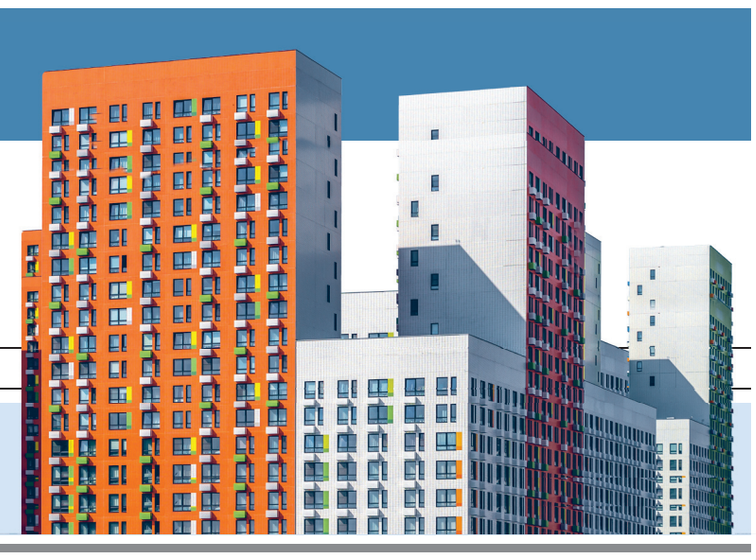
Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Недвижимость

Пятница, 14 июня 2024 № 102 (7792 с момента возобновления издания) kuban.kommersant.ru

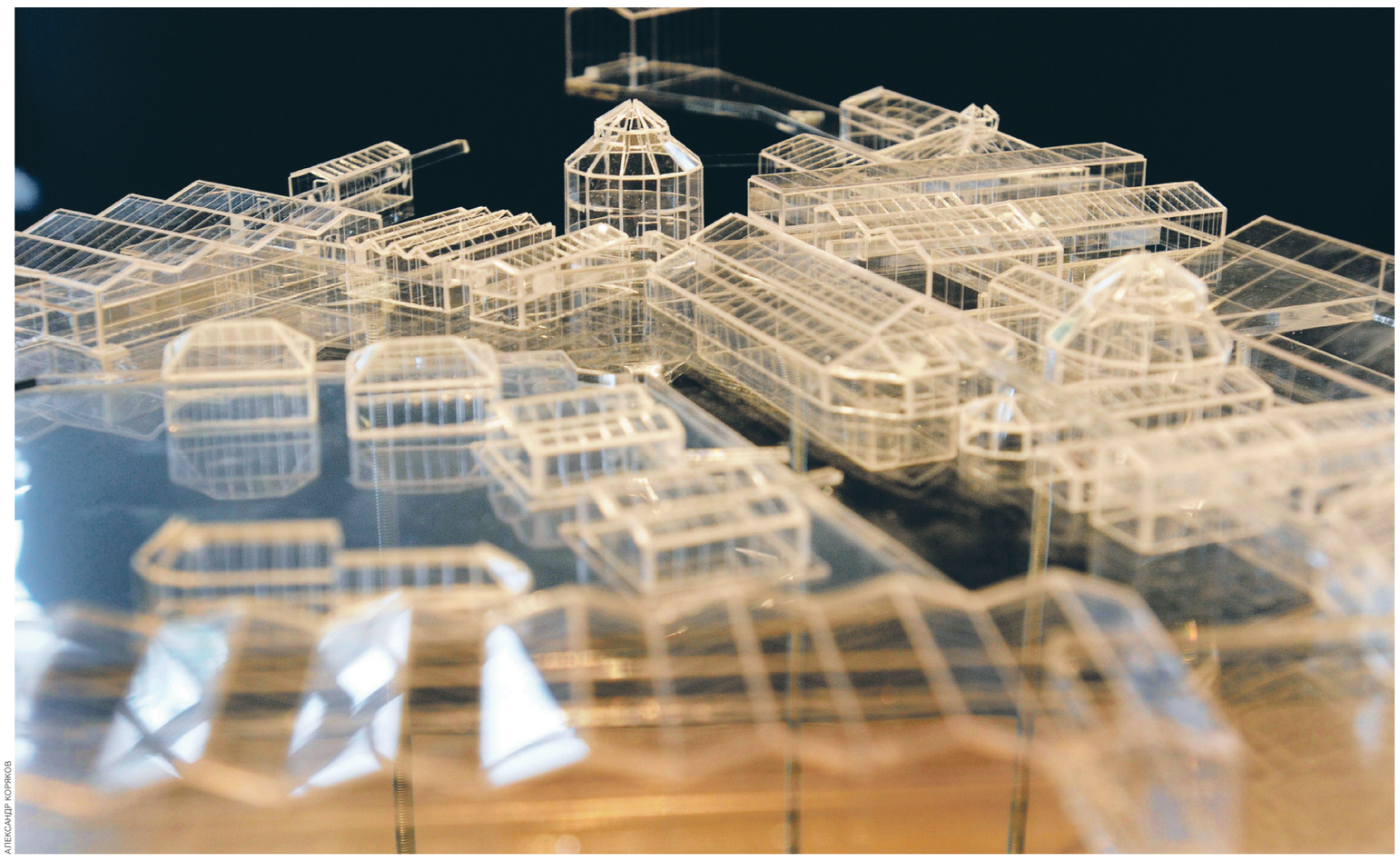


11 | Почему увеличивается себестоимость строительства на Кубани

12 | Насколько востребованы услуги риэлторов в Краснодарском крае

С доплатой за красоту

За два года число архитектурных бюро в Краснодарском крае увеличилось на 118 организаций. Основной прирост отмечен в Краснодаре. По словам участников рынка, архитектор играет одну из главных ролей в современном девелопменте, отвечая не только за эстетику, но и за функциональность, а также эргономику проекта. Именно качество архитектурного решения во многом определяет прибыльность и востребованность продукта строительной компании на рынке.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Основная часть архитектурных компаний региона сосредоточена в Краснодаре

— практика —

Рынок прирастает участниками

На Кубани число архитектурных организаций за год выросло до 3145. Для сравнения, на начало 2023 года на учете в Статистическом регистре Краснодарстата стояло 3033 организации с основным видом деятельности «Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа» (код ОКВЭД2-71), а на начало 2022 года — 3027. Об этом "Ъ-Кубань" сообщили в Управлении Федеральной службы госстатистики региона.

Основной прирост пришелся на Краснодар, где количество архитектурных организаций увеличилось с 1708 на начало 2023 года до 1830 на начало 2024 года. Последний показатель превышает аналогичный за 2022 год на 167 единиц.

«Архитектура играет ключевую роль в создании полноценной комфортной среды для жизни в современных жилых комплексах. От качества планировочных решений напрямую зависит эргономика и функциональность пространства. Важное значение имеет проектирование мест отдыха, спортивных и детских площадок, зеленых насаждений. Проектирование архитектурного дизайна фасадов жилых домов — это комплексный процесс, включающий как функциональные, так и эстетические аспекты. Исходя из вышеперечисленного складывается стоимость квадратного метра»,— рассказывает руководитель коммерческого направления ООО Специализированный застройщик «Южно-региональная строительная компания» Анна Шпынова.

С руководителем соглашается главный архитектор проекта в проектном бюро APEX Светлана Леонтюк. По словам эксперта, высокое качество архитектуры ускоряет продажи, привлекает больше арендаторов, то есть делает здание или комплекс более прибыльным для девелоперов.

«Все чаще покупатели жилья указывают архитектуру новостройки в числе важнейших критериев выбора квартиры, однако далеко не все понимают, что внешний вид жилого комплекса — это не только красивая картинка. От архитектурного решения и проекта здания зависит многое, в том числе комфорт проживания в доме и стоимость его обслуживания»,— акцентирует директор по продажам СЗ ИСК «Евростройк» Руслан Тхагушев.

В эпицентре проектных работ

С ростом числа архитекторских бюро закономерно растет и спрос на архитекторов. На платформе онлайн-рекрутинга hh.ru год к году он почти удвоился. С начала года было размещено более 450 вакансий для архитекторов в Краснодарском крае, а за аналогичный период прошлого года — 250. Тенденция соответствует общероссийской: спрос на архитекторов вырос по всей стране (до 11 тыс. вакансий против 7,2 тыс. в аналогичном периоде прошлого года). Об этом "Ъ-Кубань" рассказала руководитель пресс-службы hh.ru «Юг» Екатерина Никифорова.

