

УПАВШАЯ ДОЛЯ

ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА ОБЪЕМЫ ВВОДА ЖИЛЬЯ В РОССИИ УПАЛИ НА 4,9 %. В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СНИЖЕНИЕ ОКАЗАЛОСЬ ЕЩЕ БОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ – 7,1 %. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЭТО СЛЕДСТВИЕ УХОДА С РЫНКА КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ В УСЛОВИЯХ СОКРАТИВШЕЙСЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НЕ ХОТЯТ БОЛЬШЕ РАБОТАТЬ В ЭТОЙ СФЕРЕ. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ НАЧИНАЮТ ЛИШЬ КОМПАНИИ, ДЛЯ КОТОРЫХ СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВНЫМ ВИДОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МИХАИЛ ЛУКАШОВ

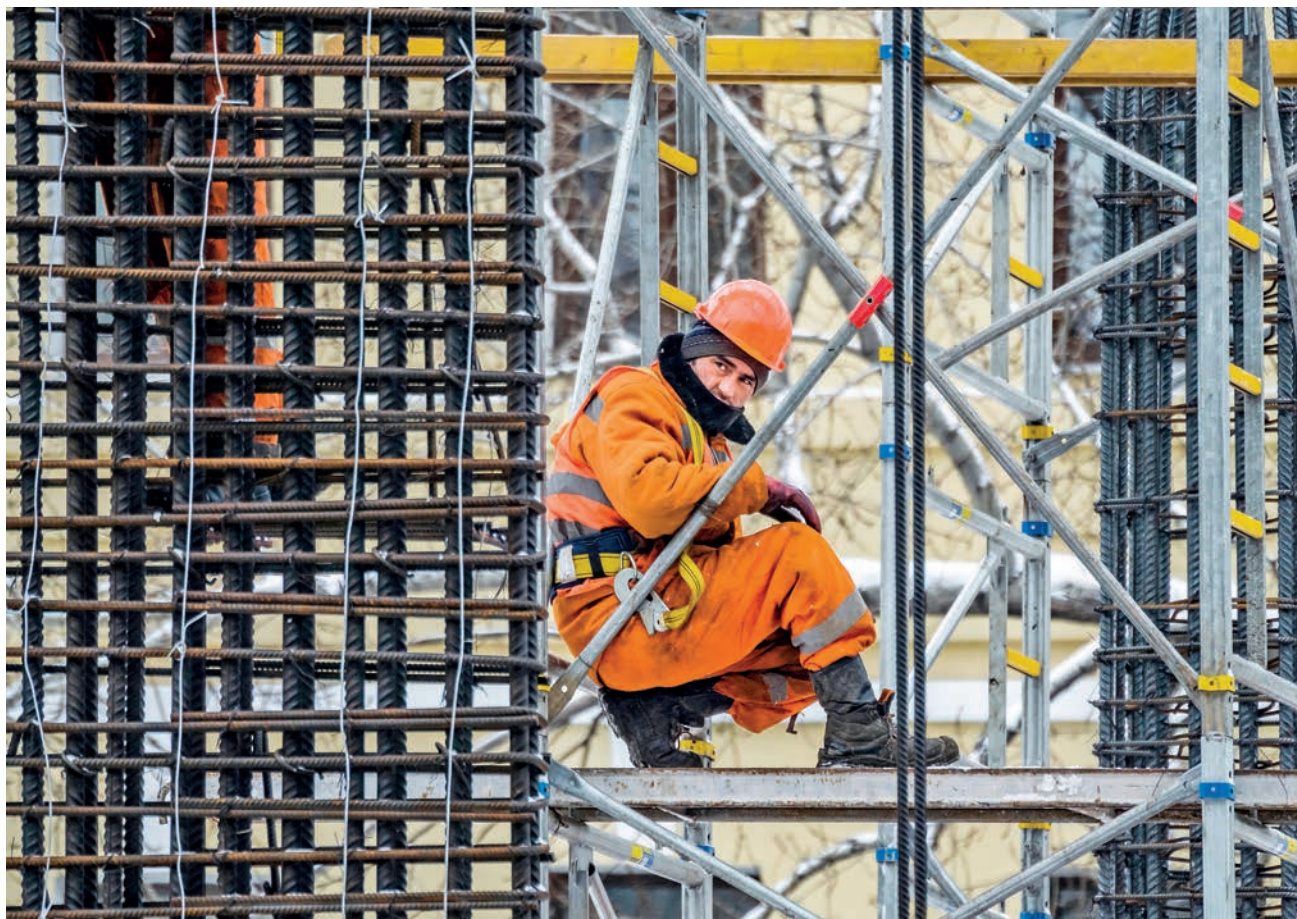
По данным Росстата, в 2018 году российские девелоперы сдали 75,3 млн кв. м жилья, сократив объем по сравнению с 2017 годом на 4,9 %. При этом сократился ввод многоквартирных домов — до 42,8 млн кв. м (на 7,4 %). Индивидуальное домостроение сократилось лишь на 1,6 % — до 32,5 млн кв. м. Лучшую положительную динамику среди субъектов РФ показал Севастополь, где в прошлом году было сдано 294 тыс. кв. м. А упали объемы сильнее всего на Чукотке, где за весь год построили менее 2 тыс. кв. м жилья. В Москве ввод жилья увеличился на 3,6 % — до 3,54 млн кв. м. В Подмосковье этот показатель упал на 3,2 %, хотя именно этот регион стал лидером по объемам ввода в эксплуатацию в стране.

