

ДОМ повестка

Города стремятся в будущее

В Абу-Даби в рамках World Urban Forum (WUF-2020), проходившего в начале февраля при поддержке ООН, власти, экономисты и урбанисты искали новые смыслы для городов. Основной вывод: не существует универсального подхода для их развития только потому, что у каждого города свои наследственные болезни и своя ментальность.



— форум —

Проводить урбанистический форум в столице ОАЭ Абу-Даби, где вся власть принадлежит автомобилистам (с чем так борются власти многих мегаполисов), а отвоеванные у пустыни клочки земли застроены коробками из бетона и стекла, только на первый взгляд кажется непродуманным решением. На самом деле в дискуссии проблем устойчивого развития городов, которая является одной из важных повесток ООН, Абу-Даби — визитная карточка. Пустыня — это главный вызов для отцов—основателей города, и местные жители смирились с этим и пытаются облегчить повседневность, используя новые технологии. Так, например, появились башни-близнецы «Аль-Бахар» с окнами в виде оригами — они функционируют как огромные жалюзи: открываются и закрываются в зависимости от положения солнца. Но у других городов мира совсем другие проблемы, что еще раз доказало выступление некоторых спикеров во время WUF-2020.

Так, Москва, как оказалась, вынуждена была объявить масштабную программу реновации. Из выступления руководителя департамента градостроительной политики города Сергея Левкина следовало, что устаревший жилой фонд — серьезный вызов для

устойчивого развития российской столицы. Если бы власти Москвы не приняли программу реновации, то через 10–15 лет в городе могло бы появиться 25 млн кв. м ветхого и аварийного жилья, заявил чиновник. По его словам, обновление жилищного фонда позволяет поэтапно вводить новостройки для переселенцев из ветхого и аварийного жилья, а не искать одномоментно 25 млн кв. м. Программа реновации рассчитана на 10–15 лет. «Но мы постараемся ускорить», — пообещал новый глава столичного стройкомплекса Андрей Бочкарев, чье назначение, кстати, совпало с проведением WUF-2020. Его предшественник Марат Хуснуллин, став вице-премьером РФ, предположил, что программа реновации московского образца может пройти по всей стране (см. подробнее стр. 13).

Впрочем, у других городов проблемы иного рода. Мэр афганского Нили Хадиджа Ахмади рассказывала об адаптации беженцев, прибывающих в этот город из других уголков этой постоянно воюющей страны. «Районы, где селились перемещенные лица, как правило, не вызывали доверия у местных жителей. Но мы пошли на серьезный шаг: создали там общественные пространства, что привело к серьезному изменению этих районов», — поделилась своим опытом госпожа Ахмади.

Абу-Даби не случайно был выбран местом проведения World Urban Forum: город давно отвоевал себе место у пустыни

Проблема современного города — сами горожане. Они хотят быть услышанными властями, что заставляет жителей добиваться своих прав различными способами. Это уже мнение директора—основателя Общества содействия развитию региональных ресурсов центров Шили Патель. За длинным названием ее организации кроется целая сеть из волонтеров в разных странах мира, которые борются за право жителей труппой и незаконных кварталов. «Здесь (на WUF — „L“) все говорят об устойчивом развитии городов. Но разве можно достичь этой цели, не решив вопрос с трущобами в Йоханнесбурге или Мумбае?» — спрашивала у аудитории госпожа Патель.

Создание комфортных условий для трудоспособного населения напрямую влияет на экономическое развитие городов, подчеркнул Шилу Патель директор Всемирного банка по вопросам городского развития Самех Вахба. Но, заключил он, для решения этой проблемы не существует универсального средства и задача властей каждого города найти свой выход.

Халиль Аминов,
Абу-Даби

«Благоустройства — это не только украшение повседневности»

— тенденции —

Во время World Urban Forum, прошедшего в Абу-Даби, одной из важных тем стало социокультурное программирование при создании новых общественных пространств. При таком подходе мнение горожан, как конечных бенефициаров предлагаемых властями и урбанистами изменений, имеет первостепенное значение. Замкуководителя Центра аналитики города АННА НОСОВА рассказала „Ъ-Дому“ о том, при каких обстоятельствах надо учитывать мнение общественности.

Стоит признать, что современный диалог между горожанином, администрацией муниципалитетов и экспертами сейчас строится профессионально. Если раньше речь шла зачастую о профанации или квазипубличных слушаниях, организованных исключительно формально, то сегодня ситуация исправляется и люди действительно участвуют в принятии важных решений.

