

ДОМ ЭКСПЕРТИЗА

Дом для изоляции

Приведя к спаду во многих секторах бизнеса, начавшаяся пандемия коронавируса сыграла на руку владельцам и девелоперам загородной недвижимости. Спрос на ее аренду в этом сезоне резко увеличился. Но из-за высокой доли неликвидного предложения снять желаемый объект получится далеко не у всех. Вместе с падением рубля эта ситуация заставит многих москвичей вновь задуматься о покупке дачи.

— за городом —

Неожиданным трендом начала 2020 года стал резкий рост спроса на аренду загородной недвижимости: по оценкам «Метриума», количество запросов в марте выросло на 50% относительно аналогичного периода прошлого года. Консультанты подчеркивают: речь идет о реальных сделках, а не эмоциональных запросах. «На фоне распространения коронавируса клиенты хотят провести больше времени за городом, а не запертыми в квартирах», — рассуждает управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая.

Надежный отпуск

Резкий рост запросов на аренду загородной недвижимости фиксируют и другие консультанты. По словам директора департамента загородной недвижимости агентства Knight Frank Олега Михайлика, относительно аналогичного периода прошлого года спрос уже вырос на 15–20%. Заместитель гендиректора компании «KASKAD Недвижимость» Ольга Магилина поясняет, что загородная недвижимость воспринимается людьми как безопасная из-за существенно более низкой плотности застройки и проживания. «Врачи даже дают рекомендации — отправить старших родственников за город или на дачу, пока ситуация не разрешится», — отмечает она. Эксперт ждет резкого увеличения числа сделок по аренде загородной недвижимости.

Господин Михайлик отмечает, что в большинстве случаев снять загородный дом люди рассчитывают на четыре-шесть месяцев: именно этот срок, по их мнению, потребует, чтобы переждать острую ситуацию в Москве. Но желание оказаться вдали от крупного города не единственное, что движет спросом. «Многие уже задумываются о летнем отпуске, а никакой ясности о том, какие страны будут по-прежнему закрыты, нет», — рассуждает господин Михайлик. Эксперт объясняет, что эта категория клиентов чаще ориентируется на «дальние дачи» — объекты, расположенные в 60–80 км от Москвы.



Спасаясь от пандемии коронавируса, жители больших городов стараются уехать в тишь загорода

Увеличившийся спрос, по мнению госпожи Литинецкой, в любом случае будет способствовать росту стоимости аренды: эксперт ожидает, что загородные дома подорожают в среднем на 20%. Но это может оказаться не единственной проблемой сегмента. Господин Михайлик предполагает, что, если ажиотажный спрос на аренду загородных домов продлится больше месяца, можно будет говорить о закономерном усугублении дефицита качественного предложения на рынке. «Люди, владеющие новыми дома-

ми, в принципе неохотно сдают их в аренду, существующие объекты вымоются, и мы столкнемся с ситуацией, когда снимать будет нечего», — рассуждает он.

Стимуляция продаж

Консультанты Knight Frank уверены: дефицит предложения сам собой заставит потенциальных арендаторов задуматься о покупке собственной загородной недвижимости. Ольга Магилина ждет, что число сделок по итогам сезона вырастет на 15–

17%. Мария Литинецкая также прогнозирует увеличение продаж в сегменте элитной загородной недвижимости. Но связана эта динамика будет не с распространением коронавируса инфекции, а с падением рубля. Аналогичный тренд, по словам госпожи Литинецкой, на рынке прослеживался в 2014 году: покупатели, располагающие долларовыми активами, активно искали на рынке выгодные предложения. «Клиенты будут рассматривать объекты, номинированные в рублях, и предложения с долла-

ровой стоимостью, владельцы которых решат снизить цену», — рассуждает эксперт.

Ольга Магилина отмечает, что такое поведение потребителей характерно для всех сегментов рынка: всякий раз, когда растут макроэкономические риски, определенный пласт населения решает вложить средства в недвижимость или просто поскорее совершить сделку по покупке нового жилья. «Люди исходят из того, что потом денег на желаемый объект может не хватить», — поясняет она.

Мария Литинецкая ждет, что спрос может стимулировать продавцов увеличить цены, но речь пойдет только о наиболее ликвидных объектах. Госпожа Магилина соглашается, что избежать роста цен не удастся: «Но он будет достаточно плавным, и его масштабы будут зависеть от того, насколько сильно ослабев в течение года национальная валюта, а также от того, на каком уровне будет находиться ключевая ставка Центробанка».

Альтернативные варианты

Но загородные дома окажутся не единственным сегментом рынка недвижимости, который может рассчитывать на появление дополнительного спроса. По расчетам Biletix, доля билетов, выкупленных из Москвы в одну сторону в период 10–20 марта, достигла 87% против 51% в те же даты годом ранее. Чаще всего, по оценкам сервиса, люди отправляются в Крым, Санкт-Петербург, Краснодар, Сочи и Ростов-на-Дону.

Основатель интернет-платформы по управлению арендной недвижимостью Doubleyourrentalprofit.com Фарид Газизов отмечает, что спрос на краткосрочную аренду жилья находится на довольно низком уровне: с момента начала эпидемиологического кризиса общий объем бронирований снизился на 80–90%. Существующий спрос при этом, по его словам, делится на две категории. К первой эксперт относит людей, решивших уехать из большого города, а ко второй — локальных клиентов, которые ищут временное жилье в своем регионе.