ЭХО КРИЗИСА Краснодарский край по итогам 2018 года показал падение рынка. В 2018 году в регионе было введено в строй 4,4 млн кв. м жилья, что составляет 5,8 % от общероссийского показателя. По информации Краснодарстата, в строй было введено 65,3 тыс. квартир и частных домов. При этом по сравнению с 2017 годом объем ввода жилья снизился на 7,1 %. В городской местности сдали 3,5 млн кв. м, а в сельской — 878 тыс. кв. м. Доля индивидуального жилья в общем объеме составила 36 % — было построено 12,9 тыс. домов общей площадью 1,6 млн кв. м., что на 12,4 % меньше, чем в прошлом году. Однако, несмотря на падение, по объемам ввода жилья регион занял второе место в стране после Москвы.

В Краснодаре застройщики сдали на 18 % меньше жилья, чем в 2017 году: около 2 млн кв. м. «Снижение объемов введенного жилья связано с завершением строительства и значительным вводом в эксплуатацию жилищных объектов с высокой степенью готовности в конце 2017 года», — отмечается в докладе о социально-экономическом развитии кубанской столицы.

Как рассказал генеральный директор консалтинговой компании Mazon Realty Group Илья Володько, снижение объемов является инерционным. Проблемы у девелоперов начались еще в 2015 году, с началом новой волны экономического кризиса. За последние четыре года с рынка ушло порядка 50 % компаний. В течение 2016–2017 годов они еще до-страивали оставшиеся проекты, но новые уже не начинали, что и привело к «провалу» по итогам 2018-го. Основной проблемой рынка стало падение покупательской способности населения (на 20 %), которое не перекрыла даже рекордно низкая ставка по ипотеке (в августе 2018 года она составляла в крае около 9,5 %). По оценкам господина Володько, в прошлом году спрос на многоквартирное жилье в стране упал примерно на 15 %. На Кубани падение пока не столь велико в связи с большими объемами миграции, однако со временем и местный рынок ощутит эту тенденцию.

