

ДОМ

ИТОГИ

Деньги, закон и новая парадигма

По традиции каждый август издательский дом «Коммерсантъ» приглашает девелоперов и экспертов рынка на бизнес-бранчи, чтобы обсудить актуальные вопросы рынка недвижимости. Такие встречи проводятся в Москве и Санкт-Петербурге. «Ъ-Дом» рассказывает, что нынешним летом волновало участников рынка.

— как это было —

От эскроу-счетов к продажам

В Москве основной темой дискуссии бизнес-бранча ожидаемо стал переход застройщиков жилья к новым механизмам привлечения средств дольщиков с применением эскроу-счетов. «В Москве примерно 75% застройщиков продолжают реализовывать уже начатые проекты по старой схеме, остальные 25% перешли на эскроу-счета», — сообщил заместитель председателя Москомстройинвеста Александр Гончаров.

Незначительный объем проектов, которые подпали под действие проектного финансирования, связан с тем, что в поправках к отраслевому законодательству достаточно исключений — так, под новые правила не подпадают проекты с готовностью от 10–30% при условии, что в них уже реализовано не менее 10% договоров долевого участия (ДДУ). Тем не менее сейчас одним из крупных игроков на рынке эскроу-счетов при строительстве жилья является Сбербанк.

«В Сбербанке открыто 5 тыс. таких счетов, в то время как в целом по рынку — 8–9 тыс.», — привел данные вице-президент и директор дивизиона «Кредитные продукты и процессы» Сбербанка Сергей Бессонов. По его словам, на текущий момент лимит одобренных Сбербанком заявок на кредитование застройщиков, которые вынуждены были перейти на эскроу-счета, достиг 427 млрд руб. «Сейчас банки конкурируют за нас, застройщиков, у которых есть проекты в Москве», — добавил президент группы «Кортрос» Вениамин Голубицкий. Но в регионах, по его словам, ситуация иная: там застройщики ограничены в кредитных средствах. «Эта проблема повлияет на рынок уже в следующем году», — спрогнозировал Вениамин Голубицкий. Сергей Бессонов подтвердил, что большая часть одобренных кредитов — примерно 200 млрд руб. — пришлась на проекты, реализуемые в Москве.

«У региональных девелоперов действительно отсутствуют свободные средства», — поделился своими наблюдениями управляющий партнер GR Protect Group Гасан Архулаев. — Но на локальных рынках произошло несколько иное, и гораздо более даже интересное, чем на московском рынке. Там девелоперы резко изменили курс и начали активно взаимодействовать с государством по некоторым направлениям, в том числе по стройкам в рамках частногосударственного партнерства». Кроме того, во многих регионах возникают и другие форматы партнерства. «Например, девелопер, у которого на балансе есть земельные участки, но он не знает, как их застроить, создает партнерства с другими девелоперами», — рассказал директор группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, туристической и развлекательной индустрий, инфраструктуры и государственного сектора ЕУ Илья Сухарников.

Впрочем, рынок жилищного строительства Москвы по-прежнему остается капиталоемким и у компаний, работающих в столице, по-

ка минимизированы проблемы со спросом. Это подтверждает и статистика, приведенная во время бизнес-бранча заместителем руководителя управления Росреестра по Москве Марией Макаровой: «Выросло количество зарегистрированных ДДУ с привлечением кредитных средств. В первом полугодии 2019-го зафиксировано около 22 тыс. ДДУ, что почти в два раза больше показателей первого полугодия 2017 года». По ее словам, в последнее время в целом по столичному рынку доля Новой Москвы значительно превышает другие округа города: на долю ТиНАО пришлось 38,4% всех сделок на первичном рынке города.

