третье место в Краснодарском крае по вводу жилья в эксплуатацию — по данным Единого реестра застройщиков. Больше 75 тыс. кв. м введено за этот период, что позволило нам подняться сразу на три строчки в рейтинге застройщиков. Отличительная особенность нашей компании — мы всегда вводим в эксплуатацию абсолютно все строящиеся объекты раньше срока.

— **Ваш флагманский проект сейчас — микрорайон «Любимово». В чем его особенности?**

— «Любимово» — это, можно сказать, «город в городе». В 2024 году здесь появится собственная школа на 1550 мест в смену. Кроме того, в «Любимово» уже готовы два детских сада на 350 воспитанников каждый, еще один находится на финальной стадии строительства.

Визитная карточка наших жилых комплексов — дворы-стилобаты. На первом уровне обустроены автопарковки, а на втором — безопасные детские и спортивные площадки, прогулочные аллеи, зоны барбекю и беседки. Отмечу, что это закрытое пространство, куда вход посторонним запрещен.

Помимо этого, на территории микрорайона мы заканчиваем строительство большого торгово-развлекательного центра «Любимово» с кинотеатрами и магазинами. Там есть многоуровневый паркинг, детские площадки, а также кофейни, аптеки, зона фастфуда.

В нашем микрорайоне есть и большой парковый бульвар с «танцующим» и светящимся фонтаном, который уже стал точкой притяжения для всех жителей микрорайона.

— **Мне кажется, отдельный плюс — это удобное расположение микрорайона.**

— Согласен. Из «Любимово» можно доехать до парка «Краснодар», крупнейшего в городе ТРЦ «Красная площадь» и «Города спорта», где проходят главные спортивные соревнования региона. Удобный выезд на трассу М4 «Дон» в сторону моря. Скоро добираться в микрорайон станет еще удобнее: вместе с другими застройщиками мы достраиваем новую дорогу и расширяем существующие дорожные артерии.

— **Расскажите подробнее о бульваре, который вы построили для жителей «Любимово».**

— Его открыли совсем недавно. Протяженность бульвара — 1200 метров. По нему можно пройти весь микрорайон от начала и до конца. Здесь работает бесплатный Wi-Fi, на лавочках установлены зарядки для мобильных телефонов, фонарные столбы оснащены солнечными батареями для экономии электроэнергии и «умным» освещением, реагирующим на наступление сумерек. По всему бульвару установлены видеорекамеры для обеспечения безопасности. А еще здесь детский экогородок, современный памп-трек площадью 998 квадратных метров, выделенная велодорожка и фонтан, о котором я уже говорил. Бульвар так полюбили местным жителям, что гулять по нему приходят жители со всех близлежащих жилых комплексов и поселков.

— **По вашим проектам видно, что вы уделяете много внимания озеленению.**

— Да, в «Любимово» мы начали эту работу еще на этапе строительства: повсюду ландшафтный дизайн, редкие растения. Вдоль бульвара — большое количество деревьев и кустарников, подобранных по принципу «четыре сезона». То есть таким образом, чтобы бульвар оставался зеленым круглый год. Что еще важно: деревья сразу сажали взрослыми, чтобы жителям не пришлось ждать годами, пока они вырастут.

В «ИНСИТИ» есть полноценный штат из профессиональных садовников, дизайнеров и агрономов, которые следят за растениями и участвуют в проектировании. В своей работе они используют только современные технологии: автоматический полив, ландшафтное освещение, дренажные системы, фито- и геопластику.

Обустройство парковых зон — это социальная ответственность застройщика, и в то же время — конкурентное преимущество. Приезжая на экскурсию в наши жилые комплексы, покупатели всегда отмечают озеленение, и, безусловно, это влияет на их выбор.

— **«Умные» технологии в строительстве уже перестали быть чем-то необычным. Как вы их применяете на своих объектах?**

— Высокотехнологичные «фишки» действительно перестали быть экзотикой и постепенно становятся нормой жизни. При комплексной застройке микрорайона «Любимово» мы активно используем элементы «умного дома». Это и домофоны с видеорекамерой, и

подключение к гаджетам жильцов камер видеонаблюдения, расположенных во дворе, и автоматическая передача показаний счетчиков. На парковках у нас «умные» шлагбаумы, которые считывают номера машин и открываются только для владельцев машино-мест. Плюс, как я уже сказал, на нашем новом бульваре есть бесплатный Wi-Fi, станции для подзарядки гаджетов, «умное» освещение.

Считаю, что в дальнейшем спрос на инновационные IT-решения будет лишь расти. Свою роль играет сформировавшаяся в последние годы привычка к онлайн. Кроме того, покупатель недвижимости молодеет — и он привык к цифровизации. Опять же, срабатывает пункт про улучшение качества жизни, ее цифровизацию, актуальный для современных людей.

— **Компания «ИНСИТИ» поддерживает одну из городских спортивных команд. Расскажите, почему это важно для вас?**

— Да, мы уже два года поддерживаем профессиональную команду по пляжному гандболу «Екатеринодар». Мы всегда стараемся нести спорт в массы, приобщать краснодарцев к здоровому образу жизни. Гандболисты радуют своими успехами, с удовольствием выезжают поболеть за ребят. Буквально несколько дней назад стартовал новый сезон Чемпионата России, и по итогам первого тура

наша команда заняла вторую строчку в турнирной таблице. Надеемся, по завершении спортивного сезона поздравим их с призовым местом.

— **Какие планы у вашей компании на ближайшее время?**

— Мы запускаем еще один проект — целый микрорайон в станице Елизаветинской. Там будет микс домов: малоэтажные многоквартирные дома, таунхаусы, ИЖС со своим парком и озером и с полной социальной инфраструктурой. Построен детский сад и ведется строительство школы, будут и спортивные объекты.

Также мы приступили к строительству еще одной школы в районе ул. Кирилла Росинского. Она рассчитана на 1875 учеников в смену и станет одной из самых больших в Краснодаре. Ее площадь — 32 тыс. кв. м. Четыре этажа, 75 учебных классов. Отдельные кабинеты и игровые комнаты для младших классов, мастерские, студия изобразительного искусства, два спортивных зала — для старших. Также здесь появятся зоны отдыха и проведения торжественных мероприятий. Планируем построить эту школу уже в первом квартале 2025 года. Также на подходе еще несколько проектов. О них я обязательно расскажу чуть позже, пока что — сохраним интригу!





САМЫЕ ДЕФИЦИТНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ НА КУБАНИ — МАЛЯР, ШТУКАТУР, РАЗНОРАБОЧИЙ, СВАРЩИК И ПР.

ФОТО: ВАСИЛИЙ ДЕРЖАКИН

ПРЕДЛОЖЕНИЕ БЕЗ СПРОСА

КОЛИЧЕСТВО СОИСКАТЕЛЕЙ РАБОТЫ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ КУБАНИ ЗА ДВА ГОДА СОКРАТИЛОСЬ В 3,5 РАЗА — В ЦЕНТРАХ ЗАНЯТОСТИ РЕГИОНА НА ОДНО РЕЗЮМЕ СЕЙЧАС ПРИХОДИТСЯ ВОСЕМЬ ВАКАНСИЙ. ПРИ ЭТОМ АКТИВНОСТЬ СОИСКАТЕЛЕЙ РАСПРЕДЕЛИЛАСЬ НЕРАВНОМЕРНО: ЕСЛИ В КРАСНОДАРЕ ОСОБЫХ СЛОЖНОСТЕЙ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ ИСПЫТЫВАЮТ, ТО НА ПОБЕРЕЖЬЕ ЧЕРНОГО МОРЕЯ ПРОБЛЕМУ С ДЕФИЦИТОМ КАДРОВ УДАЕТСЯ РЕШАТЬ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ РЕЛОКАЦИЮ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ КАДРОВЫЙ ГОЛОД В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ БУДЕТ ТОЛЬКО УСИЛИВАТЬСЯ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

ПРОФЕССИИ НЕ ХВАТАЕТ ПРЕСТИЖА По состоянию на 1 июля 2023 года через центры занятости Краснодарского края работу ищут 437 граждан, ранее работавших в строительных организациях, что на 45% меньше, чем годом ранее (797 человек), и в 3,5 раза меньше, чем на 1 июля 2021 года (1534 человека). На одного соискателя в строительной отрасли приходится восемь вакансий. Об этом «G» сообщили в министерстве труда и социального развития региона.

«Сокращение числа соискателей связано со стабилизацией ситуации на рынке труда и уменьшением общей численности ищущих работу граждан. На Кубани число работающих граждан год к году увеличилось на 150 тыс. и достигло 2838,9 тыс. человек», — пояснили в ведомстве.

В минтруда региона также рассказали, что за I полугодие 2023 года в центры занятости населения Краснодарского края обратились 1,5 тыс. граждан, ранее работавших в строительных организациях.

По данным прогноза баланса трудовых ресурсов, в сфере строительства региона в настоящее время занято около 265,1 тыс. граждан.

Аналитики hh.ru считают, что кадровый голод, который испытывает не только строительная отрасль, — долгосрочный тренд. «Пять объективных факторов сыграли свою негативную роль на рынке труда России: убыль населения, старение и убывание рабочей силы, дисбаланс в системе образования, эмиграция, мобилизация, уменьшение притока трудовых мигрантов. Количество работников моложе 35 лет за прошлый год сократилось на 1,3 млн человек», — рассказывает руководитель пресс-службы hh.ru Юг Екатерина Никифорова. Эксперт добавляет, что ко всему в стране очень низкая мобильность — люди редко переезжают из одних регионов в другие.

Помимо общих трендов, отмечает госпожа Никифорова, на рынок труда девелоперов и подрядчиков влияют дополнительные факторы: спад

престижности профессии; консервативность индустрии к удаленке и гибкости; низкий рост эффективности труда; высокая доля мобилизованных; нехватка мигрантов; конкуренция со службами доставки и такси.

По данным аналитиков hh.ru, строительная сфера в кадровом отношении входит в десятку наиболее дефицитных отраслей на юге страны, опередив на рынке труда даже такие актуальные для Краснодарского края и других населенных пунктов Южного федерального округа сферы, как сельское хозяйство, туризм, транспорт и логистика, а также производство.

СПРОС НА РАБОЧУЮ СИЛУ СТАБИЛЕН По данным министерства труда и социального развития Краснодарского края, с начала года в кубанские центры занятости работодатели заявили 6,5 тыс. вакансий в строительстве (3,6% от общего числа предложений), в том числе по рабочим про-

фессиям — 4,8 тыс. вакансий, или 74% от общей потребности в кадрах в строительстве.

«Отрасль строительства на Кубани в последние годы показывает стабильный спрос на рабочую силу. На 1 июля 2023 года работодателями заявлено 3455 вакансий в строительной отрасли, что на уровне аналогичной даты прошлого года (3411 вакансий) (на 1 июля 2021 г. — 4913 вакансий)», — отметили в ведомстве.

Согласно исследованию аналитиков hh.ru, Краснодарский край замыкает пятерку лидеров по размещению вакансий в строительстве на платформе hh.ru в РФ. Первые четыре строчки занимают Москва, Санкт-Петербург, Московская и Свердловская области. На сферу «Строительство, недвижимость» приходится 13% всех открытых вакансий в округе, больше — лишь в сферах «Продажи, обслуживание клиентов» (27%) и «Рабочий персонал» (18%).

«Сейчас в Краснодарском крае на hh.ru открыто более семи с половиной тысяч вакансий для

представителей сферы "Строительство и недвижимость", при этом в июне количество предложений в отрасли на Кубани год к году увеличилось на 54%, а к предыдущему месяцу — на 12%», — рассказывает Екатерина Никифорова.

По статистике центров занятости, наиболее востребованы по рабочим профессиям бетонщик, каменщик, монтажник, электрогазосварщик, машинист экскаватора и другие; среди специалистов и служащих — производитель работ (прораб), инженер, мастер строительных и монтажных работ, геодезист, электрик участка и другие. Средний уровень оплаты труда по вакансиям в строительстве — 50 800 руб.

В топ-50 самых дефицитных специалистов на Кубани входят многие профессии из строительной отрасли: маляр, штукатур, разнорабочий, сварщик, слесарь, сантехник, электромонтажник, инженер-сметчик, геодезист, монтажник, прораб, мастер СМР. «Надо отметить, что стремительно растет и спрос на профессионалов диджитал-профессий в девелопменте: компании ищут веб-аналитиков, разработчиков, инженеров по данным, менеджеров IT-продукта, специалистов по креативу и рекламе в интернете», — подчеркивает госпожа Никифорова.

По данным аналитического сервиса «Люди в цифрах» от hh.ru, средний диапазон предлагаемых зарплат в сфере «Строительство, недвижимость» (без учета вахтовых вакансий) в Краснодарском крае — 50 000–120 000 руб. в месяц. Маляр/штукатур может рассчитывать на 46–81 тыс. руб., инженер-конструктор/инженер-проектировщик — 57–106 тыс. руб., разнорабочий — 37–57 тыс. руб., электромонтажник — 55–90 тыс. руб., слесарь/сантехник — 48–85 тыс. руб.

В «вахтовых» вакансиях зарплаты начинаются от 100 тыс. руб. В среднем кубанские соискатели могут рассчитывать на 103–172 тыс. руб.