Согласно аналитическому центру «Люди в цифрах», диапазон зарплат архитекторов в январе—мае 2024 года на Кубани составил 69 тыс. — 126,4 тыс. руб.

«В последнее время идет рост спроса на услуги архитекторов, как в качественном, так и в количественном выражении. В регион активно привлекают и московские архитектурные бюро. Тенденция обусловлена не только увеличением объемов строительства, но и изменением характера спроса. Для объектов с качественной архитектурой уменьшаются сроки продажи, увеличивается добавочная стоимость. Можно сказать, что покупатели поддерживают рублем этот тренд»,— отмечает основатель Архитектурной мастерской DA Максим Долгов.

По словам архитектора-девелопера, основателя бюро Stankevich. Design и архитектурного бренда DOMKO Сергея Станкевича, формируется тренд на возвращение в объекты девелопмента тандема архитектор — художник-монументалист. «Причем интеграция искусства все чаще происходит на стадии проектирования и отвечает за это архитектор проекта, а не маркетолог после сдачи дома, как мы наблюдали последние годы»,— рассказывает эксперт.

При этом архитектор — это не только творческий специалист, который предлагает идею и конструктивные решения по ее реализации. «Современный архитектор — это менеджер, организующий весь проект под ключ, и такой архитектор выигрывает конкуренцию. У команды архитектора появляются такие функции, как менеджмент проекта, согласования, поиск подрядчиков, комплектация проекта. Другая важнейшая функция — это юридическая экспертиза, которой должен обладать современный архитектор. Речь не идет о том, что архитектор должен заменить профессионального юриста, но он также должен понимать все возможные риски, и это особенно актуально для Кубани»,— отмечает Сергей Станкевич.

Количество организаций с основным видом деятельности «Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа» (код ОКВЭД2-71), состоящих на учете в Статистическом регистре Краснодарстата, на начало года

	2022	2023	2024
Краснодарский край	3027	3033	3145
Краснодар	1663	1708	1830

С этим соглашается Светлана Леонтюк. По ее словам, законы, нормы и правила, которые архитекторы обязаны учитывать при проектировании, регулярно и зачастую бессистемно изменяются, чаще в сторону ужесточения требований. «Архитектору приходится постоянно сверяться с базами, так как знания по нормативам быстро устаревают, а жизненный цикл проекта около двух-трех лет, что не позволяет специалисту опираться на свой предыдущий опыт»,— констатирует эксперт.

Среди особенностей профессии Светлана Леонтюк также отмечает постоянные технологические изменения, в том числе развитие ПО, изменение технологий строительства и проектирования. «Чтобы оставаться востребованным специалистом, архитектору необходимо постоянно обучаться и повышать квалификацию»,— заключает эксперт.

В бюро за помощью

Анна Шпынова отмечает, что у 90% застройщиков Краснодара в структуре компании нет архитекторского отдела. «В том числе и наша строительная компания ЮРСК обращается в архитекторское бюро для разработки проекта, и далее мы самостоятельно его реализуем»,— поясняет руководитель.

С архитектурными бюро сотрудничает и ГК «АльфаСтройИнвест». По мнению коммерческого директора Юрия Балабанова, такие компании обладают большей профессиональной экспертизой и ресурсами, пониманием последних тенденций и требований рынка. Кроме того, они работают с большим пулом клиентов из разных сфер, поэтому глубоко погружены в тему и способны создавать конкурентные объекты.

При этом застройщики не исключают возможности создания архитекторских структур в составе своих компаний. «В будущем мы наверняка придем к формированию своего собственного департамента продукта и проектного института. Но на данном этапе наши сотрудники проводят большую часть стартовых работ над проектом, включая разработку общей концепции. А далее мы полагаемся на опытность и профкомпетенции наших партнеров из архитектурных бюро»,— отмечает менеджер по продукту ГК «Лендекс» Елена Рубаник.

Она добавляет, что привлекать архитектурные бюро к работе над строительным проектом можно и при имеющемся штате собственных сотрудников с таким профилем. «Для разработки хорошего продукта недостаточно просто "вкусной начинки". Надо уметь смотреть на продукт глазами будущего покупателя. Нужен взгляд извне, большая насмотренность. При сотрудничестве с бюро мы умножаем наш общий опыт на два и благодаря этому можем получить преумноженный положительный результат на выходе»,— подчеркивает Елена Рубаник.

Тренд на человекоцентричность

Юрий Балабанов среди трендов в жилищном строительстве отмечает экологичность, энергоэффективность и использование инновационных материалов. «В Краснодарском крае заметно увеличилось число проектов, ориентированных на комфортное проживание с учетом современных технологий (например, с использованием солнечных панелей и учетом стандартов "умного дома" и др.). Много внимания уделяется и окружающему пространству, появляются комфортные зоны отдыха для всех возрастов, современные спортивные площадки, парковые пространства вокруг ЖК, элементы ландшафтного дизайна»,— отмечает эксперт.

Сергей Станкевич добавляет, что спросом пользуются компактные высокотехнологичные дома. «Это касается как комфорт-класса, так и эконом. Востребованы грамотные планировочные решения. Важно, чтобы вложения в дом были инвестиционно привлекательны, и дом должен обладать достойной стоимостью на вторичном рынке»,— заключает архитектор.

Елена Рубаник утверждает, что рынок пришел к эмпатичной роли застройщика в процессе создания продукта. «Придерживаться принципов человекоцентричности, думать и заботиться о жизни будущего жителя своего комплекса, прорабатывать за него счастливые сценарии жизни и делать такую среду, которая воплотит эти сценарии в реальность,— это действительно тренд»,— подчеркивает эксперт.

По мнению Анны Шпыновой, люди покупают не метры, а образ жизни. В проектах активно реализуется концепция 15-минутного города, согласно которой человек должен иметь возможность добраться до любого объекта инфраструктуры пешком.

Менеджер по продукту ГК «Лендекс» отмечает, что в проектах все чаще можно увидеть ориентир на создание инклюзивной безбарьерной среды, дворы без машин, эксплуатируемую кровлю; коворкинги в местах общего пользования, больше пространства для отдыха / прогулок / восстановления в проектах благоустройства. «Наблюдается постепенный уход от минимализма, чисто-белого цвета и тоски по "Икее". Скандинавский стиль остается в тренде, но уже претерпевает изменения и перерождается в новых модификациях. Все чаще вижу в проектах стиль сканди-бохо, бионику, джапанди. Чистый лофт, который также одно время был на пике популярности, теперь превращается в мягкий индастриал. Разве что неоклассика все еще бессмертный и несдвигаемый фаворит в проектах элит-класса»,— рассказывает Елена Рубаник.

По словам Светланы Леонтюк, эстетически привлекательные здания играют роль ориентиров в городской застройке, становятся объектами притяжения, ассоциируются с высоким качеством жизни.

«Вид из окна — пока еще недооцененный параметр. Обычно смотрят на такие характеристики, как количество квадратных метров, удаленность от центра города. Только последние несколько лет требования рынка начали смещаться и застройщики стали включать в презентации продаваемых лотов также вид из окна. Это делается на основе моделирования и реальных характеристик, учитывающих, на каком этаже расположена квартира. Стоимость объектов с "видами" обычно выше, чем у аналогичных по площадям лотов»,— рассказывает архитектор.

Отрасль высококонкурентная

Анна Шпынова характеризует рынок архитектурного проектирования как динамичный: постоянно появляются новые тренды, решения, материалы. «Компании вынуждены постоянно расти и развиваться. Уровень конкуренции достаточно высок. Для нас качество услуг играет важную роль при выборе партнера для работы над проектом. Важна не только широкая экспертиза, умение быстро адаптироваться к изменениям на рынке, но и полное понимание философии нашей компании. Важно, чтобы архитекторы разделяли наши принципы и подходы к строительству жилых комплексов. Только в этом случае появляются действительно комфортные проекты, отвечающие запросам наших покупателей»,— говорит руководитель коммерческого направления ЮРСК.

