

Экономика региона

Рикошетом по кирпичу

Новосибирская область по итогам семи месяцев показала наибольшее снижение по объемам ввода жилья среди регионов Сибири. Вслед за рынком новостроек падение переживает и производство основных строительных материалов. Представители рынка говорят, что подобная ситуация в регионе складывается последние пару лет. Оставаться востребованными им удастся за счет пересмотра ценовой политики, маркетинговой концепции, а также внимания со стороны индивидуального застройщика. Эксперты полагают, что рынок ждет трансформация, которая начнется с конца текущего года.

— **строиндустрия** —

Статистика вниз

По данным Росстата, с начала года в Сибирском федеральном округе было введено более 3,1 млн жилых «квадратных метров». Это на 13,8% меньше, чем за семь месяцев прошлого года. Единственными сибирскими регионами, показавшими рост по вводу жилья, оказались Забайкальский край, (рост более чем в два раза), Республика Хакасия (+42,9%), Иркутская область (+32%), Республика Тува (+10,6%). Наибольшее падение объемов ввода жилья зарегистрировано в Новосибирской области (-28,3%). В эксплуатацию сданы 10,2 тыс. квартир общей площадью 673,7 тыс. кв. м. Немногим лучше дела обстоят в Кемеровской области (введено 455,3 тыс. кв. м (-22,2%) и Красноярском крае (464,1 тыс. кв. м (-22,1%).

Руководитель RID Analytics Елена Ермолаева напомнила, что три года назад, когда в стране случился очередной виток экономического кризиса, строительный рынок среагировал сразу же — произошло снижение цен, чего, например, не было во время начала кризиса 2008 года. «Сейчас цены практически достигли дна на вторичном рынке жилья и наступила стагнация, а на рынке первичной недвижимости ситуация складывается иначе. Сначала спрос поддерживали госипотекой — ипотечным оказалось значительно выгоднее покупать именно новостройки из-за небольших процентов. Строительные компании платили проценты риэлторам, чтобы те охотнее продавали их квартиры. Но как только все закончилось, рынок закономерно начал сужаться. Однако ощутимое падение случилось не в 2015 году, как должно было, а только сейчас», — отметила Елена Ермолаева.

Снижение активности застройщиков в условиях падения доходов сибиряков бьет по производителям строительных материалов, которые из месяца в месяц вынуждены снижать объемы выпуска продукции. Так, производство лакокрасочных материалов в Новосибирской области за семь месяцев сократилось на 11,7% (до 1,6 млн т), кирпича — на 55% (до 70 млн шт.). Производство блоков и прочих сборных строительных изделий из бетона, цемента и искусственного камня за семь месяцев составило 280,8 тыс. куб. м, что на 37,8% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Производство товарного бетона, готового для заливки, с начала года в Новосибирской области составило 353,8 тыс. куб. м, что на 12% меньше, чем за аналогичный период 2016 года. Выпуск строительных растворов сократился на 37,4% (до 53,2 тыс. куб. м), выпуск конструкций и деталей конструкций из черных металлов уменьшился на 31,4% (до 57,1 тыс. т).

На падение рынка строительных материалов в большой степени влияет не объем ввода жилья или коммерческой недвижимости, отмечают эксперты, а объемы выполненных работ по виду деятельности «Строительство». При этом большие показатели по вводу жилья не всегда означают высокую статистику по объемам работ. С начала года по СФО строительные работы выполнены на сумму 358,5 млрд руб. Это на 8,1% меньше показателей за аналогичный период прошлого года. В лидерах: Красноярский край — 97,7 млрд руб. (-9%), Иркутская область — 63,6 млрд руб. (+0,1%), Кемеровская область — 59,7 млрд руб. (+7,2%). На четвертом месте — Новосибирская область (45,8 млрд руб. (-16%).

Силами частного

Рынок цемента сохраняет отрицательную динамику третий год подряд, констатирует пресс-служба холдинга «Сибирский цемент». Как отметили в компании, СФО остается для холдинга стратегически значимым регионом, поскольку здесь «Сибцем» реализует 70–75% цемента. Остальное покупают соседние федеральные округа, Казахстан и Азербайджан.

С января по июнь на трех заводах компании произведено 1,4 млн т цемента, что на 11% меньше по сравнению с аналогичным показателем 2016 года (1,57 млн т).