КРАСНОДАР СТРОИТЕЛЯМИ ОБЕСПЕЧЕН Директор департамента по работе с персоналом инвестиционной компании Alias Group Юлия Зайцева отмечает, что ЮФО крайне неоднороден с точки зрения активности соискателей, а также уровня их компетенций. «Особых сложностей с привлечением персонала, к примеру, в Краснодаре мы не ощущаем, в то время как команды на побережье Черного моря формируются преимущественно через релокацию», — рассказывает эксперт.

Госпожа Зайцева считает, что на Кубани сегодня есть все условия как для подготовки квалифицированных специалистов для строительной отрасли, так и для последующей их успешной работы. «Но долгое время лучшие кадры тянулись туда, где сосредоточены крупные застройщики федерального уровня — в Центральный регион, на Северо-Запад. Однако сейчас ситуация заметно меняется, в южных регионах появились серьезные игроки, которые имеют высокую привлекательность в качестве работодателей. Лучшие эксперты и управленцы в сфере недвижимости с удовольствием приезжают к нам из других регионов», — отмечает Юлия Зайцева.

По данным аналитиков hh.ru, спрос на персонал продолжает расти, многие работодатели не только не замедляют темпы подбора, но и планируют увеличивать штат. Согласно недавнему опросу российских компаний, около 60% сообщили, что планируют увеличить численность персонала до конца 2023 года. А в отрасли «Строительство, недвижимость» об этом заявили 67% работодателей. «Каждая вторая компания, принявшая участие в опросе, будет увеличивать количество производственных и линейных сотрудников, нанимать которых стало еще сложнее и дольше (время поиска необходимых работников у бизнеса выросло в 2,5 раза — с одного месяца до 2,5–3 месяцев). Также более половины опрошенных работодателей планируют повысить зарплату до конца года», — рассказывает Екатерина Никифорова.

Увеличивают штат и в «Метрикс Development» в Краснодаре. Руководитель отдела продаж Алек-



ФОТО: ВЛАДИСЛАВ

сандр Сторчак рассказал, что в связи с ростом количества проектов в компании возросла и необходимость в специалистах.

«Стоит выделить основные причины для формирования вакансии: замена уволенного сотрудника, декрет, ротация внутри компании, расширение штата — все это составляет плановый наем. По группе компаний допускается от 10 до 20% планового найма», — поясняет господин Сторчак.

При этом ситуация с наймом кадров, по словам руководителя, оценивается в нескольких аспектах. В частности, сравнивается наем в прошлом году: сопоставляются квадратные метры, которые строились, и какие специалисты требовались для освоения этого объема. Кроме того, производится планирование найма с учетом стратегии развития и того количества объектов, которые будут продолжать строиться, и новых проектов с запуском в 2024 г. Объем типовых должностей вычисляется из учета на каждые 10 000 кв. м. Наконец, создаются новые должности в связи с развитием группы компаний.

«Проблем в найме нет — это вопрос внимания, фокуса и компетенций тех, кто возглавляет подбор. Сотрудников несложно находить, откликов достаточно, технологии все есть, HR-бренд сильный, люди хотят работать в стабильной, белой и прозрачной компании», — утверждает Александр Сторчак.

В БОРЬБЕ ЗА ЛУЧШИХ Крупные девелоперы большое внимание уделяют сотрудничеству с вузами. «Экономическая турбулентность конца 90-х — начала 2000-х дала определенную демографическую яму, которая скажется на количестве активного трудоспособного населения в ближайшее десятилетие. Поэтому для нас очень ценны молодые люди, выбравшие строительство и архитектуру в качестве будущей профессии. Мы выстраиваем трехстороннее сотрудничество "работодатель — вуз — студент", чтобы в долгосрочной перспективе получать в свою команду лучших выпускников», — рассказывает Юлия Зайцева.

Александр Сторчак уровень компетенций соискателей в строительной сфере оценивает высоко. «В каждом поколении есть большое количество профессионалов, ориентированных на результат. Не бывает плохих соискателей, есть неподходящие под это конкретное техническое задание. В каждом поколении есть амбициозные, яркие, талантливые сотрудники, которых мы и выбираем», — говорит господин Сторчак.

По словам руководителя, в «Метрикс Development» идет глобальное расширение каналов поиска кадров. Если не хватает джоб-сайтов, запускается оцифрованное сарафанное радио по привлечению релевантных откликов по рекомендации, активно включаются соцсети, разрабатыва-

ется HR-сайт. «Все это дает хорошие результаты. В целом мы готовы помогать государству трудоустройством специалистов, в том числе молодых», — отмечает Александр Сторчак.

Юлия Зайцева добавляет, что важно, чтобы власти, учебные заведения и работодатели формировали у молодежи интерес к прикладным специальностям, где рынок труда не перенасыщен «специалистами широкого профиля». «Создавать жилье для людей, формировать облик наших городов — не просто профессия, но миссия, быть причастным к которой — большая честь. Я верю, что подрастающее поколение найдет в этом мотивацию для того, чтобы прийти в строительную сферу», — считает эксперт.

СТРОИТЕЛИ В ПРИОРИТЕТЕ В министерстве труда и социального развития Краснодарского края рассказали, что с целью содействия трудоустройству граждан, в том числе в строительные организации, на рынке труда реализуется краевая госпрограмма «Содействие занятости населения». Финансирование мероприятий по содействию занятости госпрограммы выросло в 1,7 раза в сравнении с прошлым годом и составляет 2,3 млрд руб. По данным ведомства, в рамках государственной программы при содействии центров занятости населения трудоустроено с начала 2023 года 23,4 тыс. граждан, из них в строительные организации — 789 человек.

«В целях обеспечения кадрами строительной отрасли Краснодарского края центрами занятости населения проводится широкая профориентационная кампания по выбору рабочих строительных профессий. В частности, организована работа по информированию учащихся образовательных организаций о востребованных специальностях и профессиях строительного комплекса. Всего в 2023 году в групповых профориентационных мероприятиях приняло участие более 78 тыс. школьников», — рассказывают в министерстве.

На всех мероприятиях (а это классные часы, ярмарки вакансий, профориентационные экскурсии, дни открытых дверей в профессиональных образовательных организациях, в том числе при участии Мобильных центров занятости) старшеклассников сопровождают психологи-профконсультанты центров занятости населения. Профориентационные мероприятия позволяют школьникам узнать о таких востребованных в крае профессиях, как арматурщик, бетонщик, инженер-строитель, каменщик, машинист крана, машинист экскаватора, облицовщик-плиточник, плотник, штукатур, электрогазосварщик.

Кроме того, одной из мер активной политики занятости населения является организация профессионального обучения и дополнительного

СТРОИТЕЛЬНАЯ СФЕРА В КАДРОВОМ ОТНОШЕНИИ ВХОДИТ В ДЕСЯТКУ НАИБОЛЕЕ ДЕФИЦИТНЫХ ОТРАСЛЕЙ В ЮФО

профессионального образования безработных граждан, включая обучение в другой местности, по востребованным на рынке труда профессиям (специальностям) под заявки работодателей.

«Ежегодно приказом утверждается Перечень приоритетных профессий (специальностей) для профессионального обучения и дополнительно профессионального образования безработных граждан в Краснодарском крае на очередной год, который формируется на основании анализа текущей и прогнозной потребности организаций в работниках. На 2023 год перечень состоит из 1002 наименований профессий, из них 132 профессии (специальности) для строительной отрасли», — поясняют в минтруда региона.

В ведомстве добавляют, что с начала года по направлению центров занятости населения обучение начали 3187 безработных граждан, из них 116 человек — по строительным профессиям (специальностям). Также рабочие места по строительным профессиям предлагаются гражданам во время ярмарок вакансий.

ПРОГНОЗ И все же, по мнению Екатерины Никифоровой, дефицит квалифицированной рабочей силы в ближайшие пять лет будет только усиливаться. «Отрасль остается консервативной с точки зрения современных HR-практик, здесь требуется цифровизация максимального числа процессов и новые подходы к найму и удержанию сотрудников», — утверждает эксперт. Госпожа Никифорова подчеркивает: необходимо инвестировать в работу с молодыми сотрудниками и профильными учебными заведениями (ссузами и вузами) на ранней фазе.

«Многое зависит от того, какими темпами будет происходить развитие рынка недвижимости на юге страны в целом, как будет меняться геополитическая обстановка. На текущий момент в рамках отдельно взятого бизнеса мы ориентируемся на прирост в 150–170 сотрудников в год, около 70% которых — профильные специалисты строительной сферы», — резюмирует Юлия Зайцева. ■

ВАЖНО, ЧТОБЫ ВЛАСТИ, УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ И РАБОДАТЕЛИ ФОРМИРОВАЛИ У МОЛОДЕЖИ ИНТЕРЕС К ПРИКЛАДНЫМ СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ, ГДЕ РЫНОК ТРУДА НЕ ПЕРЕНАСЫЩЕН «СПЕЦИАЛИСТАМИ ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ»



Под крылом надежного бренда

LAVICON — профессиональное управление отелями

Одна из важных составляющих эффективного отельного бизнеса — профессиональная управляющая компания. Сегодня, когда российский гостиничный рынок переживает значительные перемены, от управляющей компании как никогда требуются знания и опыт, которые будут обеспечивать необходимый уровень сервиса и гарантировать стабильно высокую загрузку. Управляющая компания LAVICON уже пять лет работает на российском рынке, став эталоном грамотного гостиничного менеджмента.

В последние годы российский гостиничный бизнес непрерывно меняется под влиянием различных факторов, включая коронавирус и санкции. Вместе с тем — это отличное время для сильных. На рынке укрепляют позиции лидеры отрасли, которые знают, как ответить на вызовы и адаптироваться к новым форматам, сохранив неизменно высокое качество. Яркий пример — управляющая компания LAVICON.

Компания была основана в 2018 году идейным вдохновителем Сергеем Лютым и довольно скоро заняла надежную позицию наравне с крупными управляющими компаниями на рынке гостиничных услуг. На протяжении пяти лет компания LAVICON стала призером «Курортного Олимпа» и в номинации «Лучший апарт-отель» Russian Hospitality Awards 2021, победителем премии «Достояние отрасли 2022».

Сегодня под управлением LAVICON работают отели премиального сегмента: Lavicon Apart Hotel Collection 5*, Lavicon Hotel Collection 4* и спортивная база отдыха «Атлант».

«Наша компания начала свою деятельность пять лет назад, взяв под управление отель на первой береговой линии. Параллельно мы курировали стройку флагманского проекта — Lavicon Apart Hotel Collection 5*. Команда, с которой ты работаешь над проектом, — это самый ценный ресурс, с которым можно воплотить любую идею в реальность. В компании есть работники, которые с нами с самого основания, очень приятно наблюдать их рост и развитие, рост LAVICON в целом.

Мы предлагаем владельцам гостиничного бизнеса разные формы сотрудничества: консалтинг, доверительное управление, аренда», — говорит основатель компании Сергей Лютый.

Философия управляющей компании LAVICON отражена в логотипе, который выполнен в форме квадрата — символа равновесия, надежности, стабильности. Кроме того, квадрат обозначает четыре стороны света, четыре стихии, четыре времени года.

Благодаря LAVICON на черноморском побережье появились гостиничные объекты, отвечающие лучшим мировым стандартам, которые завоевывают любовь гостей с первых минут.



«Мы предлагаем владельцам гостиничного бизнеса разные формы сотрудничества: консалтинг, доверительное управление, аренда», — говорит основатель компании Сергей Лютый

Номерной фонд, находящийся в управлении компании LAVICON, составляет 210 номеров.

Гостиничный комплекс LAVICON расположен в живописном поселке Небуг на первой береговой линии. В распоряжении гостей оборудованный частный пляж, панорамный фуникулер к морю, infinity-бассейн, SPA-центр, панорамный ресторан с авторской кухней, ресторан русской кухни, круглосуточный лобби-бар, пляжный бар, детский клуб с воспитателем и командой аниматоров, игровые площадки.

Один из ключевых принципов работы компании LAVICON — социальная ответственность. Каждый гость и сотрудник отеля должен ощущать уважение к своей персоне и чувствовать, что о нем заботятся.

Кроме того, в рамках социальных программ LAVICON предоставляется спонсорская помощь муниципальным учреждениям: школам, детским садам, юношеским спортивным клубам.

Отдельное внимание компания LAVICON уделяет экологическому вопросу. В отелях, которые находятся под управлением компании, используются экокарты и проводятся экологические акции.

Пляж на территории комплекса под управлением LAVICON считается эталонным. Это подтверждает награда Синий флаг, которую вручают пляжам, соответствующим высоким стандартам качества, безопасности и комфорта.



LAVICON

HOTEL COLLECTION

Управляющая компания LAVICON

Туапсе, с. Небуг,
Новороссийское шоссе, 10,
+7 (861) 205 72-72

Строители высокого качества

В августе 2023 года ГК МЕТРИКС Development отмечает не только День строителя, но и День рождения!

В России в августе традиционно отмечается День строителя. Символично, что именно в этом месяце у компании еще один праздник — дата выхода ГК МЕТРИКС Development на строительный рынок Краснодарского края. За все время работы она выросла в мощную компанию, которая входит в топ-10 застройщиков края и ставит перед собой реальные масштабные цели и задачи. Высокое качество проектов группы компаний говорит само за себя.

