



Рекорды сибирской стройки



Подведены итоги жилищного строительства в Сибирском федеральном округе в 2023 году. По данным Росстата, всего за прошлый год здесь было возведено более 10 млн кв. м жилья, что стало самым высоким показателем за последние пять лет. Лидерами по объему строительства остаются Новосибирская область, Красноярский край и Иркутская область. Совокупно на эти регионы приходится более 60% всего строительства в округе. В текущем году новых проектов девелоперами заявлено не меньше, чем год назад. Рост наблюдается практически во всех сибирских регионах. Впрочем, застройщики не исключают сокращения спроса со стороны населения, что может сказаться на снижении показателей в отрасли. Ключевыми для отрасли станут решения государства по льготным ипотечным программам.

— Тенденции —

Десять миллионов

Строительная отрасль в Сибирском федеральном округе вновь ставит рекорды по вводу жилья — по итогам 2023 года здесь построено более 10 млн кв. м. Это самые высокие показатели за последние пять лет, следует из данных Росстата. Если сравнивать с предыдущим 2022 годом, то рост составил 20,6%. Всем без исключения регионам СФО удалось нарастить объемы жилищной стройки, а наибольший объем пришелся на три региона — Новосибирскую область (в 2023 году построено 3 млн кв. м, +34% к 2022-му), Красноярский край (1,6 млн кв. м, +16,8%), а также Иркутскую область (1,4 млн кв. м, +19%). Совокупно на эти регионы приходится 61% всего объема жилищного строительства в округе в прошлом году.

В Алтайском крае за 2023 год построено 946 тыс. кв. м жилья, что на 2,5% больше, чем в 2022 году. В Кемеровской области — 904 тыс. кв. м (+14%), в Омской области объемы

строительства в 2023 году по сравнению с 2022-м выросли на 7,2% (до 743 тыс. кв. м), в Томской области — на 45% (до 535 тыс. кв. м), в Республике Хакасия построено 373 тыс. кв. м (+16%), в Республике Алтай рост ввода составил 18,7%, в Республике Тыва — 21%. Замминистра строительства РФ Никита Стасишин отмечает, что высокие темпы строительства и ввода жилья в регионах обусловлены растущим спросом и мерами государственной поддержки строительной отрасли, которые за последние годы были направлены на стимулирование спроса и предложения за счет реализации отдельных программ поддержки застройщиков, программ льготного ипотечного кредитования граждан, сокращения административных процедур и поддержки инфраструктурных проектов.

Эксперты строительной отрасли соглашаются, что основным драйвером на рынке прошлого года стал ажиотажный спрос на льготную ипотеку в преддверии изменения

Лидером жилищного строительства в Сибирии в прошлом году стала Новосибирская область с 3 млн кв. м нового жилья

условий ее выдачи и предстоящего роста ключевой ставки. Потребители спешили вложиться в недвижимость, в том числе чтобы не допустить обесценивания накопленных на фоне роста инфляции. Впрочем, поддержка девелоперов привела к побочному эффекту — резкому увеличению цен на недвижимость. Так, по данным Росстата, средняя цена на жилье на первичном рынке Сибирии к концу 2023 года составила 106,4 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 12% больше, чем в 2022-м. Самая высокая стоимость отмечена в Республике Тыва — 123 тыс. руб. (+14,7% за год), Новосибирской области — 115 тыс. руб. (+9%), Республике Алтай — 109 тыс. руб. (+2%), Красноярском крае — 108,4 тыс. руб. (+11%), Иркутской области — 108 тыс. руб. (+4,5%).

Индивидуально вывозят

В 2023 году также усилился тренд роста в индивидуальном жилищном строительстве (ИЖС). Всего в Сибирии в этом сегменте было построено 5 млн кв. м жилья — половина от общего объема стройки. Наибольшая доля ИЖС была зафиксирована в Республике Алтай (93%), Республике Тыва (78%) и Томской области (70%). За прошлый год в СФО было построено на 18,8% больше индивидуальных домов, чем в аналогичный период прошлого года. Более половины ввода ИЖС в СФО приходится на деревянные дома (в целом по России — 29%). В Кемеровской и Иркутской областях ИЖС — закономерный процесс, отмечает руководитель «Циан.Аналитики» Алексей Попов. Основной вклад в его развитие внес удаленный формат работы во время пандемии коронавируса, позволивший большую часть времени находиться за пределами города. Также на популярность индивидуального жилищного строительства повлияла популярность жизни в собственном доме, где больше места.

Вымывание наиболее ликвидных готовых вариантов на загородном рынке в совокупности с утверждением льготной семейной ипотеки на возведение частного дома стимулировали интерес населения к приобретению земельных участков и увеличили темпы строительства. При этом только 15% загородных домов строится с привлечением ипотеки.

Ближайшие два года станут переломными для сегмента ИЖС, полагает директор департамента маркетинга Kaskad Family (входит в структуру ГК ФСК) Екатерина Коган. Строить будут больше и быстрее. В загородных поселках появятся муниципальные школы, детские сады, коммерческие объекты, и по уровню сервисов они не будут уступать мегаполисам.

Планы на застройку

По данным «Дом.РФ», на февраль 2024 года в Сибирском федеральном округе строилось 1,3 тыс. домов с общей площадью жилья около 8,4 млн кв. м (в аналогичный период прошлого года — 7,9 млн кв. м). Из этого объема продажи открыты на площади более 6,4 млн кв. м. Наибольшую долю в этой структуре занимают Новосибирская область (3,3 млн кв. м), Красноярский край (1,7 млн кв. м), Иркутская область (810 тыс. кв. м), а также Алтайский край (715 тыс. кв. м).

Застройщики также говорят о планах ввести в этом году больший объем жилья, чем в аналогичный период прошлого года. Например, компания «Брусника» намерена в 2024 году построить в Новосибирске на 11% больше жилплощади, чем год назад: общий объем строительства составит 444,3 тыс. кв. м. В Омске в планах застройщика возвести на 42% больше жилья (всего 87 тыс. кв. м), сообщил «Ъ-Сибирь» технический директор «Брусники» в Новосибирске Павел Рогожников. Директор новосибирской ГК «Стрижи» Игорь Белокобыльский отмечает, что в 2024-м компания построит в городе жилья в два раза больше, чем в прошлом году — 64,4 тыс. кв. м против 27,7 тыс. Однако он считает, что в целом региону по итогам этого года не удастся

сохранить прошлогодний темп. «В 2024 году таких же показателей, как в прошлом, не будет. Причины для этого несколько: это и небольшой объем проектов, которые стартовали в 2022 году с окончанием в 2024-м, и ожидаемое уменьшение спроса за счет повышения процентных ставок по ипотеке, и галопирующая себестоимость строительства», — полагает Игорь Белокобыльский. Также в числе основных факторов снижения он отмечает ужесточение условий выдачи льготной ипотеки.

По мнению руководителей Банка России, прокомментировавших результаты прошлого года, массовые льготные программы не сделали жилье доступнее для россиян. Выросла долговая нагрузка заемщиков, средний срок ипотечного кредита увеличился с 18 до 25 лет, а доходы населения «отстают» от цен на жилье. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина считает, что в 2024 году произойдет существенное торможение темпов роста ипотеки и цен на жилье в целом по стране, но допускает, что картина будет различаться от региона к региону. Регулятор намерен изменить условия выдачи льготных ипотечных кредитов и сделать их более адресными.

Впрочем, региональные власти в 2024 году намерены сохранить объемы строительства жилья на уровне прошлого года. Об этом заявили

губернаторы Новосибирской, Томской, Иркутской областей, Красноярского и Алтайского краев. «Какие-то программы будут завершаться, какие-то новые появляться, исходя из циклов реализации строительных объектов, но принципиально меньше строить в ближайшие три года мы не будем», — заявлял губернатор Новосибирской области Андрей Травников в январе этого года. По словам коммерческого директора генподрядной компании «Альфа констракт» Олега Каржавина, высокие темпы строительства в регионе сохранятся благодаря приобретаемому жилью для инвестиций. «Большое количество свободных денег в экономике может быть направлено в сектор недвижимости и строительства. В ситуации, когда инфляция достаточно высока, поднимается ключевая ставка, инвесторы вкладываются в менее рискованные активы. Среди них — российская недвижимость, которая традиционно дорожает в рублях.

Негативные прогнозы на 2024 год председатель комиссии РСПП по жилищной политике Леонид Казинцев также не разделяет: «Это сильное преувеличение. Будут расти объемы строительства, ипотека и т. д., насколько — покажет время, это зависит от очень многих факторов».

Лолита Белова



На февраль 2024 года в СФО строилось 1,3 тыс. жилых домов общей площадью 8,4 млн кв. м

Экономика региона

Стройматериалы потянулись вверх

Динамика производства стройматериалов обычно следует за показателями строительной активности, и данные государственной статистики за прошлый год подтверждают эту зависимость. В тех регионах, где росло жилищное строительство или шла реализация крупных инфраструктурных проектов, спрос на базовые стройматериалы увеличивался с учетом завоза части материалов из других регионов. Отражением общей ситуации в строительном секторе была также динамика железнодорожных отправок основных стройматериалов. В итоге в субъектах Сибирского федерального округа (СФО) показатели производства стройматериалов в прошлом году оказались разными, как и железнодорожная отгрузка.

— Производство —

Неравномерный рост

Из 10 регионов Сибирского федерального округа рост производства в отрасли неметаллической минеральной продукции (включает выпуск цемента, товарного бетона и растворов, различных плиток, стекла, бетонных блоков и плит, кирпича, кровельных материалов и сантехники) был отмечен в шести (см. график). Наиболее заметным он был (с учетом стоимости выпущенной продукции) в Новосибирской и Омской областях, а существенное снижение выпуска стройматериалов было отмечено в Иркутской и Томской областях. Это могло бы быть связано с соответствующим ростом в строительстве. Однако так было не во всех случаях. К примеру, объем строительных работ в Иркутской области снизился в прошлом году в сравнении с уровнем 2022 года на 34,5%, хотя жилищное строительство при этом выросло на 19,1%. В Томске снижение производства стройматериалов произошло на фоне роста в строительстве на 6% (по итогам 11 месяцев, годовые данные пока недоступны). В Омской области жилищное строительство выросло в прошлом году на 14%, что способствовало и увеличению выпуска стройматериалов на 16%, однако в целом объем строительных работ в регионе за январь–ноябрь снизился на 16,5%.

Данные статистики по Новосибирской области показывают заметный рост производства в прошлом году строительных растворов (+51%), товарного бетона (+35%) и сборных железобетонных изделий (+9%), выпуск кирпича при этом снизился на 1,7%. Сократился он и в Красноярском крае (–13,5%) на фоне общего прироста производства стройматериалов на 1,8%. Но при этом выпуск стеклопакетов в крае вырос на 20,6%, бетонных плит — остался на уровне



Вслед за ростом жилищного строительства в СФО на 17% выросло производство товарного бетона — до 5,2 млн куб. м и на 23% строительных растворов — до 4,9 млн куб. м

предыдущего года, цемента — увеличился на 4,2%. На фоне таких показателей жилищное строительство в Красноярском крае в прошлом году выросло на 16,8%, а в соседних Хакасии и Туве — на 16,1% и на 23,7% соответственно (в этих регионах нет производства цемента и ряда других стройматериалов, присутствующих в Красноярском крае).

Ограничения по отгрузке

По данным специализированного Telegram-канала «Про рынок стройматериалов», железнодорожная отгрузка базовых строительных материалов в Сибирском федеральном округе в прошлом году выросла или осталась на уровне предыдущего года. В частности, по цементу она снизилась на 0,5%, но при этом выросла по завозу импортного цемента на 34,1%. В целом по России она составила 25,2 млн т (+0,2%) при общем производстве 62,9 млн т и импортных железнодорожных поставках 1,9 млн т. По данным аналитического сайта «Цементинфо», по Сибири железнодорожные поставки цемента составили 2,85 млн т, вывоз из округа — 551 тыс. т, ввоз — 206 тыс. т, экспорт из округа — 130 тыс. т. Одним из лидеров по отгрузке цемента среди российских регионов, по данным «Цементинфо», стала в прошлом году Кемеровская область — четвертое место с 1,75 млн т. Этот показатель не описывает полностью состояние рынка, поскольку значительная часть цемента вывозится автотранспортом, включая самовывоз потребителями, и производство только на предприятиях одной цементной компании округа,

холдинга «Сибирский цемент», составило в прошлом году 5,5 млн т.