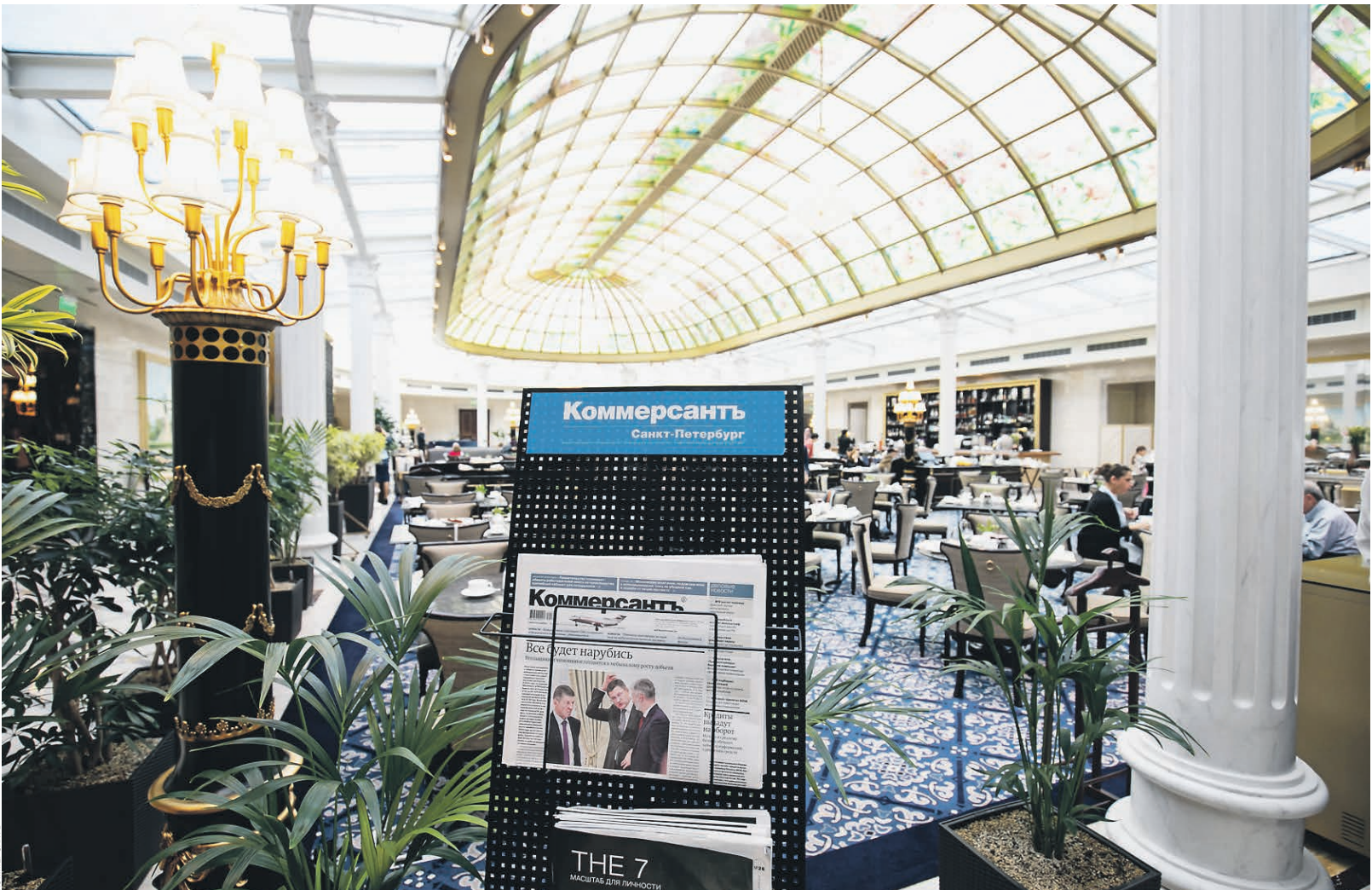
Спрос на жилье в новостройках ТиНАО связан прежде всего с развитием инфраструктуры, отметил руководитель департамента развития новых территорий Москвы Владимир Жидкин: «К текущему моменту в ТиНАО построено восемь станций метро, 200 км магистральных дорог, в ближайшие четыре года планируется построить еще 300 км магистральных дорог, да и метро дойдет до Троицка». За два года средняя цена на первичном рынке жилья в ТиНАО со 103 тыс. руб. за 1 кв. м увеличилась до 121 тыс. руб. «Прирост практически в 20% получен в том числе за счет инфраструктурной составляющей», — резюмировал Владимир Жидкин.