При этом участники кубанского рынка конкурируют не только между собой. Застройщики нередко обращаются как к столичным, так и к зарубежным специалистам. По мнению Елены Рубаник, рынок архитектурно-проектных услуг Краснодарского края еще малоразвит. «Причем это чаще касается не творческих способностей, а просадки в процессном подходе или менеджерской составляющей ведения проекта. Все, к кому обращалась, выдают достаточно типовые решения. Хотя в работе с бюджетным продуктом хватает и такого результата. Но я за перфекционизм во всех его проявлениях и за то, что проектировать надо с заделом на будущее, опережая тренды. Поэтому развиваю личную насмотренность на проектах крупных архитектурных бюро не только из России, но и зарубежных. По работе сейчас стараемся расширить географическую зону своих подрядчиков и ищем партнеров не только из Краснодара»,— рассказывает менеджер.

По наблюдениям эксперта, на рынке присутствуют несколько типов компаний. Первых Елена Рубаник называет «гениями». «Они способны выдавать визуальные шедевры, но при этом точно придется забыть о четком соблюдении калькуляции проекта, соблюдении таймлайнов. Это люди вдохновения. С этими проектами вы соберете множество премий, сделаете их своей визиткой, но и цена такого достижения будет очень велика. Такой путь не для каждого»,— поясняет эксперт.

Второй — «перфекционисты». По наблюдениям Елены Рубаник, они могут выдавать очень жизнеспособный продукт. «Такие компании часто используют глубокую аналитику, прежде чем начать проектировать, учитывают все особенности и нюансы. Это такое комбо практиков и теоретиков. С ними не страшно хоть на проектирование КРТ, хоть на точечную застройку»,— комментирует менеджер.

Третий тип — «искатели», или те бюро, которые находятся еще на стадии профессионального формирования. «Главный их плюс — цена. И если найти достаточно гибких и мобильных ребят, которые смогут разделить ценности застройщика и быстро перенять их в работу, то и тут можно получить достойный результат. Главное не забывать, что такие бюро параллельно работе еще и учатся. Их портфолио только начинает обрастать масштабными проектами. Это не значит, что надо прощать им все ошибки. Но явно придется потратить больше времени на донесение своих "хотелок", корректировки. Если проект не срочный, то я с радостью работаю и с такими подрядчиками»,— рассказывает Елена Рубаник.

По словам Светланы Леонтюк, в целом архитектурное проектирование — это высококонкурентная отрасль, особенно если речь идет про крупные города. Как правило, конкуренция приносит положительные результаты, но может также приводить и к ценовому демпингу.

Запрос на качество стабилен

Участники рынка уверены, что на Кубани спрос на услуги архитекторов только продолжит расти. «Регион активно развивается, как в части жилищного строительства, так и в части инфраструктуры. Безусловно, это повлияет и на развитие рынка архитектурного проектирования: услуги таких бюро будут востребованы. Надо понимать, что функциональные, современные, комфортные проекты невозможны без участия профильных специалистов»,— утверждает Юрий Балабанов.

С экспертом соглашается Елена Рубаник. Она отмечает, что многие застройщики Краснодарского края, привлекая лучших архитекторов в свои проекты, тем самым создают позитивную конкурентную среду и платформу для развития местного рынка. «Чем больше вокруг появляется хороших проектов, тем больше хочется измениться к лучшему сначала улице, потом району, потом и городу»,— считает эксперт.

По мнению Максима Долгова, определяющим фактором будет повышение качества жизни и изменение спроса, который продолжит транслировать рынку запрос на достойную архитектуру и качественное проектирование жилой недвижимости. «Если говорить о Краснодаре, мы видим, как город обретает свое лицо и разворачивается к жителям, становясь все более комфортным. В целом продолжается социализация застройки. Если говорить о туристической зоне, хотелось бы надеяться на упорядочивание прибрежной застройки, необходима очистка от ненужного, создание новых рекреационных пространств»,— резюмирует эксперт.

Маргарита Синкевич

Полная версия
kommersant.ru/doc/6762802







Другой взгляд на архитектуру

Директор проектного бюро ARCHIVISTA (входит в структуру инвестиционного холдинга Alias Group) Маргарита Авдышева — об успехах и достижениях компании, архитектурном облике Сочи, отношении к типовой застройке, а также секретах профессиональной преемственности.

Проектное бюро полного цикла ARCHIVISTA осуществляет комплексную деятельность — от градостроительных концепций до проектирования объектов недвижимости различного функционального назначения. Команда специалистов (дизайнеры, архитекторы, инженеры, конструкторы, генпланисты, визуализаторы, градостроители и другие) имеет опыт в реализации крупнейших проектов, разрабатывает комплексные оригинальные решения, создает уникальные, неповторимые в своей стилистике объекты недвижимости и сопровождает все стадии работы над ними. О том, как удалось собрать команду высококвалифицированных профессионалов, чего уже удалось достичь проектному бюро, а также о планах на будущее — рассказывает директор ARCHIVISTA Маргарита Авдышева.

— Проектное бюро ARCHIVISTA уже несколько лет на рынке. Каких ключевых успехов удалось достичь за годы деятельности?

— Изначально для нас было важно сформировать портфель качественных проектов и заработать репутацию профессионалов, которые способны работать с широким кругом задач. И за несколько лет присутствия на рынке нам удалось значительно укрепить свои позиции.

Сегодня компания работает более чем над 20 проектами, их общая площадь составляет 2 млн кв. м. При этом мы стали одним из первых бюро, взявших на себя реализацию масштабных задач в рамках градостроительства: разработали проект комплексного развития территории, а также запроектировали объекты, входящие в сам проект КРТ в Сочи. Это дало нам ценный опыт, который мы планируем использовать в дальнейшей работе.

— Какие были сложности и нюансы при реализации проекта комплексного развития территории в Сочи?

— В Сочи особенно важно было учитывать обеспеченность территорий объектами социальной инфраструктуры — детскими садами, школами, спортивными комплексами, поликлиниками и т. д.

Кроме того, в Сочи существует специфика при проектировании дорог и транспортных развязок. Поскольку территория города ограничена сложным рельефом и сложившейся застройкой, необходимо кропотливо работать с местностью и учитывать все детали. В частности, мы обращаем внимание на такие нюансы, как расчет трафика, установка светофоров или даже лифтов для автомобилей.

Чтобы получился привлекательный и востребованный продукт, нужно соблюсти баланс колористических и стилистических решений. Это, что называется, работа с контекстом — местностью, рельефом, природой.

Черноморское побережье отличается замечательными природными условиями, и их необходимо учитывать для создания безопасной и комфортной среды.

— Работая в Сочи, как Вы относитесь к его архитектурному наследию?

— Сочи является одним из красивейших городов страны, здесь находится множество памятников архитектуры. Конечно, сегодня облик курорта стремительно меняется, и важно находить баланс между старой и новой архитектурой. Мы понимаем, что несем ответственность как перед будущими жителями конкретного объекта, так и перед всем городом. И во многом определяем то, как Сочи будет выглядеть через десятилетия.

— Какие проекты у вас в работе в настоящее время?

— В портфеле есть ряд объектов жилой недвижимости и социальной инфраструктуры. Однако в настоящий момент основной акцент в работе мы делаем на проектировании гостиничных комплексов и санаториев на черноморском побережье.

— Насколько высока конкуренция в вашем бизнесе?

— Если смотреть на рынок по стране в целом, то конкуренция, безусловно, достаточно высока. Однако в основном она характерна для этапа концептуального проектирования. В стадиях работы с экспертизой, взаимодействия с государственными органами, авторским надзором и сопровождением девелопера — ситуация, как показала практика, иная. Не все участники рынка могут эффективно выполнять эти функции, однако у ARCHIVISTA есть такие компетенции, благодаря чему многие заказчики обращаются именно к нам.

Большинство проектов мы реализуем на территории Краснодарского края. Нам есть что показать и предложить рынку, поэтому ARCHIVISTA чувствует себя в этом регионе достаточно комфортно, однако мы амбициозны и стремимся выходить в новые субъекты РФ.



— Проектное бюро ARCHIVISTA входит в структуру инвестиционного холдинга Alias Group и часть заказов выполняет для бизнес-единиц холдинга. Расскажите об этих и других сторонних заказах.

— Безусловно, основной объем работы у нас связан с задачами компаний, входящих в структуру инвестиционного холдинга Alias Group, хотя и с ними мы взаимодействуем на рыночных условиях. Помимо этого, у бюро много сторонних коммерческих проектов.

— Многие отрасли испытывают кадровый голод. Ваша ниша — очень «штучная», где берете таланты? Как вы удерживаете людей в команде?

