

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

у большинства банков ставки по ипотеке на готовое и строящееся жильё сейчас одинаковые. Разница в ставках бывает обусловлена только спецпрограммами, такими как «военная ипотека», «детская ипотека» и т. д.

Эксперт отмечает, что доля ипотечных сделок с новостройками на начало 2018 года составляет 30% от всего объёма выдачи. «Мы думаем, что соотношение объёмов ипотечного кредитования на первичном и вторичном рынке недвижимости, то есть 70% к 30%, не изменится, но пропорционально вырастут абсолютные показатели. С одной стороны, начала работу государственная программа субсидирования ипотечной ставки за счёт государства до 6% годовых при рождении второго и третьего ребёнка. Это будет дополнительным драйвером для роста рынка первичной недвижимости. С другой — сейчас некоторые ипотечные банки стали запускать программы, по которым можно покупать квартиры, находящиеся в залоге, то есть обременённые ипотекой. И это очень позитивно влияет на рынок «вторички», — считает Владислав Мезин.

В то же время эксперты отмечают, что поведение покупателей за последнее время изменилось. «За последние два года люди стали более осторожными и уделяют особое внимание проверке надёжности девелопера. Покупатели тщательно анализируют репутацию застройщика. Ещё один тренд — это увеличение времени принятия решения о покупке. Если в докризисный период между первым посещением офиса и заключением договора проходило примерно полторы недели, то сейчас покупатели не торопятся, зачастую наши клиенты выбирают квартиры месяц и больше. За это время они несколько раз посещают строительную площад-

ку, советуются со знакомыми, экспертами, изучают отзывы», — рассказывает Наталья Андаева.

Вопрос репутации и надёжности застройщика является ключевым, и, по наблюдениям Владислава Мезина, он изменил подход покупателей даже к оформлению ипотеки. «Сегодня мы сталкиваемся с феноменом, когда люди предпочитают «войти» в ипотеку, а не расплачиваться наличными, даже если имеют такую финансовую возможность. Это происходит потому, что многие считают: сделка, проведённая «под контролем» банка, более надёжная. Это касается покупки и готового жилья, и строящегося. В этом есть свой резон, потому что ведущие ипотечные банки, особенно из топ-10, тщательно подходят к процедуре аккредитации застройщиков», — рассказывает собеседник «Нового компаньона». Важно, что аккредитация — не однократная процедура, её необходимо периодически подтверждать. Прежде чем начать сотрудничество с застройщиком, банк проверяет его финансовое состояние, соответствие этапов строительства заявленным планам, репутацию на рынке, и нарушение сроков сдачи объектов, негативная информация и судебные иски станут препятствиями для получения аккредитации. Несоблюдение сроков сдачи объектов, неудовлетворительное финансовое положение и появление другой негативной информации о застройщике уже в период действия аккредитации станут поводом для прекращения деловых отношений. Конечно, банк не может отвечать за действия или бездействие застройщика, за нарушение требований законодательства или другие инциденты, но в его интересах осуществлять постоянный мониторинг ситуации, чтобы избежать возможных рисков.

ИТОГИ

Через тернии к росту

ПЗСП расширяет и модернизирует производство

Андрей Арсеньев

Общий экономический спад, который продолжается на протяжении последних трёх лет, больно ударил по строительной отрасли региона. Некоторые застройщики, ещё вчера казавшиеся столпами надёжности, входят в процедуры банкротства, замораживают стройки или как минимум задерживают сроки строительства объектов. В то же время АО «ПЗСП», хотя и снизило объёмы, продолжает безупречно выполнять свои обязательства относительно сроков и качества.

Итоги 2017 года «в цифрах» для АО «ПЗСП» выглядят так: построено 58,6 тыс. кв. м жилья, или семь многоквартирных домов (1029 квартир). Если сравнивать с предыдущим, 2016 годом, когда завод ввёл в эксплуатацию 55,5 тыс. кв. м, виден некоторый рост. На предприятии поясняют, что этому приросту в минувшем году способствовала сдача муниципального дома на ул. Баранчинской, 10.

Что же касается планов на 2018 год, то ПЗСП намерен построить 47,3 тыс. кв. м жилья, то есть объёмы несколько снизятся. Однако в работе у предприятия есть крупный объект социальной сферы — ФОК с бассейном в микрорайоне Пролетарском на ул. Транспортной, 7. Осенью 2018 года ПЗСП планирует сдать комплекс в эксплуатацию.