В сегодняшнем мире «одинокое» и отсутствия устоявшихся сообществ, когда человек не чувствует своей причастности к происходящим изменениям, очень важно давать горожанину возможность быть услышанным, возможность высказаться, возможность придумать идею и отстоять ее.

Намеченные тенденции сегодняшнего дня позволяют надеяться на еще более широкое участие людей в городских процессах, например на прямое участие в благоустройстве или софинансировании различных проектов. Показателем пример Санкт-Петербурга, где действует программа «Твой бюджет», в рамках которой инициативные группы жителей города получают возможность участвовать в улучшении дворов и районов своего проживания.

Но нужно помнить, что наша страна состоит из разных по своему составу и уровню благосостояния городов и где-то хорошо с людьми обсуждать проекты, но где-то нужно двигаться чуть дальше в плане вовлечения горожан. Сегодня за учетом мнений людей уже разрабатываются социокультурные сценарии и программы дальнейшего функционирования обновленной территории. Это по-

зволяет не только понять, что люди ждут от будущего благоустройства, но и предложить разнообразные варианты дальнейшего использования территории. В столицах или больших городах это насущная проблема — обновленным пространствам необходима модерлируемая сценарная программа, позволяющая развивать культурную и социальную составляющую жизни горожан. Если мы говорим про большие населенные пункты, то мы подразумеваем, что люди, живущие там, обеспечены достаточным количеством рабочих мест, и что новые общественные пространства должны служить местом просвещения, социализации и развлечения. Если мы говорим про небольшие населенные пункты — как про малые города, так и про села и деревни, то вопрос наличия разнообразных рабочих мест для них наиболее актуален сегодня.

В первую очередь мы должны подразумевать появление новых рабочих мест и мест приложения труда на обновленных пространствах. Реализовав красивую набережную в маленьком городе, будет сделано хорошее дело, но кардинально жизнь в городе не изменится. Представьте ситуацию, что основное производство в городе закрывается, работать больше негде, уровень безработицы на высоком уровне, вряд ли общественное пространство сможет перезапустить паттерны поведения. Конечно, на ней будет больше гуляющих, но новое социокультурное наполнение вряд ли сможет отвлечь людей от насущных проблем.

Благоустройство должно быть направлено на будущее развитие, должно быть комплексным и при этом развивая максимально возможное количество направлений человеческой жизни. Для устойчивого развития города важен экономический анализ и прогнозирование с разработкой различных активационных программ: от оживления первых этажей близлежащих зданий до создания полноценных объектов на территории благоустройства. В проектах обновления или создания общественных пространств необходимо тщательно прорабатывать вопросы экономики пространства и ее включение в экономику города, потому что это может стать отличным подспорьем для небольших населенных пунктов. В Москве в пору преобразования парка

Горького в начале 2010-х для коммерческих предприятий существовала возможность бесплатной аренды земли, то есть администрация парка обеспечивала приток посетителей на территорию, а бизнес отдавал часть из своей прибыли в бюджет парка.

Кроме того, в проектах, где уже предусматриваются создание рабочих мест и развитие экономики, более уместно участие локального бизнеса, который в первую очередь понимает будущие выгоды от своих вложений. Если разрабатывать конкретные планы по включенности в благоустройство новые процессы для различных стейкхолдеров, то будет понятна судьба вложений, это упростит коммуникация с бизнесом и позволит чаще его вовлекать, а также организовывать на постоянной основе государственно-частные партнерства.

Сейчас в большинстве концепций если и есть подобные вещи, то они так и остаются симпатичными картинками на бумаге. Зачастую на местах просто нет компетенций для реализации тех планов, которые были заявлены в концепциях. Работа по созданию дизайн-проектов благоустройства должна быть направлена не только на разработку стратегий и проектов, но и на образование и повышение компетенций тех, кому эти документы будут переданы и кто их будет впоследствии реализовывать.

После запуска какого-либо объекта необходимо не заканчивать на этом процесс, а работать над включением этого пространства в жизнь города: проводить мероприятия различного формата: от воркшопов по уходу за растениями до форсайт-сессий по развитию предпринимательских инициатив и местных сообществ. В любом контракте нужно говорить именно о запуске площадки, а не об окончании стройки.

Роль архитектора в проектах обновления и создания общественных пространств по-прежнему высока, но, когда мы говорим про общественные пространства, мы должны понимать, что это не только про архитектуру. Сейчас важен симбиоз специалистов различных направлений, в том числе экономистов и экспертов в социокультурном программировании. Сегодня это вопрос первостепенной важности для многих муниципалитетов.

