

Пора расширяться

— строительство —

Произшел перелом

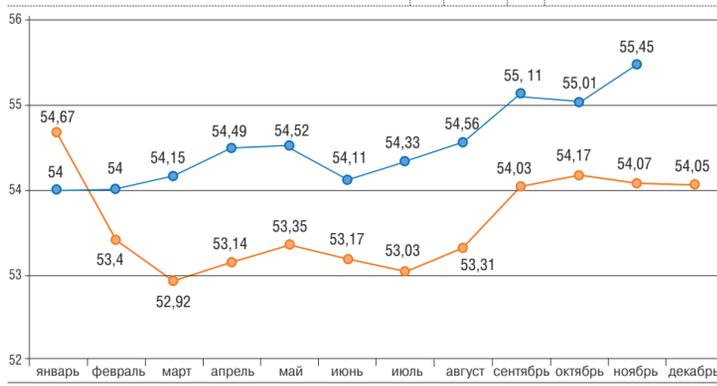
«На рост цен на новостройки повлияли две осенние тенденции: ускоренное вымывание недорогих вариантов покупателями и переход в финальную стадию строительства ряда популярных новостроек, когда застройщик поднимает цены перед сдачей дома в эксплуатацию», — говорит руководитель отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд» Григорий Яковсон. — Сейчас можно говорить о том, что недорогих вариантов в среднем ценовом диапазоне, популярном у новосибирских потребителей, становится все меньше и меньше. Изменение структуры предложения тянет за собой рост средней цены и влияет на стоимость оставшихся в продаже вариантов».

Это мнение разделяет и независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев. «На протяжении последних двух лет в Новосибирске неуклонно сокращалось количество строящихся домов. Некоторый перелом произошел в четвертом квартале текущего года, когда было начато строительство 32 новых домов. Но при этом в 2016 году строительный рынок упал на 46% к уровню 2015 года, а в 2017-м — на 20% к 2016-му», — отмечает он. По словам господина Николаева, из 14,5 тыс. непроданных квартир в сданных домах на начало года осталось реализовать около 40%. Если на 1 января 2017 года квартиры от застройщика были в 136 новостройках, то сейчас — менее чем в 70. «Запас из непроданных квартир в начале года закончился примерно к третьему кварталу 2018 года. С этого времени Новосибирск увидит устойчивый рост цен на недвижимость», — считает эксперт.

По итогам 11 месяцев ввод жилья в Новосибирске сократился на 32% — 723,6 тыс. кв. м против 1,06 млн кв. м годом ранее. Ес-

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ В НОВОСИБИРСКЕ, ТЫС. РУБ. ЗА КВ. М.

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ СЕРВИС «ДЕКАРТ.ОНЛАЙН».



ли в прошлом году в городе было построено 89 многоквартирных домов и 952 индивидуальных, то в этом — 60 и 600 соответственно. Еще сильнее провалилось малоэтажное строительство: три дома в 2016 году против десяти в текущем.

Согласно данным, представленным на прошлой неделе полпредом президента России в Сибирском федеральном округе Сергеем Меняйло, резкое падение темпов строительства характерно для большинства регионов Сибири. По итогам года ввод жилья в округе ожидается на уровне 6 млн кв. м, что на 2,4 млн меньше, чем в 2016 году. Только в четырех сибирских регионах: республиках Тыва и Хакасия, Забайкальском крае и Иркутской области — будут превышены показатели прошлого года.

Ипотека идет в рост

В первом полугодии 2018 года новосибирские застройщики ожидают очередного

скачка цен на строящееся жилье на 5–7%. «Сейчас мы продаем жилье за 47 тыс. руб. за кв. м. Задача следующего года — довести стоимость до 50 тыс. руб. Изменилась себестоимость строительства, наш микрорайон оброс инфраструктурой: детскими садами, школой, магазинами. Все это влияет на цену предложения», — убежден Эдуард Ляхов из «ДСК КПД-газстрой».

Росту активности на рынке строящегося жилья способствует увеличение объема ипотечного кредитования, считают эксперты. «Если в 2017 году, по прогнозам Агентства ипотечного жилищного кредитования, в России будет выдано около 1 млн ипотечных кредитов на общую сумму 2 трлн руб., то планы 2018 года — 1,6 млн кредитов на 2,8 трлн руб. Огромная сумма, учитывая что доля договоров долевого участия в структуре финансирования строительной отрасли составляет около 3,5 трлн руб.», — говорит Максим Марков.