Компания, проверенная временем

Темпы и объемы строительства жилых проектов на Кубани ежегодно растут. И сегодня на рынке недвижимости Краснодарского края остались в основном проверенные временем игроки. Людям, покупающим жилье, нужна не просто бетонная коробка. Они хотят жить в комфортном современном доме с шикарным зеленым двором, магазинами, аптеками, фитнес-залами и прочими благами цивилизации. Именно такие дома строит ГК МЕТРИКС Development — девелоперская компания полного цикла, признанная лучшим девелопером года в 2022 и 2023 годах по версии Urban Awards 2023. Она активно развивает курортную, жилую и социальную недвижимость.

Сейчас в Краснодарском крае внедрено комплексное освоение территорий (КРТ). Этот механизм помогает застройщикам создавать «город в городе»: жилой микрорайон с социальной и транспортной инфраструктурой, зелеными зонами — всем тем, без чего сегодня не может быть реализован ни один жилищный проект. Фитнес-залы, бассейны, теннисные корты, рестораны, прачечные застройщики воплощают в проектах по собственному желанию. Такие сервисы и объекты крайне важны, особенно если речь идет о квартальной застройке. Главное — ответственно относиться к своему делу, объективно оценивать будущее, понимать, что здесь жить не только нам самим, но и нашим детям.

У самого Черного моря

В 2023 году компания приступила к строительству клубной резиден-



ции бизнес-класса в курортном поселке Небуг (Туапсинский район) — Botanica Hills. Цель проекта — доказать, что на Черноморском побережье Краснодарского края можно жить и отдыхать не хуже, чем за рубежом.

Комплекс Botanica Hills расположен на самом берегу моря. Здесь большое количество видовых квартир с панорамными окнами, пропускающими много света, и высокими потолками. Площадь — от 18 до 71 кв. м. В новом жилом комплексе благодаря грамотной расстановке домов будет создано эксклюзивное придомовое пространство, скрытое от посторонних глаз. Для детей предусмотрены игровые площадки. Также на территории комплекса появится зона тренажеров, фитнес-центр, открытый и крытый бассейны, на крыше расположен клуб для мини-гольфа и зона для занятий йогой. На территории жилого комплекса можно воспользоваться услугами консьерж-сервиса, предусмотрена химчистка, комнаты для хранения кофасов, места для парковки электросамокатов и велосипедов.

В этом году клубная резиденция Botanica Hills удостоилась сразу четырех наград по итогам федеральной премии Urban Awards. Объект получил Гран-при. Также резиденция стала победителем в номинации «Премьера года», финалистом в номинациях «Лучший строящийся региональный жилой комплекс бизнес-класса

ЮФО+СКФО» и «Лучшая курортная недвижимость бизнес-класса».

Идеальные места для жизни и отдыха

Еще один проект ГК МЕТРИКС Development, который подходит для комфортной жизни и отдыха вблизи Черного моря, — это Sun Hills Olginka. Жилой комплекс расположен в поселке Ольгинка Туапсинского района. Место знаменито чистым морем, живописной природой и целебным воздухом.

Sun Hills Olginka представляет собой семь домов каскадной постройки на территории 5,7 га в окружении природных достопримечательностей.

На придомовой территории Sun Hills Olginka создана современная инфраструктура, отвечающая даже самым завышенным требованиям. Здесь есть детские и спортивные площадки, бассейн с аквапарком, спа- и фитнес-центры, оздоровительный центр, кафе и лаунж-зона. Кроме того, на территории жилого комплекса предусмотрены речная набережная и гейзерный фонтан.

Инновационные решения ландшафтных дизайнеров превращают двор в зеленый оазис. А автомобильная парковка спрятана под землей. Видовые квартиры различной планировки Sun Hills Olginka позволяют любоваться горными пейзажами, а панорамные светоотражающие окна визуально расширяют пространство, создают дополнительную инсоляцию. Качество, присущее жилым комплексам бизнес-класса, в Sun Hills Olginka прослеживается в каждой детали.

Также ГК МЕТРИКС Development реализует клубный поселок Residence в Сочи. Он состоит из 2–3-этажных коттеджей площадью от 221,5 кв. м до 334,2 кв. м. Дома выполнены в стиле хай-тек с элементами средиземноморского стиля в озеленении. Благодаря каскадной посадке для каждого коттеджа удалось сохранить уникальные видовые характеристики. У каждого дома свой бассейн и парковочные места.

Клубный поселок Residence — это идеальное место для жизни в



экологически чистом месте с мягким субтропическим климатом.

Игра со светом и теплом

Помимо строительства качественного жилья ГК МЕТРИКС Development активно развивает гостиничный сегмент недвижимости. Один из них реализуется в уютном курортном поселке Агой, находящемся на побережье Черного моря всего в 5 км от Туапсе.

Гостиничный комплекс премиального уровня является одним из флагманских проектов группы компаний. Он будет состоять из двух курортных отелей. Интересно, что гостиничный комплекс уже стал финалистом в номинациях «Лучший региональный комплекс апартаментов премиум- и элит-класса» и «Курортная недвижимость премиум-класса» Urban Awards 2023.

Решения гостиничного комплекса предусматривают применение экологичных материалов при отделке помещений, игру с цветовыми ощущениями посредством тепла и холода в материалах.

Не Кубанью единой

Один из крупнейших девелоперов Краснодарского края реализует свои проекты не только на территории Краснодарского края, но и в Таиланде. На острове Пхукет ГК МЕТРИКС Development занимается реализацией клубной резиденции Proxima Villas. Это 14 вилл, расположенных по обе стороны от шикарной аллеи на комфортном расстоянии друг от друга. Каждая вилла и общая территория огорожены живой изгородью. Клубная резиденция находится в самом престижном и безопасном районе Таиланда. До аэропорта от нее всего 18 км, про-

дуктовые магазины находятся всего в 300 метрах, а торговые центры, учреждения здравоохранения — в пределах 20 км. Обитателям резиденции доступны шикарные пляжи, поле для гольфа, аквапарк и яхтенная инфраструктура.

Особенностью проекта является обилие вечнозеленой растительности, сад на территории виллы и продуманный ландшафтный дизайн. Особое внимание проектировщики уделили гидроизоляции, водоотведению и вентиляции помещений виллы.

Ориентировочные сроки реализации клубной резиденции — второе полугодие 2024 года. При этом компания дает гарантию не только на строительство, но и на внутреннюю отделку вилл. Покупателям обеспечивается юридическое сопровождение покупки и оформления права собственности.

Философия ГК МЕТРИКС Development заключается во внутренней силе единства. Сила и ценность — в сплоченности внутри команды, в единстве с партнерами, дольщиками, жильцами. Реализуя проекты недвижимости высокого качества, МЕТРИКС Development воплощает свою философию на практике и подтверждает реальными делами.

Познакомиться с объектами компании Метрикс Development можно по ссылке :



Льготы задают тренды

В Краснодарском крае кредитный портфель по ипотеке на 1 июня 2023 года превысил 566 млрд руб. Объем выданных за январь—май ипотечных ссуд в регионе в два раза превысил сумму за такой же период прошлого года. В первые пять месяцев этого года банки выдавали ипотеку в среднем на сумму 4,4 млн руб. и сроком на 26 лет. Такие данные приводит «G» Южное ГУ Банка России. Андрей Пугачев

РЕГУЛЯТОР ОЦЕНИЛ РИСКИ По данным Южного ГУ Банка России, средневзвешенная ставка по ипотечным займам, выданным жителям Кубани, в мае текущего года составила 7,8%. Год назад ее значение было 6%. Повышение ставки произошло в том числе за счет сокращения выдачи кредитов по программе льготной ипотеки от застройщиков по сверхнизким ставкам.

Как отмечает заместитель начальника Южного ГУ Банка России Александр Гостев, очень низкие, почти нулевые ставки по кредиту по программам «льготной ипотеки от застройщика» достигались за счет завышения стоимости квартир: проценты по кредиту, по сути, уже были включены в стоимость квартиры. В результате новостройки, по словам эксперта, стали стоить заметно дороже готового жилья, что несло существенные риски для заемщика.

«Если заемщик хотел продать квартиру, чтобы, например, улучшить свои жилищные условия, вырученной суммы могло не хватить для покрытия кредита, поскольку на вторичном рынке цены ниже. Чтобы ограничить выдачу таких кредитов и защитить людей от этой недобросовестной практики, Банк России потребовал от банков с 30 мая текущего года формировать дополнительные резервы по таким кредитам, выданным после 15 марта», — поясняет господин Гостев.

Кроме того, с 1 декабря 2022 года Банк России ввел надбавку к коэффициенту риска по ипотечным кредитам на строящееся жилье с первоначальным взносом до 10%. Величина этой надбавки составляет 200% вне зависимости от долговой нагрузки заемщика и фактически вынуждает банки сворачивать предоставление кредитов на новостройки с низким первоначальным взносом. А с 1 июня

уже 2023 года Банк России повысил надбавки по ипотеке, в том числе льготной, с первоначальным взносом менее 20% — если ее выдают заемщикам с предельной долговой нагрузкой более 60%. «То есть при выдаче таких займов банки должны формировать больше собственных средств», — подчеркнул господин Гостев.

По словам собеседника «G», подобные меры принимаются для того, чтобы предотвратить накопление чрезмерных рисков в банковском секторе. «Ипотечный портфель достаточно быстро растет, и важно не допустить ухудшение его качества: снизить долю кредитов, выдаваемых закредитованным заемщикам, а также займов с низким первоначальным взносом», — резюмирует замначальника Южного ГУ ЦБ РФ.

БАНКИ ДЕРЖАТСЯ ЗА КЛИЕНТОВ

Условия кредитования, не связанные с процентными ставками, в первом квартале текущего года существенно не изменились по сравнению с четвертым кварталом прошлого года. Эксперты отмечают даже некоторое снижение требований банков к обеспечению по кредиту.

Так, банк «Кубань Кредит», по собственному заявлению, на протяжении 2023 года удерживает процентные ставки на прежнем уровне. Также в организации отсутствует требование заключения договора личного страхования жизни и здоровья заемщика. По словам представителей банка, это не влечет за собой повышения ставки.

Как отмечает руководитель Центра ипотечного кредитования Альфа-банка Светлана Каспийцева, после падения ипотечного рынка в апреле-мае 2022 года, в июне началось его восстановление. На

фоне снижения процентных ставок за счет субсидирования застройщиков и, соответственно, роста цен на недвижимость выросли объемы ипотечного кредитования. Шла активная борьба за клиента, ставки доходили до околонулевых значений. Платеж по ипотечному кредиту определял выбор клиента.

«Многие банки, и мы в том числе, пересмотрели требования к клиентам без подтверждения дохода, сделали для такой категории ипотеку более доступной. Также были снижены требования к размеру первоначального взноса. То есть все было направлено на поддержание спроса и развитие рынка недвижимости», — комментирует госпожа Каспийцева.

Льготные ставки имеют значение

Льготные госпрограммы по-прежнему являются драйверами ипотечного кредитования. По данным сайта Дом.РФ, в январе—мае 2023 года в Краснодарском крае выдано почти в три раза больше ипотечных кредитов с господдержкой, чем за такой же период прошлого года. Пользовались спросом преимущественно семейная и льготная программы. Кубань занимает третье место среди субъектов страны по выдачам такой ипотеки. Жители края интересовались также и IT-ипотекой: по объемам предоставленных кредитов для специалистов сферы информационных технологий Кубань находится на шестом месте среди регионов России.

В 2023 году банки продолжают работать с ипотечными программами с государственной поддержкой и наращивать по ним объемы выдачи кредитов. Так, банк «Кубань Кредит» в первом полугодии 2023 года по программе «Ипотека по-семейному» выдал 231 кредит на общую сумму 913,6 млн руб.,

по программе «Льготная ипотека» — 254 кредита на общую сумму 857,8 млн руб.

Как пояснила исполнительный директор по ипотеке управления розничных продуктов департамента розничного бизнеса КБ «Кубань Кредит» Ксения Соболева, по семейной ипотеке существенно увеличилось количество человек, получивших возможность воспользоваться кредитом по программе со сниженной процентной ставкой. Претерпела изменения и программа «Льготная ипотека». Теперь стало невозможным повторное оформление кредита на льготных условиях. Кроме того, по проекту «Сельская ипотека» наблюдается повышенный спрос в сельской местности.

Для привлечения городских жителей в села и удержания там молодежи правительство России еще в 2019 году приняло государственную программу «Комплексное развитие сельских территорий», действующую до 2025 года. Одной из ее задач стало развитие рынка строительства жилых домов на селе и предложение сельской ипотеки. Ставка по ней рассчитывается индивидуально для каждого региона, но не должна превышать 3%. Разница с программами ипотечного кредитования субсидируется из федерального бюджета.

Как рассказала «G» госпожа Соболева, за последний год среди заемщиков банка сформировался устойчивый тренд на оформление ипотеки на индивидуальное жилищное строительство. Взять кредит на строительство и покупку готовых домов также позволяют программы с государственной поддержкой.

