



Консолидация активов и сокращение издержек, как развивается цементный рынок **10**
Где строить комфортное и доступное жилье **12**
Чем привлекает девелоперов рынок коммерческой недвижимости **13**

строительство

65 лет
открытой добычи угля
в Кузбассе

Новостройкам готовят дисконт

недвижимость

Новосибирский стройкомплекс превысил прошлогодние показатели ввода жилья, сдав в эксплуатацию более 1,5 млн кв. м — на 4,3% больше, чем в прошлом году. Однако экспертов эти цифры не радуют. Они считают, что растущие темпы ввода жилья не обеспечены устойчивым спросом. Пока покупательская активность держится за счет программ господдержки, но их действие ограничено. Застройщики уверяют, что не боятся негативных прогнозов, однако уже сейчас некоторые из них принимают меры для поддержания спроса, вплоть до снижения цен на квадратный метр.

По данным департамента строительства и ЖКХ правительства Новосибирской области, по итогам 2012 года в регионе было сдано в эксплуатацию 1,57 млн кв. м жилья, что на 4,3% превосходит показатели 2011 года. В областном центре застройщики ввели 1,114 млн кв. м (+8,82% к объему прошлого года). Львиная доля пришлась на многоэтажные дома — всего в Новосибирске было построено 116 многоэтажных домов совокупной площадью около 0,947 млн кв. м.

Власти делают ставку на комплексное освоение площадок. По данным вице-мэра, главы департамента строительства и архитектуры мэрии Новосибирска Сергея Боярского, по итогам минувшего года 416 тыс. кв. м жилья было построено на площадках, выделенных для комплексного многоэтажного жилищного строительства. Чиновник утверждает, что уже сейчас совокупная территория 11 таких площадок составляет около 250 га. В дальнейшем, по его словам, территория под комплексную жилую застройку увеличится, в том числе за счет площадок, занятых ветхим и аварийным жильем.



Растущие темпы ввода жилья, как оказалось, не обеспечены устойчивым спросом со стороны покупателей новостроек. ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

В планах властей на 2013 год как минимум сохранить достигнутые объемы жилищного строительства. Мэр Новосибирска Владимир Городецкий планирует по итогам 2013 года сдать в эксплуатацию не менее 1 млн кв. м. По его мнению, задел для этого уже создан, ведь сейчас в столице СФО в стадии

строительства. Мэр Новосибирска Владимир Городецкий планирует по итогам 2013 года сдать в эксплуатацию не менее 1 млн кв. м. По его мнению, задел для этого уже создан, ведь сейчас в столице СФО в стадии

строительства более 3 млн кв. м. По данным аналитического консалтингового центра «Сибкадемстрой недвижимость» (САСН), за 2012 год цены на новостройки выросли на 4,3%, до 48,51 тыс. руб. за 1 кв. м. Резуль-

таты мониторинга RID Analytics незначительно отличаются от САСН: средняя стоимость жилья на первичном рынке на 30 декабря 2012 года составила 50,2 тыс. руб. за 1 кв. м. (Окончание на стр. 14)

Метры повышенной комфортности

недвижимость

Спрос на дорогое жилье пережил кризис и продолжает оставаться стабильным, составляя пусть небольшую, но весьма привлекательную для девелоперов долю в общем объеме рынка. Аналитики отмечают несоответствие предложений застройщиков ожиданиям потенциальных покупателей. В Новосибирске, по оценкам риэлторов, не более 30 домов соответствуют требованиям, предъявляемым к премиальному сегменту, но это не останавливает девелоперов, готовых предлагать покупателям квадратные метры с пометкой VIP.

Рынок элитного жилья в Новосибирске, безусловно, есть, но существует, по наблюдениям риэлторов, обособленно от других сегментов. Во-первых, его объем ничтожно мал, а во-вторых, он отличается специфическим ценообразованием, подчас слабо коррелирующимся с общероссийскими трендами. Вспомните прошедший спад, когда цены на жилье в Новосибирске в среднем снизились на 30%. В это время можно было купить дорогую квартиру с хорошим дисконтом, до половины стоимости, но случались продажи по вполне докризисной стоимости. Например, покупателям понравившееся жилье, и они

решили особенно не торговаться», — рассказывает управляющий партнер Nazarov & Partners Overseas Real Property Александр Назаров.