Второй фактор, отпугнувший многих девелоперов от рынка, — изменения в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве», обязывающие застройщиков иметь уставный капитал, достаточный для достройки всех их объектов, а также заводить спецсчета под строительство, благодаря которым за расходованием средств будут следить банки. Кроме того, в июле 2019 года должна заработать норма,



СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА УВЕЛИЧИЛАСЬ, И НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ СПРОСА ЭТО ПРИВЕЛО К УМЕНЬШЕНИЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

обязывающая девелоперов привлекать средства покупателей квартир на эскроу-счета, и пока строительство не будет завершено, пользоваться этими средствами они не смогут. По словам Ильи Володько, изменения в законодательстве тоже «проредили» рынок, оставив на нем лишь компании, для которых строительство жилья является основной деятельностью. По мнению управляющего партнера «Манн, Черемных и партнеры» Ивана Черемных, те, кому проще зарабатывать на каких-либо других видах бизнеса, уходят из отрасли.

ОКУПАЕМОСТЬ УЖЕ НЕ ТА Заместитель генерального директора по маркетингу ГК АСК Денис Сериков также считает, что сейчас инвестпривлекательность в отрасли не так высока, как раньше. И не только для застройщиков, но и для категорий людей, которые зарабатывали на перепродаже квадратных метров. «Жилищное строительство по-прежнему остается одним из основных привлекательных инструментов инвестиций. При этом, конечно, тех 40 %, которые были пять лет назад, уже нет. Сроки окупаемости инвестиций возрастают, уверенность в благосостоянии населения снижается, и это сильно сократило емкость такой целевой аудитории. Даже компании, которые тра-

диционно были ориентированы на быстрые продажи микроинвесторам, испытывают затруднения в реализации жилья в текущих нестабильных рыночных условиях. По нашим оценкам, доля таких покупателей в общем объеме спроса в Краснодаре не превышает 7–10 %, в районах края — 3–5 %», — заявил господин Сериков.

По данным Росстата, средняя площадь квартир, построенных застройщиками в минувшем году, составила 53,5 кв. м. А средняя фактическая стоимость квадратного метра жилья квартирного типа составила 48 тыс. руб. и увеличилась по сравнению с 2017 годом на 21,8 %, или 8,6 тыс. руб. (было — 39,4 тыс. руб.). Рост цены на фоне подорожавшей ипотечной ставки, которую банки подняли после повышения ключевой ставки ЦБ РФ, также способствует снижению спроса на квадратные метры.

ДОРОЖЕ, НО ЛУЧШЕ Президент корпорации «Девелопмент-Юг» Сергей Иванов ранее говорил, что поводом для оптимизма застройщиков стал национальный проект «Жилье и городская среда», разработанный по итогам майского указа президента. Согласно ему, к 2024 году в России должно ежегодно вводиться в эксплуатацию 120 млн кв. м жилья. Пока изменения в ФЗ №214 привели к обратному — падению рынка. Однако в перспективе власти могут предпринять меры по его стимулированию.

По словам участников рынка, отчасти снижению инвестпривлекательности способствовали новые

требования к комплексному освоению территорий. Выдавая разрешения на строительство, власти города и края взамен требуют от девелоперов строительства всей социальной и прочей инфраструктуры, что существенно снижает рентабельность, однако повышает спрос на такое жилье. «Обременение — именно так некоторые застройщики называют социальные объекты, и прежде всего школы. А ведь это совсем не так. Практика показывает, что современная школа развивает территорию и повышает капитализацию застройки. Школу можно превратить из места, где дети получают образование, в полноценный драйвер развития территорий. Но для этого она должна проектироваться в соответствии с современными нормами, в том числе и психолого-педагогическими», — резюмировала директор Центра психологического сопровождения образования «Точка ПСИ» (Москва) Марина Битянова. ■

ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ РЫНКА СТАЛО ПАДЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА 20 %), КОТОРОЕ НЕ ПЕРЕКРЫЛА ДАЖЕ РЕКОРДНО НИЗКАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕКЕ — В АВГУСТЕ 2018 ГОДА ОНА СОСТАВЛЯЛА В КРАЕ ОКОЛО 9,5 %