

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

## Строительство

Вторник 26 августа 2014 №151 (5424)

ug.kommersant.ru 16+

12 Смогут ли ипотечные программы стать надежной основой для финансирования жилищного строительства?

12 Какими страховыми инструментами выгодно пользоваться при реализации строительных проектов?

В первом полугодии жилищное строительство показало хорошие темпы роста как во всей России, так и в ее южных регионах. Застройщики до конца года планируют сохранить столь же высокую динамику ввода жилья в эксплуатацию. Однако в связи с ожидаемым ростом процентных ставок по ипотеке строительной индустрии уже в ближайшие месяцы придется столкнуться со снижением спроса на строящееся жилье.

# По волнам спроса

—тенденции—

### Плановый рост

Несмотря на общий спад в экономике, по итогам первого полугодия 2014 года ситуация в жилищно-строительном комплексе выглядит позитивной, отмечает аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин. «В первую очередь необходимо отметить высокую динамику жилищного строительства. По данным официальной статистики, за первые шесть месяцев рост объемов ввода нового жилья в России составил более 30%, а в целом по итогам 2013-го — около 7%».

На юге России существенный рост ввода жилья в эксплуатацию продемонстрировали Краснодарский край и Ростовская область. Краснодарский край, который уже на протяжении нескольких лет входит в число регионов-лидеров по строительству жилья, в первом полугодии построил 2 млн 111,2 тыс. кв. м; по данным территориального органа Росстата, это превышает показатели аналогичного периода прошлого года на 24,4%. В регионе в настоящее время 227 компаний-застройщиков возводят более 98,7 тыс. квартир общей площадью свыше 8,3 млн кв. м.

В Ростовской области в январе-июне 2014 года объем ввода жилья составил 1,05 млн кв. м. Это на 25% выше показателей аналогичного периода 2013-го, сообщает пресс-служба областного Министерства строительства, архитектуры и территориального развития. По итогам полугодия



В первом полугодии 2014 года рост объемов ввода нового жилья в России составил более 30%

Ростовская область поднялась на одну ступеньку вверх в рейтинге регионов по строительству жилья, заняв в нем седьмую строчку.

Наиболее активно жилищное строительство развивается в крупных городах Юга — Ростове-на-Дону, Краснодаре, Геленджике, Анапе и т.д. Исключе

ние составляет лишь курорт Сочи. «Предложение квартир в новостройках города уменьшилось, особенно в наиболее востребованных эконом- и комфорт-классе, а также объектах на начальной стадии строительства», — рассказал заместитель директора по маркетингу сочинской компании «Винсент Недвижимость» Борис Лебедев. — У нас был почти двухгодичный мораторий на выдачу разрешений на строительство, поэтому все

самые выгодные предложения уже проданы. При этом в элитном и среднем сегментах предложение выросло в Адлерском районе за счет олимпийских жилых объектов».

По мнению Максима Клягина, высокие темпы строительства жилья в большинстве регионов Юга стали следствием высокой ликвидности в данном секторе и отражают сохранение значительного спроса, поддержанного развивающимся рынком ипотечного кредитования. «По итогам 2013 года объемы ипотечного кредитования выросли на 30%, а в первом полугодии текущего года рост ипотеки составил около 40%», — подчеркивает эксперт.

### Новые риски

Второе полугодие в сфере строительства жилья обещает быть столь же динамичным, как и первое. Так, по данным Министерства строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области, на Дону до конца года планируется сдать 2,31 млн кв. м жилья. По Краснодарскому краю план до конца года — ввести в эксплуатацию около 4 млн кв. м жилой площади.

Однако вопрос, удастся ли застройщикам быстро реализовать построенное жилье, останется главной интригой в строительной индустрии до конца этого года. По словам экспертов, уже в ближайшее время девелоперы могут столкнуться со снижением спроса на новостройки. c10

## В ожидании новых мегастроек

—стратегия—

Производители стройматериалов юга России в первом полугодии 2014 года отмечали падение спроса на свою продукцию. Однако политика импортозамещения оставляет российским производителям стройматериалов шанс занять новые для себя ниши. Кроме того, если будут реализованы все озвученные региональными чиновниками планы по жилищному и промышленному строительству, уже к концу года рынок стройматериалов юга России может восстановить позиции.

### Постолимпийский стресс

По производству стройматериалов юг России занимает одно из ведущих мест среди регионов РФ. Так, по оценкам консалтинговой компании CONSOL, здесь производится более 20% всего российского цемента. На Юге расположены крупнейшие в стране цементные производства — «Новоросцемент», «Себряковцемент», «Кавказцемент» («дочка» «Евроцемент групп»). По производству кирпича Юг занимает третье место после ЦФО и ПФО.

Эксперты отмечают, что олимпийским строительством был вызван рост спроса на стройматериалы в 2008–2013 годах. Но уже в конце 2013 года началось падение потребления, а в первом квартале 2014-го исследовательский центр СМПРО фиксирует в южном регионе рекордное падение спроса на нерудные строительные материалы (минус 25%). Вслед за этим пошли вниз цены. По словам директора ростовской компании «Альфа» Вячеслава Бородея, цены на нерудные строительные матери-

алы в Ростовской области, на Кубани и Ставрополье, по сравнению с осенью 2013 года, в первом квартале этого года снизились на 10–15%. Эксперт связывает эту ситуацию с окончанием масштабных строек на юге России. «Олимпийские объекты сданы еще в прошлом году, а жилищное строительство пока не демонстрирует темпов роста, способных заместить олимпийский спрос», — отмечает начальник отдела продаж ООО «СК ЖелезобетонИнвест» Руслан Габдрахманов.

Сократился и спрос на строительный прокат (металлоконструкции). «Если сравнивать первое полугодие текущего года с аналогичным периодом прошлого, потребление металла на юге России снизилось примерно на 8% (по собственным оценкам компании)», — отмечает Наталия Береза, директор по маркетингу ОАО «Евраз Металл Инпром».

### Инвестиционный ажиотаж

На фоне падения спроса, на первый взгляд, нелогичными выглядят многомиллионные инвестиции в новые мощности стройиндустрии. В декабре 2012 года в Красносулинском районе Ростовской области запущено в строй производство флот-стекла на втором в России заводе корпорации «Гардиан». В реализацию проекта по возведению завода корпорация вложила около \$260 млн. По словам директора Агентства инвестиционного развития Ростовской области Игоря Буракова, красносулинское предприятие — самый большой завод корпорации, его мощность — до 900 т стекла в сутки. В текущем году в зоне того же Красносулинского промышленного парка начато строительство завода по производству сухих строительных смесей корпорации «ТехноНИКОЛЬ». c11

ОТКРЫТИЕ ПРОДАЖ



ЗАПАДНЫЕ  
ВОРОТА

Английский квартал

Однокомнатная квартира  
от 1 360 000 руб.\*



300-80-80  
www.magistrat-don.ru



ИПОТЕКА\*\*

\*Предлагаем принять участие в долевом строительстве | Заказчик - ООО «ККПА-ИНВЕСТ» | Ген.подрядчик - ЗАО «ККПА» |  
\*\*Банки-партнеры: ОАО «Россельхозбанк», ОАО КБ «Центр-Инвест», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Возрождение»,  
ЗАО «Райффайзенбанк» | С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.magistrat-don.ru |  
Не является публичной офертой.

РЕКЛАМА

# СТРОИТЕЛЬСТВО

## По волнам спроса

—тенденции—

9 Как отмечает Максим Клягин, наблюдавший в начале года скачок спроса на жилье носил спекулятивный характер. Количество сделок стремительно росло на фоне ожиданий общего ухудшения условий кредитования из-за обострения внешнеполитической ситуации, ослабления национальной валюты и оттока капитала из страны.