«Государственные программы ожидаемо показали свою эффективность, снижение ставок на приобретение жилья на вторичном рынке также подняло волну спроса среди клиентов. Отказываться от программ мы не стали, просто по некоторым значительно упал спрос. В частности, рефинансирование сейчас не имеет такой массовой привлекательности, как несколько лет назад», — отметила Светлана Каспийцева.

По оценкам Александра Гостева, спрос на ипотеку в Краснодарском крае всегда был высоким, учитывая темпы жилищного строительства, привлекательность региона для жизни и инвестиций. За период с мая прошлого года по май текущего наиболее высокая кредитная активность была в декабре.

«Тогда мы фиксировали максимальные объемы выдачи, в том числе из-за того, что люди ожидали завершения программы льготной ипотеки, которая затем была продлена до июля 2024 года», — поясняет господин Гостев.

Вместе с тем спрос, по оценкам эксперта, поддерживался не только льготными ипотечными программами, но и традиционными продуктами на рыночных условиях. В третьем квартале текущего года он продолжает расти. По-прежнему на динамику кредитования будут оказывать влияние льготные госпрограммы.

«Безусловно, госпрограммы стали драйвером ипотеки, а в сочетании с субсидированием позволили многим семьям получить комфортный платеж как на короткий срок, так и на весь срок кредитования. А возможность получить по льготной ставке ипотеку на приобретение или строительство индивидуального жилого дома для нашего региона имеет особое значение», — резюмирует Светлана Каспийцева. ■



СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕЧНЫМ ЗАЙМАМ, ВЫДАНЫМ ЖИТЕЛЯМ КУБАНИ, В МАЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА СОСТАВИЛА 7,8%

ИПОТЕКА

Новая эра на рынке сочинской недвижимости

Тренд на честность идет в рост

По оценкам разных экспертов, на рынке Сочи трудятся около 10 000 риелторов. В то время, когда многие агенты по недвижимости продолжают играть по старым правилам, размещая объявления с несуществующими квартирами, другие задают тренды и создают новую реальность на рынке недвижимости южной столицы.

Чтобы быть успешными, надо быть честными

Сочи динамично развивается. Недвижимость здесь привлекательна не только как объект отдыха, но и как объект для вложений и релокации. Главная проблема сочинского рынка недвижимости в том, что в городе работает много нечистых на руку риелторов. На сайтах часто встречаются недостоверные объявления с заниженными ценами на несуществующие квартиры, так называемые «фейки» или «фонари». Агентства, которые работают честно, в Сочи на вес золота, но они все-таки есть. В топе таких компаний находится агентство «Рост Недвижимость».

«Мы видели изначальную ситуацию, сложившуюся на рынке недвижимости Сочи, и отношение к этой сфере риелторов. Была тенденция, когда компании привлекали клиентов, скажем так, обманными способами. Мы же определили для себя иной путь развития под лозунгом: чтобы быть успешными, надо быть честными, и нам совершенно не страшно менять рынок. На рынке мы с 2016 года и давно выбрали честность, открытость, долгосрочное сотрудничество с клиентами — главными принципами нашей работы», — комментирует генеральный директор агентства недвижимости «Рост Недвижимость» Виталий Волков.

Компания поставила себе цель — привлечение успешных, амбициозных и одновременно ответственных людей, готовых работать на рынке по новым правилам. Кроме того, в агентстве задались целью исправить пробел, характерный для Сочи. «На момент создания компании в городе в основном работали с внешним рынком. С теми, кто приезжал и инвестировал в новостройки. Но большой пласт составлял и рынок внутренний. Это люди, которые купили недвижимость и хотели ее продать, решить жилищные вопросы. Мы привнесли технологию работы с вторичным жильем», — рассказал господин Волков.

В то время большинство агентств недвижимости в основном работали от покупателя, компания «Рост Недвижимость» начала работать и от продавца. Работа от покупателя и от продавца — разные векторы, разные тех-



нологии. Компания наладила работу с продавцами. И сейчас внутренний рынок Сочи развит так же, как и внешний.

Жилья в Сочи точно хватит всем?

Последние годы на рынке ощущается дефицит предложений качественных объектов. Самостоятельно найти покупателю квартиру, дом или земельный участок бывает сложно, долго и дорого. Наиболее простой и удобный выход из этой ситуации — обратиться в агентство недвижимости с собственной обширной базой объектов недвижимости. В базе «Рост Недвижимость» более 15 тыс. реальных объектов недвижимости. Со строительными компаниями агентство сотрудничает напрямую. На сегодняшний день в компании — 23 отдела продаж застройщиков. В команде работает более 200 профессиональных менеджеров. Каждый риелтор прежде, чем приступить к работе, проходит в компании многоэтапное обучение под руководством тренеров и руководителей отделов.

Более чем за семь лет работы на рынке «Рост Недвижимость» зарекомендовала себя как честного и надежного партнера. С 2017 года компания развивает три основных направления: продажи, консалтинговые услуги для крупных застройщиков Сочи и девелопмент. Кроме того, агентство оказывает дополнительные услуги: юридические консультации и услуги ипотечного брокера.

Компания работает по всем действующим в Сочи кредитным программам, таким как «Ипотека от застройщика», «Ипотека без пер-

вого взноса», «Ипотека для молодой семьи». А в числе партнеров компании — крупнейшие российские банки, предлагающие ипотеку, в том числе по льготным ставкам.

Как инвестировать и не прогореть

Сочинский рынок недвижимости показывает завидную устойчивость даже в сегодняшней, очень неспокойной ситуации на рынке жилья. С точки зрения инвестиций объекты здесь все так же привлекательны. По данным Nedvex Group, 80% недвижимости в Сочи приобретается именно в инвестиционных целях. За последние три года цены на нее выросли на 187,9%. Если в апреле 2020 года средневзвешенная цена на сочинские новостройки составляла 154,6 тыс. руб. за кв. м, то в апреле 2023-го этот показатель достиг 445,1 тыс. руб. Доходность от объектов элит-класса в Сочи может достигать 18% годовых и более. При этом рынок первичного жилья растет быстрее вторичного. Аналитики связывают это с льготными условиями по ипотеке и акциями от застройщиков на покупку квартиры на этапе строительства. Приобретая квартиру в ипотеку с последующей ее сдачей в аренду, клиент с лихвой покрывает свой ежемесячный платеж.

«Рост Недвижимость» проводит сделки и в режиме онлайн. Дистанционно можно даже посмотреть квартиру. Многие клиенты проживают в других городах и даже других регионах России. И могут искать и просматривать жилье в любое время и из любой точки. Задонно получают доступ к детальной инфор-



Генеральный директор агентства недвижимости «Рост Недвижимость» Виталий Волков

мации об объекте, фото-, видеоматериалы. Все это позволяет сэкономить массу времени и сил.

«Сегодня основной спрос приходится на три категории недвижимости. Это квартиры, апартаменты и гостиничные номера под управлением операторов. Это новая категория, которая появилась в последние два года и пользуется самым высоким спросом. Очень хороший формат, благодаря которому развивается туристическая инфраструктура, появляются новые отели. Строится, допустим, четырехзвездочный отель, у покупателя есть возможность приобрести номер, который в дальнейшем сдастся оператором, а покупатель получает прибыль. Хорошее вложение, не так ли? Плюс такой способ строительства помогает городу развиваться. Ведь это коммерческая инфраструктура, за счет которой появляются рабочие места, повышается привлекательность курорта», — пояснил генеральный директор агентства «Рост Недвижимость».

Кому же доверять?

Человеку без опыта бывает сложно разобраться в рынке жилья. Это касается и покупателей, и собственника самого объекта. Слишком уж много на этом рынке нюансов. Именно для этого и нужны агентства недвижимости с профессиональными риелторами. Специалист по недвижимости может предложить большой выбор вариантов. И хорошо разбирается даже в самых сложных сделках. И чем крупнее агентство недвижимости, тем больше у его клиентов альтернатив.

«Рост Недвижимость» сегодня занимает 23% сочинского рынка. В рейтинге агентств Сочи компания входит в топ-3, а во всероссийском рейтинге «Домклик» находится в первой десятке. В 2022 году агентство реализовало недвижимости на сумму более 5 млрд руб. Компания продолжает развиваться. В перспективе — открытие дополнительных офисов на территории черноморского побережья. Уже сегодня агентство представляет ряд проектов не только в Сочи, но и в Туапсе, Крыму. В планах — выход на рынки недвижимости Москвы, Дубая.

Генеральный директор агентства «Рост Недвижимость» Виталий Волков советует подходить к выбору риелтора столь же тщательно и ответственно, как и к выбору врача. И в том, и другом случае важен профессионализм.



МАФЫ СОВРЕМЕННОСТИ

РОСТ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА НА КУБАНИ СТИМУЛИРУЕТ РАЗВИТИЕ РЫНКА МАЛЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ ФОРМ И ЭЛЕМЕНТОВ БЛАГОУСТРОЙСТВА. ЭКСПЕРТЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ЗАСТАВЛЯЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АКТИВНО РАСШИРЯТЬ ПРОДУКТОВЫЕ ЛИНЕЙКИ И ПОВЫШАТЬ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ. В ТРЕНДЕ МАФЫ С ОСВЕЩЕНИЕМ, НЕОБЫЧНАЯ ГЕОМЕТРИЯ, ФОНТАНЫ, ЭКОМАТЕРИАЛЫ, А ТАКЖЕ ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ — РОКАРИИ, ВЕРТИКАЛЬНЫЕ САДЫ И ПЕСЧАНЫЕ РЕКИ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

ГОСУДАРСТВО ИНВЕСТИРУЕТ По данным министерства промышленной политики Краснодарского края, в 2023 году на Кубани действуют порядка 30 производителей строительных материалов, которые выпускают в том числе малые архитектурные формы, изготовленные по госстандартам и техническим регламентам. В их номенклатурный перечень среди прочего входят тротуарная плитка, МАФы, элементы освещения для парков и дорог, оборудование и покрытие для игровых и спортивных площадок.

Одними из самых крупных производителей такой продукции являются ООО «Выбор-С» в Новороссийске (численность сотрудников — 492 человека), ООО «Терем железобетонные технологии» в Горячем Ключе (137), ООО «Южный завод металлоконструкций» в Краснодаре (109).

В ведомстве уточняют, что деятельность по производству МАФов относится к разным кодам ОКВЭД, в связи с чем установить количество предприятий, осуществлявших производство такой продукции в 2021–2022 годах, не представляется возможным.

«Рост отрасли производства элементов благоустройства, малых архитектурных форм, освещения для парков связан с участием региональных промышленных предприятий в реализации национальных проектов "Жилье и городская среда", а также с увеличением объемов строительства жилых и нежилых зданий и сооружений в Краснодарском крае», — поясняют в минпроме региона.

По словам основателя компании по интерьерному и ландшафтному озеленению Botanicals Полины Евсеевой, около 70% потребителей рынка МАФов приходится на b2b-сектор: девелоперы, государственные структуры, управляющие компании, подрядчики по благоустройству территорий, отели и дома отдыха. «Это связано с тем, что в проектах благоустройства городской территории используется более 10 изделий, когда в частные проекты интегрируются не более трех элементов за один раз», — поясняет эксперт.

Коммерческий директор ООО «Фонтанград» Виктор Бублик добавляет, что власти крупных городов нередко заказывают достаточно большие дизайнерские объекты, которые впоследствии становятся уникальной архитектурной достопримечательностью — визитной карточкой места, где они установлены.

ЭСТЕТИКУ ПОДСВЕТИЛИ Специалист по благоустройству и озеленению ГК «Метрикс Development» Анна Молдаван утверждает, что на Кубани достаточно большой рынок МАФов с разнообразными линейками и ассортиментом как местной продукции, так и товаров производителей из других регионов России. «С зарубежными поставщиками в текущих реалиях сложно взаимодействовать, да и стоимость импортной продукции сильно увеличилась. Поэтому девелоперы сейчас наиболее

«РЕСАЙКЛИНГ ПЛАСТИКА, МЕТАЛЛА, ДЕРЕВА ПОЗВОЛЯЕТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОД ПОТРЕБЛЕНИЯ И ТАКИМ ОБРАЗОМ ЗАБОТИТЬСЯ О ПЛАНЕТЕ»



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

тесно сотрудничают с отечественными производителями, которые готовы предложить качественное и современное оборудование», — поясняет госпожа Молдаван.

Эксперт добавляет, что конкурентная среда заставляет компании-производители активно разрабатывать новые интересные варианты и индивидуальные решения под каждый проект заказчиков.

Появились более широкие продуктовые линейки, соглашается руководитель проектов бюро ATLAS Елена Трубина. «Вместо скамьи определенной формы производители предлагают три-пять элементов в едином стиле. Сет может выглядеть следующим образом: скамья для короткого и продолжительного отдыха, урна обычная и для раздельного мусора, велопарковка, пергола, столы и стулья для тихого досуга и пр.», — рассказывает эксперт. При этом, по наблюдениям госпожи Трубиной, качество исполнения городской мебели, которая производится в России, значительно выросло.

