

ТЯЖЕЛАЯ ДОЛЯ

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ПОЭТАПНО ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В ЭТОМ И СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ, ЗАСТАВИЛИ ЗАСТРОЙЩИКОВ МЕНЯТЬ МЕХАНИЗМ РАБОТЫ И ГРОЗЯТ РЫНКУ КОНСОЛИДАЦИЕЙ. КРУПНЫЕ ИГРОКИ С ОСТОРОЖНОСТЬЮ ОЦЕНИВАЮТ ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НОВОВВЕДЕНИЙ, НО ПРЕДРЕКАЮТ НЕМИНУЕМЫЙ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ. ДМИТРИЙ БЫЧИН

Изменения в федеральный закон № 214 («Об участии в долевом строительстве»), принятые и одобренные Госдумой и Советом Федерации РФ в июне и подписанные президентом РФ в июле текущего года, уже частично вступили в силу, частично начнут действовать в следующем году. Законодательные изменения исключают возможность привлечения средств граждан через жилищные сертификаты, ограничивают привлечение средств через жилищно-строительные кооперативы, обязывают застройщиков раскрывать информацию о своих владельцах и учредителях и вводят солидарную ответственность бенефициаров застройщиков за причиненные дольщикам убытки.

С 1 июля 2018 года даже для тех проектов, которые уже находятся в стадии реализации, предлагается ввести банковское сопровождение. Каждый застройщик должен открыть отдельный банковский счет в уполномоченном банке и вести все расчеты только с этого счета. Банк будет оценивать целевое назначение всех платежей. Для тех проектов, которые будут начаты с 1 июля, банковское сопровождение также будет включать право банка останавливать проведение расчетов, если возникнет подозрение на нецелевое использование средств. Закон предусматривает поэтапный переход к новой модели финансирования строительства жилья с использованием эскроу-счетов. С 1 июля 2018 года их использование при привлечении средств дольщиков носит добровольный характер, а с 1 июля 2019 года — обязательный.

По новым правилам, застройщикам предоставляется возможность возводить дома по нескольким разрешениям на строительство в рамках одного проекта планиров-

ки территории (ППТ), а также привлекать целевые займы от основного общества с установлением ограничений по их объему (20% от стоимости стройки) и размеру процентной ставки (не должна превышать ключевую ставку ЦБ более чем на 2%).

БОЛЬШИЕ И МАЛЕНЬКИЕ РЫБКИ

Сложно оценить, как будет развиваться ситуация на рынке в свете изменений. «Девелоперы обладают определенным запасом разрешений на строительство, который позволит в ближайшие несколько лет реализовывать проекты по старым нормам. Этого времени будет достаточно для адаптации к новому формату работы,— говорит директор по продажам компании «Главстрой-СПб» Юлия Ружицкая.— Строительные компании возьмут курс на оптимизацию экономики проектов и сокращение издержек». Приспособиться к новым правилам игры, однако, смогут не все девелоперы. Крупные застройщики продолжают работать в штатном режиме, оптимизируя производственные процессы и контролируя издержки при строительстве, но для малых и средних компаний настанет тяжелый период, считает госпожа Ружицкая. Им попросту не хватит ресурсов.

«Отрасли будет непросто перестроиться, но изменения ее оздоровят, сделают рынок более цивилизованным»,— считает управляющий директор группы ЛСР Юрий Ильин. Крупные девелоперы уже скорректировали собственные стратегии и вряд ли будут вносить в свои планы какие-то существенные изменения, они смогут достаточно быстро перестроиться и эффективно работать по новым правилам, подчеркивает управляющий партнер Glorax

Development Дмитрий Коновалов. В дальнейшем именно такие компании будут основными игроками на рынке. Застройщиков, у которых всего несколько проектов, практически не останется, добавляет господин Коновалов. Сложности возникнут и у недобросовестных компаний, которые в перспективе будут вынуждены покинуть рынок.

По словам главного финансового директора Etalon Group Кирилла Багаченко, большая часть новых требований выполнялась компанией задолго до вступления поправок в силу, и группа успешно адаптировалась к изменениям в отраслевом законодательстве. Однако для многих небольших и средних застройщиков новые правила игры станут непосильными, и в среднесрочной перспективе, уверен господин Багаченко, строительную отрасль ждет консолидация.

Новые требования к застройщикам достаточно жесткие, указывает президент группы RBI Эдуард Тиктинский: фактически это рост финансового давления и контроля со стороны государства и банков. «Новые правила финансирования проектов означают, что даже добросовестные компании лишаются возможности гибкого управления экономикой проектов,— говорит господин Тиктинский.— Возможно, кто-то будет вынужден уйти с рынка. Таким образом, нововведения могут привести и к сокращению объема предложения, не говоря уже о росте издержек, связанных с реализацией проектов. И то, и другое рано или поздно приведет к повышению стоимости квадратного метра».

ОТМЕНА ДИСКОНТА Коллеги господина Тиктинского согласны с его прогнозом. По

словам Юлии Ружицкой, основной рост стоимости квадратного метра в новостройках покупатели почувствуют в 2019 году. Он составит около 15%: именно с таким дисконтом в среднем сейчас петербургские застройщики реализуют квартиры на начальном этапе строительства. Полная же отмена продажи строящегося жилья (в случае принятия такого решения) отнимет у покупателя возможность приобрести недвижимость по выгодной цене на старте проекта.

Нововведения привели к тому, что застройщики стремились получить как можно больше разрешений на строительство, замечает Дмитрий Коновалов. «Но до конца года серьезных изменений на рынке ожидать не стоит. Покупательская активность сохранится на том же уровне, что и в первой половине года. Что касается роста цен, то стоит ожидать их планомерного повышения, до 10–15%, так как девелоперы будут стремиться учитывать в цене изменения в федеральном законодательстве. И это коснется как новых, так и реализующихся проектов»,— говорит он. Рост цен в случае полной отмены продажи строящегося жилья превысит 30%, прогнозирует Дмитрий Коновалов. Сначала девелоперу придется строить жилой комплекс исключительно за счет проектного банковского финансирования, потом в течение нескольких лет продавать в нем квартиры. И весь этот период застройщик будет вынужден платить проценты за пользование денежными средствами.

Эдуард Тиктинский подчеркивает, что изменения в законодательстве, регулирующем строительную отрасль, зачастую принимаются без должного обсуждения с участниками рынка. Когда правила игры меняются непредсказуемо, сложно говорить об экономическом планировании в долгосрочной перспективе, и это является серьезной проблемой для девелоперов. «В нашем бизнесе цикл проекта длится около пяти лет. Было бы разумным минимум на такой срок зафиксировать основные регламентирующие документы. И анонсировать все серьезные изменения заблаговременно, за два-три года»,— считает владелец RBI.

Кирилл Багаченко утверждает, что Etalon Group сможет работать даже в условиях полного запрета на продажу строящегося жилья, однако это наложит определенные ограничения на объемы строительства и потенциал роста бизнеса. Большинство же других застройщиков будет вынуждено свести строительство объектов к минимуму или вовсе уйти. «С учетом поставленной задачи по строительству 120 млн кв. м в год сама идея полного запрета на продажу строящегося жилья выглядит очень противоречивой. И в этой ситуации сложно рассуждать об оптимальных сроках перехода на модель продажи только построенных площадей»,— заключает он. ■



ОТМЕНА ПРОДАЖИ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ЛИШИТ ЛЮДЕЙ ВОЗМОЖНОСТИ КУПИТЬ КВАРТИРУ ПО ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ НА СТАРТЕ ПРОЕКТА