Железнодорожная отгрузка щебня в прошлом году выросла в СФО на 8,8%, отгрузка стекла — на 15,4%, извести — на 1%. Сама по себе перевозка строительных материалов и сырья для их производства по Сибири была в прошлом году не таким уж простым делом. Комментируя итоги работы новосибирского ООО «Кузбастрансцемент» (транспортная «дочка» ХК «Сибирский цемент»), его управляющий директор Эдуард Ишимов отметил дефицит провозных мощностей РЖД в Сибири и нехватку «маневрового и магистрального тягового состава», вызванные «продолжающейся перероацией российских грузоправителей на восток». В связи с чем компания не смогла в прошлом году увеличивать объемы доставляемых грузов и «нередко сталкивалась с риском срыва поставок». В результате объем перевозок 6,5 млн т в 2023 году остался для «Кузбастрансцемента» на уровне 2022 года, и в 2024-м компания рассчитывает на такой же уровень перевозок.

Хлеб строительства

В прошлом году, по оценке аналитиков холдинга «Сибирский цемент», потребление цемента в регионах СФО и ранее входивших в него Бурятии и Забайкальского края выросло на 5,8% и составило 6,8 млн т. Главным драйвер этого роста в компании увидели в увеличении объемов жилищного строительства, на которое приходится до 70% всего потребления «хлеба строительства». Заметно выше, чем собственно выпуск цемента, увеличилось, по данным госстатистики за 11 месяцев, производство в СФО товарного бетона (на 16,6%, до 5,2 млн кубометров) и строительных растворов (на 22,8%, до 4,9 млн кубометров).

По оценке первого вице-президента АО «ХК „Сибцем“» Геннадия Рассказова, ситуация с потреблением цемента отличается в субъектах СФО из-за разных темпов развития строительного сектора. Наибольший прирост потребления в прошлом году, по его словам, продемонстрировала Новосибирская область (на 160 тыс. т к уровню 2022 года,

до 1,4 млн т) — прежде всего за счет увеличения темпов жилищного строительства на 34,4%, до 3,02 млн кв. м. В то же время в Иркутской области потребление цемента в 2023 году «серьезно упало — сразу на 6,4%, до 900 тыс. т». Это связано еще и с тем, что 2021 и 2022 годы были для региона рекордными, и емкость цементного рынка составляла 1 млн т и 962,1 тыс. т соответственно, что было связано с реализацией нескольких крупных инвестиционных проектов, самым «цементоемким» из которых было строительство завода по производству полимеров в Усть-Кутском районе, напоминает представитель цементного холдинга.

Однако ситуация может измениться в обратную сторону. Как это, например, произошло в прошлом году в Забайкальском крае. Там, по данным Геннадия Рассказова, потребление цемента разом выросло на 19,1% в связи с активным освоением Култуминского месторождения полиметаллических руд и началом строительства на нем горнообогатительного комбината (проект

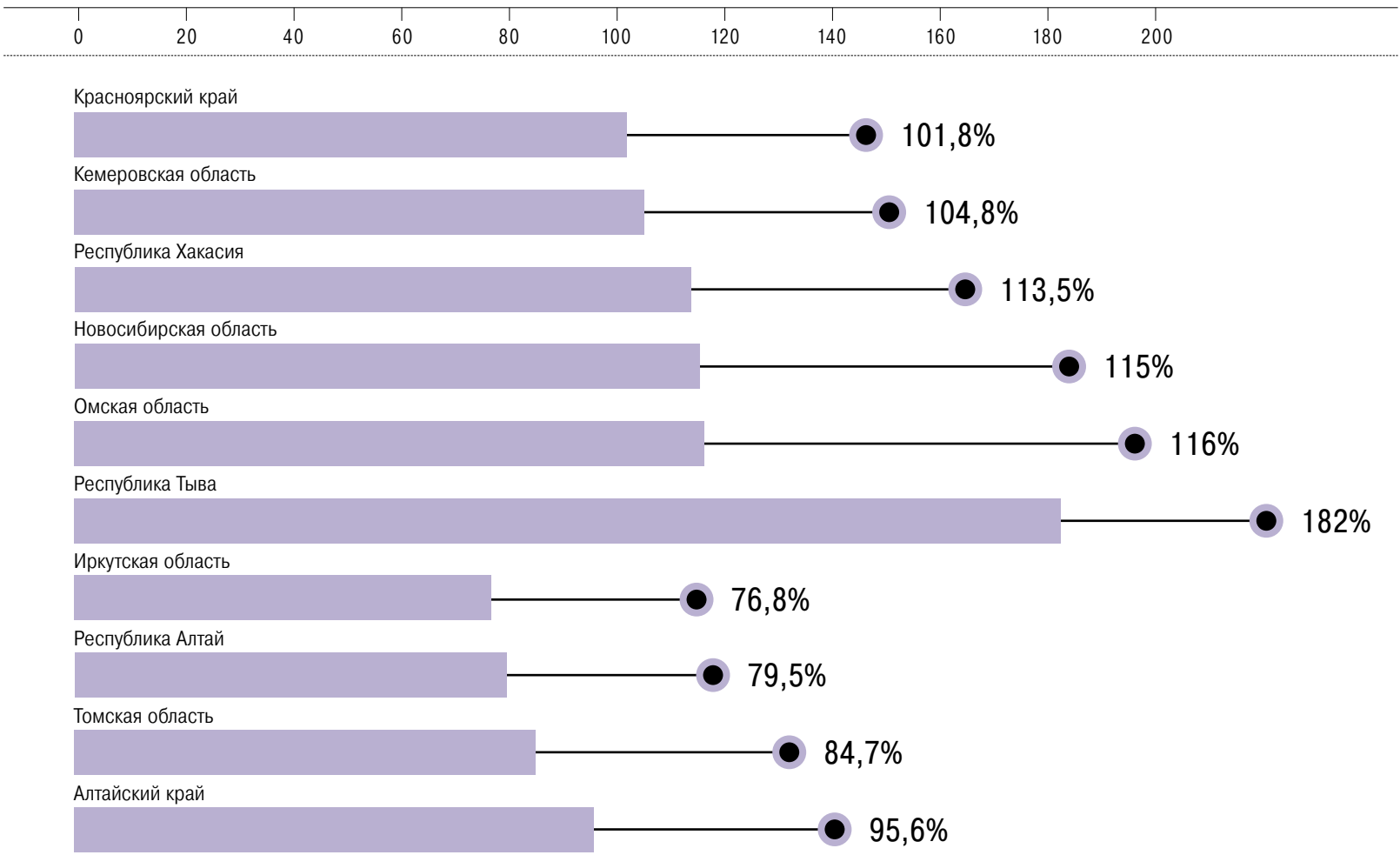
ООО «Култуминское» компании Highland Gold с объявленной стоимостью 72 млрд руб.).

Несмотря на прогнозы Центробанка РФ и Минэкономразвития по росту ВВП и заявления руководства страны о предстоящем десятилетии как времени большой стройки, не исключена вероятность стагнации в жилищном строительстве в этом году, считают эксперты. Поскольку, как отмечает Геннадий Рассказов, «свою роль могут сыграть увеличение цен на первичном и вторичном рынках жилья, их опережающий рост по сравнению с заработной платой, ужесточение условий выдачи ипотеки и ее удорожание, а также предполагаемая отмена льготного кредитования с 1 июля». В то же время увеличению спроса на цемент в Сибири могут способствовать рост инвестиций в расширение транспортной инфраструктуры федерального округа, развитие его промышленного потенциала и более активное освоение месторождений полезных ископаемых.

Игорь Лавренко

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В 2023 ГОДУ В РЕГИОНАХ СФО (В % К УРОВНЮ 2022 ГОДА)

источник: росстат, данные по новосибирской, томской и кемеровской областям за 11 месяцев 2023 года



Выпуск кирпича сократился в Красноярском крае на 13,5%, а производство стеклопакетов выросло на 20,6%

Инжиниринг современного города

Традиционный завод железобетонных изделий остался в советском прошлом. Современные производители строительных материалов создают инжиниринговые центры, уходят от серийного производства, чтобы работать с застройщиками, проектировщиками и архитекторами индивидуально. Мы изучили уникальный опыт сибиряков. Сегодня инжиниринговый центр «ЖБИ Сибири» представляют 120 техспециалистов, компания сама производит металлоформы под железобетонные изделия. Заказ любой сложности по индивидуальным чертежам «ЖБИ Сибири» может выполнить за две недели. У других производителей на это уходят месяцы. Нетиповое панельное домостроение, крупногабаритные мостовые балки, конструкции для аэропортов и горнолыжных склонов... Портфель заказов «ЖБИ Сибири» уже превысил 70 тысяч единиц различных изделий, многие из них эксклюзивны для СФО. Какие проекты уже реализованы в отрасли и куда направлен вектор развития предприятия — рассказал генеральный директор Кирилл Овсянников.

— Индустрия —

НЕТИПИЧНАЯ ГЕОГРАФИЯ И «ИНДИВИДУАЛЬНОЕ» ПРОИЗВОДСТВО

— Кирилл Сергеевич, сегодня «ЖБИ Сибири» и «АЛОМ» поставляют свою продукцию в самые разные регионы России — от центральной части страны до Камчатки. Чем это обусловлено? Обычно такая широкая география поставок совсем не характерна для предприятий ЖБИ.

— Мы не обычный завод ЖБИ, а полноценный комбинат, объединяющий три производственных площадки в Новосибирске, Барнауле, Бийске. У нас есть собственный инжиниринговый центр, который включает в себя конструкторский отдел, отдел технологии производства, инженеров по автоматизации, строительную лабораторию, где проводится множество исследований и испытаний. С помощью такого центра сегодня мы можем производить сложные и уникальные изделия. География поставок объясняется нашей широкой номенклатурой. Например, на производственной площадке в Бийске мы выпускаем мостовые балки размерами до 33 м. Это практически «космические технологии» в производстве железобетонных изделий.

— Железобетонные изделия и тротуарная плитка — это серийное отлаженное производство, зачем компания содержит такой огромный штат технических специалистов?

— Рыночные условия меняются, и сегодня невозможно развиваться, выпуская серийную продукцию. Страна меняется. Появились национальные проекты по строительству дорог и созданию комфортной городской среды. Потребителю сегодня требуется совсем иное жилье с развитой инфраструктурой. Этим потребностям нужно соответствовать.

Достаточно одной цифры, чтобы понять масштабы и возможности «ЖБИ Сибири» и «АЛОМ». Мы готовы выпускать номенклатуру свыше 70 тысяч различных изделий. Для сравнения: обычный, но при этом достаточно крупный завод ЖБИ выпускает в среднем до пяти тысяч видов продукции. У заводов помельче номенклатура исчисляется десятками позиций. «ЖБИ Сибири» на сегодняшний день охватывает весь железобетон — для дорожного строительства, мостов, индивидуальных и многоквартирных домов, сельского хозяйства.

Если говорить про «АЛОМ», то это больше, чем тротуарная плитка. Мы стремимся создавать под данным брендом продукты,

которые будут формировать облик современного города, делать его комфортным для человека. В прошлом году разработана и запущена в массовое производство трамвайная плитка, которая может оказать существенное влияние на развитие городской среды.

— 70 тысяч изделий — это, конечно, огромный масштаб, который совсем не соотносится с тем, что мы обычно думаем про производителей ЖБИ. Получается, что завод практически работает по индивидуальным заказам клиентов?

— Можно сказать и так. 70 тысяч позиций в номенклатуре — это наш накопленный опыт за годы работы. На заводе есть ремонтно-механический цех, специалисты которого готовы за неделю изготовить любую металлоформу под заказчика. Это наши уникальные возможности. Другие вынуждены заказывать формы у стороннего производителя, на что затрачивается не менее трех-четырех месяцев. Мы работаем с заказчиками индивидуально, трансформируем производство под их потребности и решаем их проблемы в короткие сроки. Это было бы невозможно без высокопрофессионального инжинирингового центра.

Буквально в начале февраля нам поступил заказ на 16-метровые колонны для строительства промышленного объекта. Оснастка уже готова, через месяц мы отдадим первые колонны заказчику. Из последних индивидуальных проектов — изготовление смотровых колодцев для снегогенераторов на ГЛК «Манжерок». Формы изготавливали сами по индивидуальным чертежам. Всего предстоит поставить заказчику 400 колодцев, 200 из них уже смонтированы. Не так давно мы выполнили заказ для барнаульского аэропорта по строительству нового терминала. Им потребовались довольно сложные, габаритные, тяжелые изделия с высокими требованиями по прочности и надежности. Это не было эксклюзивным продуктом, но производителей таких железобетонных изделий в Сибири крайне мало.