В этом году ипотечный кредит от ведущих банков страны стал стоить меньше 10% годовых. По словам начальника отдела по работе с партнерами жилищного кредитования по Новосибирску Сбербанка Веры Невары, в течение 2017 года ипотечная ставка снижалась трижды. Это позволило банку увеличить объем ипотечного кредитования на 27% по сравнению с 2016 годом. По итогам 11 месяцев Сбербанк выдал 6 тыс. ипотечных кредитов на сумму 10 млрд руб. «Средний чек составил 1,6 млн руб. Это говорит о том, что большинство заемщиков покупают не студии или однокомнатные квартиры, а идут на увеличение существующей жилищной площади», — считает госпожа Невара. В планах компании на 2018 год увеличить объем кредитования на 60%.

Эту же тенденцию отмечает и директор по ипотеке ВТБ24 Виктория Ферле. «Мы проанализировали выданные ипотечные кредиты и увидели, что 70% займов в третьем квартале брались с первоначальным взносом 30%. Минимально же стартовый взнос при покупке новостройки — 10%. Сегодня люди нацелены на внесение большего первоначального взноса при возможности. При этом средняя сумма кредита в этом году составила 1,7 млн руб.», — рассказала госпожа Ферле. Как рассказала директор по реализации ООО «Аква сити» Елена Астахова, доля ипотеки в продажах компании сегодня составляет 66%.

Строители идут в центр

Коммерческий успех на высококонкурентном новосибирском рынке новостроек, на котором работают около 250 компаний, строители связывают с начавшейся трансформацией отрасли. «Застройщики перестают просто строить квадратные метры, они все больше заботятся о продукте и его потребительских качествах, уделяя внимание деталям. Уверен, что сервис

и забота о клиентах станет основополагающим фактором в решении квартирного вопроса в следующем году», — считает директор по продажам «Сибикадемстрой» Динар Зарипов.

По его словам, ведущие игроки строительного рынка все чаще будут реализовывать проекты в центральной части города, беря на себя расселение ветхого и аварийного жилья. «Еще недавно самым простым способом развития была застройка окраины города. Туда пошли многие. В результате сегодня цены в этих локациях — 30–40 тыс. за кв. м. Застройщики сталкиваются лбами, и продукт от этого лучше не становится. Другое дело — центральная часть города. Там можно строить дома совершенно иного уровня качества и зарабатывать больше. Правда, нужно уметь договариваться с собственниками жилья сносимых домов. Их запросы на компенсацию порой запредельны», — отмечает Динар Зарипов.

Учитывая недавнюю инициативу президента в ближайшие годы полностью отказаться от долевого строительства, застройщики начали активнее сотрудничать с банками. «Мы приняли решение, что к концу первого квартала 2018 года уже треть строящихся квартир будем продавать по договорам купли-продажи. Потихонечку готовимся к тому, что через какой-то период времени государство прекратит практику долевого строительства», — комментирует директор отдела маркетинга и продаж ЗАО «Береговое» Олег Зотов.

«Примерно 70% жилья, которое мы строим, реализуется на условиях купли-продажи, и только 30% приходится на ипотеку. Стареемся возводить дома на условиях проектного финансирования», — подчеркивает главный специалист по продаже иностранных объектов ОАО «ТДСК» Алексей Епанчинцев.

Михаил Кичанов

Новосибирск прирастает микрорайонами

Компания «Новосибирский квартал» предлагает новые стандарты жилищного строительства

В конце 2016 года многие эксперты рынка недвижимости прогнозировали на предстоящий год снижение объемов строительства, объясняя это тем, что жилье продается не слишком активно, выручка девелоперов падает, а поскольку большинство застройщиков уже имеют кредиты, им будет сложно привлечь дополнительные средства. Однако многие предприятия смогли не просто остаться на плаву, но и успешно нарастить объемы.

В то время как объекты одних компаний оказались заморожены, другим удалось реализовать практически все построенное жилье. Надежность застройщика, грамотный маркетинг, выразившийся в удачном выборе площадок и планировке квартир, комплексный подход к освоению территории обеспечили высокий результат.

Примером успешной работы на рынке новостроек является компания ООО «Новосибирский квартал», завершившая в 2015 году работы на домах в Акатуйском микрорайоне и ведущая в настоящее время застройку еще двух микрорайонов в левобережной части Новосибирска — «Фламинго» и «Краснообский».

МОЛОДЫМ СЕМЬЯМ — КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ

Одним из заметных трендов последних лет стало появление в Новосибирске новых микрорайонов и их активное заселение молодыми семьями. О том, какие дома выбирает молодежь, лучше всего говорит число малышей, играющих на детских площадках. Если школы в центре смогли в этом году набрать 2–3 класса перволашек, то расположенная на окраине Затулинского жилмассива гимназия № 7 «Сибирская» приняла в этом году 165 учеников, открыв сразу шесть новых классов.