— Команда — наше главное богатство и конкурентное преимущество. Важнейшим пунктом нашей стратегии развития является создание устойчивого HR-бренда. Благодаря привлекательным условиям и репутации бюро в профессиональном сообществе нам удается привлекать лучших специалистов в отрасли.

Также мы многое делаем для того, чтобы нашим сотрудникам было комфортно внутри компании. Для создания благоприятной атмосферы проводим корпоративные мероприятия, оказываем



Директор проектного бюро ARCHIVISTA
Маргарита Авдышева

поддержку в сложных жизненных ситуациях. Обучаем сотрудников на постоянной основе за счет организации.

Комфортная рабочая среда — важный аспект для творческих команд. Недавно мы переехали в новую локацию, и могу без лишней скромности сказать, что это самый современный офис в Краснодаре. Прекрасный вид, гармонично выстроенное пространство, уникальная трендовая архитектура здания — все это вдохновляет и мотивирует наш коллектив

Также мы плотно работаем с вузами, берем на стажировку студентов. Нас часто приглашают оценивать работы будущих выпускников профильных учебных заведений. В 2023 году холдинг Alias Group инициировал проект по популяризации профессии архитектора в гимназии №36 в Краснодаре, в разработке которого участвовали специалисты ARCHIVISTA. Помимо этого, мы достаточно активно ведем себя в студенческой среде и готовы брать и обучать талантливых молодых людей для того, чтобы в будущем они пополнили ряды компании. Скажу честно, многие боятся брать стажеров и тратить на них время. Но опыт прошлых лет показывает, что мастерами архитектуры выдающиеся специалисты становились именно благодаря наставничеству. Мы не боимся работать с молодежью — будущими архитекторами, конструкторами и дизайнерами.

Кроме того, в 2024 году ARCHIVISTA стала партнером акселератора «БизнесКуб», в котором принимают участие студенты Кубанского государственного университета. Благодаря образовательному интенсиву они смогут изучить основы предпринимательства и пройдут обучение под руководством наставников. Самые талантливые из них по итогам программы получат стажировку в Alias Group, в том числе в проектном бюро ARCHIVISTA.

— Какова основная философия и подход вашего бюро к проектированию?

— В основе нашей философии — постоянный поиск свежего взгляда на архитектуру. Способность видеть с неожиданной стороны даже то, к чему, казалось бы, все уже привыкли. Поэтому мы используем самые современные технологии и не боимся заходить в новые для себя направления. В частности, недавно ARCHIVISTA выполнила проект Центра обработки данных. Мы работали в данном направлении впервые, но я считаю, что мы успешно справились с этой задачей.

— Какие современные технологии, по вашему мнению, наиболее влияют на архитектурную практику?

— Сегодня строительная отрасль очень быстро цифровизируется и переходит на применение BIM-технологий. Наше бюро старается быть на передовой этого процесса. Что касается искусственного интеллекта, то он широко используется там, где необходимо в короткие сроки создавать большие объемы информации. Но, конечно, является лишь инструментом для наших специалистов, у которых есть собственное видение того или иного проекта.

Если нам, к примеру, нужно создать текст для буклета или сгенерировать изображения, мы обращаемся к нейросети. Однако если поставить вопрос: «Может ли искусственный интеллект заменить живого архитектора, конструктора или дизайнера?», то наш ответ: «Однозначно нет!»

Безусловно, мы приобретаем и используем новые программы. Работаем с поставщиками, изучаем инновационные материалы и оборудование. Но при этом важно, чтобы и девелопер был готов внедрять все эти ноу-хау в строительстве. Мы постоянно находимся в диалоге с производителями и, если видим реально достойный продукт, то по согласованию с заказчиком закладываем его в проект.

— Каковы подходы бюро к массовому строительству? Можно ли сказать, что подход застройщиков к архитектурному облику жилых комплексов, коммерческих сооружений в последние годы начал меняться?

— К абсолютно типовой застройке относимся отрицательно. Ее можно стандартизировать по каким-то критериям, но важно, чтобы она сохраняла свою индивидуальность.

С другой стороны, застройка в черте города не должна конфликтовать сама с собой. Идеальный вариант, когда проекты разных застройщиков дополняют друг друга, имеют какие-то общие, уместные в каждом конкретном контексте компоненты. Однако, повторюсь, не следует строить абсолютно одинаковые дома. Никто не отменял борьбу за клиента, а победит в ней тот, кто представит качественный и интересный продукт.

— Как вы масштабируетесь, в каких регионах, есть ли планы выходить на федеральный уровень?

— Такие планы, безусловно, есть — в данный момент мы серьезно прорабатываем полноценный выход компании на рынок московского региона. Безусловно, это определенный вызов, поскольку конкуренция в столице высокая и для нас это новый рынок.

Помимо этого, ARCHIVISTA постоянно открывает для себя новые сферы деятельности. В частности, ландшафтный и интерьерный дизайн. Для нас важно предоставлять заказчикам широкий перечень возможностей, при этом являясь экспертами в каждом из направлений нашей деятельности.

Для реализации этих целей мы постоянно ищем квалифицированных специалистов со всей России. За последний год в несколько раз увеличилось количество сотрудников. Все они высококлассные профессионалы и креативные личности. Уверена, что с такой командой мы сможем реализовывать еще больше знаковых для рынка проектов.

Справка о компаниях:

ARCHIVISTA *— проектное бюро полного цикла. Осуществляет комплексную деятельность от градостроительных концепций до проектирования объектов недвижимости различного функционального назначения. Команда специалистов (дизайнеры, архитекторы, инженеры, конструкторы, генпланисты, визуализаторы, градостроители и другие) имеет многолетний опыт реализации крупных проектов, разрабатывает комплексные оригинальные решения, создает уникальные, неповторимые в своей стилистике объекты недвижимости и сопровождает все стадии работы над ними.*

Alias Group *— инвестиционный холдинг, объединяет активы из различных секторов экономики, активно расширяет партнерский портфель, используя собственный и привлеченный капиталы. Количество сотрудников, занятых в деятельности холдинга, более 1,5 тыс. человек. Alias Group динамично развивается, масштабирует бизнес на территории РФ и выходит за ее пределы. Бюджет портфеля активов достигает 70 млрд руб., бюджет проектов в разработке — 100 млрд руб.*

ARCHIVISTA
в telegram

Реклама

НЕДВИЖИМОСТЬ

Ощущение, что дело не в песке

Стоимость строительства в Краснодарском крае за последние полтора года увеличилась: согласно официальным данным — незначительно, по оценкам участников рынка — ощутимо. При этом цены на стройматериалы выросли на 10–20%, что в целом близко к «инфляционному коридору». Дальнейшие перспективы роста эксперты связывают в том числе с ростом стоимости логистики, рабочей силы, и в принципе с проявлением дефицита на рабочие специальности. При этом эксперты не исключают, что в результате удорожания жилья произойдет дальнейший рост ипотечных ставок.



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Себестоимость жилищного строительства в Краснодарском крае с начала 2023 года выросла с 49,4 тыс. руб. до 53 тыс. руб. за «квадрат»

— стройматериалы —

Динамика положительная

Согласно данным Единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС), себестоимость жилищного строительства 1 кв. м общей площади в Краснодарском крае с начала 2023 года выросла с 49,4 тыс. до 53 тыс. руб. Наибольшая и необъяснимо резкая динамика отмечена в Адыгее — с 41,1 тыс. до 71 тыс. руб. Этот показатель устанавливается на основе данных проектных деклараций, размещенных застройщиками в системе.

Однако, по ощущениям участников рынка, себестоимость строительства растет большими темпами. Директор по инвестициям ГК «Инсити» (Краснодар) Аскер Хакуй рассказал "Ъ-Кубань", что за последний год себестоимость строительства в компании выросла на 15–20%. Основными факторами, которые повлияли на это, он назвал рост цен на строительные материалы и рабочую силу. «Особенно заметен рост цен на металл и дерево, которые являются основными материалами в строительстве. Кроме того, увеличение заработной платы рабочих также привело к повышению себестоимости»,— отметил он. В строительно-инвестиционном холдинге «Ромекс Group», занимающемся возведением складских комплексов (работает по РФ, в том числе на Кубани и в Адыгее), рассказали о росте за минувший год расходов на приобретение инертных материалов на 25% (без учета сезонных подорожаний). При этом за последние два года по ряду позиций стоимость строительных материалов выросла на 50–100%, а зарплаты в ряде регионов, где наблюдается дефицит инженерных кадров и рабочих технических специальностей, на 25%. Также там отметили, что свою лепту в увеличение сроков окупаемости проектов вносит рост стоимости обслуживания кредитов.

