

МНОГОЭТАЖНЫЙ ПАТ

2018 ГОД ПРОДОЛЖИЛ НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОИЗОШЕДШИЕ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ГОДОМ РАНЕЕ. СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДА ЖИЛЬЯ ПРЕВЫСИЛО 10%. НА РЫНОК, КАК И ОЖИДАЛОСЬ, ПРИШЛИ КРУПНЫЕ ИНОГОРОДНИЕ ИГРОКИ, НО ЭКСПАНСИЯ ОКАЗАЛАСЬ НЕ ТАКОЙ АКТИВНОЙ, КАК МОГЛА БЫ. ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ВСЕ КРУПНЫЕ МЕСТНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ УДЕРЖАЛИ ПОЗИЦИИ И ЗАРЕЗЕРВИРОВАЛИ ПЛОЩАДКИ ПОД ПРОЕКТЫ НА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ВПЕРЕД.

МАЙЯ ИВАНОВА

На ближайшие пару-тройку лет, похоже, и строителям, и потребителям придется смириться с тем, что жилья на рынке будет меньше. В 2018 году в Башкирии продолжилось снижение темпов жилищного строительства, начавшееся в прошлом году (в 2014–2016 годах объемы росли на 1,5–7%). В январе-октябре ввод жилья в регионе снизился по сравнению с тем же периодом 2017 года на 10,5%, и это ощутимо большее падение, чем год назад (в 2017 оно составило 8,8%, до 2,46 млн кв. м).

В ИТОГЕ, как прогнозируют в госкомитете по строительству, до конца года на рынок республики будет выведено не 2,3 млн кв. м жилья, как ожидалось, а на 40% меньше — около 1,62 млн кв. м. Будем помнить, что и из этого объема около 70% — это не индустриальное многоэтажное, а индивидуальное строительство. Объем ввода многоэтажного жилья, по прогнозу, к концу года составит 469,1 тыс. кв. м, что почти на треть меньше, чем годом ранее.

Башкирия хотя и удерживает традиционно второе место в Приволжском федеральном округе по объему ввода жилья (в некоторые периоды региону удавалось опередить соседний Татарстан, но ненадолго), по показателю ввода на душу населения (0,57 кв. м) заметно отстает: только четвертое место в округе и 26 из 85 в России.

Сокращение объемов ввода — общероссийская тенденция, отмечают аналитики. Это реакция и на общее снижение платежеспособного спроса в результате падения реальных доходов населения, и на изменившееся законодательство в области долевого финансирования. Поддерживать спрос на жилищном рынке пока позволяла серьезно подешевевшая ипотека. Весной ипотечные ставки в Башкирии достигали своего минимума — от 8,5%. Как результат — число выданных ипотечных кредитов в январе-сентябре выросло на треть. Понятно, что после повышения ключевой ставки ЦБ таких дешевых кредитов может и не быть.

«СНИЖЕНИЕ экономической активности и падение реальных доходов населения привели к тому, что застройщики стали увеличивать сроки ввода жилья, — отмечает управляющий партнер компании Art Estate Group Роберт Тагиров. — Некоторые проекты, как мы видим, из-за финансовых проблем девелоперов и вовсе замораживаются. Немалую роль в снижении рынка сыграл и начавшийся в стране процесс поэтапного замещения долевого строительства, сопровождавшего ввод 80% российских новостроек, проектным финансированием. Это заставило ряд застройщиков предпочесть запуск новых проектов завершению старых: им нужно было получить как можно больше разрешений на строительство до 1 июля, чтобы иметь возможность привлекать средства дольщиков».

То, что мы наблюдаем на строительном рынке, это отложенный эффект кризисных явлений в экономике 2014–2015 годов, отмечает эксперт.

«Неплохая динамика на рынке жилья, которую мы имели в 2014–2016 годах, была результатом еще докризисных вложений в проекты, — соглашается член комитета по строительству регионального отделения «Опоры России» Эдуард Камалетдинов. — Строительный цикл — от покупки площадки до сдачи дома — длится в среднем от трех до пяти лет, поэтому сейчас в показателях ввода жилья мы видим отголоски начавшегося пять лет назад кризиса. Как только рубль пополз вниз, многие девелоперы заняли выжидательную позицию и не начинали новые проекты».



СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДА ЖИЛЬЯ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, — ЭТО РЕАКЦИЯ НА КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ, ПРОИЗОШЕДШИЕ ЕЩЕ ТРИ ГОДА НАЗАД

ИЗМЕНЕНИЯ, произошедшие в последние годы в законодательстве о долевом финансировании новостроек, динамики рынку не прибавили. «Стагнация в отрасли сохраняется, а новое регулирование способно сделать процесс восстановления достаточно долгим», — отмечает управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский.

