

Рынок недвижимости не может остановиться мгновенно

Чтобы удержаться на плаву, застройщикам нужно научиться управлять не спросом, а предложением

Елена АБРАМОВА

В прошлом году Свердловская область достигла внушительных результатов в сфере жилищного строительства. По данным Свердловскстата, с января по декабрь в регионе были введены жилые дома общей площадью 2 427,6 тысячи квадратных метров, из которых 1 137,4 тысячи «квадратов» — индивидуальное жильё. По сравнению с 2013 годом объём строительства увеличился на 38,3 процента.

Таким образом, в области был установлен исторический рекорд, мы превзошли прежние максимальные показатели по вводу жилья 1987 года.

Между тем в непрекращаемые кризисные времена именно строительная отрасль в значительной мере подвержена сбоям. Удаться ли сохранить высокие темпы жилищного строительства? Не секрет, что во многом это зависит от того, не упадёт ли спрос на недвижимость.

Нужны строительные материалы?

В минувшем году успех отрасли был обусловлен целым рядом причин, одна из которых — активное развитие в регионе строительной индустрии. Предприятия Среднего Урала производят и металлоконструкции, и железобетонные изделия, и щебень, и цемент, и многое другое.

— Свердловская область почти на сто процентов обеспечивает себя строительными материалами. Министерство энергетики и ЖКХ совместно с министерством строительства



Как сообщил министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень, объёмы строительства жилья в России в 2014 году превысили советские рекордные показатели 1987 года и составили 81 миллион квадратных метров

Свердловской области постоянно ведёт мониторинг цен. По многим позициям цены не изменились, некоторая продукция подорожала, но незначительно, — отметил министр энергетики и ЖКХ региона Николай Смирнов.

Сегодня имеющиеся мощности позволяют даже наращивать объёмы строительства. Другой вопрос: не придётся ли им простоять из-за кризисных явлений?

— Мы пережили 1998 и 2008 годы, и этот кризис переживём. В кризисные периоды активнее идёт процесс технического перевооружения предприятий, — считает исполнительный директор Союза предприятий строительной индустрии Свердловской области Юрий Чумерин.

Вопреки экономической теории

Предприятия стройиндустрии готовы обеспечивать материалами застройщиков. Но последние в непро-

стых экономических условиях придётся детально анализировать свои расходы, риски, бизнес-перспективы. Очевидно, что новые жилищные проекты будут появляться только в случае, если сохранится высокий спрос на жильё. Прежде спрос подогревала ипотека. Но в конце минувшего года, вслед за увеличением Центробанком ключевой ставки, банки подняли процентные ставки по кредитам, в том числе по ипотечным, и ужесточили требования к заемщикам. И роста благосостояния населения в ближайшее время, к сожалению, не предвидится, соответственно, возможности для приобретения жилья будут уменьшаться. По законам свободного рынка снижение покупательской активности должно вести к падению цен. Однако, как отметил независимый финансовый аналитик Константин Селянин, то, что происходит на нашем рынке недвижимости, не укладывается в экономическую теорию.

— По результатам соцопросов, порядка 75–80 процентов россиян хотели бы улучшить жилищные условия. Но лишь немногие могут себе это позволить. Платёжеспособность у нас гораздо ниже, чем уровень цен, — подчеркнул он.

Железобетонный маховик

По мнению эксперта Александра Матофеева, всё дело в том, что рынок недвижимости Екатеринбурга инвестиционно привлекателен, и вложить средства в него хотели бы жители многих других городов.

— В 2008–2009 годах мы наблюдали критическое снижение стоимости жилья, многие стройки тогда остановились, но через два-три года цены значительно превзошли докризисный уровень, — напомнил он. — Рынок недвижимости — это железобетонный маховик, который разгоняется и не может остановиться мгновенно, как, скажем, выдана банковских кредитов или потребительский

КОММЕНТАРИИ

Александр ПОГОНЧИК, директор по инвестиционному строительству компании «ЮИТ Уралстрой»:

— 2014 год можно охарактеризовать высокими темпами вывода на рынок новых проектов. К примеру, компания «ЮИТ Уралстрой» выполнила намеченные планы и ввела в эксплуатацию жилые дома по улицам Амундсена, Ильича и Дружининская в Екатеринбурге. В 2015 году мы планируем сохранить объёмы строительства на прошлогоднем уровне и ввести в эксплуатацию примерно столько же жилья, как в минувшем году.