Поданным аналитического центра «Сибкадемстрой недвижимость», на рост цены существенно влияет площадь, превышающая 100 кв. м. 46% таких квартир, площадью свыше 100 кв. м, находятся в центре, 19% — в Октябрьском (большинство квартир расположены в домах на ул. Кирова, рядом с метро «Октябрьская») и 15% — в Завельском районе (на ул. Галушца). Для части покупателей именно метраж определяет категорию приобретаемого жилья. Впрочем, эксперты расходятся в том, что именно можно считать элитным жильем на рынке Новосибирска. Например, может ли быть элитной квартира в неэлитном доме, скажем типовая квартира в обычной девятиэтажной панели, где выполнена перепланировка и авторский дизайн? Хорошо, ремонт потрясающий, но предельно, что ожидает владельца «элитных апартаментов» за порог своей квартиры: общепланый лифт, загаженная кошачья парадная, в мусоропроходе шуршит семейство крыс... И как сей объект классифицировать? — недоумевает директор RID Analytics Елена Ермолаева. (Окончание на стр. 10)

«Сибирский цемент»: прочные позиции

В 2012 году в России введена в эксплуатацию 65 млн кв. м жилья, в Сибирском федеральном округе — 7,4 млн. Ввод жилья на душу населения в прошлом году в целом по стране достиг 0,46 кв. м, в СФО — 0,38 кв. м.

Как подчеркивает полномочный представитель Президента РФ в СФО Виктор Толконский, региону необходимо как минимум вдвое увеличивать объемы производственного и инфраструктурного строительства, в полтора раза наращивать темпы жилищного и социально-культурного строительства. «Глубоко убежден, без наращивания объемов строительства, без повышения уровня проектирования и качества строительства нам будет крайне сложно решать любые задачи развития в Сибирии», — подчеркнул Виктор Толконский.

Таким образом, дальнейшее освоение региона предполагает возведение масштабных объектов промышленности, инфраструктуры, социальной сферы. Успешная реализация этих проектов во многом зависит и от производителей стройматериалов. О готовности поддержать строителей СФО заявили руководители холдинга «Сибирский цемент» — одного из лидеров цементной отрасли региона.

ЦЕМЕНТ ДЛЯ КАЖДОЙ СТРОЙКИ

В настоящее время компания «Сибирский цемент» занимает 4-е место в стране по производственной мощности. В год предприятия холдинга — Топкинский, Красноярский и Тимлюйский заводы — способны выпускать 5,5 млн тонн цемента. «Сегодня мы можем увеличить объемы производства и обеспечить потребителей региона высококачественными общестроительными и специальными цементами», — уверен президент ОАО «ХК «Сибцемент» Георг Клегер. — Для этого у холдинга есть все ресурсы — необходимые мощности, современное оборудование, грамотные специалисты».

В 2012 году «Сибцемент» реализовал около 4 млн тонн цемента (аналогичный показатель 2011-го — 3,7 млн). Основными потребителями строительного материала стали производители бетона и железобетонных изделий, предназначенных для нужд жилищного строительства.

Вместе с тем продукция холдинга применялась и для сооружения таких значимых объектов, как Богучанский алюминиевый завод, третий мост через Обь в Новосибирске, Красноярский водоподъемный узел в Омской области. Кроме того, компания поставила цемент строителям Богучанской ГЭС. За годы работы Красноярский цементный завод отгрузил для возведения объекта более 800 тыс. тонн специального гидротехнического цемента. Сегодня предприятие остается единственным производителем этой продукции в России, имеет соответствующие технические разработки и обеспечивает условия, согласованные с проектировщиками и бетонщиками. В настоящее время гидротехнический цемент используется для сооружения четвертого автодорожного моста через Енисей в Красноярске.



Прочные позиции «Сибирский цемент» занимает и на рынке тампоначных цементов, применяемых в нефтегазовой отрасли. Холдинг поставляет продукцию ведущим нефтяным и сервисным компаниям России, в числе которых «Газпромнефть», «ЛУКОЙЛ», «Башнефть», «Сибирская сервисная компания» и др. На заводе «Сибцемент» проведена серьезная работа по расширению производства этой продукции, сертифицирован выпуск тампоначного цемента класса B. В 2012 году предприятия холдинга отгрузили около 139 тыс. тонн тампоначных цементов (в два раза больше, чем в 2011-м).