ТЕХПОДДЕРЖКА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

— Вы сопровождаете застройщиков на всех этапах строительства — от проектирования до благоустройства, как организована такая техподдержка и нужна ли она клиентам?

— Мы смотрим на проектирование с точки зрения производителей: точно знаем практическое применение наших изделий и что нужно учесть при планировании. Самый удачный сценарий — если застройщик вместе с нами проработает техническое задание



Кирилл Овсянников, генеральный директор «ЖБИ Сибири»

перед проектированием объекта. Тогда у нас есть возможность применить оптимальные решения при строительстве, которые сэкономят бюджет застройщика и сократят сроки возведения объекта.

Если этот этап пропущен и проект уже сделан, можно провести его аудит по утвержденным техническим характеристикам. На это потребуется около недели. Иногда несколько сантиметров, которые проектировщик показали мелкой и незначительной деталью, могут затормозить стройку на несколько недель. Например, нестыковка армирования с закладными изделиями, невозможность исполнения железобетонного изделия в проектом виде. На поиск решения и внесение корректировок требуется время. А это простой арендованного крана и строительной бригады.

На последнем этапе сотрудничества подключается служба качества завода. Это и есть наша техподдержка, которая оперативно реагирует на все вопросы от застройщика. Может проверить прочность выпускаемых изделий, проконсультировать строительные бригады, сверить чертежи.

— Какие уникальные продукты завод предлагает для жилищного строительства?

— Это еще один важный аргумент, почему стоит обратиться к нам еще на этапе проектирования. У нас есть решения, которые помогут максимально оптимизировать строительство объекта. Так, совместно с проектным институтом мы разработали серию плит перекрытия ПБ для обеспечения зданий, многоквартирных домов подземными путями для пожарной техники и пожарными проездами. Изделия прошли испытания и сертифицированы. Застройщику больше не нужно строить монолитные перекрытия, на которые уходило огромное количество времени, бетона и арматуры. К тому же такие работы сложно выполнять в холодное время года, в отличие от плит ПБ, которые легко укладывать зимой, и это не влияет на их качественные характеристики. Толщина плит ПБ от «ЖБИ Сибири» — 320 мм, изделия выдерживают нагрузку до 4300 кг на 1 кв. м. Для понимания: обычный 16-этажный дом несет нагрузки до 800 кг на 1 кв. м.

Такой продукт за Уралом никто, кроме нас, не производит. В целом, сегодня продвинутые крупные девелоперы стараются использовать в своих проектах изделия с максимальной степенью заводской готовности, которые способны заместить сложные технологические решения и максимально сократить участие в процессе строительства рабочих бригад. В итоге сокращаются затраты и исключается риск ошибок, обусловленных человеческим фактором.

— В СФО много сейсмоопасных зон — Кузбасс, Республика Алтай. Там могут применяться железобетонные изделия?

— «ЖБИ Сибири» получено заключение от Министерства строительства России с результатами экспертизы: наши плиты перекрытия могут применяться в сейсмоопасных районах. Это особенно актуально для строительства в Республике Алтай, Кемеровской области. Повышенные требования сохраняются в том числе для социальных объектов — школ, больниц. Кроме этого, мы производим колонно-ригельную систему, которая активно используется строителями при возведении объектов с требованиями к сейсмике 9–10 баллов. Так что это тоже еще один важный нюанс, который может заинтересовать застройщиков с точки зрения сокращения затрат и сроков.

ЦЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА

— Насколько мы знаем, тротуарной плиткой «АЛОМ» вымощены одни из главных достопримечательностей Новосибирска — новый парк «Арена» и Завельцовский парк. Какие еще у вас есть знаковые объекты или проекты по благоустройству?

— Мы хотим видеть современные города функциональными, комфортными и эстетичными. Для решения данной задачи наш инжиниринговый центр тоже приложил усилия. В прошлом году мы запустили в производство трамвайную плитку. Она уже уложена в Томске, на очереди Барнаул. Конфигурация плитки разрабатывалась совместно с эксплуатирующими трамвайные пути организациями. В результате создана трамвайная вибропрессованная плитка, которая имеет специальные пазы и подходит под разные типы рельсов и дорог —

прямые, кольцевые, а также для железнодорожных перевозов. Горожане и автомобилисты оценят эстетику и комфорт нового покрытия. Трамвайные пути не нужно перешагивать или переезжать. Плотнот укладывается на том же уровне, что и остальная проезжая часть. Более того, с применением специальной плитки трамвайные пути становятся более долговечными и экономичными в эксплуатации. Достаточно оперативно устранить один элемент и заменить его на другой, как пазл.

— В январе на международной выставке «Россия» на ВДНХ вице-премьер Марат Хуснуллин озвучил главные цели на 2024 год: это создание комфортной городской среды и жилищное строительство. Что «АЛОМ» может предложить застройщикам для выполнения этих действительно значимых госцелей?

— Если мы вспомним советское домостроение, то оно отличалось типовой застройкой домов небольшой этажности и однотипными дворовыми территориями. Во главе всего была задача обеспечить население квадратными метрами. Современный город другой. Сегодня огромное внимание уделяется формированию комфортной среды вокруг домов. Это касается не только многоэтажного строительства, но и коттеджных поселков. Люди выбирают не только квартиры, их интересует пространство вокруг дома. Пожалуй, это становится основным фактором при принятии решения о приобретении жилья. Придомовая территория — больше не просто двор для активных игр детей, это место для прогулок и выделенные зоны для отдыха и общения.

Тротуарная плитка играет одну из главных ролей при благоустройстве. «АЛОМ» представлен широким выбором цветов и форм, которые отвечают современным дизайнерским тенденциям. Плитка малого формата — для зонирования территории. Для променады — крупноформатная плитка, которая позволяет создавать практически бесшовное покрытие, безбарьерную среду. По ней удобно ходить на каблуках, кататься на роликах, передвигаться на самокатах и скейтах.

Сейчас, к примеру, мы поставляем тротуарную плитку для квартал-парка «Ботаника» в Кольцово. Это уникальный и масштабный проект для Новосибирской области. Застройщиком спроектированы малоэтажные кирпичные дома, таунхаусы. Учтены все особенности ландшафта, лесной массив преобразован в живописный парк с множеством бульваров, вымощенных нашей тротуарной плиткой.

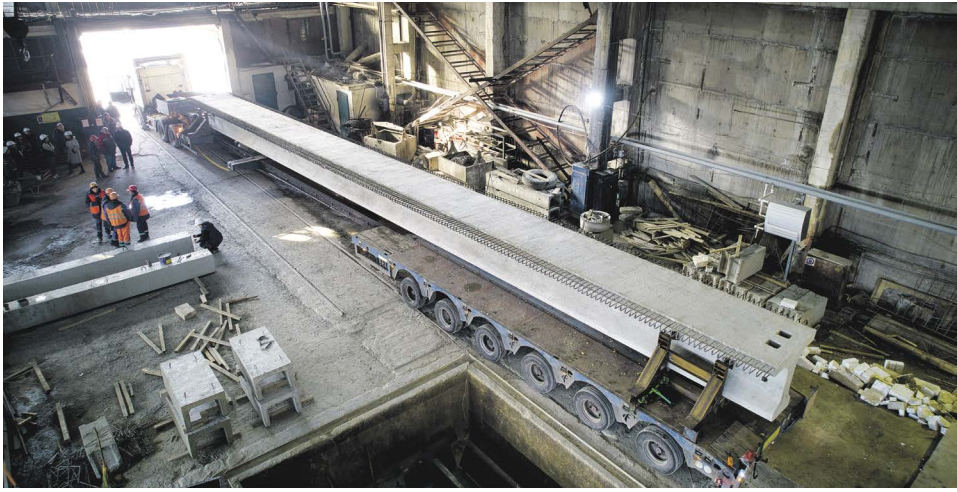
— По продукции «АЛОМ» вы тоже готовы работать по индивидуальным проектам с застройщиками?

— Мы регулярно проводим встречи с дизайнерами и проектировщиками, чтобы поделиться опытом, тенденциями, рассказать о наших возможностях. На одном из последних мероприятий дизайнер поделился своей историей, когда не смог найти тротуарную плитку нужного цвета ни у одного производителя. В обычной практике производство таких людей действительно не жалует. Есть готовый формат — бери, приспосабливай под свои нужды. Наш подход отличается. Мы готовы работать по индивидуальным проектам, и у нас для этого есть все возможности. В этот строительный сезон будем поставлять для мощения площади Победы в Барнауле эксклюзивную тротуарную плитку с глубоким красным цветом.

Мы объединили внутри нашего завода огромное количество специалистов, создав инжиниринговый центр. Это первый и стратегически важный шаг. Теперь мы собираем вокруг себя архитекторов, проектировщиков, дизайнеров. Тех, кто умеет смело мыслить и опережать время. Заводы больше не могут быть производителями серийных изделий. Мы обязаны соответствовать требованиям рынка, принимать его вызовы, а иногда и опережать его.



Ледовая арена в Новосибирске, вымощена тротуарной плиткой 46 000 м²



Мостовая балка 24 метра, такие производят единицы



Квартал-парк «Ботаника» в Кольцово — динамично развивающийся и растущий наукоград с особенной атмосферой и собственной инфраструктурой

Review

ПАРТНЕР
ПРОЕКТА
18+METEOR^{LIFT}

Реклама

МETEOR Lift нашел поддержку у предприятий, готовых осваивать новые виды продукции и совершенствовать свои технологии для лифтовой отрасли

Что произошло в производственной отрасли лифтового рынка в прошлом году и о прогнозах на этот год рассказал генеральный директор компании МETEOR Lift Игорь Майоров.

— Промышленность —

ЛИФТОВЫЙ РЫНОК ВОССТАНОВИЛСЯ И РАСТЕТ

В 2022 году российский рынок лифтового оборудования сократился на 13% по отношению к 2021-му. Ушли зарубежные корпорации, из-за западных санкций сломались привычные цепочки международных поставок. В первой половине 2022 года из-за роста цен на стройматериалы и сокращения спроса на недвижимость снизилось число новых строительных проектов.

В 2023 году лифтовое производство в России восстановилось. Как сообщает Росстат, производство лифтов за 10 месяцев 2023-го выросло на 26% по отношению к аналогичному периоду 2022 года. Всего с января по октябрь произвели 22,5 тыс. единиц подъемного оборудования.

Причина — рост объемов строительства и темпов замены устаревшего лифтового оборудования. Ввод многоквартирных домов вырос на 7,4% за 10 месяцев 2023 года, что составило 36,1 млн кв. м. А в первой половине 2023-го уже было заменено 13,5 тыс. единиц устаревших лифтов, тогда как за весь 2022-й — 14,3 тыс.

Лифтовое производство в стране растет. Например, после перехода российских активов компании Otis отечественному собственнику — холдингу S8 Capital — завод МETEOR Lift (до ребрендинга — ООО «ОТИС Лифт») в Санкт-Петербурге превысил докризисные объемы производства: в июне 2023 года по сравнению с 2021-м на 14% вырос среднемесячный показатель выпуска лифтов. Сегодня завод загружен на 100%, работает семь дней в неделю. Чтобы удовлетворить спрос, с апреля 2023-го мы ввели ночные смены.

В прошлом году наш сервисный портфель превысил 44 тыс. единиц оборудования. За год мы приросли на более чем 800 единиц, в том числе взяли на обслуживание вертикальный транспорт в крупнейших авиаузлах страны. Например, в международном аэропорту Толмачево в Новосибирске, в международном аэропорту Уфа и международном аэропорту Храброво в Калининграде.

После перехода под управление российского собственника S8 Capital мы сохранили технологичные названия, монтажа и сервиса. Поменяли только бренд — это было одним из условий сделки по покупке российских активов компании Otis Elevator Company в 2022 году.

Новое название подбирали почти полгода. Сначала собрали идеи сотрудников компании. Набралось 440 вариантов. Затем все варианты проверили на возможность регистрации. На следующем этапе отобрали 22 потенциальных названия и голосованием выбрали шесть. Слова «метеор» и «лифт» входили в шорт-лист на каждом этапе отбора. «Метеор» объединяет такие смыслы, как скорость, глобальность и динамичность. Оно ассоциируется с высокотехнологичными индустриями, такими как космонавтика, авиация, автомобилестроение. Так мы остановились на варианте МETEOR Lift. С 27 января 2023 года продукция и услуги нашей компании во всех российских регионах предоставляются под новой торговой маркой.

ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК ВОССТАНОВИЛИСЬ БЛАГОДАРЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ

Когда весной 2022 года лифтовая отрасль столкнулась с перебоями поставок импортных комплектующих, МETEOR Lift ускорил поиск новых отечественных поставщиков и поэтому быстро адаптировался к ситуации.

Мы нашли поддержку у российских предприятий, готовых осваивать новые виды продукции и совершенствовать свои технологии для лифтовой отрасли.

Специально для нас — для изготовления силовых элементов каркаса лифтовых кабин и лебедочных рам — Новолипецкий металлургический комбинат запустил в серийное производство высокопрочную оцинкованную сталь толщиной 4 мм. Раньше такую сталь мы получали из Европы.

Другая российская компания быстро наладила производство одного из основных элементов управления лифтом — плат с микропроцессором RC-4. Раньше они шли из Германии.

Сегодня мы больше не зависим от импортных поставок точечных светильников, светодиодных лент и панелей. LED-системы освещения кабин лифтов поставляет предприятие из Санкт-Петербурга, а не из Франции, как ранее.

Мы продолжаем искать новых отечественных поставщиков: заключили соглашение с Алюминиевой ассоциацией о поставках российских алюминиевых компонентов конструкции лифта, которые ранее импортировались из европейских стран. Также подписали соглашение о разработке дизайна лифтовых кабин для премиальной линейки лифтов МETEOR Lift с Научно-исследовательским автомобильным и автомоторным институтом (НАМИ). Первый образец кабины в новом дизайне мы представили участникам ПМЭФ-2023 на нашем стенде.

«МETEОР ЛИФТ» ПРОДОЛЖАЕТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ВЫСОКОСКОРОСТНЫЕ ЛИФТЫ, ЧАСТОТНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАТЕЛИ, БЕЗРЕДУКТОРНЫЕ ЛЕБЕДКИ

На сегодня уровень локализации на заводе «Метеор Лифт» в Санкт-Петербурге по отдельным видам продукции достигает 90%. Теперь перед нами стоит стратегическая задача — достичь 100% импортозамещения.

Это один из вопросов, которые решает наш научно-производственный центр «Метеор Лифт». Специалисты центра уже запустили НИОКР по освоению, а затем и производству частотных преобразователей. Это критически важный элемент лифтов, а отечественные производители пока его не выпускают.

Проект по производству частотных преобразователей рассчитан на три года, его стоимость — 143 млн руб. На 70% этой суммы МETEOR Lift выиграл грант Минпромторга. Собственные инвестиции компании в проект составляют 48 млн руб.

В ближайшее время мы планируем полностью локализовать производство ключевых узлов безопасности, запустить собственное производство безредукторных лебедок. Их локализация уменьшит зависимость от импорта, геополитических рисков, колебаний валютных курсов.

Один из вызовов для российской лифтовой индустрии — освоение производства высокоскоростных лифтов. Высокоскоростные лифты не выпускает ни один отечественный производитель. После ухода международных компаний повышение скорости наших лифтов до 4 м/с и более стало одной из ключевых задач отрасли. Не решив ее, невозможно адекватно реагировать на современные тенденции в градостроении. Потому в наших планах — производство скоростных и высокоскоростных лифтов.



Игорь Майоров, генеральный директор компании МETEOR Lift

ГОСУДАРСТВО ИДЕТ К БОЛЕЕ ЖЕСТКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИФТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Еще одно важное событие года: власти приняли новые регулирующие лифтовую индустрию законы. Изменения коснулись сферы сервисного обслуживания, госнадзора для безопасности лифтов. Мы считаем, что благодаря нововведениям российский лифтовой рынок будет более прозрачным и безопасным для людей.

Безопасность продукции повышается, если весь цикл — от проектирования лифта, его производства и монтажа до технического обслуживания — контролирует одна компания. Поэтому мы выбрали именно такой подход в качестве своей стратегии на лифтовом рынке.

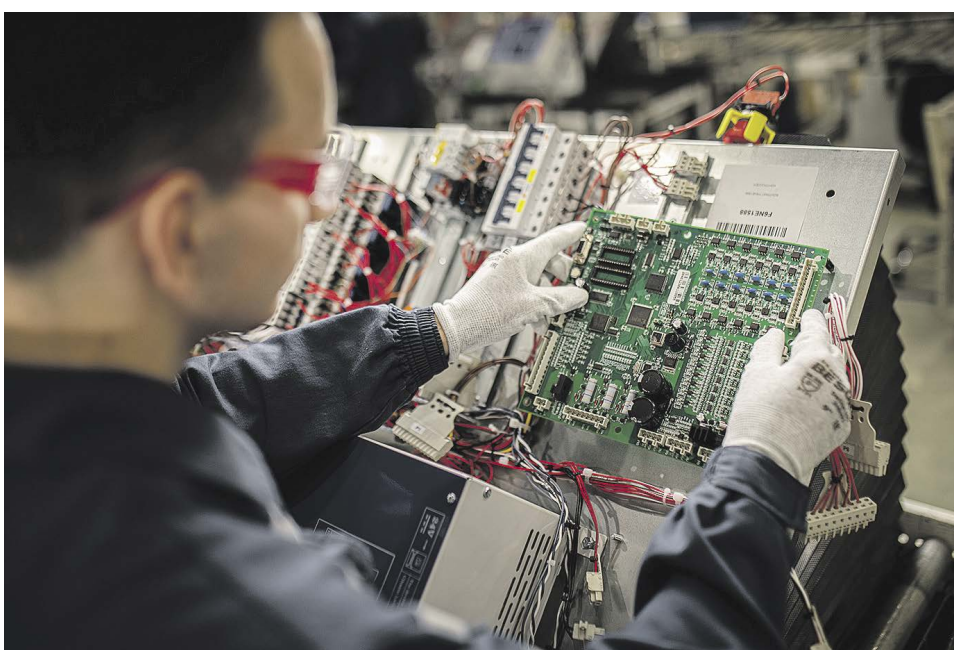
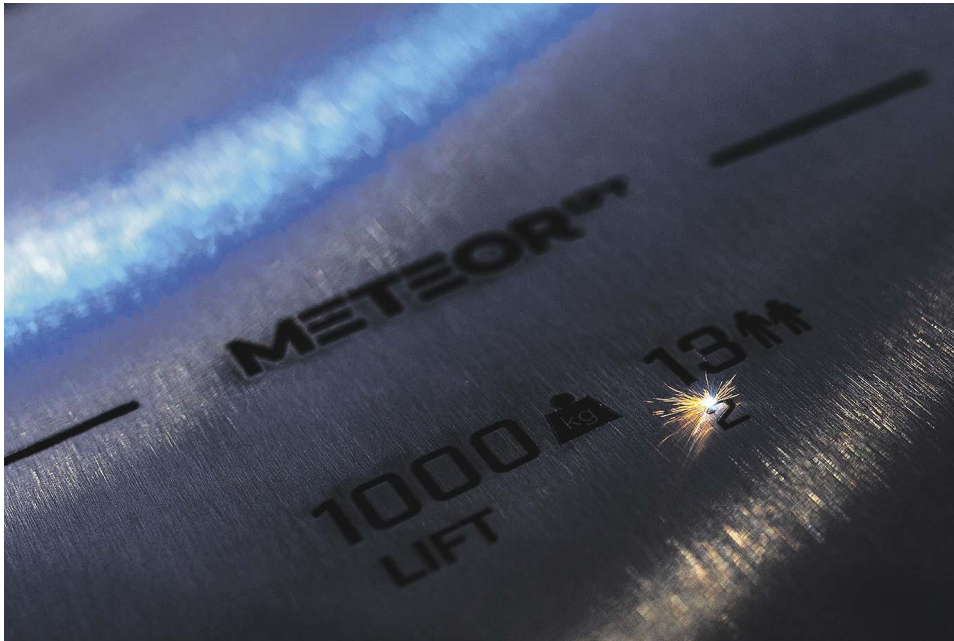
Кратно повысить стандарты безопасности лифтовой отрасли также возможно, если создать единое цифровое хранилище верифицированной информации о лифтах и их техническом состоянии. Наша компания запустила проект «Цифровой лифт». Цель проекта — разработать новые и консолидировать существующие решения управления жизненным циклом лифта в единую цифровую экосистему. Это позволит создать систему превентивного анализа и предотвратить поломки и простой оборудования.

Безопасность и надежность продукции и услуг «Метеор Лифт» летом 2023 года подтвердили независимые международные аудиторы. Они провели плановый инспекционный контроль международной Системы менеджмента качества и продлили сертификат соответствия стандарту ISO 9001. Компания полностью сохранила технологии и контроль качества Otis.

СОХРАНИЛИ КАДРЫ, ИЩЕМ И ОБУЧАЕМ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

После смены собственника мы сохранили весь штат сотрудников — свыше 2 тыс. человек, команду экспертов на производстве и поставщиков оригинальных сертифицированных компонентов и материалов. У нас работают более 1 тыс. высокопрофессиональных технических специалистов. Для проверки знаний каждого механика и качества его работы каждый из них проходит ежегодный аудит. Компания активно набирает технический персонал: с марта 2023 года численность производственных работников на нашем заводе в Санкт-Петербурге увеличилась на 70%, продолжается набор сервисного персонала.

Компания сотрудничает с вузами и колледжами, предоставляет свои площадки для студенческой практики и стажировок, участвует в совместных научных исследованиях, разработке образовательных программ. В июне мы подписали трехстороннее соглашение с НИУ МГСУ и Общественным советом Минстроя РФ о сотрудничестве в



развитии системы подготовки высокопрофессиональных инженерно-строительных кадров. Также в прошлом году заключили соглашение о сотрудничестве с СПб ГБПОУ «Автомеханический колледж». Студенты образовательного учреждения будут ежегодно проходить практику в сервисном подразделении нашей компании и в дальнейшем трудоустроиваться в МETEOR Lift. Ранее в рамках программы партнерства с профильными вузами страны были заключены соглашения с СПб ГБПОУ имени А.Г. Неболинского и Московским колледжем электромеханики и информационных технологий.

Важным этапом сотрудничества с московским вузом стала модернизация его материально-технической базы. Наша компания безвозмездно смонтировала на учебном полигоне колледжа новый лифт модели Meteor Classic, что позволило студентам осваивать профессию электромеханика по лифтам на современном оборудовании.

Также совместно с московской службой занятости мы запустили образовательную программу по специальности «Электромеханик по лифтам». А в рамках подготовки инженерных специалистов участвуем в инженерных соревнованиях «Кубок ректора», которые проводит представительство международной студенческой организации BEST на базе Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого. Победителей и финалистов конкурса приглашают на стажировки в нашу компанию, затем возможно их трудоустройство в собственный инженерный центр МETEOR Lift, который располагается в Санкт-Петербурге.

Вопрос нехватки специалистов настолько актуален, что мы занимаемся и профориентационными программами для школьников. Например, организовали и провели серию профориентационных мероприятий для детей в рамках Международного строительного чемпионата на стенде Общественного совета

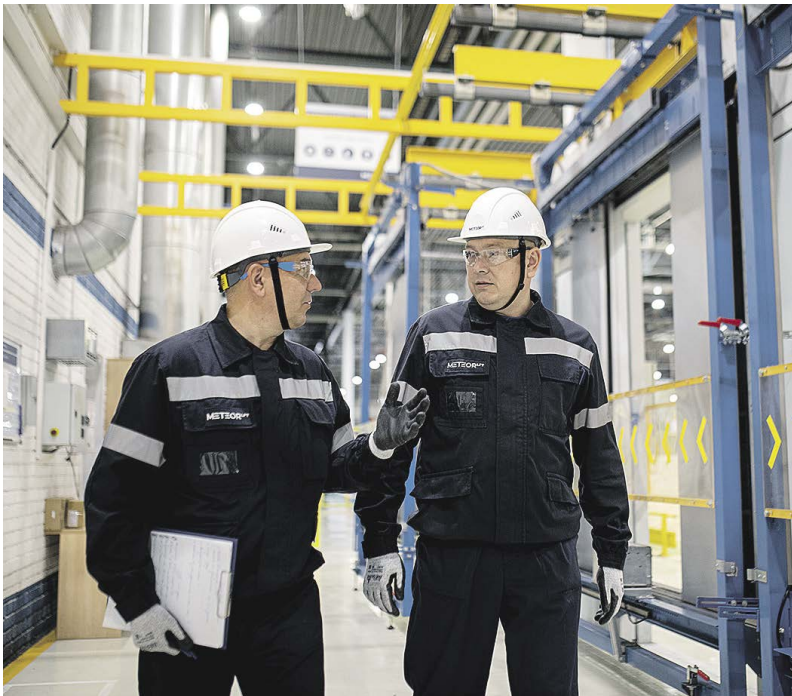
при Минстрое России «Я — строитель будущего!». Более 80 школьников прошли квесты по правилам поведения в лифтах и на эскалаторах, еще 42 человека познакомиться с процессами производства лифтов в ходе экскурсии на высокотехнологичный лифтовой завод компании в Санкт-Петербурге.