Традиционно предприятие славится тем, что сдаёт свои дома точно в срок. Вот почему значительная часть квартир от ПЗСП продаётся ещё на этапе строительства. Никакие кризисные явления не поколебали этого принципа ПЗСП. «Мы не гонимся за объёмами, не можем себе позволить строить «про запас», — комментирует генеральный директор АО «ПЗСП» Алексей Дёмкин. — Придерживаемся правила: строить ровно столько, сколько сможем продать».

Второй «конёк» ПЗСП — высокое качество отделки квартир. Предприятие применяет только высококачественные материалы, и его руководство заявляет, что кризис не заставил снизить этот уровень.

Но как быть в ситуации, когда цены на материалы и комплектующие постоянно

растут, а рынок не позволяет поднимать цены на конечный продукт — квадратный метр жилья? Предприятие много лет активно развивает собственное производство необходимых для строительства материалов и оборудования. Такой подход позволяет, во-первых, не быть зависимым от поставщиков. Во-вторых, даёт существенную экономию на логистике и наценках. Более того, продукция ПЗСП пользуется спросом у многих других участников строительного рынка.

ПЗСП сам добывает щебень, производит известь, электроэнергию, тепло, широкую линейку стройматериалов, окна, входные двери и многое другое. Совсем скоро здесь будет открыта новая линия производства межкомнатных дверей. «Нас не устраивало качество дверей, которые нам поставляли сторонние предприятия, — рассказывает Алексей Дёмкин. — Поэтому мы приняли решение наладить собственное производство. Так мы при снижении затрат обеспечим высокий уровень контроля качества».

Ещё одно важное новшество, которое готовится внедрить ПЗСП, — это модернизация «фирменной» серии Э-600. Это позволит существенно расширить возможности архитектурных решений зданий. «Требования покупателей к жилью постоянно растут, и мы стремимся им соответствовать» — комментирует Алексей Дёмкин.

Стремление наращивать конкурентоспособность в то время, когда многие участники рынка думают лишь о выживании, — дальновидная политика руководства ПЗСП. Специалисты компании отслеживают рыночную конъюнктуру и заранее готовятся к тем временам, когда экономика перейдёт в фазу стабилизации и подъёма. По мнению Алексея Дёмкина, рост может наступить уже в 2020–2021 годах.

«Мы должны быть готовы при изменении экономической ситуации оперативно перестроить работу, нарастить объёмы, при этом максимально отвечая запросам наших покупателей», — говорит Алексей Дёмкин.



ПЗСП завершает строительство ЖК на ул. Писарева

Рейтинг застройщиков по итогам 2017 года (по объёму сданного жилья)

Изменение места по сравнению с прошлым годом	Наименование, регион	Введено в 2017 году, кв. м	Доля в регионе, %	Место в РФ
+17	ГК «КОРТРОС», г. Москва	50 745	12	31
+7	ГК «Сатурн-Р»	44 541	10	147
-2	ОАО «СтройПанельКомплект»	41 317	10	162
-1	ПЗСП	40 414	9	170
-1	СМТ №14	39 085	9	181
0	КРПК	37 207	9	198
+5	ГК «Девелопмент-Юг», Краснодарский край	31 325	7	55
-6	ГК «Камская долина»	23 880	6	337
+2	«Пермглавснаб»	20 193	5	400
+4	СГ «Развитие»	16 445	4	483
-3	ГСК «Мегаполис»	13 947	3	566
+3	ГК «ПМД»	13 272	3	590
-6	ГК «ПИК», г. Москва	11 636	3	1
+2	«Камастрой»	11 234	3	671
+8	«Правый берег»	8728	2	806
+6	«Орсо групп»	6692	2	980
new	«ЖБК-Инвест»	4140	1	1222
new	«Новые Ераничи»	4091	1	1226
-2	СГ «УралСервис»	3905	1	1250
new	«Базис Строй Инвест»	2480	1	1426
new	ООО «ЖилДомСтрой»	1888	0,4	1521
+2	«Амбер-стройсервис»	1750	0,4	1543
new	«Био»	1632	0,4	1557
+9	«ИнГрупп»	1603	0,4	1562