Местные — под контролем

С начала 2023 года по I квартал 2024 года значительных изменений цен на строительные материалы, производимые промышленными предприятиями Краснодарского края, не отмечалось, за исключением сезонных повышений на нерудные материалы, используемые в строительстве. Рост цен на песок, щебень, гравий, ПГС в пределах 5–10% связан с естественным ростом цен в строительный сезон. Об этом сообщает министерство промышленной политики Краснодарского края.

Об увеличении цен в пределах показателей инфляции изданию также рассказали на Губском кирпичном заводе (Мостовский район).

Отпускная цена на цемент, выпускаемый ОАО «Новоросцемент», с начала 2023 года повысилась более чем на 12% и достигла 8 тыс. руб. за тонну. Со ссылкой на данные предприятия в ведомстве сообщили, что рост произошел в связи с повышением стоимости запчастей для обслуживания техники, увеличением зарплаты в среднем на 30%, повышением цен на железнодорожные перевозки, удорожанием комплектующих транспорта и некоторыми иными факторами. По данным краевого минпрома, в настоящее время на Кубани в сфере производства стройматериалов работает более 3 тыс. предприятий, на которых занято более 20 тыс. человек. Данная отрасль промышленности является одной из базовых в регионе.

«На сегодняшний день с учетом систематической работы с производителями основных стройматериалов в Краснодарском крае по недопущению необоснованного роста цен министерством не прогнозируется значительное подорожание указанных товарных групп»,— добавили в ведомстве.

Есть нюансы

В компании «Выбор», специализирующейся на производстве тротуарной плитки, бордюров и облицовочных материалов (ее производственные мощности на Кубани располагаются в Новороссийске, Курганинске и пгт. Афипский), также назвали общую цифру 10% применительно к ЮФО. Там в первую очередь отметили рост стоимости основных инертных материалов, а также химических добавок и красителей.

Вместе с тем в компании обратили внимание на то, что влияние на цены оказала стоимость логистики, дефицит транспорта и рабочей силы на рынке внутренних и международных перевозок. «Данные обстоятельства наложили значимый отпечаток на скорость оказания этих услуг и их стоимость. Нельзя не упомянуть о росте цен на запасные части и формы для производства. Помимо этого, меняются логистические схемы, а также волатильность курса доллара. Все вышеперечисленные факторы оказывают прямое влияние на себестоимость производимой продукции»,— сообщил "Ъ-Кубань" генеральный директор ООО «Торговый дом "Выбор"» Алексей Тихомиров.

ИИ — в достатке, работать некому

Общественный представитель Агентства стратегических инициатив в Краснодарском крае по треку «Городское развитие» Ирина Дробышева акцентирует внимание на такой составляющей роста стоимости строительства, как состояние рынка рабочей силы.

«Уже сегодня мы наблюдаем большую нехватку каменщиков, отделочников, в некоторых городах — монолитчиков. "Вымывание" рабочих профессий из отрасли — уже не миф. Мы на пороге ситуации, когда специалисты будут приходить и устанавливать цену за свои услуги. И у многих, кто не растит кадры, не будет выбора: нужно будет соглашаться, так как сроки не ждут. Вообще возрождение средних специальных учебных заведений и популяризация рабочих профессий — это отдельный вызов нашего времени. Мы сегодня говорим об искусственном интеллекте (ИИ), при этом пока "на земле" некому работать»,— говорит она.

Себестоимость бьет по спросу

В Торговом доме «Выбор» при анализе роста стоимости инертных материалов исходят из того, что он будет происходить в рамках инфляционных ожиданий. Алексей Тихомиров говорит, что компания будет своевременно реагировать на изменения отпускных цен сырья и внешнюю обстановку на рынке. При этом прогнозов на резкие скачки на данный момент у него нет.

В ГК «Инсити», напротив, считают, что рост стоимости затрат на строительство в ближайшей перспективе продолжится, поскольку инфляция и рост цен на энергоресурсы продолжают оказывать давление на экономику. «Ожидается, что в ближайшие годы цены на строительные материалы будут продолжать расти, особенно на те, которые зависят от импорта. Это отразится на динамике цен на жилье и динамике продаж. Уже сейчас многие покупатели отказываются от приобретения жилья из-за высоких цен. Кредитование также может стать проблемой, поскольку высокие цены на недвижимость могут привести к увеличению процентных ставок по ипотечным кредитам. Что касается хеджирования стоимости стройматериалов, то это действительно сложная задача для девелоперов. Предоплата будущих поставок может помочь снизить риски, но это требует значительных финансовых ресурсов»,— говорит Аскер Хакуй.

Руководитель краснодарского агентства недвижимости «Свои на юге» Наталия Старунская (Краснодар) считает, что в случае роста себестоимости строительства рынок точно столкнется с повышением цен на жилье. Застройщики будут вынуждены компенсировать возросшие затраты на материалы и труд, что скажется на конечной стоимости квартир.

«Рост цен всегда снижает покупательский спрос, особенно у покупателей с ограниченным бюджетом. В таком случае банки могут поднять ставки по ипотеке, потому что с ростом цен увеличивается и риск невыплат. Выше сумма кредита — больше рисков невозврата. Снижение доступности жилья из-за повышения цены и ухудшения ипотечных условий приводит к падению покупательской способности. Помочь ее удержать могут государственные субсидии и льготные программы, что мы уже видели в прошлые годы. Это эффективный инструмент, но имеет свои негативные последствия (перегрев рынка)»,— поясняет риелтор.

Кроме того, рассуждает она, если покупать недвижимость станет сложнее, то взлетит спрос на аренду жилья. Те, кто столкнется с трудностями при покупке недвижимости, будут выбирать съемное жилье. В итоге развитие сценария с ростом себестоимости строительства приведет к увеличению стоимости аренды, говорит она.

«В случае стабилизации себестоимости строительства можно рассчитывать на замедление роста цен. Застройщики смогут планировать свои затраты на длительные периоды и вести осознанную ценовую политику. На вторичном рынке жилья цены могут оставаться относительно стабильными, так как не будет сильного ценового давления со стороны предложений от застройщиков. Покупатели будут иметь больше уверенности в том, что резкого роста цен не произойдет, поэтому продажи станут более прогнозируемыми для застройщиков»,— добавляет госпожа Старунская.

Михаил Волкодав

Метры уходят в разрыв

В Краснодарском крае жилая недвижимость продолжает расти в цене. За последний календарный год прирост на первичном рынке жилья, по разным оценкам, составил от 10 до 30% и выше. Дисбаланс льготной и рыночной ставок по ипотеке привел к неадекватному разрыву цен между новостройками и вторичкой. Из-за ужесточения условий ипотечного кредитования рынку жилья предрекают стресс. При этом стагнация ему не грозит, считают эксперты.



САФРОН ГОЛИКОВ

На рынке недвижимости Кубани все заметнее становится разрыв цен между новостройками и вторичкой

— НЕДВИЖИМОСТЬ —

Застройщики себе дороже

Как отмечает директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская, лидерами роста стали Анапа и Темрюк, где новостройки за последний год подорожали в 1,5 раза. За ними следуют Новороссийск и Динская с приростом цены на треть. Но стоит учитывать, что этот рост в том числе обусловлен структурными изменениями предложения — выходом новых, более качественных и дорогих проектов. На емком рынке Краснодара рост можно считать умеренным, за последний год он составил 8%.

По данным основателя агентства недвижимости Korovina.invest Дарьи Коровиной, с начала 2024 года новостройки Краснодарского края в среднем подорожали на 7–10 тыс. руб. за кв. м. Некоторые квартиры выросли в цене на 500–800 тыс. руб. буквально за два-три месяца. Рост цен на новостройки в крае также отмечает директор по маркетингу и продукту ГК «Победа» Ирина Дробышева — в среднем на 10–15 тыс. руб. за «квадрат» в объектах компании.

Как пояснил директор ГК «Инсити» Андрей Шадрин, рост цен на новостройки связан с увеличением стоимости строительных материалов, рабочей силы и земельных участков под застройку. Цена зависит также от сроков сдачи, класса жилья, локаций и других факторов.

На вторичном рынке Кубани цены за последние 12 месяцев в среднем выросли на 15%, отмечает Ольга Змиевская. Положительная динамика наблюдается практически во всех населенных пунктах края.