Что касается спроса, мы видим предпосылки для его снижения. Это обусловлено как общей экономической ситуацией в стране, так и очень важным для рынка недвижимости фактором — ростом ставок по ипотечным кредитам. Однако их сегодняшний уровень позволяет смотреть в 2015 год со сдержанным оптимизмом. На данный момент уже девять банков-партнёров «ЮИТ Уралстрой» подтвердили аккредитацию наших строящихся объектов. Повышения стоимости квадратного метра в проектах «ЮИТ Уралстрой» в ближайшее время не планируется. Будет ли пересмотр в дальнейшем, покажет уровень спроса.



ЗАО «ЮИТ Уралстрой»
г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 51 (БЦ «Саммит»), офис 304
Тел.: (343) 367-71-90

Николай САВИН, президент ООО «Центр недвижимости «МАН»:

— В 2015 году рынок недвижимости ждёт непростые времена. Следует ожидать, что в связи с нынешней экономической ситуацией в стране объёмы ввода жилья в Свердловской области, как и в других российских регионах будут ниже, чем в минувшем году. Одна из причин, ведущих к снижению темпов строительства — повышение процентных ставок по кредитам. Сегодня многие застройщики, чтобы реализовать свои проекты, вынуждены привлекать банковские кредиты. Вероятно, в текущем году средств потребуется больше в связи с падением курса рубля, следует также ожидать и удорожание строительных материалов.

В текущем году положение застройщиков осложнится и в связи со снижением спроса на жильё. Спрос будет падать из-за ухудшения покупательской способности населения и значительного роста процентных ставок по ипотечным кредитам. Не исключено, что в этой ситуации произойдёт снижение цен на жильё, но оно будет незначительным.



ООО «Центр недвижимости «МАН»
г. Екатеринбург, ул. Антона Валека, 19
Тел.: 371-2000
manur.ru, poselki-man.ru

спрос. Новые проекты в это время не начинаются. Через полтора-два года кризис остаётся позади, спрос восстанавливается, но этот маховик теперь не может быстро разогнаться. В связи с этим формируется дефицит предложения на рынке.

Очевидно, что в сложившейся ситуации застройщики будут развивать только самые перспективные проекты,

и именно их будут финансировать банки.

— В связи с этим застройщикам необходимо перестать управлять спросом и начинать управлять предложением и издержками при строительстве, — считает Константин Селянин. — Тогда, как и большинство европейских компаний, они смогут продавать больше и дешевле.

Владимир Стогний: «В эмбарго больше плюсов, чем минусов»

Илья ПЕТРОВ

Введение эмбарго на импортную продукцию (ограничения на ввоз) всколыхнуло как бизнес, так и потребителей. Граждане наблюдают за ситуацией с тревогой. Не улетят ли в запредельную высь цены? Не случится ли дефицита? Тем временем сельхозтоваропроизводители приноравливаются к новым для себя условиям — оценивают плюсы и минусы. О том, как это происходит на свиномкомплексе «Уральский» — одном из крупнейших агропредприятий Свердловской области, рассказывает его директор Владимир СТОГНИЙ.

— Владимир Иванович, как бы вы оценили специфику уральского рынка: насколько остра здесь конкуренция?

— Мы работаем на Урале более четырёх лет. Рынок с самого начала нашей работы здесь простым не был. И ситуация ещё больше осложнилась после того, как в 2012 году страна вошла в ВТО и обнулила пошлины на сельхозпродукцию в целом и на мясо в частности. В России после этого появилось много привозной свинины. Импорт преимущественно оседает в центральной части страны. Эта ситуация заставила активизироваться наших коллег из Центральной России: они стали проводить более интенсивную экспансию на восток. За последние пару лет в УрФО, например, зашли «Мираторг» и «Белгородский бекон». Результат: в 2012 и 2013 годах очень много уральских хозяйств, в особенности те, которые работали по старым технологиям, не выдержали конкуренции и разорились. За примерами далеко ходить не надо: раньше метрах в пятистах от нас располагался Богдановичский мясокомбинат, теперь его корпуса стоят пустые.

— Как себя чувствует в этих условиях ваше предприятие?