Рубли на квадрат

— стратегия —

Намного медленнее будут копить жители Севастополя, Москвы, Санкт-Петербурга: как подсчитали аналитики «Метриума», в Москве придется копить на квартиру семь лет, в Санкт-Петербурге — восемь, в Московской области — четыре с половиной года. Если учесть еще и размер прожиточного минимума в таких городах, то откладывать придется примерно вдвое дольше: в Москве — 14 лет, в Санкт-Петербурге — 16 лет, в Подмоскowie — 9 лет.

Крымчане Игорь и Елена Вязьмины накопили 12,2 млн руб. на двухкомнатную московскую квартиру площадью 70 кв. м за девять лет. Жили в Ялте на 20 тыс. руб., ежемесячно откладывали 60–70 тыс. руб. «Конечно, накопить такие деньги мы сумели благодаря еще и тому, что жили в своей квартире, сдавали в регионе еще одну квартиру в аренду с ежегодным доходом примерно 200 тыс. руб. Четвертую часть стоимости квартиры заработали на капитализации процентов, то есть из 12 млн руб. от банков мы получили примерно 3 млн руб.», — говорит Игорь Вязьмин.

Копить на квартиру эксперты не рекомендуют хотя бы потому, что на это уйдут годы, а за это время ценность квартиры будет сведена на нет. «Допустим, вы копите на студию в Москве, ее средняя цена 4,5 млн руб. Но спустя несколько лет вы с большой вероятностью обезвредите семей и студии для семьи уже будет недостаточно. Таким образом, любая квартира нужна сейчас, а не в перспективе. Все-таки проще накопить на первоначальный взнос и взять кредит. Впрочем, молодой и не обремененный семьей человек может купить свое жилье из сбережений», — отмечает Кирилл Сиволапов.

Больше шансов купить жилье за собственные средства у молодых людей, не позволять себе они смогут либо студию, либо комнату, либо малогабаритную квартиру. «Я переехала в Питер, чтобы учиться в магистратуре, общежитие меня не устраивало, я решила копить на свою комнату. Мне был 21 год, за четыре года скопила 2 млн руб. и купила комнату площадью 21 кв. м у станции метро „Василеостровская“ — это почти центр. Официально я нигде не работала, а деньги получала из грантов и стипендий, которых у меня было несколько. Еще я выступала на семинарах, вела тренинги. По финансам полу-

чалось очень прилично. В месяц удавалось отложить от 70 тыс. до 100 тыс. руб. Жила скромно, но стимулировало меня стремление приобрести личное пространство», — говорит Стефания Данилова, выпускница филологического факультета СПбГУ.

Без кредита никуда

По словам аналитиков, в наступившем году рост цен на жилую недвижимость сохранится и приобретать жилье граждане будут не за собственные, а за привлеченные средства. «Количество покупателей, которые приобретали жилье не за свои средства, а за счет кредитов, будет расти», — констатирует Кирилл Сиволапов.

В 2019 году лидерами по объемам выданных кредитов стали Москва (71,5 тыс. займов), Московская область (63,3 тыс.) и Санкт-Петербург (56,6 тыс.). Меньше всего ипотеки выдали в Чечне (всего 946 кредитов) и Севастополе (1139). «В Москве с января по ноябрь прошлого года было выдано жилищных кредитов на 340 млрд руб., то есть заемщики брали в среднем 4,7 млн руб. По нашим прогнозам, в 2020 году рост средних цен на вторичное жилье будет сопоставим с инфляцией. Покупательская способность сейчас ограничена. Поддержит рынок преимущественно доступная ипотека, которая является альтернативой накоплению», — говорит руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов.

Нельзя купить квартиру ни в одном из российских регионов, не прибегая к ипотечному кредитованию, считают представители строительных компаний. «Дело в том, что стоимостью жилой недвижимости в регионе всегда жестко коррелирует с доходами населения. То есть чем выше уровень средней зарплат, тем выше цена жилья. В данном случае ипотека является продуктом, расширяющим слой населения, имеющий возможность совершить такую крупную покупку, как квартира. Приобрести квартиру, не прибегая к ипотеке, можно лишь в тех случаях, если доход превышает средний доход жителя региона, или есть накопления, или активы на продажу, или вы планируете купить жилье в регионе с более низкими доходами населения, чем в том регионе, где вы работаете», — считает заместитель гендиректора компании «KASKAD Недвижимость» Ольга Магилина.

Анна Героева

«Банки сами бегают за застройщиками»

— мнение —

Переход к эскроу-счетам, как утверждали банкиры, прошел безболезненно для строительной отрасли. При этом у девелоперов появился спрос на альтернативные кредитные продукты для покупки новых площадок, о чем на конференции „Ъ“ «Девелопмент новой волны» рассказал заместитель председателя правления Московского кредитного банка АЛЕКСАНДР КАЗНАЧЕВ. «Ъ-Дом» публикует ключевые тезисы его выступления.