Анна Молдаван поясняет, что МАФы подразделяют на детское игровое оборудование, спортивное и парковое. «Если сравнить несколько лет назад и сегодняшний день — то изменения колоссальные. В 2023 году для реализации площадок используются качественные, безопасные и долговечные материалы, например белая акация робиния или HPL-панели. Для создания аллей возле жилых комплексов применяются новые парковые конструктивные решения и необычная геометрия клумб, лавочек, тротуарных дорожек. Вдобавок ко всему набирает обороты тренд на МАФы с освещением. Подсвечивают лавочки-качели, беседки, перголы, беговые дорожки, добавляют световые шары, кубы и другие фигуры в клумбы. И это очень красиво, и застывая двор вечером выглядит даже интересней, чем днем», — рассказывает госпожа Молдаван.

По мнению эксперта, основные тренды этого года: разноуровневое освещение, композитные материалы, геопластика и изменение рельефа,

В 2023 ГОДУ НА КУБАНИ ДЕЙСТВУЮТ ПОРЯДКА 30 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, КОТОРЫЕ ВЫПУСКАЮТ В ТОМ ЧИСЛЕ МАЛЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ФОРМЫ

комплексы для лазания, многофункциональные игровые и спортивные комплексы больших размеров.

Елена Трубина добавляет, что сформировался и тренд на устойчивость, то есть вторичное применение материалов. «Ресайклинг пластика, металла, дерева позволяет оптимизировать расход потребления и таким образом заботиться о планете», — поясняет эксперт. Иногда МАФы становятся центральной идеей концепции благоустройства. «Например, в одном из наших проектов, в Щукинском лесопарке в Москве, мы по фотографиям воссоздали дизайн исторических беседок. Они полюбились посетителям парка как стильные и удобные пространства для отдыха, а также как элемент исторической преемственности», — рассказывает госпожа Трубина.

По мнению Виктора Бублика, на юге России особенно актуально создание теневых зон возле фонтанов. «Это не только красиво, но практично и полезно, ведь в жаркие дни кубанские жители так нуждаются в местах, где можно гулять с семьей и детьми без опасности получить тепловой удар. Нужно создавать больше таких центров притяжения», — считает руководитель. По его наблюдениям, наибольшее предпочтение сегодня отдается экологичным объектам. Виктор Бублик рекомендует больше внимания обращать на антивандальные функции материалов.

Полина Евсеева рассказывает, что для декоративного оформления и благоустройства новых озелененных территорий ландшафтные дизайнеры используют такие малые архитектурные формы, как вазоны и клумбы, скульптуры и фонтаны, небольшие конструкции монументальной архитектуры, скамьи, беседки, перголы. «Возрастает спрос на инновационные решения: рокарии, вер-

тикальные сады, песчаные реки. Они дополняют дизайн ландшафта, создают его индивидуальный стиль и эстетическую привлекательность. В современных проектах все чаще используются "умные" системы ухода за территорией: автоматический полив, регулирование освещения», — сообщает эксперт.

БЛАГОУСТРОЙСТВО ЗА МИГРАЦИЕЙ НЕ ПОСПЕВАЕТ Полина Евсеева отмечает, что, согласно спутниковым снимкам, которые опубликовал «Роскосмос» в сентябре прошлого года, Краснодар занимает последнюю строчку по уровню озеленения территории среди городов-миллионников России.

«В плотной застройке города на 28,7 тыс. га приходится всего 2,2 тыс. га парков и древесных насаждений — это 8,1%. Для создания комфортной "зеленой" среды Краснодара было одобрено свыше 15 проектов с общим бюджетом более 13,7 млн руб. Реализация проектов началась уже весной этого года», — сообщает эксперт.

Виктор Бублик констатирует: в последние годы Краснодарский край становится все более популярным для переезда, миграционный поток увеличивается. «Поэтому необходимо оформлять как можно больше прогулочных зон. Соответственно, МАФы не просто актуальные, а обязательные элементы благоустройства, ведь только правильно оформленные, визуально интересные и удобные территории будут привлекать посетителей», — говорит руководитель. Он подчеркивает: необходимо перенимать мировой опыт в этой сфере, а не руководствоваться только наработками прошлых десятилетий. «При взаимодействии с иностранными коллегами-профессионалами в этой сфере можно получить не только богатый опыт, но и своеобразный толчок к созданию уникальных и оригинальных сооружений», — считает Виктор Бублик.

По его мнению, основной проблемой для развития отрасли являются санкции, т. к. многие проверенные производители оборудования покинули российский рынок. «Приходится искать аналоги и переходить на новое оборудование, многое мы теперь изготавливаем самостоятельно. Отмечу, что прежде, чем установить ту или иную деталь в фонтан, особенно от новых для нас производителей, мы проверяем ее качество. У нашей компании три испытательных полигона, два из которых работают круглогодично», — рассказывает Виктор Бублик.

Елена Трубина главное проблемой считает сложности в гарантийном обслуживании. «Как отличать поломку от дефекта на производстве? Кто должен оплачивать починку: производитель или управляющий территорией? Как на этапе закупки определить производителей, обеспечивающих строгий контроль качества выпускаемой продукции? Если удастся заранее проработать эти вопросы, то не придется переплачивать за ремонт во время эксплуатации», — говорит госпожа Трубина.

Анна Молдаван уверена: в условиях роста объемов строительства в Краснодарском крае борьба компаний за покупателя становится интенсивней, именно поэтому рынок жилья продолжает наполнять все более интересные с точки зрения благоустройства проекты, а значит, производство МАФов на Кубани продолжит активно развиваться. ■

«Люди все чаще отдают предпочтение деревянным домам»

Директор СК «Снегири Юга» Алексей Шишкин — об особенностях деревянного домостроения на Кубани, участии в строительстве Японского сада в парке «Краснодар» и преимуществах деревянного домостроения перед покупкой квартиры в многоэтажке

— Алексей Александрович, расскажите, чем занимается компания «Снегири Юга»? Сколько лет вы существуете?

— Мы занимаемся деревянным домостроением уже 14 лет. Наша компания создает уникальные индивидуальные проекты и возводит дома, бани, гостиницы, террасы, беседки, перголы; проводит отделочные и реставрационные работы; изготавливает и монтирует деревянные кровли; сооружает дома на дереве. Мы строим из рубленого или оцилиндрованного бревна, бруса или клееного бруса. Каждый из перечисленных материалов обладает своими достоинствами.

Мы также осуществляем столярные работы и изготавливаем из дерева мебель для домов и квартир, перегородки, двери, настенные панно, скульптуры из дерева.

— Расскажите об особенностях деревянного домостроения в Краснодарском крае.

— География распространения деревянного домостроения в России неравномерна: количество деревянных домов уменьшается с севера на юг и с востока на запад. На юге России доля деревянного домостроения остается весьма скромной, и кирпичные дома лидируют на строительном рынке. Причина этого — отсутствие в регионе строительного леса. Исторически сложилось, что жители Кубани возводили жилье из того материала, который был под руками (саман). Позже дома стали кирпичными и бетонными, а стереотип, что дом не должен быть из дерева, остался. Однако логистика, существующая сегодня, позволяет доставить любой материал в любую точку мира. Кроме того, население нашего края очень быстро растет за счет переезжающих из других субъектов нашей страны. Многие из них раньше жили в деревянных домах, знают все преимущества такого домостроения. На сегодняшний день наблюдается увеличение числа деревянных домов в нашем крае.

— Какие качественные преимущества деревянных домов перед каменными?

— Во-первых, деревянный дом — экологичен. И это не только здоровый климат, который создают дома из дерева, что доказано множеством исследований. Фитонциды, которые выделяют стройматериалы из хвойных пород деревьев, благоприятно влияют на здоровье человека, на его органы дыхания. Люди, длительное время проживающие в деревянном доме, излечиваются от аллергии и болезней дыхательных путей. Кроме того, человек начинает себя лучше чувствовать, поднимается его жизненный тонус. Отмечу также, что строительные материалы из дерева — единственные восполняемые стройматериалы, что тоже немаловажно для экологической обстановки.

Во-вторых, дом из дерева при меньшей толщине стен будет гораздо теплее, чем дом из кирпича, блоков или бетона. Соотношение идет один к трем. При 60–70 см толщины кирпичной стены для того же качественного эффекта будет достаточно 20 см деревянной. Однако есть нюанс: работы по герметизации деревянного дома должны быть проведены качественно.

В-третьих, фундамент для деревянного дома может быть свайным или мелкозаглубленным, так как вес деревянных стен в пять раз меньше стен кирпичных. Такой фундамент экономичнее других вариантов.

Есть еще одно неочевидное преимущество деревянного дома — его сборно-разбор-



ная конструкция. Деревянное строение может быть демонтировано без значительных затрат и установлено на другом месте без ущерба для его конструкции, что является основанием для отнесения такого строения к некапитальным, а это значит, что регистрация права на недвижимое имущество не требуется (судебная практика в большинстве случаев признает павильоны и иные сборно-разборные конструкции временными сооружениями и не относит их к недвижимому имуществу, подлежащему государственной регистрации). Сборно-разборное здание можно возвести там, где запрещено капитальное строительство: прибрежные водоохранные зоны, общественные территории и т. п. Участок для размещения деревянного строения может быть в аренде, а не в собственности, и, когда срок аренды истечет, здание можно разобрать и возвести на другом участке.

Деревянный дом — это премиум-сегмент в домостроении, так как он экологичен, быстровозводим, натурален, красив, эксклюзивен, удобен в эксплуатации, полезен для здоровья и долговечен. Приезжайте к нам в офис, и вы сами увидите, что дерево звучит — звучит характерно, престижно, неповторимо, современно.

— Ваша компания участвовала в строительстве Японского сада в парке «Краснодар». Сложно ли было освоить традиционную японскую архитектуру?

— Само строительство Японского сада длилось полтора года. Мы участвовали в возведении нескольких строений, но, на наш субъективный взгляд, самых знаковых.

Это Пагода Тахото — пример буддийской архитектуры, хранилище реликвий; Театр Но — образец традиционного японского театра и архитектурный ансамбль, с которого начинается знакомство с восточной культурой в Японском саду. В архитектурный ансамбль входят Карамон — традиционные ворота в японском



стиле, полая стена Цуйдзибэй — образец крепостной стены Японии и фасадный забор Сукихэй.

Отличительной чертой всех традиционных японских зданий является изогнутая и волнообразная крыша. Естественно, изогнутую крышу соорудить гораздо сложнее, чем конструкцию, сделанную из прямых балок. К тому же сложность работы в этом проекте заключалась в том, что это специфические строения, практики строительства которых в России не существует.

Те строения буддийского назначения, которые сегодня есть в Калмыкии или Тыве, сооружены из металла и бетона. Традиционные японские деревянные конструкции, применяемые при строительстве зданий, сложные, имеют множество изгибов и деталей, которые в России обычно не делают. Дизайнер из Японии, который делал проект данного сада, предоставил нам чертежи, но там оказалось много непонятного для нас. В частности, нам дали разрезы зданий, геометрические и габаритные размеры, визуализацию,



но не прорисовали ни одного узла состыковки деталей. Нам пришлось самим прорисовывать узлы, заказывать чертежи, отдавать детали на производство в столярные цеха, после чего полученные детали мы собирали уже на месте. В процессе строительства изучали столярные технологии японских мастеров и с уважением относились к деталям.

Но теперь «Снегири Юга» — российская компания, которая имеет беспрецедентный опыт изготовления и монтажа традиционных японских крыш и зданий.

— Действительно ли сегодня деревянные индивидуальные дома стоят дешевле квартир в Краснодарском крае?

— Смотря из чего складывается цена. Стоимость «квадрата» в новом многоквартирном доме примерно 150 тыс. руб. Понятно, что девелопер продает квартиру в комплексе: жилые квадратные метры, коммуникации, долю придомовой территории и долю земли, которая находится под многоквартирным домом.

Стоимость квадратного метра индивидуального деревянного дома складывается из стоимости материалов (некоторые из них только за последние полгода подорожали в два и даже в три раза), стоимости работ по строительству дома. Сегодня возвести индивидуальное экономичное жилье с проведением коммуникаций



будет стоить порядка 60 тыс. руб. за квадратный метр. Если говорить про индивидуальное жилье среднего ценового сегмента, с хорошим ремонтом, можно ориентироваться приблизительно на 80–90 тыс. руб. за квадратный метр.

Когда клиент строит частный дом, ему сначала необходимо купить земельный участок, и чем он будет находиться ближе к центру города, тем он будет, соответственно, дороже. Однако есть небольшой нюанс: стоимость земли в последнее время в Краснодаре тоже значительно выросла. Плюс к этому необходимо закладывать расходы на подключение к различным коммуникациям: водопровод, электричество, газ, канализация (если это, допустим, коттеджный поселок). Все это стоит дополнительных денег. Кроме того, вероятно, необходимо будет заасфальтировать заезды, обнести участок забором, обустроить его внутри, чтобы он принес вам удовольствие (построить беседку, проложить дорожки, посадить садик). Но в целом, даже учитывая все эти немалые затраты, построить себе индивидуальный дом из дерева при сегодняшних ценах будет все равно дешевле, чем купить квартиру, допустим, в новостройке.

— Есть ли сегодня спрос на индивидуальные дома из дерева в Краснодаре и Краснодарском крае?

