

ОБЕЗДОЛЕННЫЙ ЛЮКС

ПОПРАВКИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, МЕНЕЕ ВСЕГО ОКАЖУТ ВЛИЯНИЕ НА СЕГМЕНТ ЖИЛЬЯ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА: ОНО ОТ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ ЗАВИСИТ В ГОРАЗДО МЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ, ЧЕМ СЕГМЕНТЫ БОЛЕЕ НИЗКОГО КЛАССА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ И ПРЕМИАЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ГОТОВЯТСЯ К ГРЯДУЩИМ ИЗМЕНЕНИЯМ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Проекты премиум-класса в заметно меньшей степени зависят от долевого финансирования, чем массовое жилье. Тем не менее в успешных проектах элитного сегмента к завершению строительства остается довольно небольшая доля непроданных квартир, а это означает, что девелопер финансирует проект преимущественно за счет средств покупателей. Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что изменения в законодательстве приведут к тому, что цена квартиры на начальных стадиях строительства станет заметно выше, сократится разрыв между ценой на нулевой стадии и на стадии акта ввода. Соответственно, покупатели, для которых такой дисконт был и пока еще является важным аргументом при принятии решения, могут просто перестать покупать квартиры в строящихся объектах. «Очевидно, что в сегменте премиального жилья всегда останутся покупатели, которым важно выбрать квартиру в жилом комплексе, уникальную по своим характеристикам или же соответствующую своим особым субъективным критериям. Такие покупатели будут готовы приобретать эксклюзивный продукт, невзирая на цену», — полагает господин Косарев.

ЭПОХА КОМПАКТНЫХ ПРОЕКТОВ Другой важный аспект: смещение спроса к стадии высокой готовности неминуемо растянет период продаж в проектах, учитывая и так сравнительно низкий темп в премиум-сегменте. Это напрямую скажется на доходности проектов: финансирование, как собственное, так и проектное, является отнюдь не бесплатным, а значит, должно быть компенсировано ростом цены возводимого жилья.

«Рост цен неизбежен, но он будет растянут во времени на несколько лет. Также этот аспект может повлиять на размер проектов, может привести к их делению на более мелкие очереди», — добавляет господин Косарев. Мало кто из девелоперов захочет продавать квартиры в построенном доме еще пять-семь лет после завершения строительства, параллельно оплачивая проценты банку и ставя под вопрос рентабельность проекта в принципе. «Возможно, наступит эпоха клубных и очень компактных элитных проектов. Уже сейчас крупные элитные проекты почти не выводятся на рынок», — рассуждает господин Косарев.

«Объекты высокого класса стандартно продаются на стадии большой готовности. Поэтому девелоперы закладывают в экономическую модель строительство на собственные либо заемные деньги. Поэтому отмена долевого строительства не сильно скажется на рынке», — считает Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости

Knight Frank St. Petersburg, подтверждает: «Интерес покупателей дорогой недвижимости смещается в сторону готовых проектов, и на момент ввода объекта в эксплуатацию остается непроданным 50–60% площадей, в отдельных проектах доля непроданного может достигать и 100% площадей. Отмена долевого строительства предполагает невозможность получения девелопером денег от дольщиков в процессе строительства — деньги будут аккумулироваться на специальном эскроу-счете, а строительство вестись только за счет проектного финансирования и собственных средств девелопера. Это скажется на ценовой политике девелопера, темпах и стратегии продаж».

ПОСЛЕ СДАЧИ После отмены долевого строительства в переходный период строительство будет осуществляться с использованием проектного финансирования и эскроу-счетов (особый счет, предполагающий учет имущества, документов, денежных средств до наступления определенных обстоятельств или выполнения взятых обязательств). Денегные средства участников долевого строительства с этих счетов застройщик будет получать после ввода объекта в эксплуатацию.

«При внесении денежных средств участником долевого строительства на эскроу-счет возникает еще один риск: в случае отзыва у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций возмещение по счету эскроу Агентством по страхованию вкладов выплачивается в размере 100% суммы, находящейся на указанном счете на момент наступления страхового случая, но не более 10 млн рублей. А для премиум-сегмента эта сумма мала. Скорее всего, будут разработаны альтернативные схемы. Вероятнее всего, покупка в премиум-сегменте будет происходить после сдачи дома, то есть готовых квартир. При проектном финансировании застройщику невыгодно будет продавать квартиры на начальном этапе строительства, чтобы не снижать рентабельность. Застройщики перестанут предоставлять скидки на этапе котлована, так как проектное финансирование практически полностью исключает риск появления долгостроя», — указывает главный управляющий департамента новостроек ООО «Александр Недвижимость» Любовь Мамчур.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpi, считает, что поправки в 214-ФЗ привели к тому, что на первичный рынок недвижимости вышли игроки, для которых девелопмент является непрофильной деятельностью: промышленные предприятия, финансовые институты. Ранее подобные организации, как правило, передавали имеющиеся у них земельные участки профессиональ-

ным девелоперам, которые возводили на них жилье. «Сейчас же будущее проффильных игроков, сильно зависящих от средств дольщиков, неясно. В то же время у новых игроков, выходящих на этот рынок, есть собственные средства для реализации подобных проектов», — полагает господин Богданов. — Если говорить про элитную недвижимость, то подобные компании могут стать пионерами в этом сегменте, первыми перейдя на работу по новым правилам. Этому особенно способствует формат премиального жилья, которое представляет собой небольшие камерные проекты в городской черте».