Сегодня многие горожане стремятся перебраться подальше от шумных магистралей в экологически чистое место, конечно, при условии хорошей социальной и транспортной инфраструктуры. Еще одной тенденцией рынка новостроек стало изменение спроса в пользу больших квартир и квартир с ремонтом. Студии и компактные однокомнатные квартиры теряют прежнюю актуальность, что в значительной мере связано с повы-

шением доступности ипотеки. В сделанной ставке на застройку микрорайонов компании «Новосибирский квартал» оказались готовы к изменению покупательских предпочтений.

— Ситуация на строительном рынке непростая, спрос отстает от ввода сдаваемых площадей, поэтому застройщикам приходится нелегко. Мы боремся за своего клиента, выбирая перспективные площадки и интересные по планировке квартиры. Компания не идет по шаблону, сдавая однотипные студии, напротив, мы предлагаем хорошие просторные квартиры, и практика показывает, что они оказываются востребованы. Среди наших покупателей много молодых семей, а они выбирают нестандартные планировки, например, двухкомнатные студии с небольшими спальнями и просторными кухнями-гостиными, где есть возможность принять гостей. Мы стараемся опередить потребности рынка. Активно сотрудничаем с проектировщиками, смотрим, как улучшить проекты, чтобы квартиры были максимально комфортными, — говорит руководитель отдела продаж «Новосибирский квартал» Лариса Неретина.

Продажа квартир «под ключ» — предложение, нацеленное в первую очередь на молодые семьи, которым достаточно обременительно вносить взносы по ипотеке и оплачивать ремонт. Концепция работы компании «Новосибирский квартал» — «получай ключи, заезжай и живи».

БАНКИ ВЫДАДУТ ИПОТЕКУ БЕЗ ПРОБЛЕМ

Расположенный в стороне от крупных промышленных объектов поселок Краснообск привлекает тех, кому не безразлично состояние окружающей среды. Благодаря близости большого

лесного массива здесь заметно чище воздух, а главное место летнего отдыха новосибирцев — Обское водохранилище — находится всего в 8 км. После строительства Бугринского моста и ввода развязки на ул. Пухова поселок стал еще привлекательнее для покупателей квартир.

Краснообск не случайно был выбран в качестве строительной площадки компанией «Новосибирский квартал». Большая территория, позволяющая выполнить комплексную застройку и необычный проект, стали визитной карточкой предприятия. В 2015 году в микрорайоне «Краснообский» были введены в эксплуатацию 4 дома, в 2016 году — один, в 2017 — три дома. Заботясь о комфорте жителей, компания ремонтирует дороги, сооружает спортивные комплексы для детей и взрослых, продумывает до деталей архитектурный дизайн придомового пространства. Несмотря на то что мест для автомобилей на уличных парковках достаточно, застройщик построил гаражно-парковочный комплекс. Объект также оказался востребован.

Микрорайон «Фламинго» привлекает тех, кто хотел бы жить в компактном новом поселке с хорошей экологией, продуманной застройкой, при этом иметь доступ к развитой городской инфраструктуре. Большая, удобная площадка, позволяющая реализовать все современные подходы к градостроительству, могла давно быть освоена, однако ей не хватало инженерной подготовки. «Новосибирскому кварталу» пришлось за свои средства построить модульную котельную и канализационно-насосную станцию, проложить сети, и сейчас ничто не сдерживает возведение новых объектов. Дополнительный плюс владельцам квартир, подключенных к новым сетям, — более высокая надежность водо- и теплоснабжения. План 2017 года — ввести в эксплуатацию четыре 5-этажных дома. Еще один будет введен в начале 2018 года, но, возможно, строители успеют порадовать новоселов уже в этом году. Общая площадь сданных объектов —

почти 20 тыс. кв. м. Есть ли проблемы со сбытом?

— Во «Фламинго» мы сдали три дома, и к моменту завершения работ практически все квартиры нашли своих покупателей, — говорит Лариса Неретина. — Такая же ситуация и в «Краснообском». Дом номер 232, в котором было 359 квартир, к моменту ввода в эксплуатацию был продан практически полностью, оставались единичные квартиры. Недавно введен в эксплуатацию дом 205/2, свободных квартир на этапе сдачи практически уже не осталось.

Компания не испытывает проблем со сбытом во многом благодаря положительным отзывам самих покупателей. Одни перевзывают поближе к себе родителей, другие приглашают перебраться друзья. Еще одна тенденция — люди приобретают одну квартиру, затем, по мере роста благосостояния, покупают здесь же жилье большей площади. Многие используют ипотечные программы.