Некоторые игроки уже сейчас отмечают негативное влияние макроэкономических факторов на рынок жилья. «Ситуация на рынке изменилась в худшую сторону, заметны признаки рецессии, экономического спада. На сегодняшний день предложение на рынке жилья превышает спрос», — отмечает председатель правления компании «Инпром Эстейт» Игорь Коновалов. — Однако резкого торможения отрасли нет, строительные компании и девелоперы продолжают строить. Не могу сказать, что стало сложнее работать, однако кредитные средства по разумным ставкам стали менее доступны».

По словам специалиста отдела «Западный» ростовской компании «Титул» Сергея Рябова, последние два месяца на рынке Ростова-на-Дону наблюдается незначительное падение спроса. Сами застройщики связывают это с сезонностью и временным снижением доверия населения к объектам на начальных этапах строительства.

Постепенно начинают снижаться и цены. «В настоящее время в Ростове-на-Дону мы наблюдаем небольшое снижение стоимости квадратного метра жилья по сравнению с началом года. Нарастающие объемы строительства будут сдерживать рост цены квадратного метра в пределах инфляции. Это может послужить катализатором снижения количества инвестиционных покупок квартир. В худшем случае будет наблюдаться снижение цены на фоне нестабильных политической и экономической ситуаций», — считает Андрей Шумеев, генеральный директор компании «ЮИТ Дон».

### Ставка на маркетинг

В условиях появления новых жилых объектов и снижения платежеспособного спроса застройщикам все больше внимания приходится уделять маркетинговому продвижению проектов на рынке. «За последние два года число проектов на ростовском рынке новостроек возросло в среднем на 30%. Предложение превалирует над спросом, конкуренция между представленными проектами на рынке первичного жилья становится все более выраженной. Застройщики столкнулись с проблемой грамотного маркетингового про-



Из-за возросшей конкуренции на рынке девелоперы стремятся уделять больше внимания маркетингу объектов

движения своих объектов», — рассказал генеральный директор агентства недвижимости «Лендлорд» Владимир Чернявский. Как подчеркнул Игорь Коновалов, активная, грамотная рекламная кампания и хорошая коммерческая служба — основные инструменты успешной реализации проектов.

Как рассказал Сергей Рябов, среди основных инструментов привлечения покупателей, которые используют девелоперы, — сезонные акции, праздничные скидки, например скидка на парковочное место, и т. д. Кроме того, застройщики начинают активнее сотрудничать с крупными риэлторскими агентствами. «Помимо традиционного для строительных компаний механизма сбыта, «сами построили — сами продали» все больше застройщиков принимают решение о взаимодействии с крупными агентствами недвижимости, у которых есть не только опыт успешных продаж в сфере недвижимости, но и комплекс сопутствующих услуг, востребованных покупателями жилья», — объясняет Владимир Чернявский. Так, по словам Сергея Рябова, компания «Ти-

тул» предлагает клиентам дополнительные льготные условия по оформлению ипотеки. «У нас налажены партнерские отношения примерно с пятнадцатью банками, так что если клиент оформляет ипотеку через «Титул», то получает возможность сэкономить 200–300 тыс. руб.»

Необходимость более тесного сотрудничества с банками отмечают и сами застройщики. «Покупателей интересует доступное по стоимости жилье и удобные варианты оплаты, появилась необходимость в оформлении ипотеки. Поэтому в настоящее время в отделе продаж «ЮИТ Дон» работает сотрудник по подбору ипотечных программ, который помогает оформлять заявки на ипотечные кредиты без визита в банк», — рассказал Андрей Шумеев. «Самый главный инструмент для привлечения внимания к объекту — гибкие финансовые условия: ипотека, расписка, скидки и акции», — добавляет заместитель генерального директора по маркетингу ООО «Европел» Елена Позднякова.

Еще один плюс, по мнению Андрея Шумеева, — способность застройщика обеспечить качественный сервис при работе с клиентами. «Покупатели заинтересованы в высоком клиентском сервисе на всех этапах взаимодействия со стро-

ительной компанией, начиная с заключения договора долевого участия и до обслуживания построенных домов после ввода в эксплуатацию. Так, с этой целью в 2013 году мы приобрели сервисную компанию «ЮИТ Дон Сервис». Это позволит нам добиться стабильно высокого качества эксплуатации своих объектов, а также повысить качество клиентского обслуживания».

### Главный вопрос

И все же самое главное условие хороших продаж даже в условиях снижения спроса — грамотная концепция возводимого объекта. «Качественные проект, с хорошей локацией и инфраструктурой, всегда найдет своего покупателя даже в условиях относительно вялого спроса», — подчеркивает Игорь Коновалов. По словам эксперта, особым вниманием клиентов сейчас пользуются небольшие по площади квартиры в экономсегменте. «Малогабаритные квартиры пользуются наибольшим спросом на первичном рынке», — рассказал Владимир Чернявский. — Сейчас квартиры-студии появляются даже в жилых комплексах повышенной комфортности, строящихся в центре Ростова-на-Дону. Застройщики при проектировании стараются максимально

уменьшить общую площадь квартир, для того чтобы получить более высокую цену квадратного метра при невысокой общей стоимости. Однако покупателям такой недвижимости стоит учитывать, что количество студий в спальных районах города уже превышает спрос. Если на этапе строительства объем спроса на малогабаритные квартиры достаточен, то вторичный рынок, где цена на сданный в эксплуатацию объект выше в среднем на 25%, переполнен предложениями, и найти покупателя будет сложнее».

По словам Сергея Рябова, решающим фактором для клиентов оказывается расположение объекта, а также сопутствующая инфраструктура. «В пешей доступности должны быть детские сады и школы, обязательно должны быть парковка. К сожалению, сейчас практически не строятся дома с действительно хорошими, а не «для галочки» детскими площадками, зонами отдыха, судобными подъездными путями». Как сообщил эксперт, даже увидев красивый план на бумаге, клиенты часто не доверяют застройщику, так как по факту получают совсем другое. «Например, в окрестностях улицы Извилистой в Ростове-на-Дону, где строится большой микрорайон, только на моей памяти план застройки менялся трижды. Часть домов заселена, но ни школы, ни сада там до сих пор нет».

Репутация застройщика и качество строительства также становятся важными факторами для покупателей. «Клиенты стали более требовательными», — поясняет Андрей Шумеев. — Они уделяют большое внимание качеству строительства и ожидают своевременного выполнения застройщиком всех обязательств. Потенциальные клиенты особенно лояльны к застройщикам, которые используют новые технологии и высокоэффективные энергосберегающие материалы».

По словам Владимира Чернявского, все большим спросом на рынке пользуются квартиры с отделкой «под чистовую», даже несмотря на то что при этом цена вырастает на 10%. «Приобретение квартир с отделкой значительно уменьшает затраты на ремонт. Это особенно выгодно как клиентам, которые для покупки жилья используют ипотечные средства, так и тем, кто, продав имеющееся жилье, заинтересован в быстром переезде в новую квартиру», — объясняет эксперт.

### Разные оценки

Эксперты расходятся во мнении относительно дальнейших перспектив развития сферы строительства жилья. Так, Игорь Коновалов из «Инпром Эстейт» уверен, что внешнеполитичес-

кая обстановка затормозит развитие рынка. «Из-за евроамериканских санкций и ограничений фондирования для российских банков наметится рост ставок по ипотечному кредитованию, что приведет к снижению числа желающих пользоваться ипотечными кредитами. Это, в свою очередь, уменьшит спрос на жилье».

Тем не менее, застройщики пока не собираются отказываться от своих планов. Так, компания «Инпром Эстейт», по словам господина Коновалова, заинтересована в расширении портфеля недвижимости даже в условиях слабой экономической конъюнктуры. Елена Позднякова рассказала, что ООО «Европел» собирается провезти год с выполнением плана и по вводу недвижимости в эксплуатацию, кроме того в конце года будет запущен новый проект. «ЮИТ Дон» до конца 2014 года введет в эксплуатацию ЖК «Парус» и ЖК «Скандинавский», а также начнет строительство еще двух жилых комплексов в Ростове-на-Дону.