Петербургская трансформация

В Санкт-Петербурге участники бизнес-бранча также не обошли важную тему рынка жилищного строительства — переход на эскроу-счета и проектное финансирование. Так, вице-губернатор города Николай Линченко заявил, что петербургский девелопмент в этом плане выгодно отличается от других регионов, потому что заранее начал готовиться к этому: «Сегодня у нас действуют 427 разрешений на строительство недвижимости общей площадью около 25 млн кв. м, из которых на жилье приходится 14,3 млн кв. м». Как пояснил господин Линченко, 75% анонсированного объема жилой застройки будет реализовываться по старой схеме привлечения средств дольщиков.

«Проведя анализ этой статистики, мы видим, что никакой рокировки на рынке жилой недвижимости города на самом деле не случится», — отметил председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга Леонид Кулаков. — Как определенная группа наиболее крупных девелоперов работала, она так и работает. Они одни из первых подготовились к переходу к игре по новым правилам, у них наиболее системно была выстроена изначально работа по подготовке к переходу на проектное финансирование».

«Из 3–4 млн кв. м жилья в Санкт-Петербурге, которые в итоге будут строиться в рамках проектного финансирования, только менее 1 млн кв. м вызывает вопросы. Дело в том, что эти проекты реализуются небольшими компаниями, которые находятся в так называемой оранжевой или красной зоне риска», — заявил генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов. По его словам, се-



годня задача властей и строительного сообщества — поиск приемлемых механизмов завершения потенциально рискованных проектов. Впрочем, переход к проектному финансированию может изменить ситуацию на рынке с игроками смежных отраслей. «После перехода на проектное финансирование поменялась модель поведения, например, ленд-лордов», — поделился своими наблюдениями заместитель председателя правления банка «Санкт-Петербург» Вячеслав Ермолин. — Если в прошлом году мы наблюдали динамику того, что земля под застройку жилья продавалась по завышенным ценам и многие застройщики при наличии всей разрешительной документации покупали эти площадки по высоким ценам, то сейчас ситуация кардинальным образом изменилась».

Кроме того, участники рынка прогнозировали, что переход на эскроу-счета приведет к росту цен на первичном рынке жилья. «В целом по стране мы видим рост цен на 4–16% в зависимости от регионов», — констатировал генеральный директор ГК «Кортрос» Станислав Киселев. — Было ли это вызвано исключительно переходом на эскроу-счета? Нет. Это было вызвано скорее внешними факторами, сулящими существенные изменения на рынке. То, что сегодня цена выросла, причем без существенного давления извне», — это тревожный фактор для рынка».

Петербург остается одним из привлекательных рынков для девело-

перов. Это подтвердил вице-президент, руководитель бизнес-направления «Коммерция» «Галс-Девелопмента» Андрей Мухин, анонсировавший во время бизнес-бранча начало строительства в Санкт-Петербурге второй очереди многофункционального комплекса «Невская Ратуша» в Дегтярном переулке. Здесь появятся еще пять офисных зданий и гостиница. «В строительстве коммерческих площадей здесь, так же, как и в жилье, очень важен фактор скорости выполнения работ. Это опять прямая корреляция с профессионализмом команды, реализующей проект, с учетом финансирования, стоимости денег», — добавил Андрей Мухин.

Коммерция или риски

В списке рисков, с которыми сталкиваются девелоперы, есть и законодательные инициативы чиновников всех уровней, заявил член совета директоров S-Holding Алексей Шепель. По его словам, спонтанное принятие в некоторых регионах тех же градостроительных планов застройки участков не позволяет девелоперам, в том числе работающим в сегменте коммерческой недвижимости, применять долгосрочное планирование.