ЦЕЛИ НА БУДУЩЕЕ

Среди ближайших задач — увеличение производственных мощностей нашего завода в Санкт-Петербурге с 10 до 15 тыс. лифтов в год. В рамках проекта по модернизации завода на ПМЭФ-2023 было подписано соглашение о сотрудничестве с правительством Санкт-Петербурга. Мы планируем реализовать проект в течение двух лет, общий объем инвестиций МETEOR Lift составит 500 млн руб. В результате модернизации на заводе появятся две высокотехнологичные производственные линии. На них будет освоен выпуск новых видов продукции, в том числе дверей для премиальных и высокоскоростных моделей лифтов.

Также продолжаем заниматься созданием отечественного частотно-регулируемого привода для синхронных и асинхронных электродвигателей. Кроме того, одной из центральных задач компании станут разработка и внедрение новых отечественных технологий в области цифровизации производства и сервиса. Все это — в том числе в рамках уже запущенного проекта «Цифровой лифт», который предусматривает разработку новых и консолидацию уже существующих цифровых решений управления жизненным циклом лифта в единую цифровую экосистему.

Наконец, «Метеор Лифт» видит своей задачей обеспечить каждый сегмент строительной отрасли страны качественным и надежным подъемным оборудованием для комфортного и безопасного передвижения наших граждан.



Лифты подвезут



Сегодня рынок поставок и обслуживания лифтового оборудования в регионах Сибирского федерального округа представлен большим числом работающих на нем компаний. В каждой области насчитывается по несколько десятков организаций с местной пропиской. По мере увеличения числа многоэтажных жилых домов и коммерческих зданий, оснащенных пассажирскими и грузовыми подъемниками, перспективы развития рынка лифтового оборудования представители отрасли оценивают все более позитивно. К тому же после санкционных шоков 2022 года оправилось и российское производство лифтов.

— Рынки —

Подъем на местном уровне

Производство лифтов в Сибири представлено в основном небольшими предприятиями. Как отмечает гендиректор Российского лифтового объединения Петр Харламов, производители в Красноярске и Кемерове работают стабильно, а вот у омского ООО «Производственно-коммерческая фирма „Сиблифт“» — проблемы: компания признана банкротом вслед за связанным с ней Карачаровским механическим заводом (также выпускает лифты, признан банкротом в марте 2022 года). Согласно данным Единого реестра сведений о банкротстве, ПКФ «Лифт» была признана несостоятельной год назад. По данным Российского лифтового объединения, в 2021 году этот производитель был самым крупным в СФО, выпустил более 1100 лифтов. Однако, по оценке Петра Харламова, в российских масштабах это скорее средних размеров производство на фоне таких крупных отечественных производителей, как московские АО «Щербинский лифтостроительный завод» (9,1 тыс. штук в 2021 году) или ПАО «Карачаровский механический завод» (4,7 тыс.). Красноярское ООО «Еонесси» (521 лифт в 2021 году) позиционирует себя как производитель лифтов различного рода, а также вертикальных подъемных платформ. Кемеровское ООО «Торговый дом „Алса“» (торговая марка Alsa, 197 штук в 2021 году) работает и с жилым фондом, и с коммерческой недвижимостью. Петр Харламов говорит, что наличие местных производителей, даже небольших, необходимо для отрасли, ведь их продукция за счет более удобной логистики обходится

дешевле, поставка запчастей осуществляется быстрее, к тому же таким предприятиям легче откликаться на запросы потребителей. Гендиректор ТД «Алса» Александр Спиридонов отмечает, что прошлый год для предприятия характеризовался ростом производства, оно превысило 200 единиц, и общая динамика положительная. По его оценке, это связано с тем, что, помимо нового строительства, замена старых лифтов в Кузбассе ведется стабильно и в нормативные сроки. Но такая ситуация, по оценке Петра Харламова, характерна практически для всех регионов СФО, в отличие от менее благополучных дальневосточных, поскольку их власти и фонды капремонта жилья выделяют соответствующие средства, и это показывает число проведенных аукционов на замену лифтов.

Планомерная замена

В некоторых сибирских регионах замена лифтов проходила в прошлом году даже с опережением намеченных планов. В Иркутской области региональный фонд капитального ремонта многоквартирных домов заменил все лифты из плана 2023 года уже во второй декаде октября прошлого года. Всего заменили 314 лифтов в 134 многоквартирных домах. Подавляющую часть при этом (196 лифтов) поставил банкротившийся Карачаровский мехзавод. Еще 65 единиц — Щербинский лифтостроительный завод, 53 — ООО «Метеор лифт» (бывшее ООО «Отис лифт») из Санкт-Петербурга. План прошлого года в Иркутской области выполнен на фоне 100-процентного выполнения его и в предыдущем 2022 году, когда было обновлено 157 подъемников, сообщила пресс-

Перспективы развития отечественного лифтового рынка представители отрасли оценивают все более позитивно

служба правительства Иркутской области. Первый заместитель губернатора региона Роман Колесов отметил по этому поводу, что после выполнения плана 2023 года досрочно началась замена трех лифтов в двух домах из плана следующего года. В Алтайском крае, по сообщению регионального фонда капремонта МКД, с начала действия программы капитального ремонта, стартовавшей в 2014 году, фонд заменил 803 лифта в 250 многоквартирных домах, в том числе 116 — в 2022 году. В прошлом году по краткосрочному плану предусматривалась замена 67 лифтов в 22 домах, и плюс к этому в прошлом году по трехлетним этапам программы фонда были проведены аукционы по замене еще 157 лифтов в 45 многоквартирных домах края, включенных не только в план 2023 года, но и 2024–2025 годов. В Омской области фонд капремонта МКД в начале прошлого года объявил о планах замены 198 лифтов в течение года. Однако в середине подкорректировал эти намерения, увеличив число заменяемых лифтов на пять единиц в тех же 56 многоквартирных домах, что и планировалось первоначально. Оборудование для замены было приобретено подрядчиком уже не у местного производителя, а на Могилевском заводе лифтового машиностроения в Беларуси

(по данным РЛО, в 2021 году выпустил 5775 лифтов). В Новосибирской области в октябре 2022 года представитель Фонда модернизации ЖКХ Дмитрий Кулешов объявлял о планах заменить в 2023 году 314 лифтов в 99 домах. Но уже в апреле прошлого года, как сообщало издание «Сибкрай» со ссылкой на министерство жилищно-коммунального хозяйства и энергетики Новосибирской области, на 2023 год запланировали замену 188 единиц в 71 многоквартирном доме на сумму 574,3 млн руб. При этом в 2023–2025 годах истекают сроки службы 556 единиц лифтового оборудования в 188 многоквартирных домах по всему региону. Заменить их планируется по региональной программе капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах с расходами на замену 1,65 млрд руб.

Недостающее звено

Впрочем, далеко не везде ситуацию с обновлением лифтового хозяйства можно назвать нормальной. В целом по России, как писал „Ъ“, не включена в план капремонта и не обеспечена финансированием замена около 45 тыс. из 81,5 тыс. лифтов в многоквартирных домах, а срок службы этих лифтов истечет в феврале 2025 года. Такие подсчеты провели в РЛО, гендиректор которого Петр Харламов отмечает, что владельцы квартир в домах, не включенных в программу капремонта, с 2014 го-

да накапливают средства на эти цели на спецсчетах, но за это время ни один дом «не сумел накопить даже на один лифт». Средства на спецсчетах аккумулируются под нужды конкретного дома. Но когда ему требуется срочный капремонт, то местные власти, по данным Петра Харламова, вынуждают собственников жилья в таких домах переходить на так называемый «котловый» способ накопления, где собираются деньги на ремонт всех домов. По подсчетам РЛО, в 2023 году региональные власти нарастили закупку лифтового оборудования почти в два раза — до 18,9 тыс. единиц. В этом году, по прогнозу гендиректора объединения, будет закуплено еще около 20 тыс. лифтов. Но требуется больше, и хотя производство лифтов, по данным Росстата, в январе–ноябре 2023 года выросло в России на 24,5% (до 24,9 тыс. штук), возможности для дополнительных поставок на обновление есть. По оценке Щербинского лифтостроительного завода, загрузка российских лифтовых заводов неполная — большая часть предприятий работает вполночь своих мощностей.

Установить и обслужить

Замена лифтов неслучайно рассматривается представителями отрасли как куда более актуальная, чем собственно производство. Лифтовое оборудование служит нормативные сроки, за их соблюдением и правильностью эксплуатации следит

надзорный орган в лице Ростехнадзора. По окончании сроков требуется замена. Соответственно, важной частью отрасли выступают сервисные и строительно-монтажные организации (нередко совмещающие эти функции). По данным специализированного сайта «Лифтовики», в среднем на один сибирский регион приходится 30 и более лифтовых компаний. Беглый анализ их текущего состояния показывает, что в подавляющем большинстве эти участники рынка — малые или даже микропредприятия с 1–10 сотрудниками и годовой выручкой от нескольких миллионов до нескольких десятков миллионов рублей. Представители рынка указывают на острую ценовую конкуренцию, что нередко приводит к предложению критически низких цен на сервис. Руководитель одной из лифтовых компаний Новосибирска Владимир Литвинов по итогам торгов прошлого года приводил примеры снижения стоимости обслуживания лифтов до незначительных величин, например 1131 руб. за единицу в месяц. Впрочем, за прошлый год в СФО отмечена всего одна претензия Сибирского управления Ростехнадзора по поводу ненадлежащего обслуживания лифтов — в отношении управляющей компании ООО «ПД-Восток». Нарушениями с ее стороны стали отсутствие руководства завода-изготовителя по эксплуатации лифта и «качественного технического обслуживания и ремонта лифта в соответствии с этим руководством». Кроме того, проверка выявила, что вертикальное расстояние между порогам этажной площадки и кабины лифта не обеспечивает безопасный вход в кабину и выход из нее, не обеспечен безопасный доступ персонала к лифтовому оборудованию, а также другие нарушения. Всего же по всей стране, по данным Ростехнадзора, в прошлом году при эксплуатации лифтов произошло семь аварий против пяти в 2022 году, в результате чего 10 человек получили травмы различной степени тяжести, двое — погибли. По результатам расследования этих происшествий ведомство отметило ненадлежащую организацию обслуживания и ремонта лифтов, отсутствие ответственных за эксплуатацию и обслуживание, несоответствие квалификации работников профессиональным стандартам, низкую производственную дисциплину работников сервисных организаций.

Игорь Лавренков



В сибирских регионах замена лифтов проходила в прошлом году с опережением намеченных планов

экономика региона

Сибирский строительный настрой

Перемены на строительном рынке Сибирского федерального округа в течение второй половины 2023 года и в начале нового года во многом обусловлены денежно-кредитной политикой Банка России. В связи с ней представители рынка говорят об изменении доступности проектного финансирования и ипотечного кредитования, прогнозируют снижение спроса и предложения на строительном рынке, а также повышение избирательности программ господдержки.

— Финансы —

По риторике мегарегулятора уже с начала лета прошлого года было понятно, что его не устраивает нарастающая инфляция. Одну из ее причин Банк России увидел в росте кредитования юридических и физических лиц, в том числе в сфере строительства жилой недвижимости — ипотечных кредитов граждан и проектного финансирования застройщиков. «То, что регулятор будет принимать необходимые меры по охлаждению и выравниванию рынка, было ожидаемо. Перегрев рынка невыгоден никому, потому что за резким ростом всегда следует стремительный спад», — говорит по этому поводу коммерческий директор бизнес-комьюнити Опе Софрану Вячеслав Мельников. В ожидании повышения стоимости заемных ресурсов объемы кредитования только нарастают, а пробное повышение ключевой ставки в июле 2023 года лишь ускорило темпы этого роста. Так продолжалось до середины осени, и лишь в последние месяцы ушедшего года стал проявляться желанный Банком России тренд на охлаждение кредитного рынка.