По мнению Максима Клягина, учителя крупные государственные интервенции в строительство, а также поддержку ипотечного сектора, 2014 год стройиндустрия РФ может закончить с плюсом. «В ближайшие месяцы рынок, скорее всего, ожидает значительное замедление темпов роста, но о падении речь не идет. Рост цен, учитывая сужение спроса, будет носить преимущественно умеренный характер и, по предварительным ожиданиям, сформируется примерно в пределах инфляции», — считает эксперт.

Некоторые эксперты подчеркивают, что россияне по-прежнему воспринимают недвижимость как надежный инвестиционный инструмент. Как отметил Борис Лебедев, в кризис часть людей спасает деньги, вкладывая их в валюту, а часть — в квадратные метры. «Национальная валюта плавно девальвируется. Поэтому я не исключаю, что часть сбережений населения может перераспределиться в пользу покупки жилья и коммерческой недвижимости. Если девальвация рубля продолжится, возможно, мы увидим рост цен на рынке жилья и активизацию спроса», — предполагает Игорь Коновалов.

По мнению Бориса Лебедева, украинский кризис, с одной стороны, спровоцировал целый ряд негативных последствий для России, но с другой, способен положительно повлиять на рынок недвижимости в регионе. Приток беженцев с Украины, которым рано или поздно придется решать жилищный вопрос, может стать дополнительным стимулом для развития стройиндустрии на юге России.

Наталья Гордеева



—экспертиза—

**Растущая конкуренция в сфере строительства жилья заставляет застройщиков как можно тщательнее продумывать концепцию своих проектов в стремлении максимально учесть пожелания заказчиков. Как изменились предпочтения клиентов за последние годы, каким образом отразится на рынке экономическая и политическая нестабильность, стоит ли в настоящее время рассматривать недвижимость в качестве инвестиционного инструмента, „Ъ“** рассказал директор компании «Магистрат-Дон» (генеральный риэлтор объектов ЗАО «Патриот» в Ростове-на-Дону) Павел Корчуганов.

— Как, по Вашим оценкам, изменилась ситуация на рынке жилищного строительства на юге России по сравнению с тем, что было год-два назад?

— Первое и самое главное — значительно увеличилось предложение, особенно в экономклассе, наиболее востребованном на рынке недвижимости. При этом стало больше именно комплексных проектов, а не точечных застроек. Из-за этого, конечно, конкуренция усилилась. Но, с другой стороны, сами проекты от этого стали только лучше. В экономклассе меняются квартирография, планировки становятся более разумными. А ведь всего пару лет назад в продаже было много однокомнатных квартир по 50–60 кв. м.

## «Сегодня покупатель хочет получить не просто жилье, а комфортную среду обитания»

Яркий пример продуманных решений последнего времени — европланировки, которые пользуются большим спросом. Их особенность — в объединении кухни и гостиной, что позволяет увеличить общую площадь приобретаемой квартиры (а значит, и снизить ее стоимость), не потеряв при этом функционал. Например, двухкомнатная евроквартира площадью 49 кв. м, которую мы предлагаем в домах башенного типа в жилом районе «Западные ворота» и жилом комплексе «Аквадель», — это кухня-гостиная на 15 кв. м и спальня на 17 кв. м, а также приличные по размеру прихожая и санузел. Кухня-гостиная позволяет расположить на 15 м зону приготовления пищи, обеденную группу и зону приема гостей.

Еще одна тенденция — первичный рынок переместился в легальное поле: стало меньше незаконных коттеджей, объем строительства и продаж в них резко упал. Покупатели в свою очередь стали больше доверять инструменту долевого участия, и у проверенных застройщиков квартир все чаще покупают на ранних стадиях строительства.

— По мнению некоторых экспертов, рынок первичного жилья в регионе в связи с реализацией ряда проектов комплексного освоения территорий перенасыщен предложениями. Согласны ли Вы с этой оценкой? Если да, то как это отразится на рынке?

— Ситуация неоднозначная. С одной стороны, предложение действительно ошутимо выросло. С другой стороны, практически весь ассортимент продается на этапе строительства, а не точечных застроек. Из-за этого, конечно, конкуренция усилилась. Но, с другой стороны, сами проекты от этого стали только лучше. В экономклассе меняются квартирография, планировки становятся более разумными. А ведь всего пару лет назад в продаже было много однокомнатных квартир по 50–60 кв. м.

зировать ситуацию последних двух-трех лет, тенденция постепенного насыщения рынка прослеживается.

В настоящий момент основные силы нашей группы — я имею в виду ГК «Патриот» и «Магистрат-Дон» как генерального риэлтора объектов — сосредоточены на реализации действующих проектов в Ростове-на-Дону. Например, в жилом районе «Западные ворота» в Левенцовке завершается строительство третьего микрорайона, летом началось строительство (а буквально на днях — продажи) первой очереди шестого микрорайона, которая называется «Английский квартал». Внешний вид домов, оформление мест общего пользования и входных групп будут напоминать типичные английские. Для ростовского экономкласса это довольно необычная история, поэтому она вызывает интерес на рынке. После шестого микрорайона в Левенцовке ГК «Патриот» будет осваивать пятый, а затем и восьмой.

Другое направление работы — комплексные проекты по редевелопменту территорий бывших промпредприятий, расположенных близко к центру города. Сейчас завершается строительство ЖК «Красные ворота» в Пролетарском районе, строится ЖК «Аквадель» у Текучевского моста.

— Каким параметрам должны соответствовать сегодня новостройки, чтобы успешно выдерживать конкуренцию на рынке?

— Как всегда, для недвижимости главное — цена, качество и местоположение. Но сегодня покупатель хочет получить не просто жилье, а комфортную среду обитания. Чтобы в шаге от дома были магазины, аптека, отделение банка, зона для отдыха и спорта. Чтобы в самом доме было современное инженерное оснащение — скоростные лифты, система пожарной безопасности. И, наконец, чтобы жилой комплекс был обеспечен дорогами и общественным транспортом. Поэтому разработка продукта долж-

на начинаться с оценки перспективности района застройки (будет ли вообще востребовано жилье здесь, что нужно сделать для удобства жителей) и заканчиваться четким пониманием потребностей будущих покупателей в планировке, площади квартир, возможной расстановке мебели.

Сегодняшние новостройки — это не просто «построили, продали и ушли на другой объект». Репутация застройщика складывается и из того, что я только что перечислил, из качества строительства и четкого соблюдения сроков сдачи домов, но не менее важно то, что его работа должна продолжаться и после завершения строительства. Это уже больше относится к сфере деятельности управляющей компании. В частности, УК «Патриот-Сервис» берет за последующую эксплуатацию жилых комплексов, сохраняя при этом устоявшиеся стандарты качества группы компаний «Патриот». Тем самым застройщик несет социальную ответственность перед будущими жителями домов и гарантирует качество выполненных работ на долгие годы. Все это в конечном счете формирует благоприятный образ жилого комплекса. А еще застройщик (и, конечно, риэлтор) получает хороший канал обратной связи — узнает из первых рук, довольны ли люди квартирами, чего не хватает на территории. Это дает неоценимое преимущество будущим проектам.

Собственно, так произошло, например, с «Английским кварталом». Мы продали уже очень много жилья в «Западных воротах» и других объектах. Именно реакция жителей помогла выбрать и доработать секции для новых домов, подсказала, в каком направлении нужно делать следующий шаг.

Кстати, в пятом микрорайоне Левенцовки планируется совершенно иная концепция застройки, отличная от всего того, что ранее предлагала наша компания рынку, — дома средней этажности с приватной зоной для жителей, закрытой от авто-

мобилей. И это тоже во многом результат внимательного изучения спроса. Только на этот раз мы его немного опережаем, делать это нам помогает большой опыт работы в Москве нашей материнской группы компаний «Интеко».

Добавлю, что на квартиры ГК «Патриот» в последние годы спрос стабильно высок, а в начале этого года он даже вырос — люди пытались как минимум спасти свои сбережения от непредсказуемого поведения валют, а то и выгодно вложить их в недвижимость.

— Каким образом на рынке жилищного строительства в регионе отражается текущая сложная ситуация в экономике и политике?