Сделки бьют рекорды

В Краснодарском крае 2023-й стал рекордным годом по числу сделок на рынке жилья. По оценкам компании Macon, основанным на данных Росреестра и ЕИСЖС (Единая информационная система жилищного строительства), в прошлом году на первичном рынке региона было совершено почти 65 тыс. сделок, что в 1,9 раза превышает значение 2022 года и в 1,7 раза — 2021-го. «Всплеск покупательской активности пришелся на август—декабрь, когда число сделок выросло в среднем в два раза в сравнении с первой половиной года. Причин для положительной динамики было множество. Образовался ажиотаж вокруг слухов о завершении льготных ипотечных программ и ужесточения условий по ним. Инвестиционный спрос подогревался колебаниями курса рубля, а также возросшими рисками владения зарубежной недвижимостью. Но, пожалуй, значимым и долгоиграющим фактором стал рост доходов отдельных групп населения»,— прокомментировала Ольга Змиевская.

По оценкам собеседницы издания, за четыре месяца 2024 года продано около 13 тыс. квартир. Фактически покупательская активность вернулась к уровню второго квартала 2023 года. Но для застройщиков такое падение относительно второй половины прошлого года весьма ощутимо. Так, Андрей Шадрин отмечает уменьшение количества сделок примерно на 20% по сравнению с прошлым годом.

«На спросе, безусловно, отразилось увеличение первоначального взноса по ипотеке с господдержкой до 30%. Но после непродолжительной паузы рынок начал трансформироваться, появлялись обновленные ипотечные программы и предложения от банков. Сейчас спрос растет в динамике и, скорее всего, продолжит повышаться до начала июля. Это обусловлено ожиданиями завершения программы господдержки и изменений в семейной ипотеке»,— отмечает руководитель отдела продаж компании «Метрикс Development» Маргарита Лебедева.

Сложная ситуация — на вторичном рынке жилья. Как пояснила Ольга Змиевская, рост ставок по ипотеке вне льготных программ обрушил платежеспособный спрос еще с августа 2023 года. Вторичный рынок поддерживали херсонские сертификаты. Но с апреля 2024 года их выдача прекращена.

Апартаменты привлекательнее квартир

В Сочи в течение года цены на жилую недвижимость на первичном рынке колебались в средних значениях от 265 тыс. до 315 тыс. руб. за кв. м, достигая максимальных показателей в июле, а минимальных — в сентябре и октябре 2023 года, приводит данные коммерческий директор группы компаний «АСК» Анна Исаева. На сегодня по сравнению с аналогичным периодом прошлого года повышение средней стоимости квадратного метра составляет 5–6%: 301 тыс. руб. в мае 2024 года против 285 тыс. руб. в мае 2023-го.

По оценкам Анны Исаевой, на вторичном рынке Сочи разброс средних цен больше — от 257 тыс. до 357 тыс. руб. за кв. м. Максимальные значения, наоборот, были достигнуты в октябре—ноябре прошлого года, минимальные же значения — в феврале 2024 года. Сегодня, если сравнивать аналогичный период прошлого года, средняя цена квадратного метра выросла на 7% — 268 тыс. руб. в мае 2023 года против 287 тыс. руб. в мае 2024-го.

Как отмечает Анна Исаева, быстрее всего в Сочи растет стоимость небольших однокомнатных квартир. Также дорожают студии, жилые помещения и апартаменты — до 30 «квадратов». Повышение цен на такие объекты недвижимости за год может составить до 30%! Сохранится и динамика общего повышения цен. В среднем за год она составит не менее 10% по сравнению с прошлым годом. Это объясняется инфляционными процессами, подорожанием стройматериалов.

При этом для инвесторов квартиры не считаются привлекательными. По оценкам госпожи Исаевой, их операционная доходность не превышает 4–5% годовых, и здесь Сочи ничем не отличается от других крупных городов. Зато инвестиционная доходность в Сочи намного выше, чем даже в Москве и Санкт-Петербурге, поскольку капитализация объектов недвижимости здесь идет намного быстрее, особенно на стадии строительства.

В Сочи для инвесторов особо привлекателен рынок апартаментов. В среднем они показывают операционную доходность в размере 15–20% годовых. А их капитализация бьет все рекорды. Известны случаи, когда в течение трех лет строительства объект недвижимости поднимался в цене в пять раз — с 200 тыс. до 1 млн руб. за квадратный метр, приводит данные эксперт.

Ипотечный побочный эффект

Краснодарский край занимает первые строчки по показателям внутренней миграции в стране, отмечает Маргарита Лебедева. Это подогревает стабильный спрос, а следовательно, сказывается на стоимости недвижимости. «Мы ожидаем сохранения текущей стоимости, но при этом прогнозируем точечный рост цен в отдельных населенных пунктах Краснодарского края и Республики Адыгея»,— комментирует эксперт.

При этом первичный рынок находится в опасной зависимости от низких ставок по льготным программам: в 2023 году 90% всех сделок совершалось с использованием ипотеки, отмечает Ольга Змиевская. Как считает собеседница издания, сама по себе ипотека — безусловно, полезный инструмент для рынка недвижимости. Но дисбаланс льготной и рыночной ставок привел к неадекватному разрыву цен на первичке и вторичке. По ее мнению, в результате побочного эффекта льготной ипотеки сформировалась объемная группа инвесторов-ипотечников, которые использовали льготные программы как источник «дешевых» денег.

Как считает Ольга Змиевская, при текущем уровне ключевой ставки очевидно, что субсидирование льготных программ обходится для государства дорого. А поскольку ее снижение до конца года не ожидается, напрашивается вывод о необходимости если не отмены, то ужесточения условий. Какая-то поддержка строительной отрасли от государства наверняка сохранится. Но Краснодарский край не будет в числе приоритетных регионов этой поддержки.

По мнению Маргариты Лебедевой, вероятнее всего, льготные программы сохранятся, но подвергнутся существенным изменениям — скорее всего, помощь от государства станет адресной, направленной на отдельные категории граждан. Но сильных потрясений в связи с этим не случится на рынке, так как появятся новые предложения и инструменты от застройщиков и кредитных организаций, как это уже было в предыдущие сложные для недвижимости периоды.

Стрессы рынку не помеха

Несмотря на рост цен и дисбаланс на рынке ипотеки, недвижимость все еще остается привлекательна для инвесторов. Но теперь срок инвестирования вырос с полугода-года до двух-трех лет, отмечает Дарья Коровина. На Кубани эксперт рекомендовала обратить внимание на проекты в малых городах и населенных пунктах вблизи крупных городов.

Как считает Маргарита Лебедева, вектор привлекательности для инвесторов разделился на два направления. Первое — это проекты в проверенных локациях: Краснодар и черноморское побережье. Второе — новые территории с масштабными проектами, например в Майкопе. В обоих направлениях маржинальность для инвестирования достаточно высокая.

Андрей Пугачев

W. Полная версия
kommersant.ru/doc/6762803

НЕДВИЖИМОСТЬ

Продавать — не строить

Риэлторы в Краснодарском крае и ряде других регионов страны попадают в топ самых дефицитных профессий — количество желающих войти в профессию гораздо меньше потребности работодателей, агентств недвижимости и девелоперов. Индекс резюме на вакансию риэлтора на Кубани составляет 0,7 при нормальном уровне конкуренции от четырех до восьми резюме на вакансию. Опрошенные "Ъ-Кубань" эксперты и застройщики при этом отмечают важную роль риэлторов на рынке недвижимости Краснодарского края и высокий спрос на их услуги.

— кадры —



ПЕЛАГИЯ ТИХОНОВА

Эксперты считают, что со временем профессия риэлтора не исчезнет

В чистом костюме

В Краснодарском крае наблюдается серьезный кадровый голод в сфере риэлторских услуг — индекс резюме на вакансию риэлтора на Кубани составляет 0,7 при нормальном уровне конкуренции от четырех до восьми резюме на вакансию, рассказали в пресс-службе hh.ru Юг. Если показатель меньше четырех, то речь идет о дефиците кадров, меньше двух — о серьезном кадровом голоде, говорится в исследовании, подготовленном рекрутинговым порталом для "Ъ-Кубань". Спрос на услуги риэлторов в регионе при этом ежегодно растет, отмечают опрошенные изданием эксперты: до 70% сделок на рынке сегодня заключается с участием агентов по недвижимости. За свои услуги риэлторы берут порядка 3% от цены недвижимости. В то же время на юге страны комиссия агентов может достигать 5%.

