

по май составляет 60–100 %. Если говорить о стоимости размещения, то аренда апартаментов бизнес-класса — аналога студии в *SunHills* — в июле 2018 года в Небуге стоила от 6 тысяч рублей в сутки, зимой 2019-го — от 2,5 тыс. рублей в сутки. По не самым оптимистичным прикидкам, за вычетом всех расходов обычная студия за счет сдачи внаем может приносить 400–500 тысяч рублей ежегодно.

— **Что отличает вашу компанию от других организаций, которые строят жилье на побережье Черного моря?**



А. К.: Прежде всего масштаб бизнеса. Рынок жилищного строительства Черноморского побережья характерен тем, что здесь преобладают мелкие компании. Из крупных застройщиков по всему побережью Кубани действует, кроме нас, еще пара организаций, и это все. Есть такая бизнесовая поговорка: «Если считаешь, что компетенция твоего сотрудника стоит дорого, поверь — некомпетенция обойдется тебе гораздо дороже». Объективно, небольшая организация не может конкурировать с крупной ни по уровню специалистов, ни по возможностям обеспечения объектов коммунальной инфраструктурой, ни по соотношению цена/качество материалов, ни, собственно, по качеству работ. Есть примеры, и их, увы, немало, когда мелкие строительные организации допускают брак из-за низкого уровня специалистов, либо изначально экономят на всем ради конкурентной цены — от стройматериалов до зарплаты рабочим. Проконтролировать качество строительства очень трудно, особенно когда речь идет о скрытых работах. А результаты такого подхода могут быть плачевны. Если у компании один-единственный проект, репутация ее волнует меньше, чем сиюминутная прибыль.

В. Ш.: Особенно важными становятся репутация и размер бизнеса застройщика в свете тех событий, которые происходят сегодня на рынке жилья.

Что вы имеете в виду?

В. Ш.: До сих пор не определены условия взаимодействия застройщиков и банков в связи с вводом с 1 июля 2019 года эскроу-счетов для привлечения средств дольщиков. Также банки по новым правилам должны осуществлять проектное финансирование строительства домов.

Условия со стороны кредитно-финансовых учреждений наверняка будут достаточно жесткими. Банк, с одной стороны, не будет рисковать своими деньгами, с другой — настроен на максимальное извлечение прибыли, с третьей — не обладает уровнем экспертизы, который бы позволил глубоко оценить каждый строительный проект.

В итоге значительная доля мелких застройщиков, не имеющих собственного капитала и ликвидного имущества, просто не получит банковской поддержки. И менее чем через полгода будут вынуждены уйти с легального рынка — привлекать деньги

дольщиков вне механизмов проектного финансирования и эскроу-счетов они не смогут.

А. К.: Хуже того, совершенно непонятно, что будет происходить с уже начатыми проектами, которые не успеют достроить до 1 июля в рамках пока еще действующих правил. Представьте себе ситуацию: застройщик заложил комплекс, построил половину на свои средства и деньги дольщиков, но половина дома осталась недостроена. Банк ему денег не дал, поскольку счел недострой недостаточно ликвидным для залога по ипотеке, а другого имущества у мелкого игрока нет. Привлекать деньги дольщиков компания с 1 июля не имеет права. Что будут делать в такой ситуации застройщик и дольщики?

Я полагаю, что в ближайшее время нас может ожидать череда банкротств мелких строительных организаций и увеличение числа обманутых дольщиков. Причем самое печальное, что у людей, вложивших свои деньги в строительство по договору ДДУ, даже не будет оснований для его расторжения. Ведь если застройщик действовал по правилам, использовал привлеченные средства по назначению,

предъявить ему будет нечего. За действия государства он не в ответе.

В. Ш.: Для нас, как крупного застройщика с хорошей репутацией и «портфолио» из целого ряда сданных объектов, ситуация, наоборот, выглядит оптимистично. Мы на постоянной основе сотрудничаем со Сбербанком и Альфа-банком, строим исключительно на свои средства и деньги дольщиков, то есть имеем чистую кредитную историю с нулевой задолженностью, у нас высокий уровень наличия собственных ресурсов. Поэтому изменения условий игры нас не пугают.

Насколько, по вашему мнению, вероятно подорожание жилья в ближайшей перспективе?

В. Ш.: Этот процесс уже начался. В январе цена за «квадрат» поднялась в среднем по рынку на 2 тысячи рублей. Так девелоперы отреагировали на двухпроцентное увеличение НДС с 1 января.

Подорожание жилья неизбежно, это понимают все. Крупнейшие российские банки уже подняли в среднем на 1,5 % ставки по ипотеке. С июля будут введены эскроу-счета, строить вне механизма проектного финансирования с использованием средств

дольщиков станет невозможно. Средняя ставка по проектному финансированию составляет от 6,5 % годовых. А дом возводится обычно за 2,5 года. Простым умножением мы получаем рост финансовой нагрузки на девелопера более чем на 16 %. Добавьте к этому перспективу ухода с рынка целого ряда небольших компаний, которые не выдержат возросшей нагрузки, — у оставшихся застройщиков станет меньше конкурентов.

Все это дает основания полагать, что рост цен на жилье по итогам 2019 года может составить порядка 25 %. Это объективная оценка. Так что если вы хотите решить свой жилищный вопрос или инвестировать в недвижимость, нужно это делать как можно скорее.

С другой стороны, у происходящего есть и положительные моменты. Крупные застройщики, естественно, попытаются занять нишу, освободившуюся после ухода мелких. Возрастет конкуренция за покупателя. Компании будут стараться предложить более качественные квартиры, более комфортабельные жилые комплексы. А вводимые государством меры сделают рынок более цивилизованным и менее рискованным для покупателя.



Инвестиции в покупку жилья в ЖК SunHills

(пос. Небуг Туапсинского района Краснодарского края, ул. Газовиков, 3А)

Вариант №1: покупка с целью перепродажи

Средняя цена за кв. м		Маржинальность покупки
Сегодня	65 тыс. руб.	138,00%
После сдачи в эксплуатацию (с 1 июля 2019 года)	90 тыс. руб.	

Вариант №2: покупка с целью сдачи внаем

Стоимость покупки на сегодня – **1,54 млн руб.** (студия, 22 кв. м)

Доходность от сдачи имущества в аренду

Сезон	Загрузка (средняя по локации – планируемая по квартире*)	Стоимость аренды жилья аналогичного класса в Небуге (руб./сутки)	Валовый доход (руб.)
Лето	90% - 60%	6000	324000
Весна-осень	60% - 40%	3000	216000
Зима	50% - 35%	2500	78750
Итого валовый доход по году		618750	
Процент УК		25,00%	
Доход собственника до налогообложения в год		464062,5	
Период окупаемости инвестиций (лет)		3,32	

*Расчет загрузки, исходя из умеренно пессимистического сценария