— Рынок недвижимости в значительной степени подвержен влиянию глобальных перемен в стране. На нем сказывается любая нестабильность, вызванная экономическим либо политическим кризисом. Однако не всегда такое влияние оказывается со знаком «минус»: в частности, последние события в мире значительно стимулировали население к покупке недвижимости. Но сейчас ситуация стабилизировалась, и рынок перешел, скорее, в стадию стагнации. Ипотечные программы немножко скорректировались — выросли ставки по ипотеке. Пока такие изменения не сильно сказались на покупательской способности, но дальнейший рост ставок может негативно отразиться на реализации девелоперских проектов (доля ипотечников составляет не менее 40% от всего объема спроса на рынке недвижимости).

Результат падения спроса, в первую очередь, скажется на застройщиках, не имеющих достаточных финансовых ресурсов для поддержания строительства в условиях спада на рынке, плюс к этому может добавиться кризис ликвидности. У небольших застройщиков могут быть скорректированы планы строительства, новые проекты перенесены на более позд-

ние сроки реализации, либо «заморожены» на неопределенный период.

— Можно ли сегодня рассматривать недвижимость в качестве надежного инвестиционного инструмента?

— Те, для кого покупка квартиры — это способ выгодно вложить деньги, по-прежнему в выигрыше. Конечно, 100% прибыли получить уже нельзя (как это было по объектам печально известной СК «Вант»), но разница в цене между начальной стадией и сданным домом составляет не менее 15%. И все же квартиры экономкласса сегодня — это в большей степени инструмент улучшения своих жилищных условий, чем инструмент инвестирования. Особенно при колебаниях валют или нестабильной макроэкономике, когда в недвижимость вкладываются не только люди, профессионально этим занимающиеся, но и простые россияне, которые стремятся сохранить заработанное.

— Планирует ли Ваша компания корректировать планы в связи с возможным снижением спроса на жилые объекты в регионе во втором полугодии?

— Корректировать планы в сторону уменьшения в 2014 году мы не планируем. Экономкласс менее всего подвержен влиянию кризиса, поэтому спрос остается стабильным. При этом в активе у ГК «Патриот» — перспективные земельные участки и завершение второго этапа модернизации собственного домостроительного комбината ККПД, которое позволит значительно расширить ассортимент. Так что у нас есть возможность вносить изменения в наше предложение и обеспечивать постоянный уровень продаж даже в период неблагоприятной экономической ситуации.

Всего до конца года планируем сдать в эксплуатацию 90 тыс. кв. м жилья, а предполагаемый объем монтажа к концу 2014-го составит около 100 тыс. кв. м.

Беседовала Наталья Гордеева

# СТРОИТЕЛЬСТВО

Строительство складской недвижимости — один из самых динамичных сегментов российского строительного рынка. Активно этот сегмент развивается и в ЮФО. При этом даже с учетом ввода новых площадей региональный рынок, скорее всего, останется дефицитным, особенно в сегменте качественных складских комплексов.

## Все в склад

—тенденции—

### Быстрый рост

По данным консалтинговой компании Colliers International, рынок складской недвижимости России в 2013 году увеличился на 1,4 млн кв. м. Общая площадь предложения по итогам года составила 14,5 млн кв. м. Наибольшая доля качественных помещений приходится на Московский регион и Санкт-Петербург и Ленинградскую область, где сосредоточено 63% и 14% складских площадей соответственно.

В регионах России в 2013 году было построено примерно 350 тыс. кв. м качественных складских помещений. При этом в число регионов с наиболее активными темпами строительства складской недвижимости вошли Краснодарский край и Ростовская область. В частности, в Краснодаре в прошлом году была введена вторая очередь комплекса A2logistic (компания «Адва») площадью 30 тыс. кв. м и часть логистического центра «Кубань» общей площадью 25 тыс. кв. м. В Ростовской области в 2013 году было начато строительство нового логистического комплекса A2logistic в Аксайском районе.

В этом году высокая динамика строительства в сегменте складской недвижимости, по прогнозам экспертов, сохранится. Так, в Москве первое полугодие 2014 года на рынке складской недвижимости охарактеризовалось высокой динамикой ввода качественных площадей — 540 тыс. кв. м. Эта цифра в два раза превышает аналогичный показатель предыдущего года, констатируют аналитики Knight Frank. При этом с учетом планируемого на второе полугодие ввода около 500 тыс. кв. м, текущий год станет рекордным по объему нового предложения за последние шесть лет.

На юге в ближайшее время также будут введены в эксплуатацию новые объекты. «Компания «Адва» в настоящее время реализует проект строительства складского комплекса на участке 68 га в Ростовской области, — рассказал управляющий партнер группы компаний «Адва Групп» Армен Шахназаров. — Первая фаза строительства предусматривает строительство 87 тыс. кв. м складских площадей. Окончание работ по строительству первой фазы — август-ноябрь 2014 года. Вторая фаза проекта площадью 90 тыс. кв. м будет реализована до конца 2015 года. Об-



Даже несмотря на реализацию новых проектов в сфере складской недвижимости, на Юге ощущается дефицит качественных площадок

щая площадь комплекса составит ориентировочно 300 тыс. кв. м». По словам директора по логистике управляющей компании ГК «К-Инвест» Алексея Сергеева, в планах компании до конца 2014 года запуск нового складского проекта вместимостью до 15 тыс. паллето-мест. Как отметил партнер, директор по офисной и складской недвижимости Knight Frank Russia & CIS Вячеслав Холопов, компания Raven Russia планирует строительство второй фазы логистического центра «Дон».

### Качество в цене

По словам Вячеслава Холопова, современные складские комплексы на Юге стали строиться сравнительно недавно, и их количество пока еще невелико. В основном сегмент складской недвижимости в Ростове-на-Дону

и Краснодаре представлен реконструированными складскими или производственными зданиями, которые находятся в бывших или еще действующих промышленных зонах. Поэтому, даже несмотря на реализацию новых проектов в сфере складской недвижимости, на рынке ощущается дефицит качественных площадок. Особенно это характерно для Ростова-на-Дону, рынок которого, по отзывам экспертов, наиболее дефицитный на Юге. «Складские комплексы Ростова-на-Дону в течение 2013–2014 годов заполнились еще на этапе строительства, и вакантных крупных блоков сейчас на рынке нет», — отмечает Вячеслав Холопов. Так, по словам Армена Шахназарова, в строящемся комплексе компании «Адва» в Ростовской области все помещения уже нашли своих арендаторов.

Чуть лучше ситуация в Краснодаре, где за счет ввода в эксплуатацию в 2012–2013 годах крупных проектов (A2logistic, «ЕврАЭС-Краснодар»

и др.) удалось закрыть первичные рыночные потребности в качественном складском продукте. Однако и здесь доля вакантных площадей не превышает 10% от общего объема складской недвижимости.

Особняком стоит рынок Сочи: по традиции этот город обслуживается при помощи запасов, размещенных на складах в других городах. В ближайшее время, считает Вячеслав Холопов, здесь не стоит ожидать строительства новых складских комплексов.

По словам Алексея Сергеева, в регионе наряду с ростом спроса на качественные складские помещения возникает дополнительная потребность в услугах логистических операторов, способных выстраивать максимально эффективные бизнес-процессы. «Возможность получить услуги более высокого качества при снижении логистических издержек позволит сконцентрировать усилия на основных видах деятельности и, как следствие, добиться более высоких финансовых результатов», — отмечает эксперт.

