

У ЗАСТРОЙЩИКОВ С РАБОТАЛА ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ

АВТОР:

Екатерина Сахарова

КРИЗИС ПРОДОЛЖАЕТ СКАЗЫВАТЬСЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. МНОГИЕ КОМПАНИИ УЖЕ СТОЛКНУЛИСЬ С ТРУДНОСТЯМИ. АНАЛИТИКИ СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО 2016 ГОД СТАНЕТ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ДЛЯ МНОГИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ. ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПОКИНУТ ПРИМЕРНО 15–20% КОМПАНИЙ. НАИБОЛЕЕ ПЕССИМИСТИЧНЫЕ ЭКСПЕРТЫ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ, ЧТО УЙДЕТ ПОЛОВИНА ЗАСТРОЙЩИКОВ, В ОСНОВНОМ МЕЛКИХ.

Какие действия предпринимают девелоперы, чтобы пережить 2016 год? **ДН** расспросил об этом участников рынка. Очень важный для застройщиков пункт — финансирование. Еще кризис 2008 года показал, что строительство на кредитные деньги уязвимо. Учитывая этот опыт, многие компании, столкнувшись с новым кризисом, отказались от заемного финансирования.

«В прошлый кризис наша компания была одной из немногих, кто строил, используя собственные средства, поэтому возведение объектов не остановилось ни на один день. Отказ от заемного финансирования доказал результативность на практике и с тех пор принят за базовую основу», — делится опытом коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. Дополнительно обезопасить себя и дольщиков от неожиданных неприятностей, когда работы на проекте начались, позволяет своеобразная подушка безопасности: по словам Григория Алтухова, новые проекты стартуют только в том случае, если есть необходимая сумма для полного строительства. Такой стра-

Доходы россиян в последнее время значительно сократились, поэтому новостройка должна выигрывать конкуренцию по соотношению цена/качество

тегии придерживаются и некоторые другие крупные компании.

Банки по-прежнему остаются серьезными игроками на рынке недвижимости: они участвуют во многих проектах, даже если



их не финансируют, выступая оптовыми покупателями. Это позволяет застройщику сразу реализовать много квартир и получить средства для оперативных трат, а внимательному дольщику служит сигналом того, что с объектом все в порядке, раз в него вкладывается банк.

Дольщики, наученные горьким опытом прошлого кризиса (и хорошо, если не собственным, а чужим), внимательнее следят за состоянием дел застройщика. Поэтому опытные компании стараются работать с опасениями покупателей, выбирая информационную открытость — многие используют ее как инструмент для работы с настроениями потенциальных и действующих дольщиков.

«Мы выбрали полную информационную открытость — все сведения доступны на нашем сайте, — рассказывает генеральный директор девелоперской компании «Сити-XXI век» Антон Борисенко. — В этом году в одном из наших жилых кварталов мы неоднократно проводили дни открытых дверей — покупатели общались с руководителями компании и проекта. Диалог получился, в итоге выросло доверие к компании и увеличился интерес к самому проекту. Мы будем проводить такие дни и на других объектах».

Сегодня покупатель еще до сделки уделяет пристальное внимание планировке, рассчитывая за меньшую сумму получить максимально удобную квартиру

Нужно продемонстрировать надежность компании, но немаловажно предложить продукт, который захочется купить. Доходы россиян сократились, поэтому новостройка должна выигрывать конкуренцию по соотношению цена/качество.

Большинство девелоперов были вынуждены изменять свои проекты, некоторые перекраивали их буквально на ходу. В основном компании уменьшали размер квартир, чтобы снизить итоговый бюджет покупки.

Президент ГК «Гранель» Ильшат Нигматуллин отмечает, что компания скорректировала планы развития в связи с новыми потребительскими предпочтениями и спросом. «Мы поменяли квартирографию в корпусах, которые еще не вышли в продажу. Пришлось отказаться от просторных однокомнатных

Значительная часть застройщиков пытается предложить максимальное разнообразие, многие в рамках одного проекта предлагают два-три десятка вариантов планировок, чтобы каждый нашел квартиру по душе и потребностям



Главный способ сократить издержки, выбранный девелоперами, — замена импортных материалов отечественными. Не в каждой категории товаров представлены высококачественные аналоги, но кое-что сэкономить удастся

и двухкомнатных квартир. В объеме предложения выросла доля небольших по площади квартир, появились малогабаритные квартиры-студии — благодаря этим мерам удалось предложить востребованный на рынке продукт и поддерживать продажи на приемлемом уровне».