Из всех активов холдинга наибольшее падение объемов производства продемонстрировал «Топкинский цемент» (Кемеровская область): за шесть месяцев 2017-го на предприятии выпущено 934 тыс. т цемента, что ниже уровня первого полугодия прошлого года (1,1 млн т) на 15%. «Основная причина — сокращение емкости рынка регионов Западной Сибири, куда преимущественно поставляется продукция завода. Также оказало влияние снижение экспортных отгрузок в Казахстан, вызванное укреплением рубля по отношению к тенге», — указали в компании. По оценкам специалистов независимой инвестиционно-консалтинговой компании «СМ ПРО», в январе-июне 2017-го объем потребления цемента в РФ составил 25,1 млн т — на 3,1% ниже аналогичного показателя прошлого года. Снижение в СФО более значительное: емкость рынка — 2,6 млн т цемента, падение — на 8,2%.

«Сложившаяся ситуация закономерна и объясняется общим снижением спроса на цемент. Его причина — стагнация строительной отрасли Сибири. В СФО около 70% цемента традиционно «забирает» жилищное строительство, но темпы его замедляются. Безусловно, в разных регионах Сибири ситуация неодинакова. Скажем, в Приангарье потребление цемента в данный момент растет. Однако в целом мы ожидаем дальнейшего снижения спроса — по итогам 2017-го рынок Сибири «упадет» на 8–10% к уровню 2016-го», — отмечает пресс-служба холдинга.

Директор АО «Искитимцемент» Владимир Скакун разделяет мнение о том, что спрос на цемент будет падать, однако темпы этого процесса уже начали замедляться. «В первом квартале текущего года падение рынка в регионах нашего присутствия (Новосибирская, Омская, Кемеровская области, Алтайский край) составило от 22% до 40% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Однако во втором квартале темпы падения сократились в два раза. Восточные регионы СФО упали не так сильно, как регионы западной части, в Иркутской и Читинской областях, Республике Бурятия даже намечается некоторый рост потребления цемента», — отметил господин Скакун.

По его словам, примерно такие же показатели характеризуют и развитие отрасли в целом. Потребление цемента в России в 2014 году составляло 71 млн т, в 2015–2016 гг. упало на 20% — до 56 млн т. «Вероятно, не все цементники могут рассчитывать на улучшение ситуации — положение на рынках разных регионов отличается, но в целом потребление цемента останется минимальным, это очевидно», — отмечает Владимир Скакун.

Директор компании «Черепановский кирпич» Иван Гайгер отмечает, что производители кирпича в регионе снизили объемы производства два года назад и «сейчас ра-



Падение объемов производства строительных материалов продлится еще около года

ботают на минимуме». Сегодня объемы производства кирпича на предприятии составляют 4,5 млн единиц в год. «В Новосибирской области крупные заводы, это наше предприятие и завод № 7 на Кирзаводской в Ленинском районе, частично погасили печи. В этом режиме и работаем. Сказать, что за последний год была хоть какая-то позитивная или негативная динамика, нельзя. Все в одной поре. А нужно обеспечивать потребности производства: оплачивать сырье, энергоносители, выплачивать зарплаты. На налоги денег нет. К счастью, налоговые органы не сильно нажимают, понимают, что долги образовались не потому что вылили люди строят, а потому что живых денег не существует. На развитие, покупку оборудования средств нет. Центральная линия на любом производстве сейчас — оптимизация всех затрат, сокращение штата», — считает Иван Гайгер.

Оставаться предприятию на плаву, по его словам, позволяет продажа продукции частнику — застройщику, который занимается малоэтажным домостроением. «На частника в сезон всегда делается ставка, и это не зависит от конъюнктуры. Лето — традиционное время для выручки, извлекаемой с продаж частнику. Просто сейчас значимость этих продаж возросла», — говорит Иван Гайгер. — Денег ждать от застройщиков не приходится, большинство из них стали неплатежеспособными. И бартер сейчас далеко не как в 2008 году, себя полностью не оправдывает. Тогда квартиры продавались, сейчас нет».

Железобетонные планы

Кризис обострил проблему перепроизводства на рынке крупнопанельного домостроения (КПД) в Новосибирской области, считает независимый аналитик рынка недвижимости в Новосибирске Сергей Николаев. Конкуренция в этом сегменте усиливается с каждым годом. Помимо местных игроков, материалы привозят из соседних сибирских регионов. После 2015 года, когда в Новосибирске открылось сразу два крупных производства: ГК «Первый строительный фонд» ввела в эксплуатацию первую очередь завода «Арматон» мощностью 70 тыс. кв. м годового жилья в год, а строительная компания «Энергомонтаж» открыла производство мощностью 80 тыс. кв. м в год, — борьба за потребителя усилилась. Все новосибирские производители КПД занимают-

ся возведением жилой, социальной и коммерческой недвижимости. А мощности компаний «КПД-Газстрой» и «Дискус» ориентированы на удовлетворение собственных потребностей. «В регионе наблюдается переизбыток мощностей по стеновым материалам. Если все производство на полную мощность запустить, то по КПД будет переизбыток на 60%, по стеновым материалам — не менее 40%. Единственное, в чем у нас есть некоторый дефицит — стекло мы свое не делаем. В остальном в Новосибирске производится все строительные материалы», — отмечает Сергей Николаев.