Правда, пока спрос на современные складские помещения и качественные логистические услуги предъявляют в основном крупные федеральные компании. По словам Вячеслава Холопова, среди основных «потребителей» складских площадей в ЮФО — крупные федеральные компании, такие как X5 Retail Group, «М-Video», FixPrice, «ЦентрОбувь», «Спортмастер». С 2009 года по первый квартал 2014 года на их долю пришлось порядка 60% всех сделок аренды на рынке ЮФО. Что касается местного бизнеса, то он в массе своей пока еще не готов платить за качественные услуги. «Для роста спроса на качественную складскую недвижимость мало просто развития производства и роста товарооборота в регионе», — считает генеральный директор компании City Express Алексей Кичатов. — Необходимо, чтобы сложилась определенная потребность в цивилизованном хранении продукции. Например, если в Москве арендаторы выстраиваются в очередь, чтобы занять современный отопляемый склад, то на Юге ситуация несколько иная. Поэтому нельзя сказать, что везде в России инвестиции в складскую недвижимость — очень выгодный бизнес.

компаний, специализирующихся на поставках сельхозпродукции, может уйти с рынка из-за санкций.

По мнению Вячеслава Холопова, негативным фактором для дальнейшего развития сегмента может стать также достаточно высокая себестоимость строительства складской недвижимости. Самые серьезные затраты приходится на подведение инженерно-коммунальной инфраструктуры и подключение к газовым и электросетям. При этом ставки аренды в регионе несколько ниже, чем в Московской области. Так, в Ростовской области средняя ставка аренды в современных складских помещениях составляет \$90–100 кв. м, тогда как в Московском регионе — \$120–130. Это снижает инвестиционную привлекательность региональных логистических проектов — окупаемость современного складского здания, заполненного арендаторами, составит не меньше восьми-десяти лет.

### Соглядкой на экономику

Дальнейшие перспективы рынка складской недвижимости на юге России, по словам экспертов, зависят от экономической ситуации в стране и от того, насколько активно на южнороссийский рынок будут приходить крупные игроки, нуждающиеся в услугах высокого качества. «Когда девелоперы завершат свои проекты и насытят существующий спрос, дальнейшее развитие будет происходить в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры», — считает Вячеслав Холопов.

Пока ситуация не способствует появлению большого количества новых проектов в сегменте складской недвижимости. Оборот розничной торговли снижается, ограничения импорта также негативно отражаются на развитии складской недвижимости. Так, по словам Алексея Сергеева, большой интерес к складским площадкам юга России и сопутствующим логистическим услугам проявляют иностранные компании-производители, занимающиеся импортом товаров в Российскую Федерацию. Сейчас часть иностранных

компаний, специализирующихся на поставках сельхозпродукции, может уйти с рынка из-за санкций.

По мнению Вячеслава Холопова, негативным фактором для дальнейшего развития сегмента может стать также достаточно высокая себестоимость строительства складской недвижимости. Самые серьезные затраты приходится на подведение инженерно-коммунальной инфраструктуры и подключение к газовым и электросетям. При этом ставки аренды в регионе несколько ниже, чем в Московской области. Так, в Ростовской области средняя ставка аренды в современных складских помещениях составляет \$90–100 кв. м, тогда как в Московском регионе — \$120–130. Это снижает инвестиционную привлекательность региональных логистических проектов — окупаемость современного складского здания, заполненного арендаторами, составит не меньше восьми-десяти лет.

Тем не менее, полагают эксперты, ближайшие перспективы этого сегмента можно оценивать скорее положительно. Например, по мнению Алексея Кичатова, определенным стимулом для его развития может стать рост интернет-торговли: «Это касается не только Юга, но и всей России. Если будет решен вопрос нормальной транспортной коммуникации, это усилит инвестиционную активность и товарооборот в регионе. Потребуется некая перевалочная база и, соответственно, хорошая логистическая инфраструктура».

По оценкам Knight Frank, еще порядка трех лет (при отсутствии резких политических потрясений) на складском рынке региона будут востребованы качественные помещения. «Мы ожидаем строительства около 50 тыс. кв. м новых складских площадей ежегодно в Ростове-на-Дону и Краснодаре», — заявляет Вячеслав Холопов. Однако, по словам эксперта, так как потребности всех потенциальных клиентов разные, девелоперам нужно быть готовыми к строительству нестандартных проектов (вплоть до морозильно-холодильных складов и т. д.) как для сдачи в аренду, так и на продажу. Проекты, учитывающие индивидуальные пожелания заказчиков, уже появляются на рынке: как рассказал Армен Шахназаров, в настоящее время компания «Адва» заканчивает строительство многоэтапного склада для одного из лидеров продуктового ритейла России.

Наталья Гордеева

## В ожидании новых мегастроек

—стратегия—

Старт первой очереди проекта запланирована на июль 2015 года. «ТехноНИКОЛЬ» планирует за этот срок вложить в строительство 1,640 млрд руб. Общий объем инвестиций составит 3 млрд руб. Примерно в то же время, во втором квартале 2015 года, планирует ввести в строй производство стройматериалов — быстровозводимых зданий, сэндвич-панелей, сварной сетки и панельных ограждений — компания «Моли». Генеральный директор компании Юрий Антоноук говорит, что объем инвестиций в проект в Новоалександровском индустриальном парке Ростовской области составит не менее 500 млн руб. В поселке Кадамовском Ростовской области ООО «КСМК-Север», входящее в «ВКБ Групп», начало строительство газобетонного завода. По информации инвестора, стоимость проекта составляет 1 млрд руб.

Стоит отметить, что на Кубани в ВКБ есть еще два аналогичных газобетонных производства: в Гулькевичском и Динском районах. К 2016 году суммарная мощность трех предприятий достигнет 1 млн куб. м газобетонных блоков в год. Компания «Главстрой-Усть-Лабинск» (входит в строительный холдинг «Главстрой-Менеджмент») в 2013 году ввела в эксплуатацию завод по производству стройматериалов из газобетона в городе Усть-Лабинске Краснодарского края. По информации кубанского Министерства стратегического развития, объем инвестиций в проект составил почти 2 млрд руб. Мощность завода — 420 тыс. куб. м продукции в год. В Лабинске введена в эксплуатацию новая линия по производству стеновых бетонных блоков и полублоков, кирпича, тротуарной плитки и бордюрного камня на базе ООО «Фаворит». Инвестиции в реализацию проекта составили 85 млн руб.

Компания «Изобуд-Юг» вложила более 470 млн руб. в производство строительных панелей и металлоконструкций для быстровозводи-

мых зданий. Первая очередь производства уже запущена в строй.

Инвесторы уверены, что, несмотря на окончание олимпийских строек и замедление экономики, продукция будет востребована, а вложения окупятся. Подтверждением их уверенности звучит заявление Минрегиона РФ о том, что стране необходимы новые производства стройиндустрии. «Субъектами РФ ведется работа по наращиванию производственных мощностей строительной отрасли. Помимо уже введенных мощностей, реализуются новые инвестиционные проекты по организации производства строительных материалов. Так, только производство цемента запланировано в 29 субъектах России с общей проектной дополнительной мощностью около 67 млн т в год к 2020 году, в том числе примерно 52 млн т в год к 2016 году», — сообщает пресс-служба министерства.

### Импорт не в почете

Для оптимизма в стройиндустрии есть целый ряд причин. Внешнеполитическая ситуация, которая, с одной стороны, спровоцировала изоляцию России, с другой — стимулирует наращивать собственное производство для импортозамещения. Уже сейчас начинается оживление рынка, падение спроса остановилось, а в некоторых сегментах он начинает плавно расти. «В основном рост обусловлен стабильным спросом со стороны конечных потребителей на фоне ослабления конкуренции в регионе с зарубежными поставщиками (потребители опасаются срыва поставок украинского металлопроката на фоне политической нестабильности и делают выбор в пользу продукта российского производства)», — комментирует Наталья Береза. Из-за значительного снижения поставок импортного цемента резко возрос спрос на цемент в упаковке российского производства, который традиционно является дефицитным товаром. «Через южные порты в Россию в первом квартале 2014 года ввезли всего 138 тыс. т цемента, тогда как в прошлом году —

366 тыс. т цемента, снижение составило 62%», — констатирует Ирина Гусударская, генеральный директор ГК «Донтехком». — Почти свободную нишу поставок цемента в упаковке готовы заполнить российские производители. В ЗАО «Евроцемент групп» добавляют, что, если Россия введет обязательную сертификацию цемента, то доля импорта еще больше сократится. «В настоящее время на рынок России поступает импортная продукция, которая не соответствует российским стандартам и ГОСТам», — сообщает Сергей Коляда, руководитель группы по связям с общественностью управления коммуникаций и протокола ЗАО «Евроцемент групп». Постепенный рост спроса на отечественные материалы на фоне снижения импортных поставок отмечает и руководитель отдела маркетинга Верхневолжского кирпичного завода Денис Анисимов.