— Безусловно, есть. Он достаточно активно проявил себя в период пандемии и продолжается до сих пор. Когда люди посидели в своих «бетонных коробках» без возможности съездить куда-нибудь отдохнуть на природу, они поняли все прелести индивидуального жилого дома. Поэтому те люди, у которых были земельные участки или дачи, начали строить себе дома и благоустраивать это пространство для жизни, чтобы иметь возможность дышать свежим воздухом и получать необходимую порцию витамина D. Те люди, у кого не было земельных участков и дач, но была возможность их приобрести, приобретали и строили себе дома.

Сегодня эта тенденция сохранилась, пусть не в такой массовой форме, как это было в пандемию: люди стали более взвешенно подходить к выбору участков, к проектам индивидуальных домов, соотношению цены и качества, но тем не менее спрос есть. Это также обусловлено тем, что в нынешней внешнеполитической ситуации ограничена возможность путешествовать, и, главное, тем, что на рынке многоквартирного жилья произошел, повторюсь, рост цен, в свете которого индивидуальные дома, в частности из дерева, стали более предпочтительными в соотношении цены и качества.



СНЕГИРИ ЮГА

В ЦЕМЕНТ ПОДМЕШАЛИ ФАЛЬСИФИКАТА

В РОССИИ ЧЕТВЕРТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ ФАЛЬСИФИЦИРОВАННОЙ. ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, В СВЯЗИ С ЭТОМ, ЧТО КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ В СТРАНЕ ПО ОБЪЕМАМ СТРОИТЕЛЬСТВА, МАСШТАБЫ ОБОРОТА НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ МОГУТ ПРЕВЫШАТЬ ПОКАЗАТЕЛИ ПО СТРАНЕ НА 15–20%. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ОСЛАБЛЕННЫЙ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В ЦЕЛЯХ ПОДДЕРЖАНИЯ БИЗНЕСА ГОСКОНТРОЛЬ НУЖНО ВЕРНУТЬ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

РЫНОК СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ВЫШЕЛ ИЗ-ПОД КОНТРОЛЯ

«Наибольший процент фальсификата приходится на регионы с высокой активностью строительства, а также на приграничные к Казахстану территории. Кубань и ее столица Краснодар сейчас активно строятся, поэтому объем фальсификата в регионе, по данным нашей ассоциации, немного выше средних цифр по стране, примерно на 15–20%», — утверждает генеральный директор Евразийской ассоциации рынка отопительных систем (ЕВРАРОС) Игорь Прудников.

Около года назад представитель столичного департамента градостроительной политики Светлана Марченкова заявила, что в России четверть строительной продукции является фальсификатом. Она сказала об этом на заседании Межотраслевой комиссии по развитию систем оценки качества, продукции, работ и услуг, сообщал «Интерфакс».

Актуальные данные об объеме недоброкачественной продукции на рынке стройматериалов Кубани «Г» не смогло предоставить ни одно из ведомств или объединений. «В 2022 году на проверки объявлен мораторий. Объективной информацией не располагаем», — сообщили в Управлении Роспотребнадзора по Краснодарскому краю. При этом эксперты и участники рынка утверждают: доля контрафактной продукции растет. Среди главных причин называют следующие.

«После утраты в 2021 году Росстандартом надзорной функции за качеством стройматериалов нового органа, уполномоченного на эти действия, назначено не было, и до сих пор вопрос с контролем остается открытым. Есть так называемые техрегламенты ЕАЭС, которые должны соблюдать производители, но контроль за их соблюдением опять же ничем не регламентирован, кроме действия норм КоАП, — нет органа, способного проверить и привлечь к ответственности за нарушение», — рассказывает генеральный директор ООО «Южный инновационно-консалтинговый центр» Марина Варшавская.

По словам эксперта, контроль отменили в целях снижения административной нагрузки на бизнес, но фактически это привело к росту недоброкачественной продукции на рынке стройматериалов. «Если никто не проверяет или ничего не может предпринять нарушитель, кроме административной ответственности по КоАП, то зачем выполнять какие-то жесткие регламенты, тратить деньги там, где можно сэкономить», — говорит госпожа Варшавская.

Следующим этапом ослабления контроля на рынке, включая строительный, по мнению председателя Коллегии адвокатов «Антонова и партнеры», заместителя управляющего Бюро по защите прав предпринимателей и инвесторов Краснодарского краевого отделения «Опоры России» Екатерины Антоновой, стала легализация параллельного импорта. Эксперт напоминает, что для минимизации урона в условиях санкционного давления на Россию правительство разрешило ввоз в страну востребованных оригинальных товаров иностранного производства без согласия правообладателей (Постановление Правительства РФ от 29 марта 2022 г. №506).

«Одним из минусов этого решения является отсутствие должного государственного контроля за ввозом строительных материалов. В связи с чем рынок пополняется некачественной и контрафактной продукцией. В конечном итоге государство не досчитается части налогов из-за серого ввоза подобной продукции», — отмечает адвокат.

Екатерина Антонова добавляет, что, согласно вышеуказанному постановлению, положения подпункта 6 статьи 1359 и статьи 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации не применяются к определенному перечню товаров (групп товаров), включая, например, штукатурные материалы, известь и цемент. Следовательно, нет никакой ответственности за изготовление, ввоз и использование такой продукции.

Она подчеркивает, что на Кубани в последние годы происходит бурный рост объемов строительства, начиная от трасс федерального значения и заканчивая многоквартирными домами. «Поэтому регион привлекателен для мошенников, нацеленных на сбыт подделок», — резюмирует госпожа Антонова.

«ГДЕ ТОНКО — ТАМ И РВЕТСЯ» В первую очередь подделывают не технологичную и не сложную продукцию: цемент, гипс, известь, изделия из камня или гипса, говорит Екатерина Антонова. Это менее трудозатратно и проще в других отношениях, в частности можно обойтись без высокотехнологичного оборудования. Однако этими позициями ассортимент недоброкачественной продукции не ис-

черпывается.

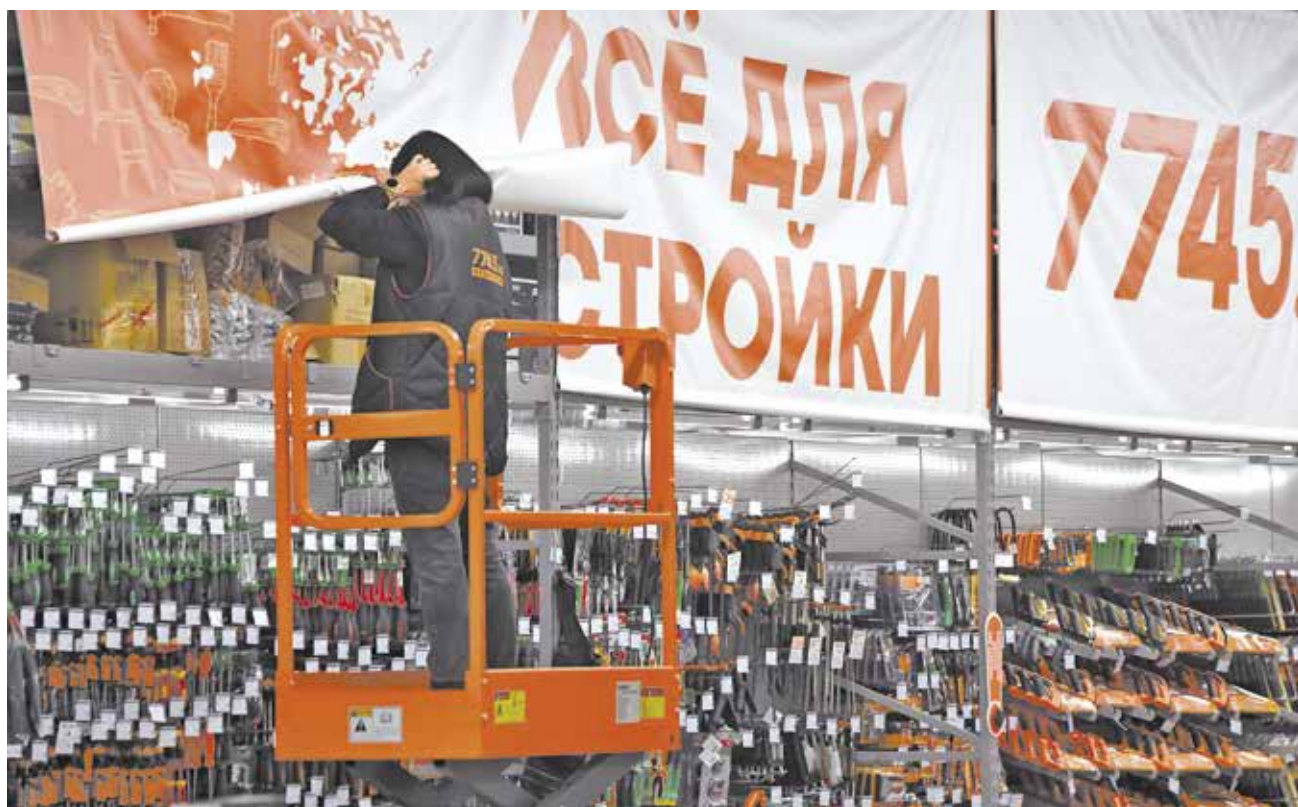
По свидетельству председателя ЕЛ-Комитета Национального объединения производителей стройматериалов (НОПСМ), директора по связям с органами госвласти компании TDM ELECTRIC Дмитрия Зорина, ситуация с фальсификатом в Южном федеральном округе в последние годы вызывает озабоченность у экспертов рынка электротехники. Эксперт утверждает, что высокий спрос на кабель, вызванный масштабным строительством, сформировал серую зону. «В ЮФО в этом году фальсификат кабельно-проводниковой продукции составляет порядка 82%. В прошлом году эта цифра колебалась в районе 70–90%, такой вывод сделали эксперты НОПСМ совместно с Общероссийской общественной организацией "Всероссийский потребительский контроль" и экспертами Торгово-промышленной палаты Краснодарского края, которыми был проведен рейд по розничным магазинам электротехники Ростова-на-Дону, Краснодар и Сочи», — рассказывает господин Зорин.

Подобная ситуация сложилась и на рынке отопительных приборов и систем отопления. «В нашей товарной группе фальсификат появляется, как правило, от желания "сшить шесть шапок из одной овчины", то есть от желания недобросовестных производителей сэкономить на металле в ущерб интересам и безопасности потребителей. Экономят, на чем могут: и на стальном листе (в случае стальных панельных радиаторов), и на алюминии (в случае алюминиевых и биметаллических радиаторов)», — отмечает Игорь Прудников.

Он поясняет, что в соответствии с ГОСТом стальной лист в радиаторах отопления должен быть не тоньше 1,2 мм, но на рынке представлены и менее 1 мм. Секция качественного и безопасного биметаллического радиатора должна весить не менее 1,5 кг, однако из Киргизии и Китая в Россию привозят приборы с секциями легче 1 кг. «А как известно, где тонко — там рвется. Фальсифицированный радиатор заведомо не только не сможет давать рассчитанного по проекту тепла, но и очень скоро может прийти в негодность со всеми вытекающими последствиями, в прямом и переносном смысле», — предупреждает эксперт.

В сегменте отделочных материалов из гипса роста объема фальсификата не наблюдается, утверждает генеральный директор ООО «Управляющая компания "ВОЛМА"» Владимир Овчинцев. «Неорганизованный бизнес не в состоянии взаимодействовать с поставщиками высокотехнологичной упаковки, не говоря уже о качественном сырье. Поставщики, обеспечивающие официальных производителей, работают с ограниченным количеством компаний и на условиях, выдержать которые смогут явно не многие», — поясняет руководитель.

Он добавляет, что компанию больше тревожит ситуация с недобросовестной конкуренцией, связанной с попытками некоторых мелких производителей использовать либо элементы фирменного стиля «ВОЛМА», либо наименования, созвучные с товарными знаками производителя. «Своеобразный "китайский бизнес 90-х". Чтобы покупатель не попал в подобную ловушку, мы рекомендуем



УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО НЕОБХОДИМО ВЕРНУТЬ СУЩЕСТВОВАВШИЙ ДО ПАНДЕМИИ ГОСКОНТРОЛЬ ЗА КАЧЕСТВОМ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ



ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТОВ, ЧАЩЕ ВСЕГО ПОДДЕЛЫВАЮТ ЦЕМЕНТ, ГИПС, ИЗВЕШТЬ, ИЗДЕЛИЯ ИЗ КАМНЯ ИЛИ ГИПСА

смотреть на данные производителя. Производственные предприятия "ВОЛМА" указаны на тыльной стороне каждой упаковки сухих смесей — все восемь заводов с адресами и телефонами», — советует господин Овчинцев.

СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ Использование поддельных строительных материалов может привести к серьезным последствиям, включая ухудшение качества строительства, повышение риска сбоев и несчастных случаев, а также увеличение затрат на ремонт и обслуживание. В долгосрочной перспективе это может подорвать доверие общественности к строительной отрасли в целом, предупреждает генеральный директор компании по защите продукции от подделки при помощи не копируемого QR-кода — Pro Control Станислав Сидоров.