— Банки знают «Новосибирский квартал» и без проблем кредитуют покупателей, понимая, что мы завершим все начатые объекты. В компании есть специалист по ипотеке, который помогает получать кредитные решения. По нашим заявкам получаем 99% одобрения, — говорит Лариса Неретина. — Ждем начала работы Программы субсидирования для семей с детьми, о которой уже было объявлено. У нас большие квартиры, готовимся к дополнительному притоку покупателей.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА — ЕЖЕДНЕВНО

Все, кто приобретают квартиры в домах «Новосибирского квартала», не ощущают нехватки социальной инфраструктуры. Поликлиники, школы, детские сады — все находится в шаговой доступности. В перспективе в микрорайоне «Фламинго» появятся и собственные объекты соцульбтыта.

— Генеральным планом развития микрорайона предусмотрено строительство школы и детского сада. Земельные участки переданы муници-

палитету, как только объекты получат финансирование, начнется строительство. Мы готовы заниматься инженерными изысканиями, проектированием, подготовкой документации, могли бы взять на себя возведение этих объектов, — говорит заместитель генерального директора по строительству компании «Новосибирский квартал» Дмитрий Лексин.

Покупатели, которые по каким-то причинам не смогли приобрести квартиры в «Краснообском» или «Фламинго», смогут это сделать в 2018 году. В микрорайоне «Фламинго» на стадии строительства находятся 3 дома. В «Краснообском» большой объект — 15-этажный дом, который уже в следующем году будет введен в эксплуатацию.

Знакомство с будущей квартирой часто происходит во время экскурсии, ее цель — показать покупателям, в каком виде сдаются квартиры. Экскурсии проходят каждую неделю, застройщику не приходится краснеть за качество.

— За контроль качества в нашей компании отвечает своя служба технического надзора. Кроме того, у нас опытные мастера и прорабы, которые ежедневно проверяют, как выполнены работы на объектах. Делаем ставку на собственных специалистов, и это большой плюс. Привлекаем сторонних подрядчиков только на выполнение узкоспециализированных задач и только те предприятия, с которыми работаем давно, кому можем полностью доверять, — говорит Дмитрий Лексин.

Поскольку среди новоселов очень много молодых семей, при проектировании жилой застройки особое внимание уделяется обустройству детских площадок. Не только самые юные жители новых микрорайонов, но также учащиеся младших и старших классов смогут найти себе занятия по душе. Компания активно строит различные многофункциональные игровые площадки, хоккейные кортики на лето превращаются в футбольные поля с искусственным газоном. Стоит отметить, что движение автомобилей не станет

причиной беспокойства родителей за играющих рядом с домом детей. В «Краснообском» все дорожки отделены от мест детских игр специальными ограждениями, а во «Фламинго» дворы с детскими площадками вообще удалены от дорог. Проектом предусмотрены сквозные подъезды так, чтобы можно было, подехав на автомобиле, зайти в дом с одной стороны и выйти во двор с другой, где сквозного транспортного движения нет вообще.

ПОКУПАТЕЛЬ ГОЛОСУЕТ РУБЛЕМ

Наступающий 2018 год может внести свои коррективы в работу рынка недвижимости, в частности возможно подорожание квартир в новостройках. Первая причина — ипотечная политика банков, снижение ими процента по кредитам подстегивает покупательский спрос. Вторая — изменение законодательства в сфере долевого участия. Новые ограничения для застройщиков могут обернуться ростом стоимости новостроек. Эти два фактора уже сегодня толкают цены на новое жилье вверх. Тем не менее число сделок с недвижимостью в Новосибирске продолжает расти. Горожане и покупатели, приезжающие из других регионов, «голосуют рублем» за качественное жилье.

— Мы полностью удовлетворены итогами года, объемами реализации. Прогноз по сдаче в 2017 году по жилью — до 100 тыс. кв. м. Есть хороший задел на 2018 год и в «Краснообском», и во «Фламинго», — говорит Дмитрий Лексин. — У нас появилась новая площадка на ул. Дачная, недалеко от станции метро «Завельцовская». Выполнена предпроектная экспертиза, ждем получение разрешения на строительство. Это будет каркасный двухподъездный 25-этажный дом с подземной парковкой. Покупателей уже интересует, когда начнутся продажи, потому что все знают, что свой объект мы завершим в срок. Качество, сроки сдачи, благоустройство — все будет на самом высоком уровне, это мы можем гарантировать нашим покупателям. Цены будут зависеть от ситуации на рынке, а она сегодня достаточно непредсказуема.

ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ

г. Новосибирск, ул. Орджоникидзе, 30
8 (383) 347-11-11, 8 (383) 286-19-04

Новосибирский район, Элитный, Фламинго, 21
8 (383) 217-49-36

Новосибирский район, р.п. Краснообск, мкр. 2, дом 204
8 (383) 238-35-00

novosibirsk-nk@yandex.ru
www.nsk-kvartal.ru



С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.nsk-kvartal.ru. Фото: Илья Сидоров