Перспективным рынком сбыта для южной стройиндустрии станут Крым, который нуждается в восстановлении туристско-рекреационной инфраструктуры, а также вошел в программу капремонта и переселения из ветхого и аварийного жилья Фонда содействия реформированию ЖКХ. Местные производители не справятся с растущим спросом на стройматериалы.

«ВКБ-Групп» планирует разви-

масштабная реконструкция инфраструктуры Афинского нефтеперерабатывающего завода. Будет развиваться и жилое строительство — об этом свидетельствуют многочисленные проекты возведения жилых комплексов и микрорайонов в крупных городах южного региона», — комментирует Наталья Береза.

Перспективным рынком сбыта для южной стройиндустрии станут Крым, который нуждается в восстановлении туристско-рекреационной инфраструктуры, а также вошел в программу капремонта и переселения из ветхого и аварийного жилья Фонда содействия реформированию ЖКХ. Местные производители не справятся с растущим спросом на стройматериалы.

«ВКБ-Групп» планирует разви-

вать производство стройматериалов в Ростовской области и Краснодарском крае для собственных нужд. Инвестор ведет активное строительство быстровозводимого жилья в регионах и в целях снижения себестоимости квадратного метра и сокращения издержек на логистику создает собственную производственную базу в каждом регионе присутствия. Помимо обеспечения собственных нужд, предприятие готово поставлять свою продукцию на рынок частного жилья. Компания не исключает возможности создания в Ростовской области еще одного производства стройматериалов.

Безусловно, производители далеки от мысли, что к концу текущего года спрос на стройматериалы восстановится до «олимпийского». Однако не исключают, что начиная с 2015 го-

да он будет расти быстрыми темпами, что будет связано с наращиванием объемов жилищного строительства (к концу 2017 года правительство поставлена задача построить еще 25 млн кв. м жилья), а также со строительством санаторно-курортных объектов.

Долгосрочные государственные проекты в сфере коммуникаций, спорта и туризма, планы государства по вводу жилья, поддерживаемые недорогими ипотечными программами и программами господдержки, должны влить необходимые деньги в жилищное строительство, что при отсутствии макроэкономических и политических форсмажоров сделает спрос на стройматериалы к середине 2015 года стабильно высоким.

Лариса Никитина

**РАССЕТ СТРОЙ ИНВЕСТ**

# КВАРТИРЫ от 1360\* Т.Р.

## с отделкой «ПОД КЛЮЧ»

**ЖК «Европейский»**  
свое жильё — каждому

**311 13 00** РАБОТАЕМ БЕЗ ВЫХОДНЫХ **227 00 77** ИПОТЕКА РАССРОЧКА

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.rasset-invest.ru. Распорочку предоставляет ЗАО ВКБ «РАССЕТ СТРОЙ ИНВЕСТ». Ипотечное кредитование ЗАО ВКБ «РАССЕТ СТРОЙ ИНВЕСТ». Разрешение на строительство №03-13/005-09/04-1 от 01 сентября 2013 г. выдано Департаментом архитектуры и градостроительства Ростовской области.

# СТРОИТЕЛЬСТВО

Правительство РФ планирует в течение ближайших пяти лет дополнительно ввести в эксплуатацию 25 млн кв. м жилья. Один из ключевых факторов успешного решения этой задачи — поиск источников финансирования. В планах по развитию жилищного строительства акцент делается в основном на ипотечные программы.

## Финансовый бэкграунд

—инвестиции—

### Ставка на ипотеку

Динамика жилищного строительства напрямую зависит от покупательской способности населения. Единственным способом обеспечить стабильный платежеспособный спрос на жилье остается ипотека.

По данным Росреестра, покупки с привлечением ипотечного кредита составили в 2013 году 24,6% от общего числа сделок с жильем. С использованием кредитных средств был заключен каждый третий (33%) зарегистрированный договор долевого участия в строительстве многоквартирных домов.

Согласно данным ЦБ за январь 2014 года, средневзвешенная процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту составила 12,4%. Это все еще большая цифра, учитывая, что, по планам правительства РФ, к 2020 году ставка по ипотеке должна составлять от 4% до 4,6% (инфляция +2,2%, как сказано в майском указе президента РФ. Формированием условий для большей доступности жилья будут заниматься государство, банки и застройщики, причем каждый — со своей стороны.

### Право на льготы

Для того чтобы привлечь дополнительное финансирование в ипотечный сегмент, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в настоящее время активно развивает рынок ипотечных ценных бумаг. Обязательства заемщиков по выданным кредитам конвертируются в бумаги, которые затем продаются на фондовом рынке. Деньги от их продажи банк может направить на новые ипотечные кредиты.

Еще одно направление деятельности АИЖК — субсидирование по различным программам банковских процентных ставок. Так, для мо-

лодых учителей ставка по кредиту с участием АИЖК составляет 8,5%, для молодых ученых — от 10%, для семей, в которых родился второй ребенок (материнский капитал), — от 7,65%. Перечень льготных программ постоянно расширяется. Так, с 1 августа 2013 года в льготные программы АИЖК вошли сотрудники организаций оборонно-промышленного комплекса и системообразующих организаций.

В сотрудничестве с АИЖК заинтересованы и банки, так как это дает им возможность наращивать ипотечный портфель. «Банк «Кубань Кредит» накопил большой опыт работы с материнским капиталом. За семь лет работы банка с этой программой ею воспользовались несколько сотен клиентов, снизив сумму долга в среднем на 30% до 40%, что помогло им существенно сократить размер ежемесячных платежей или срок кредита», — рассказывает руководитель департамента розничного бизнеса ОАО КБ «Кубань Кредит» Александр Пышный. Эксперт добавляет, что за год рост числа кредитов, взятых в банке с использованием ипотечных программ, составил почти 30%.

«В Банке Москвы есть специальные программы ипотечного кредитования. Например, в рамках программы «Люди дела», предназначенной для сотрудников здравоохранения, образования, правоохранительных органов, таможенных, налоговых органов, органов федерального и муниципального управления, действует специальное предложение для молодых семей. Также есть специальное предложение по ипотеке для сотрудников МВД», — комментирует директор Ставропольского филиала Банка Москвы Татьяна Погорелова.

Управляющий директор по ипотеке регионального операционного офиса «Ростовский» ВТБ24 Евгений Посикунов отмечает, что кредиты по социальным программам, которые

работают при поддержке АИЖК, составляют порядка 10–15% в ипотечном портфеле банка, причем их число растет. Согласно статистике АИЖК, объем кредитов, выданных в 2013 году с ее участием, в финансовом выражении составляет свыше 200 млрд руб. Во второй половине 2014 года для ускоренного развития вторичного ипотечного рынка и увеличения количества выпусков ипотечных ценных бумаг в сфере сотрудничества с банками АИЖК продолжит поддержку секьюритизации (финансирование определенных активов при помощи выпуска ценных бумаг) ипотечных кредитов. Также АИЖК продолжит предоставление кредитов для отдельных категорий граждан по ставкам ниже рыночных.

### В союзе с застройщиками

АИЖК приняло решение до 2015 года продлить программу «Стимул». Трехстороннюю схему работы программы агентств — банк — застройщик исполнителю директор по жилищному финансированию АИЖК Андрей Шелковий объясняет следующим образом: банк подписывает с агентством соглашение, по которому получает право привлечь заем АИЖК под 8% годовых на два года под определенный строительный проект. Полученные деньги банк может направить на кредитование застройщиков и дольщиков, приобретающих квартиры в строящихся домах. Застройщик, в свою очередь, погашает кредит, выданный банком, продав все квартиры, построенные по проекту.

