

→ муниципалитета», — отметил гендиректор корпорации «Туризм.РФ» Сергей Суханов, которого процитировала пресс-служба администрации Анапы. По ее планам, под новый курорт отводится 1,8 тыс. га. Размер инвестиций в такую мега-стройку оценивается в 350 млрд руб. На новой курортной территории будут центр парусного спорта, марина на 300 яхт, конгресс-центр, фестивальная зона и коммерческие объекты.

Орошенные ВГ застройщиков единодушно отметили, что на Черноморском побережье создание объектов курортной недвижимости является одним из драйверов развития рынка.

«Растет интерес туристов к Краснодарскому краю, а вместе с этим повышается и интерес инвесторов. Соответственно, конкретизируются потребительские запросы, требования к инфраструктуре и сервису», — заметили, в частности, в «Неометрии». — Покупатели курортной недвижимости на Кубани нередко уже имеют опыт приобретения зарубежных активов, ориентированных на туристов. Особое значение для них имеют стандарты управляющей компании и строгость их соблюдения. Понимая это, «Неометрия» применяет новые подходы в своих (курортных) проектах. Так, построенный девелопером гостиничный комплекс «Нескучный сад» будет обслуживать компания с функциями отеля ZONT Hotel Group».

Еще один перспективный тренд уходящего года на строительном рынке Юга России — рост объемов индивидуального жилищного строительства. Так, представители Сбербанка сообщили, что в 2023 году в регионах Южного и Северо-Кавказского федеральных округов отмечено весьма динамичное развитие ИЖС. С января по октябрь почти 6 тыс. семей получили 22 млрд руб. на строи-

тельство частных домов по программам ипотеки. Лидерами по объему кредитов, выданных на ИЖС стали Краснодарский край, Ростовская область и Ставрополье. Наиболее востребованными ипотечными программами остаются «Господдержка 2020», семейная и для IT-специалистов. «Все чаще в курортных и прибрежных зонах Черноморского побережья, КавМинВод и республик Северного Кавказа покупают и строят дома самозанятые, а также сотрудники, работающие в удаленном формате на IT-компаниях, развивающие собственный бизнес», — прокомментировала заместитель председателя Юго-Западного банка Сбера Лариса Безделева.

ПРИВЛЕЧЬ КАДРЫ, СОХРАНИТЬ ИПОТЕКИ

Среди основных вызовов, с которыми сегодня сталкиваются строительные компании Юга, сами игроки рынка выделили острый дефицит кадров. По данным сервиса «Авито Работа», например, в Ростовской области строители входят в тройку самых востребованных специалистов. Сегодня из 144 тыс. опубликованных на площадке вакансий, на категорию «строительство» приходится 10 тыс. объявлений — это 6,9% от общего количества вакансий. «Основная причина нехватки рабочих рук связана с недостаточным количеством среднеспециальных образовательных учреждений. Ситуацию также усугубил отток трудовых мигрантов, вызванный введением обязательного требования о постановке на воинский учет», — уверен генеральный директор Infoline-Аналитика Михаил Бурмистров.

«Дефицит квалифицированных кадров в строительстве — явление не новое, — под-

черкнули в пресс-службе «Неометрии». — Все понимают, что спрос сейчас серьезно выше предложения. Именно поэтому в отрасли появляется больше HR-инициатив, направленных на популяризацию строительных профессий среди молодежи. Препятствием же всего, линейного персонала (работники, выполняющие функции, связанные непосредственно со строительством объектов: начальники участков, прорабы, мастера, нормировщики, механики участков, кладовщики, табельщики, — ВГ)». Для урегулирования ситуации девелопер создает условия по релокации сотрудников, развивает корпоративные программы для выходцев из федеральных компаний.

На Юге особая роль в развитии кадров отводится учебным заведениям. Так, в Ростовском-на-Дону автодорожном колледже ВГ рассказали, что ежегодно он выпускает 400 специалистов, из которых до 67% устраиваются по специальности. Для более эффективного включения новых кадров в производственный процесс, колледж сотрудничает с местными компаниями — АО «Донаэродорстрой», ОАО «РостовДорСтрой», ООО КЗ «РОСТСЕЛЬМАШ», ООО «10-ГПЗ» и др. В рамках такого сотрудничества студенты колледжа проходят практику на базе предприятий-партнеров. В целом, опыт взаимодействия с ними в учебном заведении оценили как вполне эффективный: способные выпускники трудоустраиваются.

В Донском государственном техническом университете, который ежегодно выпускает около 7,3 тыс. специалистов (с учетом филиалов), строительство среди студентов вуза — «на первом месте по популярности», как заверили в пресс-службе ДГТУ. В уходящем году на это направление подготовки было зачислено более 500 человек, а кон-

курс составил пять человек на одно место (подробнее о подборе кадров для основных отраслей экономики — в материале «Дефицит обернулся голодом» на страницах данного приложения).

А в качестве главного драйвера опрошенные ВГ застройщики различные программы льготной ипотеки. Недавно, в начале декабря, министр строительства и ЖКХ России Ирек Файзуллин допустил, что федеральные льготы по ипотеке сохраняются после 1 июля 2024 года. «Льготные программы все равно будут по определенной схеме сохраняться. Вариантов пока много, но окончательных решений нет», — обнадеежил чиновник во время открытия экспозиции «Строим будущее» (цитата по ТАСС).

«Я уверена, что программы господдержки продолжают свое существование, но возможно (федеральный центр) оставит не все их них, — пояснила ВГ Татьяна Богуш. — Ипотека на нашем рынке — главный двигатель спроса на новые квартиры в МКД, жилых комплексах. Спрос растет. Застройщики осваивают новые территории. Благодаря этому отрасль развивается».

С другой стороны, уверена эксперт, потребителям вряд ли стоит ожидать существенных ценовых улучшений, например, снижения первоначального взноса по ипотечным программам. Также маловероятна корректировка цен за один квадратный метр в меньшую сторону, заметила госпожа Богуш. «Так что если человек задумывается о покупке недвижимости, то ему стоит приобретать ее сейчас, пока есть хорошие условия по ипотечным программам. Это более реальная стратегия, чем ждать "чуда" и снижения цены, например, на 20-30%», — резюмировала Татьяна Богуш. ■

ПРОЕКТ

Коммерсантъ

Юг России

СУПЕРОБЛОЖКА



ИД «Коммерсантъ» предлагает разместить рекламу Вашей компании на Суперобложке газеты «Коммерсантъ». Это четыре полноцветные полосы формата D3, в которые вкладывается газета. Как показывает практика, реклама, размещенная на Суперобложке, пользуется особым вниманием со стороны наших читателей.

Суперобложка — это не просто реклама, это уникальный шанс стать «лицом» авторитетной деловой газеты «Коммерсантъ»! Первым, что увидят наши читатели, взяв в руки «Коммерсантъ», будет реклама Вашей компании.

Читательская аудитория «Коммерсанта»

Бизнес-аудитория (средний, крупный бизнес); владельцы предприятий, руководители разных уровней, высококвалифицированные специалисты и служащие