Деньги для стройки

Прошедший год, несмотря на ужесточение условий корпоративного кредитования, стал для сибирских строителей периодом подъема. Так, по данным Единого реестра застройщиков, Новосибирская область по динамике абсолютного прироста ввода жилья заняла первое место среди всех регионов России. По информации Банка России, число действующих кредитных договоров проектного финансирования по СФО на 1 декабря 2023 года составило 928 (405 в Новосибирской области) с общей суммой почти 707 млрд руб. (311,9 млрд), что показывает существенный рост в сибирском строительном секторе: на начало 2023 года было 723 договора на 518,6 млрд руб.

«Застройщики пользуются несколькими типами кредитов. Первый, самый основной, — проектное финансирование, дальше идут кредиты под будущую прибыль и бриджи», — объясняет генеральный директор ООО «СЗ „Квартал“» Игорь Белокобыльский. По его словам, на прямую увеличение ключевой ставки Центробанка отыграли кредиты под будущую прибыль и бриджи — те, которые застройщики берут для приобретения новых земельных участков и для подготовки этих земельных участков к освоению до заключения проектного финансирования. Они подорожали в среднем на 70–80%. Говоря об изменениях условий проектного финансирования, он разделяет две процентные ставки — базовую и специальную. Первая действует при минимальном, а вторая — почти при максимальном

наполнении счетов эскроу, когда банк практически не задействует собственные ресурсы. «Базовые ставки прибавили около 50%, специальные ставки подросли незначительно и остались сопоставимыми с уровнями годичной давности», — говорит Игорь Белокобыльский о росте стоимости проектного финансирования. По данным Вячеслава Мельникова, условия кредитования застройщиков банками носят индивидуальный характер, а сроки рассмотрения заявок застройщиков и требования к ним в целом остались на прежнем уровне.

Продать построенное

Как бы ни были хороши цифры роста количества построенных домов и сданных квадратных метров, конечная цель любого застройщика — их продажа. В течение 2023 года экспертами рынка не раз поднималась тема соотношения построенного и проданного жилья в контексте замедления продаж на фоне ускорения строительства. В конце января 2024 года АО «Дом.РФ» заявило, что спрос и предложение вернутся к равновесию в течение 2024 года, а ситуация в топ-10 регионов России, куда входит и Новосибирская область, неоднородна.

Запасы строящегося жилья составляют в Новосибирской области 3,1 года, тогда как «нормальный уровень» — три года, срок реализации непроданного строящегося жилья — 1,9 года при «нормальном уровне» два-три года, а соотношение распроданности и строительной готовности составляет 77% (норма — 70%). По совокупности показателей строительства и реализации жилой недвижимости ситуация выглядит сбалансированно.

Однако основатель компании полного цикла для застройщиков «Бусы», соучредитель девелоперских проектов, эксперт и бизнес-практик в сфере недвижимости Ирина Гущина видит, что на рынке сейчас сохраняется затоваренность: «В 2023 году, несмотря на то что он



Прошлый год стал для сибирских строителей периодом подъема

был рекордным по продажам, незначительно выросли и остатки нераспроданных квартир — в декабре 2023 года их число составило 57 154, что чуть больше показателя прошлого года. В среднем в 2023 году, если брать все сданные в Новосибирске дома, были проданы около 77% квартир, а остальные на момент ввода дома в эксплуатацию оставались у застройщика». По аналитическим данным компании «Бусы», 36% компаний-застройщиков продают менее 75% площадей к моменту сдачи объекта. Ирина Гущина полагает, что количество не проданных в ходе строительства площадей продолжит расти, и это может привести к сложностям в пополнении эскроу-счетов застройщика.

«На спрос, на мой взгляд, существенно влияет кредитование физических лиц как на первичном, так и на вторичном рынке. 20–30% клиентов, чтобы купить первичку, продают вторичку. И если рынок вторичного жилья стоит, то это отражается на продажах

новостроек», — добавляет вице-президент ГК «Страна Девелопмент» — руководитель блока маркетинга и продаж Александр Гуртов.

Ипотечные виражи

Для большинства жителей России, в том числе и СФО, основной способ приобретения строящегося жилья — ипотечное кредитование, и его доля в 2023 году постоянно росла. Эксперты «Альфа-банка» отмечают, что доля ипотечных сделок при покупке квартир в новостройках выросла в третьем квартале прошлого года до 91% против 81% во втором. По данным Банка России, в СФО средний уровень процентных ставок по ипотечным кредитам в январе–ноябре 2023 года вырос до 8,63% против 8,03% в 2022 году. При этом минимальные значения зафиксированы в республиках Тыва и Хакасия, а также в Новосибирской области: 8,0%, 8,1%, и 8,16% соответственно. В этих условиях сибиряки взяли максимум жилищных кредитов — 30 562 — в сентябре 2023 года, и лишь начиная с октября динамика кредитования пошла на спад. При этом в самой структуре ипотечных кредитов на первичном рынке преобладают программы с господдержкой. «Например, у нас в Тюмени 90% ипотеки — это были госпрограммы», — говорит Александр Гуртов.

«Госпрограммы ипотечного кредитования для покупателей недвижимости — физических лиц претерпели несколько изменений, это коснулось увеличения первоначального взноса (по некоторым программам — до 30%) и количества ипотечных кредитов „в одни руки“», — говорит господин Мельников о положении к ближайшим попыткам ограничить кредитную активность коммерческих банков в отношении сибирских застройщиков и потенциальных покупателей. «Пока стоимость проектного финансирования разумна, но стоимость кредитов

что около 80% сделок по покупке жилья в новостройках происходят с привлечением ипотеки, Ирина Гущина не исключает, что все вышеперечисленное приведет к тому, что застройщики будут испытывать затруднения со спросом и продажами.

В свою очередь, Игорь Белокобыльский, соглашаясь с вероятностью снижения спроса в 2024 году, считает, что, скорее всего, рынок фондируется банками. «Если следовать обычной логике, то за сокращением спроса принято ожидать снижения цен. С моей точки зрения, наш рынок нельзя рассматривать в этой парадигме, ибо он принципиально отличается от других розничных рынков тем, что абсолютно нормативно привязан к банковскому фондированию», — говорит он. В качестве дополнительного аргумента против снижения цен Игорь Белокобыльский приводит «рост входящей себестоимости, сформированный условия, при которых просто нет экономической возможности строить и продавать дешевле, чем это продается сейчас».

Строительство прогнозов

По итогам 2023 года Банк России назвал проектное финансирование строительства жилья с годовым приростом 1,4 трлн руб. одним из факторов роста всего отечественного кредитного портфеля. На фоне им же наблюдаемых повышенных инфляционных ожиданий это может привести к дальнейшим попыткам ограничить кредитную активность коммерческих банков в отношении сибирских застройщиков и потенциальных покупателей. «Пока стоимость проектного финансирования разумна, но стоимость кредитов

под будущую прибыль и на приобретение участков уже находится на уровнях, близких к 20% годовых. Для большинства проектов в Новосибирске это предельная ставка», — считает Игорь Белокобыльский, отмечая, что пока заградительных условий по отношению к застройщикам со стороны банковского рынка не принято, но банки уже поделились на группы: некоторые из них начали выбирать наиболее дееспособных и кредитоспособных, с их точки зрения, клиентов.

А Ирина Гущина прогнозирует, что в текущем году банки будут более внимательно рассматривать заемщиков, обращать большее внимание на доходы и платежеспособность покупателей при выдаче кредитов. Хотя уже сегодня многие люди поставили решение жилищного вопроса на паузу и даже снимают ранее заявленные брони. В связи с этим Вячеслав Мельников рассказывает, что его компания на некоторые объекты застройщиков — партнеров бизнес-комьюнити Опе Софрану — не требующие ипотечного кредитования.

По поводу перспектив ипотечного кредитования Игорь Белокобыльский констатирует, что число потенциальных покупателей с ипотечными кредитами пока не изменилось, потому что продолжается дофинансирование уже заключенных сделок. «Но это вопрос ближайшего времени, и в ближайшие месяцы количество ипотечных сделок снизится», — считает генеральный директор ООО «СЗ „Квартал“». Льготные ипотечные программы сохраняются, по его оценке, но будут максимально таргетированы на категории заемщиков с определенными социальными портретами. И в подтверждение этой оценки 31 января 2024 года Россельхозбанк снизил первоначальный взнос по программе сельской ипотеки с 30 до 20%.

Игорь Степанов



Эксперты ожидают возвращения к равновесию спроса и предложения на рынке строящегося жилья в течение 2024 года

Цементные итоги года

По данным Росстата, в 2023 году Новосибирская область продемонстрировала наилучшую динамику объема ввода жилья по отношению к аналогичному периоду прошлого года: показатель увеличился на 34,4%. В прошлом году в Новосибирске ввели в эксплуатацию многофункциональную ледовую «Сибирь-Арену», новый терминал аэропорта Толмачево, запустили транспортно-логистический центр «Сибирский» на территории Промыленно-логистического парка. В регионе продолжают работы по возведению центра коллективного пользования «Сибирский кольцевой источник фотонов» (СКИФ), нового кампуса НГУ, по созданию Восточного обхода. О вкладе крупнейшего производителя цемента в Новосибирской области в строительство этих объектов в частности и в развитии строительной отрасли региона в целом рассказал управляющий директор АО «Искитимцемент» Владимир Скакун.

— Владимир Петрович, в регионе за 2023 год построено рекордное количество жилья и соцобъектов. Как «Искитимцемент» справился с возросшим спросом?

— Действительно, 2023 год можно смело назвать годом строительного бума. И мы были готовы удовлетворить спрос строителей. В прошлом году произвели 1 млн 320 тыс. тонн продукции, что на 14% больше аналогичного показателя 2022 года. С уверенностью могу сказать, что практически в каждом значимом объекте Новосибирска и области использована продукция АО «Искитимцемент». В настоящее время около 85% общего объема продукции используется

строителями нашего региона, остальное отгружается в Алтайский край, Омскую область, в Республику Казахстан.

— Какой цемент пользуется наибольшим спросом?

— По-прежнему наиболее востребованным у клиентов остается портландцемент ЦЕМ I 42,5Б. И это понятно: при строительстве ответственных сооружений (мостов, жилых домов, объектов социальной инфраструктуры), рассчитанных на пребывание большого количества людей, важны прочностные характеристики цемента и в заготовленном на его основе. Качественные строительные

материалы проверенного производителя — залог надежности объекта.

Сохранилась тенденция роста спроса на сепарированный цемент. Для производства и отгрузки сепарированного цемента в большем объеме в 2021 году начали строительство второго на предприятии сепаратора, первый — на цементной мельнице №6 — введен в эксплуатацию в 2020 году. Пуск сепаратора на мельнице №5 планируем во втором полугодии 2024-го. Это позволит в полной мере удовлетворить растущий спрос на бездобавочный высокомарочный цемент, произведенный в закрытом цикле.

Постепенно растёт доля цемента для дорожного строительства.

— На строительство каких объектов уже поставляли «дорожные» цементы?

— На строительство Восточного обхода Новосибирска и Чуйского тракта. Рассчитываем, что в дальнейшем спрос на эти виды цемента будет расти: в соответствии со «Стратегией развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года» доля дорог с цементобетонным покрытием в общем количестве новых трасс в стране к 2030 году должна увеличиться до 50%.

Строительство цементобетонных дорог перспективно, они имеют целый ряд преимуществ.

— Каких?

— Строительство автомобильных дорог с цементобетонными покрытиями экономически эффективно, это подтверждают результаты научного исследования Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ).

Цементобетонные покрытия превосходят аналоги из асфальтобетона и с точки зрения жизненного цикла, так как обладают высокими прочностью и несущей способностью. Также к несомненным преимуществам относятся снижение расхода топлива на 5–7% при движении транспортных средств и, как следствие, сокращение выбросов вредных веществ в атмосферу. Важно и то, что цементобетонные покрытия отражают больше света, чем асфальтобетонные, поэтому обеспечивают комфортное и безопасное движение в темное время суток даже на слабоосвещенных участках. Преимуществом цементобетона является и его доступность.

— Владимир Петрович, 2024-й — юбилейный для «Искитимцемента»: предприятие исполнителю 90 лет. Каковы планы дальнейшего развития?

— Действительно, 24 сентября 1934 года на Чернореченском цементном заводе, а именно так раньше называлось предприятие, были введены две технологические линии. Почти 90 лет возвращаются печи завода, чтобы обеспечить строителей цементом. За этой красивой датой стоит история создания и становления завода,



масштабных реконструкций, а также работа по увеличению производственной мощности, преодолению трудностей и достижение серьезных результатов, формирование профессионального и слаженного коллектива. Это юбилей нескольких поколений цементников!