— Мы стабильно развиваемся, даже немного опережаем план. Изначально свиномкомплекс был рассчитан на содержание 180 тысяч голов, а на протяжении нынешнего года мы содержим и обслуживаем примерно 200 тысяч животных. Словом, загружены на 110%. Мы выпускаем около 40 тысяч тонн свинины в год — это почти семнадцать процентов от общего объёма свинины, производимой на территории всего УрФО.

В Свердловской области по этому показателю мы предприятие номер один: производим 72% свинины в области, а если брать УрФО в целом, то мы вторые.

— Свердловская область — основной рынок сбыта?

— Нет. В Свердловской области остаётся примерно пятая часть нашей свинины. 65% нашей продукции достаточно равномерно распределены по Уральскому федеральному округу, оставшиеся 35% реализуются в Сибири. Поставки осуществляются в Челябинскую, Новосибирскую и Тюменскую области, ХМАО, в Курган, Кемерово, Алтай и Башкирию.

— Если вы располагаетесь в Свердловской области, почему бы не сбывать продукцию здесь?

— Была бы готовность купить. В Свердловской области наши основные клиенты — рыночные продавцы: те, кто покупает мясо тушами, разделывает его и перепродаёт в розницу на рынках или в магазинах. Да, потенциально мы могли бы быть интересны и другой группе оптовых покупателей — местным мясопереработчикам. Но так сложилось, что они особой заинтересованности к местным свиномкомплексам не проявляют, предпочитая, как и раньше, покупать сырьё у производителей из Центральной России.

— С чем это связано? Ваше мясо дороже, чем у конкурентов?

— Иногда дороже, иногда дешевле. В конечном итоге цену определяет рынок. У нас есть определённый порядок формирования цены, в нём

много тонкостей, отмечу два ключевых момента.

Во-первых, наша система сбыта предусматривает определённые пропорции объёмов по регионам, которые рассчитываются на основании спроса на нашу продукцию у местных покупателей. Объёмы — достаточно стабильная величина, они планируются с учётом потребностей области. Такой подход даёт определённую стабильность и нам, и нашим партнёрам. Они могут быть уверены, что мы, например, не направим нашу продукцию в другую область, регион, потому что там в данный конкретный момент можно продать дороже.

Во-вторых, конечная цена на момент покупки определяется через электронные торги. На них, разумеется, есть стартовая цена, окончательную же стоимость лота определяют участники аукциона. На наш взгляд, такие торги достаточно открытая и прозрачная процедура, она позволяет нашим партнёрам фактически напрямую участвовать в ценообразовании.

— Надо полагать, местных мясопереработчиков такой подход не вполне устраивает?

— Тут, как говорится, каждый выбирает по себе. У переработчиков есть выбор, мы не монополисты, уж не знаю, к счастью или к сожалению. Свердловские предприятия, насколько я могу судить, склонны по максимуму удешевлять покупки и достаточно легко меняют поставщиков в зависимости от конъюнктуры. А, например, у их коллег из соседней Челябинской области другая стратегия, и мы довольно легко нашли с ними общий язык, наше сотрудничество сейчас уже смело можно называть стабильным и долгосрочным. Они ценят и качество нашей продукции, и логистические удобства, а результаты наших электронных торгов признают как справедливые.

Сейчас, когда отрасль входит в новые условия, власти Свердловской области поднимают вопрос: почему крупнейшее в регионе предприятие не сбывает сырьё здесь



Владимир Стогний: «Мы выпускаем около 40 тысяч тонн свинины в год — это 17 процентов от общего объёма свинины, производимой на территории УрФО»

же? Некоторая корректировка объёмов поставок в пользу своего региона потенциально возможна. Более того, со всеми мясоперерабатывающими предприятиями здесь у нас заключены рамочные соглашения (о возможном сотрудничестве). При желании они в любой момент могут заявиться на те же электронные торги.

— Как изменилась ситуация на рынке после введения запрета на ввоз продовольствия из Европы?

— В результате сокращения объёмов привозного мяса спрос на нашу продукцию подрос. Безусловно, для нас это плюс. В то же время ситуация пока нестабильная: цена то резко возрастает, то, наоборот, резко падает. Это объяснимо: высвободилась ниша, которую занимали по-

стандартам холдинга, на сегодняшний день просто нет.