По мнению владельца ЖКБИ-4 Николая Мочалина, строительный комплекс в Новосибирской области еще долго не сможет оправиться от экономического кризиса, поскольку, по его мнению, государственная политика направлена на выкачивание денег из строительной отрасли, а не на ее поддержание.

«Сейчас у каждого производителя строительных материалов ситуация складывается по-своему: кто закрылся, кто еще работает, заводы встали отдельные, другие выставлены на продажу. В нашем регионе именно так и есть. ЖКБИ-4 работает с полной загрузкой, но с определенными сложностями. Пришлось пересмотреть ценовую политику (работаем практически без прибыли) и маркетинговую стратегию. Другое — какие результаты имеем. Заработанного хватает на материалы, зарплату, оплату электроэнергии и прочих расходов — и все. Прошлый год закончили без прибыли. Весной была совсем сложная ситуация. Пришлось сокращать работников. Летом людей опять набирали, сейчас продолжаем набор. Но долгосрочных планов у нас нет, потому что их нет у строителей, а значит, и у нас будут те же проблемы, что и у них», — считает Николай Мочалин.

Делать какие-либо прогнозы по ситуации на рынке строительных материалов господин Мочалин отказался. Однако он уверен, что регион еще долго не сможет вернуться к объемам 2015 года, когда из-за искусственно подогретого спроса раскупалось любое жилье. «Получается, что впереди нас ждет дополнительное снижение объемов строительства и увеличение стоимости квадратного метра. Рынок будет предлагать меньше, у застройщика будет возникать проблем все больше. Конкуренция на нашем рынке тоже будет возрастать», — считает собеседник «Б».

Более оптимистично в будущем смотрит директор по управлению проектами и инве-

стициями ГК «ЕЛКА девелопмент» Максим Марков. Он считает, что на строительном рынке намечается небольшой подъем. «В июле продаж по договорам долевого участия стало больше, чем в июле прошлого года. Ипотека снижается. Ситуация начинает выправляться, люди (покупатели, инвесторы) привыкли к изменившейся ситуации», — говорит Максим Марков.

Как сказано в материалах исследования ГК «ЕЛКА девелопмент», количество заявлений, поданных на государственную регистрацию прав в первом полугодии текущего года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 3,7 тыс. и составило 288,3 тыс., рост — 1,3%. За первое полугодие 2017 года зарегистрировано 11,1 тыс. договоров долевого участия в строительстве. Это почти на 3,5 тыс. договоров меньше, чем за первое полугодие 2016 года, снижение составило 23,5%. За этот же период зарегистрировано более 29 тыс. сделок по ипотеке, что на 1,1% больше в сравнении с первым полугодием 2016 года — 28,7 тыс. По данным Росреестра, с начала года по начало июля новосибирские застройщики зарегистрировали более 11,7 тыс. договоров долевого участия. Динамика регистрации сделок с первого по шестой месяц выглядит положительной, с отрицательными «провалами» в феврале и в мае 2017 года.

«Мы полагаем, что существует отложенный спрос. Например, один из крупнейших банков предлагает ипотеку под 7,4%. Сумма сопоставима с платой за аренду квартиры. В итоге это может подвигнуть людей выходить на сделки. Мы ожидаем в этом году и рост продаж примерно на 4%, а также увеличение цены, поскольку предложение все сужается. По сравнению с прошлым годом, июль к июлю, мы в ценах отыграли 2,4%: 53 тыс. руб. за кв. м тогда и 54,3 тыс. руб. за кв. м сейчас», — считает Максим Марков.

По мнению независимого аналитика Сергея Николаева, падение объемов производства строительных материалов вместе со строительным рынком продлится еще около года. «Начнется более-менее устойчивый рост в третьем квартале 2018 года. Сейчас уже существенное падение произошло, и те некоторые меры, которые принимаются, дешевая ипотека в частности, оживят спрос. И во втором квартале 2018 года почувствуем дефицит новостроек, что даст толчок», — уверен Сергей Николаев.