Среди вызовов, с которыми сталкиваются компании, работающие в том числе в сегменте коммерческой недвижимости, — изменение парадигмы основных партнеров девелоперов. Так, появление e-commerce хо-

тя пока и не стало доминирующим фактором в развитии российского ритейла как основного клиента девелоперов логистической недвижимости, уже заставляет пересматривать подход к новым проектам. «Благодаря этому эволюционирует и цепочка поставок», — отметил в своем выступлении исполнительный директор Radius Group Захар Вальков. — Если в 1980-е годы все заговорили о глобализации, которая позволила производить товары в других странах с низкой себестоимостью, то в 1990-е уже появилась такая вещь, как широкое разнообразие, диверсификация, новые модели различных товаров, кастомизация. В 2000-х появляется такой феномен, как данные и автоматизация, быстрая доставка и инновационный транспорт. Это не могло не коснуться и девелоперов, которые должны были адаптировать свои продукты под новые запросы рынка».

В свою очередь, ритейлеры сталкиваются с серьезными вызовами, которые их вынуждают адаптировать свои модели. Сейчас в повестке у розничных сетей — снижение покупательской способности, наблюдаемое на протяжении нескольких лет. «По этой причине в России динамика розничной торговли находится на довольно низком уровне», — заявил руководитель по исследованиям рынка «Ашана» Виталий Серпенинов. — Мы попытались разобраться, в чем причина подобного явления. Мы подсчитали объем полученных ипотечных кредитов и то, сколько денег остается у домохозяйств после всех выплат по кредитам и услугам ЖКХ. Во многих регионах семьи, где работают оба супруга, после всех выплат на покупку продуктов питания и товаров первой необходимости остается 10–15 тыс. руб.». По словам Виталия Серпенинова, в ходе опроса потребителей «Ашан» выяснил, что в некоторых случаях покупатели в целях экономии переходили на приобретение товаров собственных марок ритейлеров, что позволяло им откладывать средства на досрочное погашение ипотеки. Конечно же, уточнил эксперт, речь идет о жителях тех регионов, где низкая стоимость жилья и, соответственно, невысокие платежи по ипотечным кредитам.

Изменение потребительского поведения из-за корреляции уровня доходов заметили и девелоперы торговых центров. «Сейчас торговые центры делают акцент на развлекательную составляющую. Этот тренд стал очевидным в последние годы, он будет доминирующим и в обозримом будущем», — считает директор департамента маркетинга и пиара торгово-развлекательного центра «Ривьера» Максим Лысенков.

Сейчас основные тренды среди арендаторов торговых центров — ориентир на такие концепции, которые позволили бы внести эмоциональную окраску в жизнь потребителей, отметил совладелец компании «Честная ферма», основатель и совладелец гастрономической улицы StrEat Максим Попов. Сети общественного питания действительно адаптируют свои концепции как для заведений, которые располагаются в фуд-кортах традиционных торговых центров, так и для фуд-маркетов и фуд-холлов — новых форматов на рынке, ставших популярными в основном у потребителей в Москве, добавил генеральный директор сети «Теремок» Михаил Гончаров.

Между тем традиционным торговым центрам придется уже в ближайшем будущем столкнуться с заметной конкуренцией с проектами альтернативных форматов. Так, по словам Евгении Осиповой, директора проекта ADG Group, ориентир на эмоциональную составляющую сейчас доминирует и в таких проектах, которые реализует ее группа. Такие концепции предполагают появление новых сегментов, как, например, рор-пространства, что позволяет найти выход к покупателям стартап-проектам в ритейле. Еще одним новым трендом на рынке торговой недвижимости стала sharing economy, считает Александра Чиркаева, руководитель направления аренды торговых помещений CBRE. «Недавно стало известно о создании коворкинга для работы бьюти-мастеров, что может стать интересным форматом привычных для нас парикмахерских и салонов красоты», — полагает эксперт. По прогнозам, такие проекты в ближайшие годы будут появляться во всех крупных российских городах.

Антон Боровой