Переход на проектное финансирование с использованием счетов эскроу идет полным ходом. По статистике Дом.РФ, сейчас 25% строек ведется с выделением финансирования по новым правилам, 75% — все еще по старым. Несмотря на негативные ожидания скептиков, переход на проектное финансирование удалось сделать гладким: крупные застройщики довольно легко адаптировались к новым правилам, банки, заинтересованные в работе с девелоперами, настроили необходимые процессы и технологии. Сегодня уже 25 из 94 аккредитованных банков участвуют в проектах, предусматривающих открытие счетов эскроу покупателям по договорам долевого участия (ДДУ).

Практика показала, что работы по новым правилам не такой уж сверхприбыльный бизнес для банков. Поначалу ожидалось, что специальная ставка по проектному финансированию с учетом наполнения средств на счетах эскроу будет от 5% годовых, но сейчас для большинства качественных проектов она уже опустилась до 4% и ниже.

И хотя банковская маржа оказалась меньше ожидаемой, работа с девелоперами позволяет банкам уверенно говорить о возникновении точки роста качественного кредитного портфеля. В России нет сопоставимой по масштабам отрасли, в которой формируется принципиально новый объем кредитного портфеля размером в несколько триллионов рублей. Раньше эти средства поступали девелоперам от дольщиков напрямую, а теперь будут проходить через банковские балансы. С учетом постепенного перехода проектов на проектное финансирование с эскроу и плавности выборки средств по проектам в течение периода строительства мы увидим фантастический рост кредитных портфелей уже через пару лет.

Повышение прозрачности стройки для кредиторов и покупателей ДДУ имеет и обратную сторону для застройщиков — невозможность пользоваться деньгами дольщиков, в том числе с целью приобретения новых участков для развития. Сейчас деньги заморожены на счетах эскроу практически до конца проекта, включая ту прибыль, которую застройщик планирует получить по результатам продажи квартир. Но профессиональным девелоперам надо покупать следующие пятна, чтобы процесс стройки был непрерывным.

И тут банки готовы предложить застройщикам решения этой проблемы. В первую

очередь речь идет о бридж-финансировании. Это кредит, который выдается застройщику для финансирования предпроектных затрат — покупки участка, проектирования, получения необходимых экспертиз и разрешений и т. п. Источником погашения такого кредита является как раз классическое проектное финансирование с эскроу. В МКБ разработаны специальные требования к подобному финансированию. Доля кредита в бюджете таких предпроектных затрат зависит от стадии получения ИРД. И обычно такой кредит выдается на срок от полугода до двух лет. В нашем банке бридж-финансирование занимает примерно треть кредитного портфеля застройщиков.

Вторым финансовым продуктом, позволяющим застройщикам изыскивать средства на приобретение новых участков, стал выпуск облигаций.

За 2019 год девелоперами было размещено облигационных выпусков более чем на 70 млрд руб. Мы ожидаем и в 2020 году большого притока средств застройщикам с использованием таких инструментов. В прошлом году в рамках организации выпусков облигаций девелоперов мы устанавливали лимиты андеррайтинга (гарантия выкупа части размещаемого займа), но по факту увидели такой высокий спрос инвесторов, что наши андеррайтинговые лимиты и не понадобились.

Третий источник получения средств девелоперами на покупку пятен — это привлечение банковского финансирования под будущую прибыль проектов, находящихся на стадии реализации. В этом случае банк оценивает финансовую модель действующего проекта в доходной и расходных частях, темп продаж. В результате рассчитывается потенциальный свободный денежный поток по проекту, фактически — будущая прибыль. Банк дисконтирует прогнозируемую прибыль и финансирует застройщика или его материнскую компанию на расчетную сумму дисконтированной прибыли.

В итоге привлечение дополнительных средств на покупку пятен дает возможность застройщикам вести работу непрерывно, когда один объект достраивается, а второй готовится к привлечению проектного финансирования.

Сейчас в условиях жесткой конкуренции за относительно низкомаржинальное проектное финансирование банки могут зарабатывать адекватную маржу прежде всего при условии финансирования всей цепочки строительства: от момента покупки земли до ее подготовки, получения разрешений, последующего проектного финансирования и ипотеки конечным покупателям.

Резюмируя, можно сказать, что если раньше застройщики бегали за банками в поисках заемных средств, то сейчас банки бьются за проектное финансирование и сами бегают за застройщиками, придумывая различные востребованные ими финансовые инструменты.