«Сегодня драйвером роста рынка ипотеки остается первичный рынок жилья, спрос на квартиры в новостройках продолжает расти, именно поэтому мы приняли решение улучшить условия в первую очередь для тех заемщиков, кому интересен первичный рынок жилья», — рассказывает Татьяна Начинова, заместитель

директора по розничному бизнесу регионального центра «Южный» ЗАО «Райффайзенбанк». — Мы планируем и в дальнейшем расширять перечень партнеров-застройщиков, что позволит нашим клиентам приобретать квартиры в надежных компаниях на привлекательных условиях. Уже сегодня нашими партнерами являются 19 ведущих застройщиков в таких городах, как Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Волгоград, Анапа, Новороссийск. Аккредитовано 94 жилых объекта».

Совместно с застройщиками банки создают специальные программы, направленные на повышение доступности ипотеки. «Вместе с объединением застройщиков юга России «ВКБ-Новостройки» мы недавно запустили комплексную программу «Квартира для студента». Приобрести квартиру с существенной экономией по такой программе может практически каждая семья, в которой есть ребенок-старшеклассник или студент», — говорит Александр Пышный.

Еще одна форма ипотечного кредита, который поддерживает развитие рынка первичного жилья, — кредит на приобретение жилья в стадии строительства. Во-первых, такой кредит выдается траншами для выплат застройщику, следовательно, процентная ставка с части суммы в абсолютных цифрах меньше, чем общей стоимости квартиры. Во-вторых, сам застройщик продает жилье на стадии строительства на 10–15% дешевле, чем после сдачи дома.

По словам начальника центра ипотечного кредитования Ростовского филиала Банка Москвы Ольги Филиппович, такая форма кредита очень популярна. «Среди партнеров Банка Москвы более 50 строительных компаний по городу Ростову-на-Дону и Ростовской области. В настоящий момент банком аккредитовано больше 100 строящихся объектов», — подчёр-



Единственным способом обеспечить стабильный платежеспособный спрос на жилье остается ипотека

кивает Ольга Филиппович. Преимуществом сотрудничества с банками признают и застройщики. «В прошлом году привлечением ипотечных средств было реализовано около 40% от общего количества всех купленных у нас квартир. В этом году число клиентов-ипотечников увеличилось до 60% и продолжает расти», — поясняет Виталий Богатов, руководитель отдела продаж строительной компании «Юспецстрой». О развитии сотрудничества с финансовым сектором в сфере ипотечных продаж говорят и представители Ассоциации строительных организаций «Комстрой». Сегодня в числе партнеров ассоциации — ВТБ24, Сбербанк, «Петрокоммерц», «УралСиб», МТС-банк, Банк Москвы и другие.

### Ипотечного кризиса не случится

По мнению экспертов, меры, предпринимаемые в рамках общей стратегии всеми участниками процесса, помогут поддержать ипотечное кредитование и темпы строительства, несмотря на экономическую и политическую ситу-

ацию. По данным АИЖК, доля ипотечных кредитов в общем объеме с начала 2014 года продолжает увеличиваться. В первом квартале нынешнего года она выросла до 24,29% — с 18,33% в последнем квартале 2013 года. Что касается темпов ипотечного кредитования, то за первый квартал 2014 года, по статистике ЦБ РФ, было выдано 198 тыс. 82 ипотечных кредита на общую сумму 334,7 млрд руб., что на 40% превышает уровень аналогичного периода прошлого года. Однако вторая половина 2014 года будет более сложной. «Во второй половине года формируются заметные риски для индустрии ипотечного кредитования. Рост стоимости заимствований для банков негативно отразится на величине ставки ипотечного кредитования. По консервативному сценарию АИЖК, по итогам года рост на рынке ипотеки может снизиться до 11%», — приводит данные аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин. Тем не менее, аналитики считают, что повышение кредитной ставки не будет резким, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам по итогам года будет находиться на уровне 12,5%. Однако это не обрушит ипотеку, а лишь замедлит ее рост.

Лариса Никитина

## Принуждение к страховой культуре

—смежники—

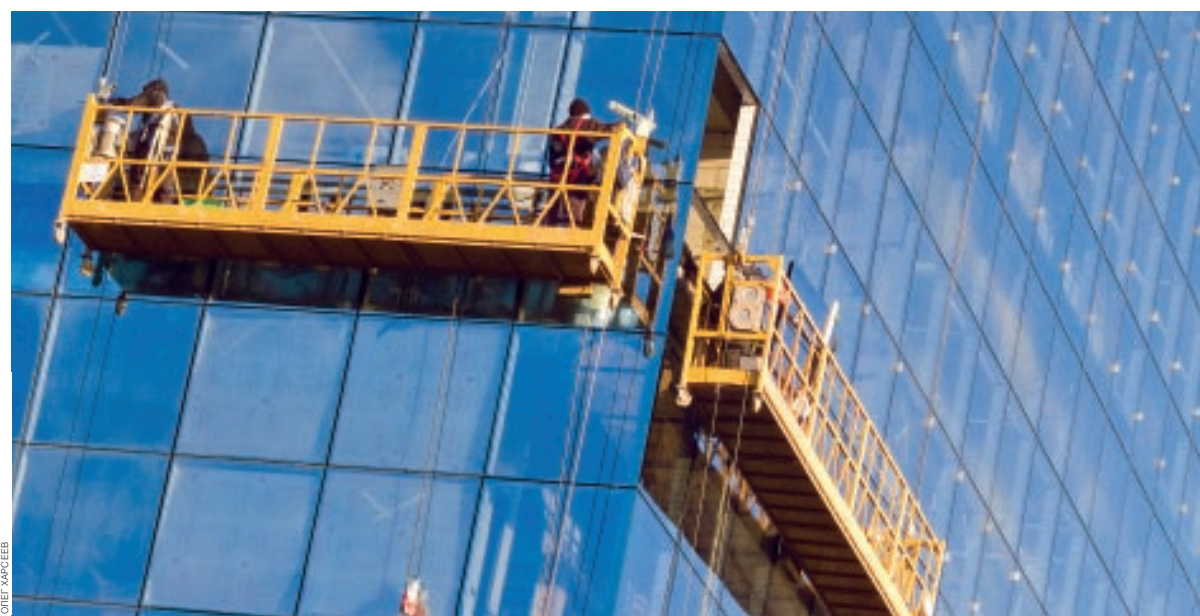
За последние годы в строительстве введено несколько обязательных видов страхования, а в этом году были изменены правила страхования строительного-монтажных рисков. Участники рынка и эксперты неоднозначно относятся к этим инициативам, отмечая зачастую формальный подход строителей к вопросам страхования.

### Вопрос ответственности

Одним из первых обязательных видов страхования в строительной отрасли стало введенное в 2010 году страхование ответственности перед третьими лицами для членов саморегулируемых организаций (СРО) строительного рынка. Председатель комитета по страхованию и финансовым рискам НОСТРОЙ (Национальное объединение строителей) Инна Матюнина отмечает, что в практике саморегулирования уже были страховые случаи, когда система страхования обеспечила третьим лицам выплаты того ущерба, который был им нанесен строительными компаниями-членами СРО. Так, ущерб от аварии на Загорской ГЭС оценен почти в 12 млрд руб. Сейчас идет процесс урегулирования по выплате страховки. «Не думаю, что найдутся строительные компании, имеющие такие суммы свободных средств, которые можно направить на устранение ущерба», — комментирует Александр Миллерман, руководитель рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО.

В то же время эксперты считают, что пока нет оснований говорить о сформировавшейся в строительном сообществе страховой культуре. Для ряда компаний, в основном из сектора МСБ, страхование ответственности перед третьими лицами — некая формальность для получения допуска на рынок.

Серьезный подход к обязательному страхованию ответственности перед третьими лицами демонстри-



Страховщики надеются на то, что страхование СМР станет обязательным условием заказчика при найме подрядчика

руют лишь крупные игроки с большим стажем на строительном рынке и предприятия, которые уже сталкивались с ситуацией, требующей урегулирования убытков.