«В Краснодаре и в городах черноморского побережья сохраняется тенденция, когда существенная доля клиентов проживает за пределами региона. Поэтому преимущественное количество сделок на сегодня оформляется при участии партнеров — агентств по недвижимости. Люди не знают местных застройщиков, не разбираются в районах города, им сложно издалека принять настолько важное решение, как покупка квартиры. За последние пять лет спрос на услуги риэлторов только рос, особенно эта тенденция заметна на рынке новостроек. Это связано в первую очередь с органическим ростом объемов строительства и развитием этого направления в целом»,— рассказал представитель федерального девелопера Dogma.

Важность роли риэлторов на рынке недвижимости отметил и руководитель прямого отдела продаж ГК «Лендекс» Александр Колосов. По мнению спикера, риэлторы сегодня — первые лица в сфере недвижимости, которые обладают информацией и могут донести ее до потенциального клиента. При этом, отмечает господин Колосов, краснодарцы пользуются услугами риэлторов реже, чем жители других городов, которые хотят приобрести квартиру в Краснодаре, так как сами живут в этом городе, знают многое о микрорайонах и знают, где хотят купить жилье. Жители краевой столицы могут самостоятельно изучить застройщиков жилых комплексов, объяснил Александр Колосов.

«Роль риэлторов достаточно велика в нынешних реалиях рынка недвижимости. Множество предложений от строительных компаний, большое количество ипотечных программ, где постоянно меняются условия,— как не запутаться во всем этом обычному покупателю? Обратиться к риэлтору. С каждым годом покупатели все чаще выбирают риэлторов для решения жилищного вопроса, ведь агент может закрыть целый комплекс вопросов по принципу "одного окна": продаст старую квартиру, подберет новую, откроет ипотеку, даже поможет с налоговым вычетом»,— отметил в свою очередь руководитель партнерского отдела «Метрикс Development» Александр Сторчак.

Добрососедские отношения

Также эксперты отмечают, что сегодня у риэлторов выстроено тесное взаимодействие с застройщиками. Хороший специалист, считает господин Колосов, владеет актуальной информацией и на ежедневной основе следит за ее обновлениями. Перед тем как озвучить клиенту информацию, риэлторы интересуются у застройщиков последними предложениями, рассказывают о них потенциальным покупателям, заявил представитель «Лендекса». Агенты по недвижимости участвуют в презентациях застройщиков, они в курсе новой информации, условий, акций, поэтому можно сказать, что на сегодняшний день у специалистов по недвижимости очень хорошо налажено взаимодействие с застройщиками, заключил Александр Колосов.

«У компании "Метрикс Development" сложились действительно партнерские отношения со многими региональными и федеральными агентствами недвижимости. Они доверяют нам своих клиентов, а мы доверяем им наш имидж»,— отметил в свою очередь Александр Сторчак.

При этом спикер заметил, что в отрасли сегодня мало профессионалов, поэтому, когда клиенты находят хорошего риэлтора, часто он становится «семейным» специалистом по недвижимости. Вместе с тем, считает господин Сторчак, количество «качественных» риэлторов увеличивается за счет повышения спроса на услуги подбора и роста рынка недвижимости на юге России.

Агентам не конкуренты

Эксперты отмечают, что риэлторы и застройщики сегодня не конкурируют с сервисами, позволяющими самостоятельно выбрать недвижимость («Циан», «Авито», «Яндекс-Недвижимость»), а успешно пользуются их инструментами. По словам Александра Сторчака, большинство объявлений на этих ресурсах размещают именно риэлторы и застройщики.

«Сервисы не способны раскрыть все нюансы района застройки, особенности жилого комплекса, технологий строительства и надежности строительной компании. После подбора интересных лотов на сервисах клиенты зачастую обращаются к риэлтору, чтобы он помог разобраться с выбранными предложениями»,— объяснил руководитель партнерского отдела «Метрикс Development».

В Dogma также отметили, что агентства по недвижимости, как правило, не конкурируют, а используют сервисы «Циан», «Авито», «Яндекс-Недвижимость» в своих целях как раз для поиска покупателей. Представитель застройщика обратил внимание, что большую часть объявлений, которые там размещены, генерируют именно риэлторы. Девелоперы и непосредственные собственники жилья в то же время формируют органический трафик, считает эксперт.

«Обратившись к риэлтору, клиенту будет намного проще и удобнее приобрести квартиру, чем на платформе. Зачастую на данных сервисах очень много фейковых объявлений, покупателю сложно подобрать квартиру из тысяч предложений. Так как для многих первая покупка в жизни — это некий стресс и они ни разу раньше с этим не сталкивались, им удобнее и надежнее обратиться к риэлтору. Агент подберет квартиру под запрос клиента в хорошем микрорайоне, проведет весь цикл сделки на отличных условиях, поможет с сопровождением вплоть до получения ключей, чего нельзя получить на сервисе по подбору недвижимости»,— считает Александр Колосов.

Доверяй, но проверяй

Говоря о недобросовестных риэлторах, эксперты отмечают актуальность данного вопроса. Специалисты рекомендуют проверять агентов по недвижимости перед тем, как покупать их услуги.

«На рынке есть грамотные специалисты и надежные агентства, которые досконально знают строительные проекты, плюсы и минусы районов, могут дать по-настоящему дельный совет. Но есть и те, для кого главное — продать и получить комиссию, а не решить конкретный запрос клиента. Тут важно смотреть на репутацию агентства, историю компании, количество проведенных сделок либо ориентироваться на рекомендации людей, которым можно доверять»,— посоветовали в Dogma.

Господин Сторчак также рекомендовал проверять риэлторов по отзывам. Многие агенты, отметил спикер, работают под личным брендом. При этом представитель Метрикс Development обратил внимание, что недобросовестные люди есть всегда и во всех профессиях.

По мнению представителя Dogma, хорошим решением было бы внедрить на государственном уровне сертификацию для агентств по недвижимости. Это, считают в компании, поможет клиентам получать действительно качественную услугу по оформлению сделки с юридической и финансовой точки зрения.

Не вымрет

Эксперты считают, что профессия риэлтора не исчезнет, но может уйти «в цифру». Строительные компании сегодня разрабатывают личные кабинеты, которые позволяют перенести в онлайн весь путь взаимодействия клиента, застройщика и агента, рассказали в Dogma. Там можно посмотреть существующие остатки квартир, провести первичную калькуляцию по выбранному объекту, сформировать коммерческое предложение, поработать с ипотечными калькуляторами и в конечном итоге оформить сделку. После удачного завершения всех операций агентство получает вознаграждение через личный кабинет в автоматическом режиме, поделился представитель девелопера.

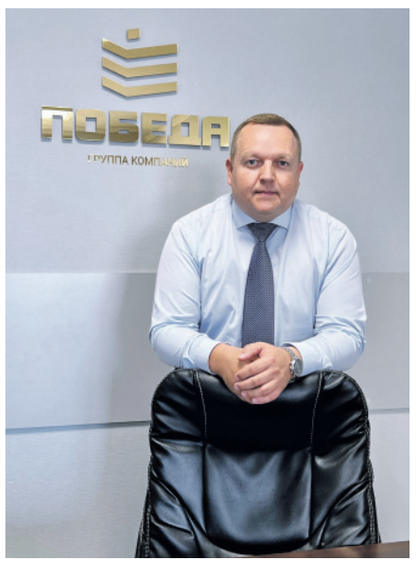
«Эта профессия точно не исчезнет, качество услуг риэлторов продолжает улучшаться. Когда человек получает опыт качественного сервиса, понимает свою выгоду, он уже не захочет отказываться от такой услуги. Есть вероятность прийти к тому, что все сделки по недвижимости будут проходить с участием риэлтора»,— считает Александр Сторчак.

Руководитель пресс-службы hh.ru Юг Екатерина Никифорова отметила при этом, что в ситуации дефицита кадров все больше агентств недвижимости идут на увеличение постоянного оклада, не имеющего привязки к выполнению плана, чтобы замотивировать соискателей и начинающих агентов. Кадровый голод в этой сфере остается актуальным вопросом.

Вячеслав Рыжков

«Мы не просто систематизируем информацию о потребителе, а используем человекоцентричный подход»

Директор ГК «Победа» Юрий Поляков — о специфике рынка недвижимости пригородов Краснодара, изменении потребительских запросов и новом формате жилья Family-класс.