Компания IKON Development также пошла по этому пути. Ее генеральный директор Евгений Акимов предлагает говорить не о сокращении площадей, а об их оптимизации. «В наших новых корпусах в продаже представлены квартиры-студии площадью 26–28 м², тогда как в первой очереди минимальная площадь началась от 33–36 м². Сейчас покупатель уделяет пристальное внимание планировке. Еще до заключения сделки он досконально анализирует каждое помещение и заранее думает, нужен ли ему, к примеру, коридор такой формы, хватит ли ему кухни такой площади. Люди хотят



за меньшую сумму получить максимально удобную квартиру без неиспользуемых в будущем квадратных метров», — подчеркивает Евгений Акимов.

Любопытно, что есть компании, которые, наоборот, увеличивают площади квартир. «Людей интересует, какой будет эргономика их квартир. Лишние три-четыре «квадрата» способны изменить комфорт проживания, при этом разница в цене — примерно 300–400 тыс. руб., что означает 3–4 тыс. руб. в ежемесячном платеже по ипотеке. Согласитесь, вы предпочтете более продуманное жилье, даже если вместо 15 тыс. будете платить 18 тыс. руб. при ежемесячном доходе в 50–60 тыс. руб. на семью. Мы идем в ногу со временем, расширяя границы «однушек», «двушек» и «трешек», — рассказывает председатель совета директоров семейства компаний Kaskad Family Валерий Мищенко.

Но значительная часть застройщиков пытается все-таки предложить максимальное разнообразие, многие в рамках одного проекта предлагают два-три десятка вариантов планировок, чтобы каждый нашел квартиру по душе, потребностям и финансовым возможностям.



Большинство девелоперов были вынуждены изменять свои проекты, некоторые перекраивали их буквально на ходу. В основном компании уменьшали размер квартир, чтобы снизить итоговый бюджет покупки

«В своих проектах мы предусматриваем максимально широкую квартирографию — от популярных квартир небольших площадей (от 20 м²) до просторных четырехкомнатных, — говорит заместитель генерального директора ООО «Мортон-Инвест» Игорь Сибренков. — Благодаря большому количеству разнообразных проектов в Москве и практически по всем направлениям Московской области, а также стратегии поочередного вывода корпусов

в каждом из проектов, квартиру можно приобрести на самых разных этапах строительства. Кто-то покупает жилье максимально выгодно на начальной стадии, а кто-то не готов долго ждать и хочет заселиться в ближайшее время».

Хотя люди продолжают решать свои жилищные вопросы, а некоторые умудряются еще и инвестировать и по-прежнему зарабатывать на недвижимости, лишних денег у большинства нет — цена остается одним из основных инструментов конкуренции на кризисном рынке. Ответственные застройщики, которые собираются и дальше работать на этом рынке, не позволяют себе демпинговать, но пересматривают собственные расходы, чтобы цена на квартиры не росла стремительно вслед за затратами на строительство. Главный способ сократить издержки, выбранный девелоперами, — замена импортных материалов отечественными. Не в каждой категории товаров представлены высококачественные аналоги, но кое-что сэкономить удается.

Валерий Мищенко приводит такие данные: себестоимость строительно-монтажных работ корректируется примерно на 10%. Это реально сделать за счет подрядчиков, согласных



на меньшую маржинальность, и использования других стройматериалов. «Замена арматуры в фундаменте дает 20% экономии — это требует прохождения повторной экспертизы и разработки новой проектно-сметной документации и влечет дополнительные издержки, в том числе и временные. Но на чаше весов — потенциальная экономия на цене квадратного метра, которая не отразится на финальном качестве продукта. Таких нюансов много, с миру по нитке набирается примерно 10% стоимости всех строительно-монтажных работ. Естественно, речь не идет о том, чтобы менять хорошие об-

Некоторые используют кризис и усиливают свою команду, переманивая у конкурентов профессионалов — тех, кто постоянно идет на два-три шага впереди

лицовочные материалы, которые формируют образ дома», — уточняет эксперт.

Некоторые компании работают на перспективу и открывают собственное производство стройматериалов, чтобы сократить издержки если не немедленно, то для будущих проектов. «Мы возводим в Московской области собственный завод по производству ЖБИ нового поколения, которые будем использовать для своих проектов. Кризис не вечен, а запуск производства придется на период роста рынка, когда потребность в качественном доступном жилье будет высока» — такой логики придерживается вице-президент группы компаний «Сапсан» Светлана Шмакова.

Люди — еще одна статья расходов, на которой девелоперы экономят. «Нам удалось обойтись без непопулярных антикризисных мер, но мы сократили фонд оплаты труда, — отмечает партнер девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский. — Был заморожен набор сотрудников на те должности, которые по объективным причинам освободились в конце 2014-го — первой половине 2015 года. Некоторые сотрудники по своей инициативе покинули компанию с повышением в должностях, некоторые — сменили город проживания. Их места остались вакантными, но наем кандидатов на эти должности не проводился, а функционал распределялся между оставшимися сотрудниками. Мы объединили все департаменты по одному адресу и переехали

МАРШАЛ
МНОГООФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

5 мин. пешком от
м. «Октябрьское поле»

Самодостаточный, гармоничный и комфортный
"ГОРОД в ГОРОДЕ".
Он станет одним из самых удобных мест в Москве.