### Страховой тариф как стимул

Следующий обязательный вид страхования, который появился на строительном рынке, — ОСОПО (обязательное страхование объектов повышенной опасности). Закон принят в 2012 году, с 2013-го к организациям, не имеющим полиса ОСОПО, стали применять жесткие штрафные санкции.

Закон об ОСОПО затрагивает строительные компании, у которых есть опасные производственные объекты (карьер, участки подготовки строительного сырья), а также стационарно установленные грузоподъемные механизмы (портальные и козловые краны, лебедки, лифтовые подъемники).

Представители саморегулирования в строительстве считают, что

ОСОПО — еще один шаг на пути к цивилизованному строительному рынку. «С 1 января 2014 года был введен понижающий коэффициент, благодаря которому владельцы «безубыточных» опасных объектов получили возможность заключать договор ОСОПО со скидкой до 30%», — поясняет Эдуард Гайданенко, заместитель директора по корпоративному страхованию Краснодарского филиала компании Росгосстрах. По словам эксперта аппарата НОСТРОЙ Михаила Викторова, тариф ОСОПО, таким образом, стимулирует следить за соблюдением правил охраны труда, технологий производства. Он тем меньше, чем лучше у предприятия техника безопасности, меньше аварийная история и т. д.

«В перспективе система обязательного страхования ОПО должна привести к тому, что безопасность объектов повысится — в этом будут заинтересованы сами владельцы, поскольку повышение уровня промышленной безопасности предприятия влечет за собой снижение затрат. Но для этого нужно время», — добавляет Эдуард Гайданенко.

Чтобы снизить риски недостаточности страхового покрытия при наступлении страхового случая, к работе в этом сегменте страхования допущены не все страховые компании, а только члены Национального союза страховщиков ответственности. Это объясняет высокую концентрацию рынка. «В 2013 году на рынке ОСОПО на юге России работали 49 страховых компаний из 155, функционирующих в этом регионе», — рассказывает Татьяна Максимова, территориаль-

ный директор ОАО «Согаз» по ЮФО и СКФО. По данным «Согаза», в 2013 году на тройку лидеров пришлось 54,3% сборов, на топ-5 — 68%, на топ-10 — 83,5%. «Безусловно, такие рамки нужны», — уверен заместитель генерального директора САО «Гедфест» Николай Николенко. «Посмотрите, что происходит в сегментах, где нет существенных ограничений. Для привамера Краснодарского филиала компании Росгосстрах. По словам эксперта аппарата НОСТРОЙ Михаила Викторова, тариф ОСОПО, таким образом, стимулирует следить за соблюдением правил охраны труда, технологий производства. Он тем меньше, чем лучше у предприятия техника безопасности, меньше аварийная история и т. д.

Несмотря на крупные штрафы за несоблюдение закона (строительная компания может лишиться 500 тыс. руб.), эксперты отмечают явную недостаточность опасных объектов. «Владельцы опасных производственных объектов продолжают минимизировать премию как законными, так и не очень законными способами, а также мигрировать между страховщиками с целью получения большей скидки за уровень безопасности и получения иных преференций. Поэтому говорить о том, что рынок сформирован, пока не приходится», — говорит Наталья Карпова, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование». Аналитики отмечают, что все виды обязательного страхования вначале были недооценены страхователями. О том, какое будущее ждет ОСОПО, пока говорить рано, считают эксперты. Релевантной статистики за такой короткий период накопить невозможно, подчеркивает Николай Николенко.

### Застрахуй себя сам

1 января 2014 года вступил в силу закон о взаимном страховании ответственности застройщиков. Теперь при регистрации договора участия в долевом строительстве застройщик должен представить договор страхования гражданской ответственности или договор поручительства за надлежащее исполнение обязательств. Он может страховать свою ответственность путем заключения договора со страховой организацией, имеющей соответствующую лицензию, или участия в обществе взаимного страхования. Страховые компании не готовы работать в этом направлении. Александр Миллерман отмечает, что страховщик может заключить договор со своим, хорошо ему известным клиентом. Страховать риски неизвестно застройщика, сумма выплат по которым может составить сотни миллионов рублей, добросовестный страховщик, намеренный осуществить выплату при наступлении страхового случая, никогда не будет.

Для того чтобы рынок долевого строительства не оказался под угрозой, застройщиками создано общество взаимного страхования. По словам председателя правления некоммерческой организации «ОВС застройщиков» Александра Ручьева, в 2014 году общество планирует принять к страхованию риски на сумму не менее 100 млрд руб. Сами застройщики теперь заинтересованы в том, чтобы на рынке долевого строительства работали только добросовестные игроки. Организации, не заслуживающие доверия коллег, попросту не смогут заниматься строительством жилья.

### Проблемные СМР

Помимо ответственности перед третьими лицами за некачественно выполненные работы, рисков недостроя в долевом строительстве и несчастных случаев, связанных с опасными производственными объектами, в строительстве существует еще множество строительного-монтажных рисков (СМР), страхование которых является добровольным.

Законодательным нововведением текущего года стало исключение расходов на страхование СМР из сметных и сметных расчетов. Например, ранее при капитальном строительстве за счет средств бюджета до 1% от сметы можно было закладывать на страхование. На практике это означало, что подрядчик страховал строительного-монтажные риски (СМР), а затем средства, затраченные на страховку, ему компенсировались заказчиком строительства. Таким образом, строительные проекты

(в том числе бюджетные, которые часто являются самыми дорогими) были защищены от непредвиденных обстоятельств страховкой. Теперь страхование СМР попало «под сокращение» в целях экономии расходов бюджета. Однако, по мнению большинства экспертов, исключение расходов на страхование принесет бюджету не экономии, а новые, и самое главное — непредвиденные, ни где не заложенные расходы.

Страховщики надеются на то, что страхование СМР станет обязательным условием заказчика при найме подрядчика. «При крупном убытке на заключительных стадиях реализации строительного проекта и при отсутствии действующего договора страхования, возникает вопрос: а почему страхование не осуществлялось, кто виноват? А подрядчику будет проще пережить банкротство, что уже несколько раз происходило в текущем году, чем осуществить выплату крупного возмещения», — считает Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков. — Речь в этом страховании идет о колоссальных суммах, в случае отсутствия страхования вся нагрузка ляжет на бюджет».

Заказчики отчетливо понимают свою заинтересованность в страховой защите и осознают, какие риски могут возникнуть, если на строительном объекте произойдет авария и объект окажется незастрахованным. «Многие региональные заказчики идут в этом направлении. На сегодняшний день во всех новых контрактах свыше 100 млн руб. указывается пункт о необходимости страхования СМР», — отмечают в САО «Гедфест». «Если государственный заказчик будет выдвигать требование по страхованию подрядчиком СМР, строительная организация будет вынуждена осуществлять такое страхование. Очевидно, эти расходы в любом случае будут отнесены на заказчика, но в завуалированном виде, внутри других статей строительной сметы», — считает первый заместитель председателя правления «Согаза» Николай Галушин.

Кроме того, если меры по переводу страхования СМР в разряд обязательных видов не будут приняты, динамика роста рынка страхования в строительстве замедлится, что негативно отразится на строительной отрасли в целом. Притом что темпы роста страхования СМР, которые активно росли в период начала олимпийских строек, и без того постоянно снижаются. Так, если в 2011 году рост рынка страхования СМР составил 36%, то в 2013 — только 18%. По итогам 2014 года эксперты прогнозируют динамику рынка на уровне 15%.

Лариса Никитина

**Уважаемые партнеры — работники строительной отрасли!**  
Примите поздравления с профессиональным праздником — **с Днем строителя!**  
Здоровья всем вам, силы, удачных легких смен, Заказчиков вам щедрых и добрых перемен!  
Коллектив проектировщиков ООО «ПФФ ПРОМЭНЕРГПРОЕКТ»  
реклама