Сегодня мы продолжаем повышать эффективность действующего оборудования, вести переоснащение производства, внедрять энергосберегающие технологии. Убежден, благодаря высокому профессионализму заводчан предприятие сможет выполнить все обязательства перед потребителями и сохранить прочные позиции на рынке региона.

Верните двери обратно



Девелоперы жилья нашли новый способ борьбы с так называемым потребительским терроризмом, когда дольщики массово в суде взыскивают с застройщика крупные суммы за недостатки строительства и отделки. Теперь они требуют у покупателей жилья вернуть некачественные стройматериалы, чтобы отсуженные средства были направлены именно на ремонт, а не на другие цели. Участники рынка рассчитывают, что таким образом покупатели жилья будут стремиться урегулировать конфликты в мирном порядке. Однако, предупреждают юристы, это часто бывает бесполезно: девелоперы сами нередко вынуждают дольщиков идти в суд.

— Дом —

В начале 2023 года Люберецкий городской суд Подмосковья вынес решение по иску дольщика жилого комплекса «Измайловский лес» Евгения Лапенкова к структуре застройщика ГК ПИК ООО «Специализированный застройщик „Ривер парк“». Дело очень стандартное: квартира была сдана, как указано в материалах дела, с существенными недостатками и дефектами. Суд встал на сторону дольщика и решил взыскать с застройщика более 500 тыс. руб. Но это дело отличается от тысячи других похожих разбирательств тем, что дольщик вместе с получением денежной компенсации обязан вернуть материалы ненадлежащего качества, а именно два оконных блока и дверь, которые подлежат замене. В ГК ПИК отказались от комментариев, связаться с господином Лапенковым не удалось.

Некоторые застройщики пошли еще дальше. К примеру, в профильных Telegram-каналах был опубликован иск структуры ГК «Самолет» ООО «Специализированный застройщик „Самолет Путилково“» (строил ЖК «Большое Путилково» в подмосковном Красногорске) к дольщикам, которые ранее получили через суд денежную компенсацию за недостатки в строительстве. Девелопер требует вернуть стройматериалы ненадлежащего качества, а именно окна, двери, ламинат, обойное полотно, натяжное полотно и линолеум. Если дольщик не сможет вернуть

стройматериалы, то «Самолет» просит вернуть средства — указанные материалы он оценил в 26,3 тыс. руб. Сегодня застройщики все чаще переходят к практике встречных исков: требуют вернуть материалы и конструкции, подлежащие замене по результатам судебной экспертизы, для их дальнейшей переработки и использования в качестве вторсырья, поясняет руководитель блока трансформации группы «Самолет» в Московском регионе Клим Костюченко. Это необходимо в первую очередь для борьбы с «потребительским терроризмом», отмечает руководитель направления Home Development ГК «Кортрос» Екатерина Нестерова.

Избыток недостатков

Застройщики определили признаки так называемого потребительского терроризма. Как правило, в таком случае дольщик сразу обращается в суд, не пытаясь добиться от девелопера устранения недочетов строительства по соглашению сторон, либо препятствует доступу в квартиру для их устранения. В акте обследования квартиры такой дольщик насчитал более 50 замечаний, а сумма требований составляет более 10% от стоимости объекта недвижимости.

Кроме того, зачастую интересы дольщика в суде представляет профессиональная юридическая компания. По данным одного из крупных застройщиков страны, 72,4% исков дольщиков к застройщику обладают признаками «потребительского

В спорах с дольщиками застройщики очень редко удовлетворяют претензии по неустойке до суда, и дольщикам самим приходится нести судебные расходы

терроризма». У этого девелопера, к примеру, был случай, когда за недочеты при строительстве квартиры стоимостью 15,3 млн руб. дольщику удалось взыскать в суде 45,1 млн руб.

Иногда покупатели квартир препятствуют застройщику в устранении недостатков, чтобы предъявить денежные требования о выплате им суммы исправления, но в действительности в этом совершенно не заинтересованы, а хотят просто получить компенсацию, отмечает директор по правовым вопросам «Главстрой» Вероника Поддубная. Около 97% обращающихся в суд и получающих выплаты дольщиков не тратят полученную компенсацию на новый ремонт, говорит Клим Костюченко. Это форма злоупотребления, но поскольку целью законодательства о защите прав потребителей является не обогащение одной из сторон, а восстановление баланса интересов, то возврат некачественных материалов — это адекватная мера, считает госпожа Поддубная.

Тем не менее не всегда сами дольщики пытаются нажиться на застройщиках. Сейчас на рынке новостроек сложилась ситуация, когда к покупателям приходят так называемые профессиональные приемщики и предлагают им за небольшие суммы переписать все замечания по сданному жилью, часто раздувая

список, с которым они потом могут пойти в суд и взыскать с застройщика своеобразный кэшбэк за покупку жилья, отмечает строительный эксперт Игорь Балабас. Это следствие недобросовестного поведения юридических фирм, нашедших серую зону в регулировании требований к отделке, соглашается Клим Костюченко. Это превратилось в отдельный бизнес таких юридических компаний, которые просят за свои услуги 20–30% от выигранной дольщиком суммы, добавляет господин Балабас.

Практика с возвратом материалов и комплектующих, по которым есть претензии, может отчасти снизить количество судебных исков от тех собственников, которые прицельно ищут мелкие недочеты в ремонтных работах или отделочных материалах, чтобы взыскать с застройщика денежную компенсацию, считает первый вице-президент GoraX Александр Андрианов. В обычной ситуации при покупке тех или иных товаров для получения денежной компенсации товар необходимо фактически вернуть, отмечает управляющий партнер «Пропозиту-ма» Дмитрий Галанцев.

Истребование застройщиком годных к использованию строительных материалов делает судебные тяжбы по небольшим дефектам отделки неконкурентными по сравнению с возможностью устранить дефекты силами застройщика до суда, соглашается управляющий партнер Asterisk Владимир Хантимиров. Но возникает вопрос, как будет проработан

механизм возврата стройматериалов и как будет решаться ситуация, если они во время доставки будут повреждены, отмечает директор юридического департамента «ОМ Девелопмент» Екатерина Ухова. Замруководителя юридического департамента ГК «Гранель» Максим Деев также отмечает, что идентификация материала, подлежащего возврату, может быть проблемой. «Это приведет к возникновению еще большего количества проблем и споров», — предупреждает госпожа Ухова.

К тому же, полагает Александр Андрианов, распространение подобной судебной практики не может радикально решить проблему «потребительского терроризма». Он считает, что решением может стать закрепление на законодательном уровне перечня недостатков, по которым дольщик может обращаться в суд для взыскания с застройщика денежной компенсации. В такой перечень должны войти действительно существенные недостатки, «а не мелкие царапины и недочеты, которые и так могут возникнуть в ходе эксплуатации», добавляет эксперт. Руководитель представительства Российского союза строителей в Нижегородской области Михаил Иванов считает, что необходимо создать единый госреестр экспертов в строительной по аналогии с кадастровыми инженерами, так как сейчас в качестве экспертов выступают люди, зачастую не имеющие должного образования и квалификации.

Тем не менее лазейку для недобросовестных покупателей оставляет пятилетний гарантийный период на отделку, при этом международный бенчмарк составляет до двух лет, говорит Клим Костюченко.

По другую сторону поцарапанной двери

Однако представители дольщиков совсем иного мнения: застройщики тоже нередко идут на ухищрения и вынуждают покупателей новостроек обращаться в суд. Как рассказывает руководитель «Кучембаев и партнеры» Алмаз Кучембаев, в его практике был случай, когда девелопер в одностороннем порядке передал объект недвижимости задним числом. Дольщики отказались принимать квартиру с существенными строительными недочетами, и застройщик неожиданно вспомнил, что направлял ранее уведомления дольщику, чтобы тот пришел на приемку, и понял, что установ-

ленный срок приемки уже вышел, а значит, он имеет право в одностороннем порядке закрыть акт приема-передачи, продолжает юрист. «Таким образом девелоперы пытаются уйти от просрочки передачи квартиры, чтобы не платить за это неустойку дольщикам», — поясняет господин Кучембаев.

Застройщики очень редко удовлетворяют претензии дольщиков по неустойке до суда, и дольщику придется нести судебные расходы: госпошлину, расходы на юриста, чтобы взыскать неустойку, говорит советник практики разрешения споров и банкротства BGP Litigation Руслан Петручак. В суде тоже все не так просто для дольщика, так как передача квартиры — это неденежное обязательство, к которому закон не предъявляет требования к минимально допустимому порогу снижения неустойки. Застройщики об этом прекрасно знают, поэтому в суде снижают неустойку иногда в 5–10 раз. Таким образом, девелоперам нет нужды выплачивать рассчитанную по закону неустойку в указанном в досудебной претензии размере, так как в результате суда ее размер будет уменьшен, поясняет адвокат.

При непосредственной сдаче объекта дольщику застройщик всячески торопит принять объект как можно скорее, без учета имеющихся замечаний, отмечает Руслан Петручак. По его словам, обычной отговоркой девелопера являются устные обещания, что подписание акта приема-передачи квартиры без замечаний — это формальность, а строители и так устранят все замечания. «Вместе с тем после подписания акта зачастую застройщик уже отказывается что-либо устранять, отправляя в управляющую компанию. В таком случае останется требовать с застройщика устранения недоделок в рамках гарантийных обязательств, что совсем не быстро, и не любые недостатки могут быть устранены в рамках гарантийных обязательств», — добавляет адвокат.

Кроме того, сейчас застройщики продают много квартир и апартаментов в уже готовых комплексах. Зачастую они передают квартиры на баланс другой компании или физического лица, и в таком случае принудить застройщика к исправлению своих недочетов еще сложнее, так как ответственность девелопера размывается, резюмирует Алмаз Кучембаев.

Дарья Андрианова



Истребование застройщиком годных к использованию строительных материалов делает судебные тяжбы по небольшим дефектам неконкурентными

экономика региона

Покупка перешла в аренду

Снижение доступности жилья стимулировало на рынке аренды новую волну спроса со стороны потенциальных покупателей, решивших пока отложить сделки. Снимать жилье для многих сейчас выгоднее, чем выплачивать кредит за покупку собственного. Это уже привело к резкому росту арендных ставок.

— Дом —

Рынок долгосрочной аренды переживает бум. Согласно подсчетам «Авито недвижимости», по итогам октября на рынках крупных городов страны было доступно на 28,1% меньше квартир в аренду, чем годом ранее. В «Инком-недвижимости» отмечают, что с начала 2023 года количество доступных лотов в Москве сократилось на 66%, называя существующую экспозицию минимальной за последние 30 лет. Причина сводится к активному спросу: высокий сезон в этом году стартовал раньше обычного, еще в июле, и сохранялся как минимум до конца октября. «Сейчас рынок аренды в сложной ситуации: с одной стороны, из-за стагнации ставок в прошлом году часть тех, кто сдавал свои квартиры в аренду, продали их на волне высокого спроса и роста цен, с другой — из-за снижения доступности ипотеки часть россиян отложили покупку и предпочитают арендовать жилье», — объясняет директор департамента «Этажей» Ольга Павлинова. Она добавляет, что в первую очередь с рынка выбыли все наиболее ликвидные варианты — это привело к существенному изменению средней ставки аренды.

Квартирный ажиотаж

На ограниченное число доступных вариантов указывают и сократившиеся сроки экспозиции. Так, в старых границах Москвы, согласно подсчетам «Яндекс аренды», в июне–октябре квартиры дешевле 40 тыс. руб. в месяц сдавались в среднем на 27% быстрее, чем в аналогичный период годом ранее, — за восемь дней. В бюджете 40–60 тыс. руб. сокращение составило 31%, до десяти дней. Лоты за 60–80 тыс. руб. находили жильцов на 40% быстрее, чем годом ранее, в среднем за десять дней. За 80–100 тыс. руб. сдавались за 13 дней, на 38% быстрее.

В бюджете 100–120 тыс. руб. средний срок экспозиции тоже оказался небольшим — 11 дней, на 58% быстрее, чем годом ранее.