Впрочем, оба эти нюанса не критичны. Курс евро — величина не постоянная, сегодня растёт, завтра может и снизиться. Что до генфонда, то у «Аграрной Группы» есть резервы, которых точно хватит на ближайшие полтора года. Думаю, за это время мы найдём альтернативные варианты.

— Раз спрос на вашу продукцию растёт, будете ли вы увеличивать объёмы производства, реализовывать какие-то проекты по развитию предприятия?

— Радикально увеличить объём производства можно только путём строительства дополнительных площадей. Такой вариант возможен лишь в случае, если к нашим площадкам в Камышловском и Богдановичском районах будут подведены дополнительные коммуникации. Конкретно речь о газе. На данный момент его достаточно, но резервов, насколько мне известно, нет. Такое положение делает любое хоть сколько-нибудь серьёзное наращивание мощностей нашей стороны невозможным.

В то же время мы постоянно работаем над качеством, снижением издержек и рисков. Словом, стремимся быть эффективнее.

Кроме того, мы завершаем проекты, начатые в текущем году. В настоящее время достраиваем собственную лабораторию. Она получит госаккредитацию и начнёт работать в феврале 2015 года. Лаборатория позволит снизить риски и затраты. Проводить проверку кормов и прочие исследования надёжнее и дешевле в своей, чем в сторонней организации. Также мы вынашиваем идею строительства цеха переработки, но о конкретике пока говорить рано, на данный момент проект находится на стадии маркетинговых исследований.

На мой взгляд, сегодняшняя ситуация стимулирует развитие и рост производства в пищевой промышленности. Так что будем работать дальше.

УФАС будет штрафовать предприятия за необоснованную наценку

На вчерашней встрече Евгений Куйвашев и руководитель управления УФАС по Свердловской области Дмитрий Шалабов обсудили проблему необоснованного роста цен на продукты и лекарства и меры пресечения таких нарушений.

Так, по отношению к торговым сетям будут принимать решения о возбуждении или невозбуждении дел о нарушении антимонопольного законодательства, а также применять штраф в размере 15% годовой выручки. Кроме того, дела, связанные с превышением предельно допустимых наценок в аптеках, будут рассматривать Росздравнадзор, который может лишить аптеку лицензии при выявлении нарушений. Сейчас, по словам Шалабова, каждую неделю в ведомство поступает до 100 жалоб.

Напомним, неделю назад УФАС во время проверки обнаружил, а также применяет штраф в размере 15% годовой выручки. Кроме того, дела, связанные с превышением предельно допустимых наценок в аптеках, будут рассматривать Росздравнадзор, который может лишить аптеку лицензии при выявлении нарушений. Сейчас, по словам Шалабова, каждую неделю в ведомство поступает до 100 жалоб.

Анна ЗИНОВЬЕВА

Извещение о согласовании проекта межевания земельного участка

В соответствии с требованиями статьи 13 Федерального закона № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» собственники земельных долей: Тимиршин Тахир Амирьянович (св-во о гос. регистрации права 66 АЕ 898716 от 15.07.2013г), Тимиршина Каусария Фатхлаевна (св-во о гос. регистрации права 66 АЕ 898733 от 12.07.2013 г.) — сообщая участникам общей долевой собственности на земельный участок СПК «Невьянский колхоз», расположенный в Невьянском районе Свердловской области, КН № 65:15:000000:57 о намерении выделить земельный участок площадью 13,2 га, расположенный: Свердловская область, Невьянский район, примерно в 3,0 км на юго-восток от границы д. Федьковка. Ознакомиться с проектом можно по адресу: Свердловская область, г. Невьянск, ул. Вайнера, 86б. Предложения о доработке проекта и обоснованные возражения относительно размера и местоположения границ земельных участков принимаются в течение 30 дней со дня опубликования настоящего извещения по адресу: 624192, Свердловская область, г. Невьянск, ул. Вайнера, 86б. Заказчики работ: Тимиршин Т.А., Тимиршина К.Ф., почтовый адрес: 624187, Свердловская область, Невьянский р-н, п. Ребристый, ул. Зеленая 14а-2; тел. 89122119714. Исполнитель: кадастровый инженер Ужитчак Елена Ивановна (№ аттестата 66-10-31), почтовый адрес: 624192, Свердловская область, г. Невьянск, ул. Вайнера, 86б, контактный телефон 89126200475, адрес электронной почты: kin@neiva.ru.