Новое законодательство не позволяет застройщикам пускать на строительство средства, перечисленные дольщиками, если разрешение на строительство было получено после 1 июля текущего года. Деньги дольщиков в этом случае должны быть зачислены на эскроу-счета в банке, где они замораживаются до финальной стадии строительства. Застройщик к ним доступа не имеет и в это время строит либо на средства банков, других инвесторов или на свои собственные.

Но в Башкирии, по данным госкомстроя, 26 застройщиков уже успели нарушить это правило и привлекли средства дольщиков, не открывая эскроу-счетов. «Это значит, что 26 из 172 башкирских застройщиков, или 15%, снова затормозят развитие проектов до устранения нарушений, и эффект от этого в виде отставания в объемах ввода жилья проявится еще через восемь-десять месяцев», — полагает господин Жарский.

После 30 июня 2019 года, как ожидается, застройщики полностью перейдут на новые правила игры и будут привлекать на новостройки проектное банковское фи-

нансирование. Практика, впрочем, уже складывается: работающий на рынке Уфы застройщик «Талан» протестировал ее со Сбербанком в Пермском крае, а теперь ведет переговоры с банками в Башкирии о получении проектного финансирования на свой новый проект — реновацию территории фабрики «Конди». В Башкирское отделение Сбербанка в сентябре-ноябре за проектным финансированием обратилось 17 застройщиков, сообщили в пресс-службе кредитной организации. Четырем проектам такое финансирование одобрено, остальные еще рассматриваются.

Ставка, по которой банк открывает застройщику проектное финансирование, зависит от того, какой объем средств он аккумулировал на эскроу-счетах. Чем полнее счет, тем ниже ставка, а если дольщики перечислили сумму, сопоставимую объему открытого финансирования, ставка снижается до нуля.

ОЖИДАЛОСЬ, что изменение законов, регулирующих строительство жилья, запустит процесс укрупнения рынка и активизирует экспансию федеральных застройщиков в регионы. В Башкирии эта тенденция выраженного характера в уходящем году не имела, отмечают в госкомстрое. Хотя «первые ласточки» из других регионов уже прилетели — тот же «Талан» или пришедшая в этом году на рынок Уфы татарстанская «Унистрой», республиканские застройщики, треть из которых (из 185) относят к крупным (вводят более 10 тыс. кв. м жилья в год) сохранили позиции на рынке, причем многие продолжают работать по старой схеме — со средствами дольщиков, так как успели разрешить получения на строительство до 1 июля.

Эдуард Камалетдинов отмечает, что резервы, созданные застройщиками, вероятно, положительно отразятся на динамике ввода жилья в ближайшие два-три года. Но

в дальнейшем переход к финансированию с использованием эскроу неизбежно приведет к сокращению как количества застройщиков, так и объемов ввода, полагает он. При этом, считает эксперт, хотя уфимский рынок жилищного строительства интересен крупным федеральным компаниям, вряд ли стоит ждать его поглощения в ближайшие пять-семь лет. «Основные местные застройщики обладают серьезной материально-технической базой и желанием работать», — отмечает собеседник.

«Время работает на федеральных игроках: многие местные застройщики, особенно не имеющие больших финансовых активов, в результате перехода на проектное финансирование могут оказаться в зоне риска», — отмечает Роберт Тагиров. — Большинство федеральных девелоперов, обратившихся к нам за консультациями в этом году, не готовы покупать земельные участки и действующих игроков с премией к рынку, только с дисконтом. Можно спрогнозировать, что к тому времени, как проектное финансирование войдет в практику, размер дисконта при продаже таких объектов и компаний увеличится многократно».

Кроме «Талана», «Унистрою» уфимские площадки рассматривают другие иногородние игроки, отмечает первый заместитель председателя госкомстроя республики Артем Ковшов. Но опасности, что федеральные игроки вытеснят со строительного рынка местных, нет, уверен он: «Скорее всего, они будут строить какие-то точечные объекты».

«Такие города, как Уфа, могут быть интересны крупным игрокам за счет более низкой конкуренции, чем, скажем, в Московской или Ленинградской областях», — отмечает Илья Жарский. — Обладая большей финансовой подушкой безопасности в сравнении с местными компаниями, они могут пойти по пути снижения цены с целью выиграть у них конкуренцию». ■