Бюджетные квартиры (до 40 тыс. руб.), по оценкам «Яндекс аренды», быстрее всего сдавались в районах Южнопортовый, Сокол и Капотня, где на поиск жильцов уходит в среднем шесть дней. За 7–10 дней удается найти жильцов в квартирах за 40–60 тыс. руб. в месяц в Бирюлево Западном, Нижегородском районе и Филевском парке. Около восьми дней уходит на сдачу жилья за 60–80 тыс. руб. в месяц в Печатники, Южном Бутово и Южном Тушино. Всего за пять дней недвижимость за 80–100 тыс. руб. в месяц удается сдать в Останкинском районе. В Новой Москве квартиры в июне–октябре сдавались в среднем за 12 дней — это на 8% быстрее, чем годом ранее.

Тенденция прослеживается не только в Москве. В Санкт-Петербурге, по подсчетам «Яндекс аренды», срок экспозиции в июне–октябре составил в среднем 12 дней, сократившись на 40% год к году. Сдать квартиры в бюджетах до 30 тыс. руб. и 30–60 тыс. руб. можно в среднем за восемь дней. За год значения сократились на 38% и 31% соответственно. Средняя экспозиция лотов за 60–90 тыс. руб. в месяц сократилась в среднем на 31%, до 17 суток. В сегменте до 90 тыс. руб. жильцы находят в среднем за 16 дней, на 65% быстрее, чем годом ранее.

Арендные выгоды

Ажиотажный спрос и растущие цены — следствие не только естественной внутренней миграции и возвращения из-за рубежа части россиян, но и снижения общей доступности покупки жилья. Причина — как в опережающем росте цен в последние несколько лет, так и в сокращении в моменте доступности



Снижение доступности жилья стимулировало новую волну спроса на аренду: потенциальные покупатели пока отложили сделки, для многих выгоднее снимать жилье

кредитования. Вторичное жилье в Москве, согласно ЦИАН, за год подорожало в среднем на 4%, до 316 тыс. руб. за 1 кв. м, цена новостроек выросла на 7%, до 342,7 тыс. руб. за 1 кв. м. Средняя ипотечная ставка, по данным ЦБ, на начало октября составила 7,92% против 6,71% годом ранее.

Как отмечают в ЦИАН, в условиях роста ставок по ипотеке на вторичном рынке часть тех, кто планировал покупать готовое жилье, вышли на рынок аренды. По подсчетам аналитиков, аренда жилья в среднем по городам-миллионникам может обходиться примерно вдвое

дешевле платежа по ипотеке на вторичном рынке с новыми условиями при ставке ЦБ 15% годовых. Разница с платежами по ипотеке на новостройку будет не столь велика. По данным ЦИАН, в этом случае аренда может быть дешевле всего на 5 тыс. руб., так как ставка по льготной ипотеке 8% значительно ниже рыночных условий.

В «Дом.РФ» со ссылкой на совместные с ВЦИОМом опросы отмечают, что каждая пятая семья рассматривает аренду жилья как долгосрочное решение жилищного вопроса. «Причины — произошедший рост стоимости жилья, с одной стороны, и относительно стабильный размер арендной платы из-за роста предложения — с другой», — поясняет директор по развитию арендного

жилья «Дом.РФ» Вероника Янушкевич. По оценкам «Дом.РФ», в среднем по стране на аренду жилья у семьи из двух человек уходит около 19% месячных доходов. Аналогичный показатель по ипотеке для квартир на первичном рынке — 22%, на вторичном — 24%. В Москве, по данным «Дом.РФ», расходы на аренду у семьи из двух человек займут 24% доходов в месяц, платеж по ипотеке за новостройку — 28%, а платеж за квартиру на вторичном рынке — 44% от доходов.

По данным ЦИАН, наименее выгодно становиться собственником новостройки в Казани, где аренда может быть дешевле платежа по ипотеке на 71%, или примерно 20 тыс. руб. в месяц. В Санкт-Петербурге разрыв оценивается в

39%, или 15 тыс. руб., в Краснодаре — в 38%, или 10 тыс. руб., в Москве — 34%, или 22 тыс. руб. Как отмечают в ЦИАН, эти города — лидеры по уровню цен на новостройки, а по уровню ставок аренды Казань и Краснодар находятся лишь в середине списка миллионников, тогда как Москва и Санкт-Петербург — в верхних строчках рейтинга. Для Казани и Краснодара также остро стоит проблема нехватки лимита по льготной ипотеке, добавляют в ЦИАН.

В Челябинске, Уфе, Красноярске, Нижнем Новгороде, Омске и Воронеже, по данным аналитиков, платеж по ипотеке менее чем на 3 тыс. руб. превышает среднюю ставку аренды. А в Ростове-на-Дону, Самаре, Екатеринбурге, Новосибирске и Волгограде ежемесячный платеж по ипотеке ниже, чем средняя ставка аренды, на 0,5–2,7 тыс. руб.

Ценовой перегрев

Но вполне вероятно, что ситуация еще может скорректироваться. Высокий спрос и вымывание с рынка бюджетного предложения закономерно привели к заметному увеличению средней стоимости аренды. Так, в Москве, по данным ЦИАН, снять однокомнатную квартиру в начале ноября можно было в среднем за 54 тыс. руб. в месяц, двухкомнатную — за 101,6 тыс. руб. Год к году эти значения увеличились на 19% и 39% соответственно. В Санкт-Петербурге аренда однокомнатных квартир за год поднялась в среднем на 21%, до 36,2 тыс. руб. в месяц. Двухкомнатные варианты подорожали на 18%, до 56,6 тыс. руб. в месяц.

Аналогичная динамика прослеживается во всех городах-миллионниках. Лидером по годовому увеличению средних цен стал Челябинск. В ноябре однокомнатные квартиры в этом городе стоили в среднем 20,7 тыс. руб. в месяц. Это на 46% выше показателя ноября прошлого года. В Нижнем Новгороде динамика составила 42%, до 29,3 тыс. руб. в месяц. В Екатеринбурге — 35%, до 29,5 тыс. руб. в месяц. Впрочем, выраженный рост цен на относительно небольших региональных рынках нередко обусловлен преимущественно изменениями в структуре экспозиции в условиях ограниченного предложения.

Александра Мерцалова

Квартира для релакса

Квартирография всегда была настоящим аналогом «паспорта» девелоперского продукта, включающего список характеристик, площади, структуру, количество комнат и другие детали конфигурации жилья. Это не только понятный ориентир для покупателей, но и незаменимый инструмент управления продажами. О том, как сегодня на фоне быстро меняющихся предпочтений потребителей и в условиях жесткой конкуренции на рынке застройщики могут пользоваться этим инструментом, рассказывает глава архитектурного бюро MAD Architects Мария Николаева.

— Дом —

В последнее время работа застройщиков на данном направлении в Москве развивается очень интенсивно — как концептуально, так и с точки зрения технической реализации. Архитекторы, в свою очередь, находятся в непрерывном поиске новых решений, основанных на актуальных исследованиях и трендах. Покупатели стали гораздо более разборчивыми и требовательными, а борьба идет за функциональность буквально каждого квадратного метра жилья, предлагаемого в продаже. Главные тенденции в данном вопросе ориентированы на продуманность и эргономичность планировок, а в плане приоритетов как пример можно выделить всеобщее желание получить большое и гибкое пространство кухни-гостиной. Медлить с обновлением квартирографии в новых проектах и держаться за устаревшие, хоть и когда-то успешные схемы — заведомо проигрышный путь.

Ванна для отдыха

Люди начали проводить в общении друг с другом гораздо больше времени, активнее приглашать гостей, ценить комфорт локальной среды в целом. Многие перестали бояться совмещения «технической зоны» кухни с гостиной и гибридазации поме-



Квартирография объекта во многом зависит от класса жилого комплекса и его расположения на карте

щений как таковых. Все чаще жители больших городов пользуются доставкой готовой еды, а кухня приобретает статус дизайнерского элемента квартиры, своеобразного социального хаба. Трансформируемость пространства и отсутствие жестко привязанных сценариев для помещений — крайне популярная тенденция в современной жилой архитектуре.

Значимым фактором стимуляции спроса через работу с планировками стало наличие просторных санузлов. Еще 10 лет назад многие по привычке проектировали ванн

при создании квартир бизнес-класса, где крайне актуален запрос на master-bathroom. Непременным условием для домов данного уровня также стало наличие места под просторный гардеробный шкаф в спальнях и общей гардеробной — хозяйственной комнаты.

В квартирах с тремя и более спальнями наблюдается повышение спроса на отдельные прачечные помещения. Покупатель готов получить сравнительно небольшие уютные спальни, но обязательно хочет большие общественные пространства и удобные, эргономичные хозяйственные помещения.

Если говорить о таком важнейшем показателе, как нарезка площадей внутри объекта, то, разумеется, каждая крупная компания в большей степени ориентируется на собственный опыт, понимание ситуации, состояние дел, продаж и т. д., а не на формальные регламенты.

Жестких стандартов как таковых сегодня просто нет, а скорее есть общее понимание ситуации.

Приводю условный пример средневзвешенных значений, за основу можно взять жилье комфорт-класса в пределах МКАД и ближайшем Подмосковье. Так, студии там чаще всего составляют 15–20% от предложения во всем ЖК, а их площади варьируются от 25 до 35 кв. м. Однокомнатные квартиры площадью от 35 до 45 кв. м занимают 35–40% от общего жилого пространства, двухкомнатные квартиры площадью от 45 до 65 кв. м — около 30%. Трехкомнатные лоты площадью от 60 до 85 кв. м занимают 5–10%, а доля четырехкомнатных квартир площадью от 90 до 100 кв. м составляет всего около 5%.

От ментальности не убежать

Конечно, квартирография объекта во многом зависит от класса жило-

го комплекса и его расположения на карте. Так, в более премиальных объектах в пределах ТТК либо в центре города будет больше многокомнатных лотов, а также пентхаусов на последних этажах с высокими потолками.

Составление схемы планировок в элитных объектах требует индивидуального подхода. «ручной» работы архитектора, так как от этого рецепта зависит успешность реализации объекта. В некоторых премиальных объектах квартирография вполне может быть плавающей, когда клиент покупает две смежные квартиры и просит застройщика объединить их в одну, узаконив планировочные решения через экспертизу.

Нельзя забывать и о том, что организация быта в нашей стране во многом все еще продиктована типовыми решениями советских квартир. В данном контексте для россиян обязательно наличие прихожей и «грязной зоны» с местом для уличной обуви. Крайне важно, чтобы этого пространства не было видно из парадного помещения кухни-гостиной.

Наш менталитет требует наличия функциональных кладовых помещений для хранения баночек, запаса, спортивного инвентаря, уборочной техники и т. д. Многие годы балконы ассоциировались с чем-то вроде складов, вместо того чтобы быть полезным и комфортным рекреационным пространством, но сегодня, к счастью, от этой «традиции» удастся избавиться, в том числе за счет более продуманной, функциональной квартирографии.

Стоимость жилья в России постоянно увеличивается, особенно в последние годы, в связи с чем наблюдается общая тенденция к уменьшению среднего размера лота. В данном контексте бизнес- и премиум-класс стоят несколько отдельно от других проектов, но общий тренд именно таков. Поэтому задача архитектора, с одной стороны, усложняется, а с другой — становится более интересной и многосторонней. Необходимо способности все актуальные требования к удобству, полезности,

технологичности и одновременно держаться в рамках определенных параметров по средней площади. В ситуации роста спроса на малокомнатные квартиры очень важно поймать правильную конфигурацию плана для максимально эргономичного размещения мебели.

Формат имеет значение

Если говорить о наиболее компактном жилье для молодых людей, то ванны в подобных квартирах для оптимизации площади все чаще будут заменяться на душевые. Также есть понимание, что подобные лоты будут востребованы не только на окраине города, но и постепенно проникнут в центральную часть, что связано с потребностью в жилье у офисных сотрудников, а также студентов.

Евроформат будет также пользоваться все большим спросом, а наличие двух санузлов, начиная с двухкомнатной квартиры, станет общим рыночным стандартом. Квартиры с отделкой будут постепенно уходить, а на их место придет отделка white box, когда пространство будет подготовлено под чистовую отделку.

Оптимальная настройка параметров жилья требует максимальной точной синхронизации с текущей конъюнктурой и спросом. Поэтому для лучшего понимания состояния индустрии и потребительских настроений застройщику очень важно вести собственную аналитику или заказывать подобные исследования у консультантов. Причем в данном контексте значение имеет не только оценка в моменте, но и точный прогноз развития ситуации на ближайшие два года.

В целом, подходы к формированию квартирографии, созданию ее новых формул сегодня обновляются невероятно быстро, а свежие решения внедряются практически моментально. В ближайшее время данному вопросу будет уделяться все больше внимания как верному способу держать руку на пульсе рынка, а попутно и свои позиции на нем.

Мария Николаева