Татьяна Косачева

Отъедают свое

— **общепит** —

Еще одной тенденцией на ресторанном рынке госпожа Анацкая называет «использование событий» как информационного повода для продвижения заведений: «К открытию нового заведения мы отказались от классической рекламы, сконцентрировались на социальных сетях, и в основном использовали продвижение через определенные тематические мероприятия, чтобы как можно быстрее обеспечить необходимый охват среди нашей целевой аудитории, рассказать о своей концепции, подходе».

Меньше всего кризис затронул сетевых игроков и крупных операторов. «Мы видим хороший рост ресторанного рынка Новосибирска. Например, выручка к сопоставимому периоду прошлого года одного из старейших пабов города, входящего в ГК «Конквест», 19-летнего Pub 501, показала рост на 15%. По-

казатели новых проектов, которым всего два-три года (рестораны «Аджикнежал», Drogamika, тепланбар «Мятный карась») еще выше — рост их оборота достигает 25–30%, некоторых — до 50%. Мне хотелось бы объяснить этот рост удачной маркетинговой задумкой и талантом наших менеджеров, но на самом деле общая картина такова, что растут только успешные игроки. Рынок живет по общим правилам: слабые игроки уходят, успешные растут», — комментирует управляющий партнер ГК «Конквест» Олег Ионко.

Помощь сверху

По статистике регионального Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства, которая сильно отличается от данных агентства «R-аналитика», на начало 2017 года на территории Новосибирской области работало 2409 предприятий общественного питания — на 15%

больше, чем в начале 2015 года. «Основной показатель развития услуг общественного питания — это объем потребления населения местами общедоступной сети предприятий питания. В 2016 году этот показатель составил 39 мест на 1000 жителей в целом по Новосибирской области, 46 мест — в Новосибирске при рекомендованном нормативе 40 мест на 1000 жителей», — прокомментировали ситуацию в министерстве.

Чиновники чувствуют свою задачу в росте показателей ресторанного бизнеса, в частности, благодаря вкладу минпромторга в подготовку профессиональных кадров — помощи в выстраивании взаимодополняющих образовательных учреждений и работодателями в сфере общепита. Кроме того, в регионе реализуется госпрограмма «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства», в рамках которой оказывается финансовая поддержка предприятиям, работающим в сфере питания. «Фондом

развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области в 2016 году было выдано четыре кредита на сумму 61,6 млн руб. (сумма поручительств при этом составила 52,5 млн руб.), за семь месяцев 2017 года — два кредита на сумму 2,1 млн руб. Новосибирским областным фондом микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, который осуществляет деятельность в сфере общепита, в 2016 году выдано восемь займов на сумму 11,6 млн руб., за семь месяцев 2017 года — два займа на сумму 3,5 млн руб.», — отметили в минпромторге.

Как отмечают бизнесмены, большое количество предприятий на ресторанном рынке Новосибирска открылось ранее неопытными игроками, ранее занятыми в других сферах. Однако будет ли заведение успешным или нет — целиком зависит от посетителя. «Известно, что на темпы роста объемов рынка общественного питания значительное

влияние оказывают доходы населения и потребительское поведение: мода, истинные потребности и ожидания. Поэтому более точные прогнозы динамики его развития необходимо проводить в связке с показателями доходов населения и структуры их расходов», — уверена Елена Разомасова. По мнению аналитика Максима Ремизова, рынок общепита будет расти и в дальнейшем, но ключевым фактором роста будет оставаться рост цен на услуги общепита.

Денис Иванов уверен, что существующий уровень инфляции и рост цен негативно сказывается на рынке. «Падает количество посетителей, снижается средний чек и продажи. Безусловно, есть проекоктывающиеся результаты: активизируется сегмент фаст-фуда — открываются бургерные, неуклонно растет мода на места небольшого формата и моноконцепции», — рассказывает он. — Динамично прирас-

тает сегмент доставки готовой еды на дом — его рост стимулировал запрет на курение, и этот тренд сохраняется. Раньше люди либо ходили в рестораны, либо готовили дома, а сейчас все больше покупают готовую еду — это некая золотая середина. Кроме того, в Сибирь приходит мода на рестораны с паназийской кухней и здоровое питание».

По прогнозам участников рынка, в 2018 году его ждет стагнация. «В регионе очень низкий туристический поток, рестораторы борются за одну и ту же аудиторию, которая не увеличивается и у которой не становится больше денег. Игроки будут стараться снижать цены и конкурировать в ценовом сегменте. Следующий год или два будут характеризоваться борьбой за выживание. Ни о каких ресторанах high-класса речи не идет, будут продолжаться расти формат «магазин готовой еды», — считает основатель сети «Рестораны Дениса Иванова».

Татьяна Елистратова