Для конечного потребителя последствия использования в строительных работах некачественных и поддельных материалов весьма плачевны, соглашается Екатерина Антонова. «Обыкновенному человеку, далекому от всех тонкостей производства, на стадии покупки будет весьма сложно отличить оригинал от подделки. Нередки случаи, когда после ремонта, к примеру, в ванной комнате лопаются некачественная кафельная плитка. И вот человек несет убытки: он вынужден проводить очистительные работы, закупать новую плитку и заново ее класть», — констатирует эксперт.

Пострадает и потребитель фальсифицированного радиатора. «Сэкономив сегодня при покупке дешевого радиатора, он за пару лет в несколько раз переплатит за повышенный расход тепла, который будет требовать от управляющей компании, чтобы обеспечить приемлемую температуру в доме. Фальсификат дешево обходится при изготовлении только недобросовестному производителю. Потребитель фальсификата всегда в итоге переплачивает за пользование таким прибором», — говорит Игорь Прудников.

В целом это касается всех товаров на рынке стройматериалов. Владимир Овчинцев подчерки-

вает: фальсифицированная продукция не отвечает стандартам производства, а следовательно, и потребительские свойства, и результат работы с такими продуктами будут крайне низкого качества. «Строительство — процесс поэтапный. Сухие смеси, например, это важный промежуточный продукт, работа которого — приведение базовых поверхностей здания в идеальный вид для финишных покрытий, зачастую очень дорогих. Некачественные смеси могут стать причиной неприятных, весьма затратных ситуаций», — предупреждает господин Овчинцев.

Адвокат, правозащитник, дипломированный медиатор Константин Ерохин добавляет, что особенно опасно, когда использование некачественных материалов помимо конструктивных недостатков (нарушение характеристик зданий и сооружений) серьезно отражается на пожарной безопасности, приводя к увеличению смертности при пожарах. «В Москве и других регионах разрабатываются методики стимулирования использования высококачественных пожароустойчивых, бездымных и негорючих материалов в строительстве», — сообщает господин Ерохин.

Об этом же говорит Дмитрий Зорин. «Если строитель экономит, используя заведомо дешевый фальсификат, это может привести и к самым печальным последствиям — пожарам от замыкания или перегрева электропроводки, если кабель не рассчитан на ту мощность, которая в итоге через него проходит», — рассказывает эксперт. Он считает, что застройщик должен нести ответственность за используемые материалы и подбирать только проверенных поставщиков. «Гарантировать это возможно только в том случае, если на стройке будет обеспечен входной контроль продукции — документальный и инструментальный», — уверен господин Зорин.

СЕРЫЕ СХЕМЫ НУЖНО ИСКЛЮЧИТЬ Участники рынка уверены: необходимо возвращать контроль за продукцией, исключая возможность ввоза по серым схемам.

«Многие эксперты считают, что упразднение контроля за рынком строительных материалов — это лоббистские игры крупных импортеров, в

том числе ввозящих низкокачественные реплики европейских материалов. Да, нужно постепенно отпускать в свободное плавание рынок строительства, но это не означает полный отказ от контроля государства. Напротив, в этом сегменте мягкое участие государства просто необходимо, так как любое строительство — это одновременно и долгосрочные инвестиции, за которыми следует ипотека и заемное финансирование», — считает Константин Ерохин.

По его словам, ослабление контроля выгодно строителям, которые в сложный экономический период могут снижать цены, экономя на материалах. «Но для целей благополучия региона подобные меры губительны: некачественное жилье тянет за собой ряд проблем, таких как пожарная безопасность, жизнь и здоровье граждан, бюджет края и т. д. В этой связи в долгосрочной перспективе контроль за материалами необходимо вернуть и сделать максимально прозрачным», — уверен правозащитник.

Он подчеркивает, что важна активность поставителей бизнеса. Так, по мнению эксперта, участники рынка могли бы организовать самосертификацию или объединиться в ассоциации с жестким контролем качества строительных работ. «Такие ассоциации среди прочего могут подавать коллективные обращения в орган по контролю за строительством для проверки недобросовестных строителей и выявлять подобных нарушителей», — поясняет господин Ерохин. Он добавляет, что добросовестных производителей нужно поддерживать субсидиями.

По словам Дмитрия Зорина, примеры эффективного взаимодействия, когда по обращениям региональных органов власти, комиссий по противодействию незаконному обороту промышленной продукции, которые возглавляют непосредственно главы регионов, ЕЛ-Комитет НОПСМ проводит отбор и испытания образцов кабеля при строительстве инфраструктурных объектов регионов. «Результатом совместной работы стало значительное уменьшение доли фальсифицированной продукции, что, соответственно, снизило и техногенные риски на строительных объектах. Мы ожидаем, что в течение этого года количество подобных обращений из регионов, в том числе из Краснодарского края, возрастет», — резюмирует господин Зорин.

Станислав Сидоров считает, что для борьбы с подделкой строительных материалов важно взаимодействие бизнеса, власти и общественности. По мнению эксперта, это может включать в себя усиление регуляции и контроля со стороны государства, обучение персонала в области обнаружения подделок, а также внедрение специальной не копируемой маркировки для того, чтобы защитить от подделки и от подмены продукции при доставке. «При этом также необходимо обеспечить строгое исполнение законов и наказание за фальсификацию. Если принять эффективные меры, можно ожидать снижения уровня фальсификации на рынке строительных материалов. Однако это потребует значительных усилий со стороны всех заинтересованных сторон, и прежде всего самих производителей, которые должны подготовиться к внедрению маркировки для защиты своей продукции и бренда в целом», — отмечает господин Сидоров.

С экспертами соглашается и Марина Варшавская. Она уверена: если застройщики будут привлекаться к ответственности за использование недоброкачественных строительных материалов, то процент закупа фальсификата значительно снизится, следовательно, и объемы на рынке тоже. «Землетрясение в Турции наглядно показало, как влияет качество строительных материалов на качество жилья и к каким трагическим последствиям может привести их использование в условиях природных катаклизмов. Надеемся, наши кубанские строители не будут дожидаться, пока грянет гром, и будут добросовестно относиться к своей работе и тем объектам, которые они сдают людям», — резюмировала госпожа Варшавская. ■

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОДДЕЛЬНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К СЕРЬЕЗНЫМ ПОСЛЕДСТВИЯМ, ВКЛЮЧАЯ УХУДШЕНИЕ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА, ПОВЫШЕНИЕ РИСКА СБОЕВ И НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ, А ТАКЖЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ЗАТРАТ НА РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ

ЗДЕСЬ БУДЕТ ГОРОД-САД

В 2023 году в Краснодарском крае планируют заложить 1,6 тыс. га новых садов

Основной объем закладки новых садовых насаждений на Кубани традиционно запланирован на осенний период. Более 80% посадок — это сады интенсивного и суперинтенсивного типа. Весной текущего года уже было заложено 400 га плодово-ягодных насаждений. Такие данные приводит минсельхоз Кубани.

ПЛОЩАДИ САДОВ РАСТУТ

По состоянию на начало текущего года площадь плодовых и ягодных насаждений в сельскохозяйственных организациях и КФХ на территории Краснодарского края составила 30,8 тыс. га. За период с 2017 по 2022 годы она увеличилась на 3,1 тыс. га, приводит данные министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности региона.

По данным аграрного ведомства, в настоящее время в Краснодарском крае функционируют 30 питомников, занимающихся выращиванием сертифицированного посадочного материала семечковых, косточковых и ягодных культур для промышленного садоводства. В 2022 году выращено 7,5 млн саженцев. Для сравнения: в 2006 году, когда начала действовать госпрограмма, производство плодовых саженцев составляло 1,3 млн шт. То есть увеличилось почти в шесть раз.

Как рассказал глава питомниководческого хозяйства Алексей Рулев, саженцы его хозяйства производят в объемах порядка от 150 до 300 тыс. в год. В хозяйстве выращивают в первую очередь подвой для интенсивных карликовых садов.

Как пояснили в аграрном ведомстве региона, объемы производства сертифицированного посадочного материала плодовых и ягодных культур, выращиваемого на Кубани, могут полностью удовлетворить потребности в саженцах как крупных садоводческих хозяйств, так и субъектов малых форм хозяйствования не только на территории края, но и в соседних регионах.

САДОВОДЫ БЬЮТ РЕКОРДЫ

Увеличиваются площади садов — растет и урожай плодово-ягодных культур. Так, в 2022 году на Кубани собрали рекордный урожай фруктов и ягод — 602 тыс. тонн. Это стало наивысшим результатом за всю историю промышленного садоводства края. По итогам прошлого года урожай в крупных предприятиях и фермерских хозяйствах составил 492 тыс. тонн — на 39 тыс. тонн больше, чем годом ранее.

Высокие урожаи прогнозируются и в текущем сезоне. По оперативным данным минсельхоза региона, с начала года аграрии собрали 3,2 тыс. тонн яблок, 1,4 тыс. тонн клубники и более 3,3 тыс. тонн вишни и черешни.

По данным экспертов ГК «Интерагро», яблоки являются одним из основных видов выращиваемой продукции в отечественном садоводстве. За последние годы наблюдается тенденция роста доли семечковых культур в структуре валового сбора плодов и ягод. Краснодарский край входит в число ключевых регионов их выращивания. Ку-



Яблоки являются одним из основных видов выращиваемой продукции в садоводстве на Кубани

банские садоводы производят треть от общего объема плодово-ягодной продукции всей страны. Садоводческие организации и крестьянско-фермерские хозяйства образуют в Краснодарском крае полноценную экосистему со своими особенностями.

Как считают эксперты «Интерагро», на фоне удорожания импорта существуют значительные резервы роста отечественного производства яблок при одновременном увеличении качества производимой продукции. Рекордный урожай по итогам 2022 года в Краснодарском крае — наглядное тому подтверждение.

В рамках поддержки отрасли Минсельхоз России планирует внести изменения в правила стимулирующей субсидии, которые позволят предоставлять поддержку на закладку и уход за многолетними насаждениями семечковых и косточковых культур при условии использования посадочного материала российского производства.

«Если поддержка будет оказываться, а темпы роста сохранятся, то мы предполагаем, что отечественное производство семечковых культур может превысить 3,5 млн тонн», — комментирует генеральный директор «Интерагро» Екатерина Бабаева.

Увеличению объемов валового сбора яблок на территории Кубани способствует реализация ряда проектов как в сфере непосредственно производства сырья, так и в сфере переработки. Так, еще в 2020 году, по данным «Интерагро», краснодарский производитель яблок «Алма Холдинг» учредил ООО «Алма Процессинг». В числе видов деятельности — производство соковой продукции, детского питания, переработка и консервирование фруктов и овощей.

ФРУКТОХРАНИЛИЩ СТАНЕТ БОЛЬШЕ

С увеличением объемов производства отечественной плодово-ягодной продукции понадобятся и современные фруктохранилища, отмечает госпожа Бабаева. И в этом направлении эксперт наблюдает положительную динамику.

По данным минсельхоза Кубани, предприятия Краснодарского края ведут активную работу по реконструкции и строительству фруктохранилищ. Строятся новые современные холодильники с возможностью регулировать газовый состав среды, ведется оснащение калибровочно-сортировочными линиями.

На сегодняшний день на предприятиях Краснодарского края имеются фруктохранилища общим объемом 360 тыс. тонн единовременного хранения. В планах на ближайшие годы — строительство дополнительных объемов на 50 тыс. тонн. Десять лет назад объем фруктохранилищ на Кубани составлял 135 тыс. тонн. Таким образом, он увеличился в 2,7 раза, приводит данные аграрное ведомство края.

ГОСПОДДЕРЖКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ

На развитие садоводства и питомниководства в Краснодарском крае существенное влияние оказывают меры государственной поддержки. Ставки субсидий на закладку садов и питомников в 2023 году увеличены на 20%. В 2023 году субсидии на поддержку садоводства выделены в рекордном объеме — более 1,2 млрд. руб.

Как отмечает генеральный директор Союза «Садоводы Кубани» Николай Щербаков, участники рынка показывали хорошие ежегодные темпы закладки насаждений. Последние пять лет закладывали от 1,5 тыс. до 1,8 тыс. га. Выделенная в этом году сумма поддержки в 1,2 млрд руб. — беспрецедентная, и сейчас эти деньги активно осваиваются.

По словам господина Щербакова, субсидии предоставляются на возмещение части затрат на закладку многолетних насаждений и уходных работ за ними. Это основная программа поддержки развития садоводства, которая действует в регионе в данный момент.

Кроме того, в Краснодарском крае уже шестой год действует программа грантовой поддержки «Малый сад», по которой садо-

воды получают компенсации до 80% затрат на закладку садов интенсивного типа и приобретение сельхозтехники. В 2022 году из бюджета на эти цели был выделен 21 млн руб. Грантовую поддержку получают предприятия, которые осуществляют свою деятельность не менее 12 месяцев и имеют земельный участок площадью не менее 4 га. Максимальный размер субсидии в рамках данной программы — 3 млн руб.

Также действует программа комплексной мелиорации, по которой садоводам компенсируется 50% затрат на проведение мелиоративных работ. На строительство фруктохранилищ аграриям компенсируется 20% затрат в рамках льготного кредитования.

Как отмечает генеральный директор кубанского садоводческого предприятия ООО «Алма Продакшн» Дмитрий Бобков, благодаря мерам государственной поддержки в Краснодарском крае появилось много малых садов. Доступны саженцы, садоводы получают хорошие урожаи.