Группа компаний «Победа» сегодня соответствует основным трендам на рынке недвижимости Краснодара: активно развивает экологически благоприятные пригороды большого города, ориентируясь на притязательный покупательский спрос и изучая пожелания своих клиентов, чтобы соответствовать их постоянно растущим запросам. Сегодня девелопер проектирует около 1,5 млн кв. м нового жилья в Краснодарском крае и за его пределами. «Фишкой» группы компаний является категория жилых комплексов Family-класс. О том, как строить жилье так, чтобы клиенты возвращались за квартирами для своих друзей и близких,— рассказывает директор ГК «Победа» Юрий Поляков.

— Какие сегодня преобладают тренды на рынке недвижимости Краснодара?

— На рынке недвижимости Краснодара я могу выделить несколько ключевых трендов. Это в первую очередь рост спроса потенциальных покупателей на комфортное жилье. Кроме того, идет активное развитие пригородных территорий. Чтобы оставаться на волне конкурентоспособности, застройщики внедряют в свои проекты яркие общественные пространства, такие как парки и скверы, спортивные площадки и места для отдыха, а также развивают инфраструктуру вокруг объектов недвижимости, чтобы обеспечить удобство и комфорт для жителей.

— Как ГК «Победа» расширяет географию своего присутствия, выходя за рамки территории краевого центра? Расскажите о проектах девелопера в Тахтамукайском районе Адыгеи. Какие вы видите перспективы у этой локации и почему, по-вашему, люди захотят приобретать там жилье?

— Группа компаний «Победа» с интересом рассматривает для реализации проектов территорию Краснодарской агломерации, куда в том числе входит и Тахтамукайский район Адыгеи. Он имеет выгодное расположение, поскольку находится в непосредственной близости от Краснодара, имеет хорошую транспортную доступность как к городу, так и к другим важным инфраструктурным объектам. На мой взгляд, стабильный экономический рост Тахтамукайского района делает его привлекательным для инвестиций. Добавьте к этому развитие инфраструктуры, поддержку со стороны местных властей, а также емкость рынка, что гарантирует возможность привлечения в муниципалитет новых бизнесов. Еще можно выделить демографический рост в районе, благоприятную природную среду и ежегодный рост качества жизни.

Если говорить о территории Краснодарского края, то это наш домашний регион с огромными возможностями и замечательными людьми, которые никуда не хотят переезжать из своих уютных городов и хотят трудиться на их благо. Эти люди хотят жить в новых современных и комфортных жилых комплексах, с развитой территорией и сопутствующей социальной и прочей инфраструктурой. Именно для таких людей мы и реализуем свои проекты, выходя за пределы Краснодара, но при этом оставаясь краевым застройщиком. Мы облагораживаем новые территории и даем людям возможность жить в условиях города-миллионера, не покидая при этом своих уютных уголков.

— Один из ваших флагманских проектов — «Мега Победа» — реализуется в формате Family-класс. Расскажите о характеристиках и преимуществах этого формата?

— Современный Family-класс в контексте жилья — это категория жилых комплексов или квартир, разработанных с учетом нужд и требований семей с детьми. Жилье класса Family ориентировано на создание комфортных и безопасных условий для всех членов семьи. Выбор жилья Family-класса обусловлен желанием не только обеспечить семье крышу над головой, но и создать оптимальные условия для воспитания детей, семейного взаимодействия и комфортного проживания.

— В чем уникальность проекта «Мега Победа»? Какие принципы заложены в его планировке?

— Проект «Мега Победа» рассчитан на три цикла строительства, два из которых мы уже успешно реализовали. Каждая из очередей создавалась с учетом пожеланий будущих жителей и становилась в процессе более комфортной. Уже в первой очереди «Мега Победы» мы заложили и парковки, и фонтан, и оснащенные детские площадки. Вторая очередь — стала своего рода оазисом в привычных многоэтажках. Здесь мы реализовали застройку средней этажности, чтобы было больше пространства и видимого горизонта. В поддержку экологической направленности нашего проекта мы, в партнерстве с ведущими изготовителями покрытий и малых архитектурных форм, установили во второй очереди «Мега Победы» детские площадки, изготовленные из природных материалов.

Третья очередь станет еще более «зеленой». Мы сохраняем ранее взятый вектор, воплощая в жизнь дизайнерский проект территории со всем необходимым современному человеку. Кстати, сегодня уже можно присутствовать на площадке, чтобы не на словах узнать, как и чем кардинально отличается третья очередь большого проекта «Мега Победа» от предыдущих очередей.

— Как вы можете обрисовать портрет покупателя квартиры в «Мега Победе»? Учитывали ли вы эти черты потенциального клиента при проработке проекта?

— Начну с того, что наш подход к формированию продукта как раз и начинается с изучения в том числе потребительского портрета. Мы не просто систематизируем информацию о потребителе, а используем человекоцентричный подход. Поясню, что я имею в виду. У нас существует более 23 портретов потребителей, и каждая локация зачастую пополняет этот список. Говорить, что наши клиенты — это семьи с детьми определенного возраста,— не говорить ничего. Дело в том, что у каждой группы есть свои привычки и пожелания к комфорту. Более того, есть конфликтные типажи, которые мы никогда по замыслу продукта не поселим рядом друг с другом.

Клиенты группы компаний «Победа» — это люди думающие, которые не принимают решение на эмоциях, детально изучают продукт и не готовы переплачивать за чужой бренд. При этом, что касается качества жилья, они максимально не готовы на компромиссы. Наш потребитель очень разборчив в выгоде, и, сравнивая локации, цены и наполнение различных жилых комплексов, он в итоге возвращается к нам.

Когда мы проанализировали минувший год в компании, то с большой радостью обнаружили, что очень высокий процент людей делает повторные покупки именно в нашей компании. Наши жители возвращаются в офисы продаж «Победы» за квартирами для своих близких, родителей, рекомендуют нас друзьям и знакомым. У нас даже есть программа лояльности, в рамках которой мы платим 1% от стоимости жилья за подтвержденную рекомендацию.

— Как вы видите суть комплексного развития территории? Каким наполнением, с вашей точки зрения, должен обладать проект КРТ в обязательном порядке?

— Понятие комплексного проекта описано на законодательном уровне. КРТ — это совокупность мероприятий, направленных на организованную застройку крупных территорий с их обеспечением необходимой инфраструктурой для устойчивого развития. При этом если речь идет о застроенной территории, то имеющиеся на ней объекты изымаются у собственников для государственных нужд, либо процедуру КРТ реализуют сами собственники локации.

В настоящее время ГК «Победа» реализует проект комплексного развития территории в Майкопе. Это наш нашумевший проект-наследие «Яблоневый». Он создан и уже практически введен в эксплуатацию. В данный момент мы приступили к третьей очереди строительства из четырех. Последней очередью будет детское дошкольное учреждение.

Если говорить коротко, то при комплексном подходе в жилом комплексе предусмотрены площадки для всех возрастов, гостевые и платные парковки, коммерческие помещения и социальная инфраструктура.

— Расскажите о планах развития группы компаний «Победа»? Какие территории вы планируете осваивать и какой стратегии придерживаться?

— Сегодня ГК «Победа» — это уже не локальный застройщик, а краевой. Объекты группы компаний есть в Кропоткине, Гулькевичах, Майкопе, Тахтамукайском районе Адыгеи. В настоящий момент мы проектируем порядка 1,5 млн кв. м жилья в Краснодарском крае и за его пределами. Это очень интересный и плодотворный период для коллектива и компании. Нам удается на этом пути сохранять и умножать штат сотрудников, пополнять собственный земельный банк, не терять в качестве при разработке комплексных проектов, сохранять заданный темп и адекватно реагировать на любые изменения во внешней среде.

Реклама. ЖК МЕГА ПОБЕДА 3 — Застройщик ООО СЗ «ДРУЖБА», ЖК Яблоневый — Застройщик ООО СЗ «КСК», ЖК Экосфера (Гулькевичи) — Застройщик ООО СЗ ПОБЕДА-К, ЖК Суворов (Кропоткин) — Застройщик ООО СЗ «КСК ИНВЕСТ», застройщики входят в ГК «Победа», с проектными декларациями можно ознакомиться на https://наш.дом.рф/ *Family-класс (англ.) — семья. Программа лояльности бессрочна. Источник информации sk-pobeda.ru.

Реклама