В связи с этим, на его взгляд, ужесточение 214-ФЗ будет способствовать тому, что на рынке жилой недвижимости появятся новые непрофильные игроки. Особенно в сегменте премиального жилья. Покупатели от таких изменений никак не пострадают, уверен господин Богданов.

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, полагает, что для покупателей, которые приобретают жилье в инвестиционных целях, уход от долевого строительства скажется отрицательно, поскольку рост стоимости квартиры с момента запуска продаж и ввода дома в эксплуатацию будет составлять 15–20%, что делает вложения не такими интересными, как ранее. «Но с другой стороны, инвестор дополнительно сможет вложиться в дизайн и качественную отделку, а в дальнейшем перепродать актив за большие деньги — спрос на готовые решения сегодня растет», — считает госпожа Яковлева.

ИНТЕРЕС К ИПОТЕКЕ Среди других тенденций, которые проявились после появления изменений в законодательстве о дольщиках и на фоне новостей о полной отмене долевого строительства, как говорят эксперты, отмечается небольшой рост интереса со стороны элитных покупателей к ипотечным сделкам.

В премиум-классе отчетливо выражена тенденция: чем дороже квартира, тем реже она покупается с использованием ипотеки. Доля ипотеки в этом сегменте составляет около 6%. В основном покупатели пользуются рассрочкой, а потом в случае необходимости меняют рассрочку на банковский кредит. Основным финансовым инструментом для покупки жилья премиум-класса всегда считалась рассрочка, особенно в объектах нового строительства. Застройщики предлагают множество вариантов, популярностью пользуется схема 20–30–50: 20% — первый платеж при подписании договора, 30% — через год, 50% — через два года.

Андрей Пригульный, руководитель УК «Мультимекс», считает, что отмена долевого строительства подстегнула покупателей во всех сегментах, от эконома до элитного. «Люди со сбережениями, которых хватило бы на первый взнос, решили

„запрыгнуть в последний вагон“ и купить квартиры в ипотеку. Конечно, доля элитного жилья, покупаемого полностью в ипотеку, очень мала. В Петербурге всего 1–2% кредитов, выдаваемых банками на суммы более 10 млн рублей. Чаще всего покупателей элитного жилья интересует ипотека с большим первоначальным взносом 10–30 млн рублей, когда им не хочется вынимать из оборота сразу большую сумму, но первоначальный взнос уже есть, и есть стабильные поступления», — рассказал господин Пригульный.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «Бест-Новострой», отмечает, что на фоне увеличения общего спроса в этих сегментах зафиксирован и рост количества ипотечных сделок, что обусловлено, прежде всего, снижением ставок по кредитам. «Так, в элитном сегменте доля ипотеки по итогам первого полугодия составила 29%, а в проектах премиум-класса — 16%. При этом интересно отметить, что в 2017–2018 годах более 70% ипотечных кредитов на покупку жилья в элитных новостройках Москвы выдано тремя банками — ВТБ, Сбербанком и Газпромбанком».

Любовь Мамчур отмечает, что элитный сегмент — самый стабильный по части ипотеки. «С учетом того, что ставки снизились, покупатели премиум-сегмента берут ипотеку, чтобы одновременно не выводить крупные суммы денег из оборота и различных финансовых инструментов. Некоторые выбирают ипотеку, так как есть возможность выбрать сумму первоначального взноса, срок погашения кредита, другие используют возможность увеличения бюджета покупки за счет кредитных средств, тем самым улучшают характеристики приобретаемого жилья. В то же время ипотечный бум в меньшей степени сказывается на этом сегменте. Доля ипотечных сделок, в зависимости от конкретного проекта жилья премиального класса, составляет до 20% от общего объема сделок», — говорит госпожа Мамчур.

Аналитик по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Александра Мартынова рассуждает: «Внесенные в законодательство поправки, вступившие в силу 1 июля этого года, также прости мулировали застройщиков в сегменте элитного жилья получить большее количество разрешений на строительство, что, в свою очередь, может привести к увеличению предложения на рынке на горизонте следующих двух-трех лет. Однако мы понимаем, что большая часть продаж элитного жилья, в отличие от эконом- и комфорт-сегмента, совершается не на этапе котлована ввиду повышенной притязательности покупателей, а значит, девелоперы будут равномерно выводить объекты на рынок, в том числе практикуя stop-sale, стараясь получить максимальную маржинальность». ■