«Мы постоянно расширяем ассортимент и предлагаем потребителям именно те строительные материалы, которые действительно востребованы на рынке региона», — комментирует первый вице-президент ОАО «ХК «Сибцемент» Геннадий Рассказов. — При этом холдинг строго контролирует качество продукции на каждом этапе производства. За соблюдением всех требований и стандартов следит Служба управления качеством. Для того чтобы вести эту работу еще эффективнее, проводятся круглые столы и деловые встречи с партнерами».

ДОСТАВИТЬ ТОЧНО В СРОК

«Сибцемент» не только обеспечивает стабильно высокое качество продукции, но и стремится сделать максимально удобным для клиентов процесс доставки.

Только в 2012 году транспортное подразделение холдинга ОАО «КузбассТрансЦемент» приобрело 300 хоппер-цементовозов и 480 полувагонов. Таким образом, сейчас в распоряжении компании 1628 хоппер-цементовозов и 1247 полувагонов, в 2013-м планируется закупить еще 150 хоппер-цементовозов. На базе предприятия функционирует Единый логистический центр «Сибцемент».

«Создание центра позволило оптимизировать логистические схемы, снизить затраты на доставку сырья и вывоз продукции, уменьшить оборот вагонов. За счет активного внедрения новых логистических маршрутов, привлечения к работе «сторонних» грузоотправителей, прове-

дения двояких операций мы только в прошлом году на 5,2% сократили долю порожнего пробега. В результате коэффициент эффективности использования вагонного парка увеличен на 5,9%. Все это дало возможность сократить издержки производственных предприятий холдинга и снизить долю транспортной составляющей в цене продукта», — объясняет управляющий директор ООО «КузбассТрансЦемент» Александр Чагаев.

В 2012 году с помощью железнодорожного транспорта потребителям отгружено около 70% продукции «Сибцемент», примерно 10% клиентам доставили автоцементовозы.

Услугу по автодоставке компания оказывает с 2011 года. Тогда холдинг приобрел девять машин Volvo FH 400 GLOBETROTTER, которые начали обслуживать стройплощадки, расположенные на расстоянии до 400 км. По четыре единицы техники поступили на Топкинский и Красноярский заводы, одну машину получил «ТимлюйЦемент». В строительном сезоне-2012 три цементовоза Volvo были переведены с Топкинского завода на Красноярский. Парк кузбасского актива холдинга пополнили семь тягачей Mercedes-Benz Axor 1840 LS.

«Главное преимущество автоцементовозов — оперативность. Однако обеспечить транспортировку продукции в тех объемах, которые нужны крупнейшим потребителям, нам по-прежнему позволяет только железная дорога. Именно поэтому компания намерена развивать оба вида доставки», — говорит Геннадий Рассказов.

Цементники Сибири готовы принять участие в решении приоритетных для строительного комплекса региона задач. «Мы продолжаем стабильную работу и с уверенностью смотрим в будущее», — резюмирует Георг Клегер. — Конечно, деятельность компании во многом зависит от ситуации на мировом финансовом рынке. Но холдинг готов к любому варианту развития событий. За 2008—2010 годы мы выработали ряд эффективных инструментов ведения бизнеса в условиях кризиса. Если возникнет необходимость, «Сибцемент» вновь обратится к этому опыту».

МИКРОРАЙОН «Европейский Берег»

Европейский Берег
Территория комфорта



НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- Коммерческие площади — это часть концепции строительства
- Площадь помещений рассчитана в соответствии с нормативами застройки
- Свободный доступ с улиц 2-й Обская, 1-я Водозасосная
- Единая концепция оформления фасадов
- Качественная подготовка под отделку

КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ в микрорайоне «Европейский Берег»

2012-17 гг. Сроки реализации проекта
10 000 кв. м. для торговли и сервиса
27 жилых домов
10 000 жителей

КУПИТЬ МОЖНО:

- По ипотеке *
- В рассрочку **
- Со скидкой 150 000 рублей

ЭКОНОМЬТЕ НА РЕМОНТЕ! В СТОИМОСТЬ ВХОДИТ:

- Цементно-песчаная стяжка пола
- Выровненные оштукатуренные стены
- Отдельные входные группы из пластика и алюминия
- Пластиковое остекление окон
- Биметаллические радиаторы отопления с терморегуляторами
- Приборы учета воды, тепла, электроэнергии
- Высота потолков более 3м

СИБАКАДЕМСТРОЙ
Деловое участие в строительстве. Проектная декларация на сайте www.sastroy.com

www.sastroy.com
Квартирный магазин: ул. Ленина, 1

Менеджер проекта — Александр Смоляков
+7 (923) 777 63 17