По словам господина Бобкова, помимо льготного инвестиционного кредита, предприятие воспользовалось оборотным кредитом, который получило по льготной субсидированной ставке. И эта помощь очень важна. Согласно стратегии развития предприятия, на 2025–28 годы запланировано обновление садов суммарно на площади 150 га.

Как рассказал Алексей Рулев, его хозяйство также получало господдержку на закладку маточников на подвой. Кроме того, выплатили субсидии на уходные работы.

«Государственная поддержка отрасли является важным фактором развития промышленного садоводства. И она ежегодно увеличивается. В год планируется закладывать по 1,6 тыс. га новых современных плодово-ягодных насаждений с использованием систем капельного орошения, шпалеры и противоголодовой сетки. Садоводческие хозяйства планируют в ближайшей перспективе построить фруктохранилища, рассчитанные на единовременное хранение 50 тонн плодов. На данные мероприятия также существует государственная поддержка», — рассказали в минсельхозе региона.

В 2023 году на 6 млн по отношению к 2022 году в крае увеличен объем грантовой поддержки — до 27 млн руб. Как пояснили в краевом минсельхозе, такую помощь оказывают на закладку сада интенсивного типа крестьянским (фермерским) хозяйствам, осуществляющим свою деятельность не менее 12 месяцев с даты регистрации.

В 2022 году на Кубани реализован ряд инвестиционных проектов по садоводству. Например, в ООО «Южные земли» построено плодохранилище общей вместимостью 15 тыс. тонн с блоком сортировки, а в АО «КСП «Светлогорское» — фруктохранилище на 5 тыс. тонн.

Как заметил Алексей Рулев, спрос на готовую плодовую продукцию в Краснодарском крае достаточно высок. Главное — чтобы высоким оставалось и качество этой продукции.

С ЛОЖКОЙ ПО КУБАНИ

Гид по самым вкусным местам Краснодарского края

Отправляясь на отдых в Краснодарский край, помните, что, помимо солнца, моря и гор, вас ждут здесь незабываемые гастрономические впечатления. Самый южный и хлебосольный регион страны, омываемый двумя морями, славится своими сочными фруктами, ароматным хлебом, винами и, конечно, морскими деликатесами. Безусловно, настоящим брендом региона являются кубанское сало и наваристый борщ с фасолью. Но не стоит забывать и о шедеврах локальной черноморской кухни, например, мидиях в белом вине или жульене из черноморской рапаны. Лучшие кулинарные традиции солнечного Краснодарского края — в нашем гастрогиде.

ВСЕМ БОРЩА

Традиционное блюдо Краснодарского края — кубанский борщ. Рецептов его множество, каждая хозяйка использует свои хитрости. В идеальном варианте кубанский борщ готовится на бульоне из утки или гуся, а вместо красной свеклы используется специальная кубанская борщевая (светлый сорт, который отличают характерные белые круги на разрезе), именно поэтому борщ на Кубани получается не свекольно-красным, а оранжевым. Часто в кубанский борщ добавляют фасоль, что делает его еще более сытным и густым, а основная приправа, неизменно, ароматный укроп. Кубанский борщ едят исключительно с салом. Кстати, на местных рынках продают сало различной засолки, а также копченое и вяленое. Но советуем поискать вкуснейший шматок сала, приготовленный по старинному казачьему рецепту: с черным перцем, лавровым листом и чесноком.

К традиционным кубанским блюдам относятся голубцы и вареники. В голубцы кубанские хозяйки добавляют зажарку (поджаренные на подсолочном масле лук и морковь), вареники готовят с разными начинками, необычная и очень вкусная начинка — адыгейский сыр.

Традиционные кубанские блюда можно попробовать на гастрономических фестивалях, например, на краевом празднике кубанского борща в выставочном комплексе «Атамань» в Темрюкском районе. В этот день для гостей готовят тонну кубанского борща, проводят мастер-классы, народные игры, разыгрывают подарки и многое другое.

Кормят кубанским борщом и на местных казачьих подворьях. Одно из таких расположено в станице Шапсугской Абинского района. Хозяйка дома угощает гостей румяным караваем из печи, сваренным на открытом огне борщом, малосольными огурчиками и пряным ароматным чаем из 16 трав волшебной Шапсуги. Обед сопровождают задорные казачьи песни в живом исполнении.

ЕДА АРИСТОКРАТОВ

Краснодарский край — винодельческий регион. В крае работают несколько десятков крупных виноделов и более полсотни небольших семейных виноделен. В основном они расположены ближе к морю.

В прошлом году на Кубани появился национальный винный маршрут «Винные дороги Краснодарского края». В маршруте предусмотрено посещение больше 200 объектов туризм



Кубанский борщ — гастрономический бренд региона. Его готовят в каждом доме, блюду посвящают фестивали

ма, в том числе агротуристические и винные комплексы, рестораны авторской кухни и локаций античной истории. Туристам предлагают комбинировать туры «под себя». Продолжительность туров составляет 2–7 дней. На некоторых винодельческих хозяйствах также разработали специальные детские программы.

При винодельнях работают прекрасные рестораны — это настоящий рай для гурманов. На выбор представлены кавказская, французская, локальная черноморская и другие кухни. Здесь вы можете попробовать такие изыски, как мидии в вине, жульен из черноморской рапаны, тартар из камбалы или камбалу с каперсами и лимонным соком, баранью лопатку с печеным картофелем или фермерского цыпленка в вине с артишоками и сладким луком.

Бургундские виноградные улитки — классика французской кухни. На одной из виноделен Новороссийска их выращивают, организуют экскурсии на улиточную ферму и готовят под тремя видами соуса: сливочно-сырным, по-бургундски и горчичным.

А пробовали ли вы когда-нибудь настоящую итальянскую пиццу на тонком тесте? Если нет, то советуем отправиться на винодельню в Крымский район. Это место часто сравнивают с итальянской Тосканой. Ресторан следует принципу «нулевого километра», то есть все продукты для приготовления блюд выращиваются в окрестностях.

Хотите побаловать себя пищей аристократов — устрицами? Отправляйтесь на устричную ферму в Большом Утрише. Место само по себе очень живописное: здесь располагается Государственный природный заповедник с реликтовыми растениями.

Представьте только: свежие устрицы, мидии, жареная камбала, легкое белое сухое и морской закат. Эти воспоминания навсегда останутся в вашей памяти.

Кстати, вы знали, что в четырех устрицах содержится дневная норма железа, меди, йода, магния, кальция, цинка и пр.?

ДАРЫ МОРЯ

Если вы приехали на черноморские курорты Краснодарского края, то в обязательном списке морских даров, которые необходимо

попробовать, должны присутствовать хамса, барабуля и пиленгас. Эту рыбу подают в ресторанах Сочи, Новороссийска, Геленджика, Анапы и Темрюка.

А еще лучше приехать в Новороссийск в ноябре на Хамсафест. В это время года площадь у морвокзала на три дня превращается в большое гастрономическое пространство, где жарят, парят и солят вкуснейшую черноморскую рыбу. В 2019 году, к примеру, на фестивале был установлен мировой рекорд: повара приготовили рыбацкую шкару из самого большого количества хамсы. Рецепт этого блюда известен всем коренным жителям морского побережья: хамсу тушат с добавлением лука, соли и специй.

Не стоит забывать и про уникальный моллюск с очень вкусным мясом — черноморскую рапану. Также, если удастся найти место в Тамани, где готовят «морские голубцы» (фаршированные рисом и овощами мидии), пробуйте без сомнения — вкус незабываемый!

На рыбных рынках и дворах черноморских городов Кубани можно купить сушеную, копченую и вяленую рыбу: щуку, икрающую янтарную тарань, жирного толстолобика и пр. Здесь же предлагают свежие морские уловы: кефаль, пиленгаса, лобаня, ставриду, бычков и др.

Одним из интересных мест в районе Адлера является форелевое хозяйство. Место уникальное. В этом году здесь, кстати, вывели новую породу, которая получила название по месяцу нереста — адлерский августин.

На территории хозяйства можно не только узнать, как выращивается «царская рыба», снять на видео, как плещется янтарная и радужная форель, покормить мальчков специальным кормом, но и отведать свежей форели в местном кафе. В шаговой доступности находятся еще несколько достопримечательностей, которые тоже будут интересны: музей, пещеры и пр.

АРБУЗНЫЙ РАЙ

Арбуз — одна из любимых ягод жителей и гостей Темрюкского района. Медовые, ароматные плоды созревают здесь в июле–августе. Сладкая ягода наряду с морем и местными винами стала визитной карточкой Таманского полуострова. До пандемии коронавируса

в Темрюкском районе проводили фестиваль «Арбузный рай». Бахчеводы угощали всех желающих арбузами и дынями, устраивали фотосессии с арбузами-гигантами, для гостей готовили арбузные конкурсы, арбузный боулинг и арбузно-дынные шашки.

Купить таманские арбузы и дыни летом можно практически на каждой ярмарке или рынке Кубани, также по всему краю в сезон устанавливают специальные «арбузные палатки».

Кроме арбузов, советуем попробовать кубанский янтарный виноград, тающие во рту инжир и хурму, терпкий кизил, мушмулу, фейхоа и другие фрукты и ягоды, которые не встретишь в других регионах России.

ЧАЙНЫЕ ТРАДИЦИИ

Еще одно место, в котором стоит побывать ради незабываемых впечатлений и запоминающегося вкуса, — чайные плантации в Сочи.

Здесь вы можете узнать, как выращивают самый северный сорт чая в мире, в том числе увидеть, как цветут чайные кусты, и ощутить аромат свежих чайных листьев. А после — попасть на чаепитие, где вас угостят настоящими зеленым, красным, белым и черным чаями.

А еще летом на сочинских чайных плантациях можно понаблюдать (да-да!) за настоящими индийскими слонами. Их привозят сюда из цирка после гастрольного сезона. Слоны отдыхают в субтропическом климате и охотно общаются с туристами, которые специально приезжают, чтобы понаблюдать за этими величественными животными.

Осенью в Сочи начинается сбор съедобных каштанов. Они имеют ни с чем не сравнимый сладковатый вкус. В основном их жарят, но некоторые повара готовят из них гарнир к мясу и первые блюда, перемалывают в муку и добавляют в хлеб.

СЫРНЫЕ ИСТОРИИ

В последние годы в Краснодарском крае появилось множество сыроварен. Многие открылись при винодельнях, но есть и отдельные фермерские хозяйства. Местные умельцы производят всем известные итальянские сыры: от рикотты до качотты.

Одна из таких сыроварен расположена на Таманском полуострове в станице Запорожской. На экскурсии туристы знакомятся с производством и хранением сыров, а после отправляются на дегустацию в местный ресторан, где большинство блюд готовят из сыра. К примеру, здесь можно отведать пиццу с ароматной хрустящей корочкой прямо из дровяной печи.

Основная линейка ремесленных сыров — Боспорские сыры. Название выбрано неслучайно: сыроварня расположена на территории бывшего Боспорского царства.

В селе Варнавинском Абинского района есть семейная сыроварня, где для детей и взрослых проводят мастер-классы по производству моцареллы. Приготовленный сыр разрешают сразу же попробовать. А еще здесь можно увидеть настоящих телят и полностью проникнуться сельской атмосферой.

Если не удалось посетить сыроварню — не беда. Ремесленные, а также аутентичные адыгейские сыры можно найти почти на всех кубанских рынках.



ОН ? ОНА

**ВЫБЕРИ ПРОКТОЛОГА,
С КОТОРЫМ ТЕБЕ КОМФОРТНЕЕ**



ПЕРЕХОДИТЕ ПО QR-КОДУ,
чтобы узнать, как проходит прием
проктолога в «УРО-ПРО»

ЛО-23-01-013165 от 25.01.2019 и ЛО-23-01-007107 от 22.04.2014

📍 **40 лет Победы, 108**
📍 **Яна Полуяна, 51**
☎ **8 861 298 34 03**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

Реклама.

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 маленький 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

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 эндовасальную 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 энному количеству своих друзей и сказал: «Ребята, надо все бросать — и ехать в «Кивач», не пожалеете!»

— 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.



ВСЕ СВОИ^{VIP}

Фундаментально новый проект бизнес-класса в центре Краснодара



Квартира, паркинг и кладовая

- Детский сад
- Филиал гимназии №23
- Пентхаусы
- Дизайнерские холлы
- Двор-парк
- Торговая галерея
- ЧОП
- Доступ по Face-ID



«ВСЕ СВОИ VIP» офис продаж:

8 861 298 27 95

info@family-yug.ru

г. Краснодар, ул. Колхозная, 5 А

Пн. – Пт. 9:00 – 19:00 Сб. – Вс. 10:00 – 18:00

семья
строительная компания

VIP – very important person (англ. «очень важная персона»). ООО СЗ «Семья-Все Свои». Проектная декларация на наш.дом.рф. *Рекламируемые объекты: Литер 7: Квартира №190, стоимостью 5,2 млн руб., Кладовая №2, стоимостью 384 т.р., Парковочное место №586 стоимостью 966 т.р. Цена действительна при 100%-й оплате до 31.08.2023г. Не оферта. Реклама.