Квартиры бизнес-класса
Недорогие апартаменты
от 8,3 млн руб.
Офисы класса В+



- Уникальная архитектура
- Собственная инфраструктура:

детский сад, фитнес-центр с бассейном,
подземный паркинг на 1200 м/мест,
магазины, салон красоты,
ресторан, кафе и другие предприятия
сферы услуг

- Деловой центр класса В+
- Отели французской сети "Ибис"
- Охраняемая территория
- Прогулочные аллеи, фонтан

Оформлена собственность.
При покупке квартиры — машиноместо в подарок!

+7 (495) 104 - 66 - 07
жк-маршал.рф



в чуть менее просторный по площади, но более комфортный офис в новом бизнес-центре».

Некоторые используют кризис и усиливают свою команду, переманивая профессионалов у конкурентов. По мнению Светланы Шмаковой, наступило время тех, кто постоянно живет на два-три шага впереди, генерит новые идеи и технологии. Нужно выходить из зоны комфорта и не довольствоваться успехами и прибылью вчерашнего дня. «Свою команду мы нацеливаем на развитие, пересмотрели кадровую политику и начали довольно жесткий профессиональный отбор. Банкротство и уход некоторых лидеров подарили рынку интересных кандидатов. На то, чтобы найти единомышленников и хороших специалистов, мы тратим много времени и ресурсов, выстроили многоступенчатую систему подбора кандидатов — и это принесет плоды», — уверена Светлана Шмакова.

В начале года рынок замер в ожидании: что будет с программой субсидирования ипотечной ставки — продлят или нет. Программу продлили, но участники рынка полагают, что этого мало — необходимо и дальше снижать ставку. Многие компании разрабатывают партнерские программы совместно с банками, предлагая

ипотеку со сниженной ставкой 8–10% или с уменьшенным первоначальным взносом. Популярным инструментом привлечения покупателей остается рассрочка от застройщика — беспроцентная или под маленький процент.

Некоторые компании работают на перспективу и открывают собственное производство стройматериалов для сокращения издержек

Но девелоперы рассчитывают не только на себя и свои договоренности с банками, они по-прежнему надеются на дальнейшую поддержку со стороны государства. Ильшат Нигматуллин подчеркивает, что помощь, оказанная государством строительной отрасли, ощущают все участники рынка. «Но не стоит забывать, что сегодня у населения нет средств на покупку жилья, и даже ипотека с господдержкой не способна раскачать рынок. Выход только один — снижение размера процентной ставки по ипотеке. По нашим подсчетам, ставка на уровне 7% привлечет дополнительных покупателей, число которых может увеличиться как минимум втрое».

Девелоперы надеются, что государство не будет создавать дополнительные барьеры на и без того нестабильном рынке. «Речь идет не только об устойчивом рубле, но и об отсутствии новых законодательных изменений, которые непосредственно влияют на себестоимость строительства. Порой те или иные инициативы становятся неожиданным и неприятным сюрпризом для девелоперов. Вспомнить хотя бы ограничение списка страховщиков, в результате чего на рынке страховых услуг произошла искусственная монополизация. Это привело к росту тарифов на полисы страхования в несколько раз. Очень хочется верить, что с подобными нововведениями в 2016 году не придется столкнуться», — комментирует Евгения Акимова.

Так, пока непонятно, чем закончится реформа закона о долевом строительстве 214-ФЗ. Застройщики надеются, что итоговые изменения обеспечат дополнительные гарантии участникам долевого строительства и не приведут к вымыванию с рынка мелких игроков, сокращению объемов жилищного строительства и удорожанию жилья. (АН)



г. ВИДНОЕ

НОВОСТРОЙКИ

МОНОЛИТНО-КИРПИЧНЫЕ ДОМА

Идет заселение первых корпусов



214-ФЗ • ИПОТЕКА • РАССРОЧКА

- монолитно-кирпичные дома с подземными паркингами
- развитая инфраструктура г. Видное
- собственный детский сад на 150 мест и школа на 600 учащихся
- пешеходный бульвар с центральной аллеей
- благоустроенные детские площадки, концепция «двор без машин»
- живописный пруд
- удобный выезд на трассу М4 «Дон» 4 км от МКАД
- в пешей доступности ж/д станция «Расторгуево»

(495) 937 76 55

***7655** 

www.gk-mic.ru

Проектная декларация размещена на сайте www.domvvidnom.ru



ГРУППА КОМПАНИЙ

16 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