

17 августа 2016 в Москве состоялся бизнес-бранч для девелоперов «Жизнь за МКАДом: Освоение Подмосковья»

Какие сегменты рынка будут востребованы в Подмосковье в ближайшей перспективе с точки зрения девелоперов и властей? Готовы ли власти способствовать миграции девелоперов из ближнего Подмосковья в дальние регионы, что для этого делается? Станут ли нежилыми первые этажи всех подмосковных новостроек? Эти и другие вопросы обсуждались на бизнес-бранче, организованном Издательским Домом «Коммерсантъ», в **Timeout rooftop bar**, на открытой веранде на последнем этаже гостиницы «Пекин».

«Народ хочет селиться в Москве, в Московской агломерации не потому, что здесь свежий воздух. Основная причина — то, что здесь есть здесь работа, здесь платят зарплату, - оглядывая панораму центра столицы, начал дискуссию заместитель Председателя Правительства Московской области **Герман Еляньюшкин**. - И в том случае, если в Нарофоминском районе или в Зарайском районе будут рабочие места, люди, конечно же, будут покупать там квартиры. Это потянет за собой спрос на жилую недвижимость. Для того чтобы было комфортно жить, необходимо создавать рабочие места. Будет работа — будут и парки, и сады, и школы».

Впрочем, Герман Еляньюшкин привел цифры, которые свидетельствуют о наличии спроса на новостройки в Московской области, с незначительного снижения числа продаж на 5% по сравнению с первым полугодием 2015 года. Так за 6 месяцев 2015 года было заключено 48 416 договоров долевого участия, а в I полугодии 2016 – 45 795.

Важно поддержать желание граждан вкладывать деньги в недвижимость. «Жильё строится не на деньги девелоперов и, как правило, не на деньги банков, а как минимум наполовину - на деньги дольщиков. Нет дольщиков - стройка остановится, и самый добропорядочный застройщик прекратит своё существование».

Но ситуация в Московской области стабильна. «Все объекты будут достроены, - заверил директор департамента жилищной политики Минстрой РФ **Никита Стасишин**. - Мы ужесточили

требования к договорам долевого участия, с 1 января запускаем компенсационный фонд, который действительно повысит надёжность и доверие граждан к долевого строительству».

Представители строительного и девелоперского бизнеса говорили на бизнес-бранче о различных тенденциях современного рынка недвижимости в Подмосковье.

Владимир Воронин, вице-президент Ассоциации застройщиков Московской области, президент ФСК Лидер, обратил внимание на то, что в области увеличивается количество панельных новостроек. «У панельного домостроительства есть свои преимущества – скорость строительства, меньшая себестоимость, гарантированное качество, - заявил он. - В 2014 году всего 10% приходилось на панельные дом, в 2015-м - уже 30% панельного домостроения массовых районах жилой застройки Подмосковья. В 2016-м, я думаю, что эта цифра вырастет до 40%».

Об особенностях малоэтажного домостроения рассказал **Борис Цыркин**, управляющий партнер, семейство компаний KASKAD Family: «Инвесторы привыкли считать прибыль на гектар. В малоэтажке она, конечно, ниже по сравнению с многоэтажным строительством. Однако, реализуя комплексный малоэтажный проект, который оснащен всей социальной инфраструктурой, можно получать экономику на квадратный метр. Мы именно так считаем - прибыль на квадратный метр, и она не ниже, чем в многоэтажном жилье».

О непростых тенденциях современного рынка говорил **Александр Хрусталеv**, председатель совета директоров «НДВ Групп»: «Слишком много ненастоящих девелоперов: есть кусок земли — он уже девелопер. Собрал мало-мальскую команду, и пошли продажи. И таких демо-версий девелоперов, я думаю, до 50% на рынке. Они либо укрупнятся, либо к кому-то отойдут. Сейчас тренд такой. Если 10 лет назад отбирали и банкротили, то сейчас будут просто укрупняться. И, по-моему, те, кто уже укрупнялся, до того укрупнялись, что просто не переварить. Вот этого надо опасаться».

Дмитрий Котровский, партнер компании «Химки Групп», отстаивал социальную значимость премиального сектора жилой

недвижимости: «Богатый — от слова «бог». Бедный — от слова «беда». Если мы будем ориентироваться на тех, кто готов поддерживать наш бизнес и покупать то, что мы делаем, - значит, будут развиваться все. Граждане будут получать достойное жильё, девелопер будет создавать рабочие места, а государство - получать налоги».

Серия летних бизнес-бранчей, организованных ИД «Коммерсантъ», продолжится 24 августа в Москве и 31 августа в Санкт-Петербурге.

Стратегическим партнером бизнес-бранча #1 выступила Ассоциация застройщиков Московской области.

Генеральный медиа-партнер серии - МИА «Россия сегодня» - РИА Недвижимость.