Александра Мерцалова

«Обращение застройщика в суд не совсем уместно»

— интервью —

Переход строительной отрасли на эскроу-счета до сих пор вызывает недовольство девелоперов: небольшие застройщики не всегда способны доказать банкам финансовую устойчивость своих проектов, а начать новое строительство, продавая договоры долевого участия, компании больше не могут. Впрочем, в банках утверждают, что ситуация не критична: в 2019 году Сбербанк посчитал высокорискованными менее 10% заявок на проектное финансирование. Хотя в скором времени застройщики могут столкнуться с ростом кредитных ставок из-за ослабления рубля, предупреждают в банке. Вице-президент Сбербанка СЕРГЕЙ БЕССОНОВ рассказал „Ъ-Дому“, как банк прорабатывает с Минстроем вопрос субсидирования займов для низкомаржинальных проектов в регионах.

— Многие ли застройщики получают отказ в финансировании?

— Более 75% заявок на проектное финансирование, рассмотренных нами в 2019 году, получили одобрение. Примерно по 30% заявок, которые в 2019 году находились на рассмотрении, мы приостанавливали работу из-за неполного пакета документов или необходимости внесения уточнений в представленные документы. Это во многом связано с тем, что в течение 2019 года застройщики адаптировались к новым условиям, в том числе к тому, что теперь на рынке появился новый для значительной части проектов участник — банк. Для тех девелоперов, которые до внедрения новой модели жилья финансировали проекты исключительно за счет средств дольщиков, процесс такой адаптации проходил сложнее. В основном приостановленные заявки девелопер возвращает в банк с доработанным пакетом документов.

Менее 10% рассмотренных Сбербанком в прошлом году заявок на проектное финансирование жилья получили отказ из-за высоких рисков. Мы считаем, что это небольшая цифра. А если говорить о результатах первых месяцев 2020 года, то одобрения получены по 96% рассмотренных сделок, а приостановлено менее 10% от общего числа заявок на рассмотрении. Статистика за два месяца, возможно, нерепрезентативна, но мы полагаем, что тенденция к снижению доли приостановленных и «отказных» заявок будет сохраняться.

— Как менялся процент отказов после вступления в силу закона об отмене долевого строительства? То есть больше или меньше застройщиков сейчас не получают финансирование в сравнении с прошлым годом?



— До 2019 года мы считали показатель конвертации заявок в решения, и ранее он в среднем равнялся 50%, то есть из 100 условных заявок, а это были в том числе просто переговоры, потенциальные продажи и прочее, 50 одобрялись. Отказы при старой схеме финансирования были связаны с решением клиента изменить проект, перейти на обслуживание в другой банк или вообще строить за счет дольщиков, если продажи в проекте начинали расти. Но и отказы по причине высокого риска банка, конечно, тоже были.

С точки зрения конвертации в 2019 году сильно ничего не поменялось: по-прежнему около 50–60% поступивших заявок конвертируются в одобренные сделки. Но если говорить про количество одобренных сделок проектного финансирования жилья, в прошлом году оно возросло в два раза по сравнению с 2018-м. В 2019 году мы одобрили 760 сделок, около 90% из них — с применением эскроу.

— С чем связаны отказы?

— Причины отказов — в высоких рисках для банка, которые, как правило, связаны с экономической составляющей — это проекты с низкой устойчивостью, убыточные проекты. Но девелопер может повлиять на эти параметры, увеличив собственное участие в проекте или за счет привлечения соинвестирования. А вот риски, связанные с деловой репутацией, минимизировать трудно. Например, если нет объективных причин, объясняющих, почему застройщик ранее нарушал свои обязательства перед дольщиками, то Сбербанк вряд ли захочет сотрудничать с таким девелопером.

По низкомаржинальным проектам мы видим решение в субсидировании и сейчас активно совместно с Минстроем участвуем в разработке правил предоставления таких субсидий. По нашей экспертной оценке, по 23% проектов средняя маржинальность составляет менее 15%. Решение мы видим в предоставлении субсидий для уплаты процентов (до 100% ключевой ставки) и финансирования капитальных затрат по проекту: инженерных сетей и объектов социальной инфраструктуры.

Так как банк участвует в проекте более чем на 80%, а иногда и полностью финансирует стройку, нам важно исключить или минимизировать риски утраты залога и риск того, что объект по каким-то причинам не введется. Мы, как главный банк страны, не рискуем средствами наших клиентов и принимаем взвешенное решение при финансировании проектов. Единственный источник погашения кредита и процентов, по которым, как правило, предоставляется отсрочка, — это средства от продажи квартир. Поэтому при существенных расходах в технико-экономических показателях по проекту или наличии противоречий в документах, а также отсутствии важных согласований уполномоченных органов банк финансировать стройку не начнет. Также одним из важных факторов при принятии решения о финансировании проекта является его экономическая эффективность, поэтому для нас важно иметь одинаковое с девелопером понимание по маркетинговой составляющей проекта и бюджету. Маркетинг мы проверяем, опираясь на наш существенный опыт по аналогичным проектам, анализируем информацию от экспертов рынка и принимаем во внимание стратегию клиента. Бюджет оценивается нашей собственной службой строительных экспертов.

— Перспективно ли вообще судиться с банками после отказа в кредите?

— При отказе в финансировании проекта мы руководствуемся в первую очередь фактом, что размещаемые нами средства в те или иные активы — это средства вкладчиков. Поэтому мы имеем право отказать в финансировании сделки, если она не соответствует нашей кредитной политике или в ней есть существенные факторы, которые могут в перспективе привести к дефолту застройщика. Обращение застройщика в суд, на наш взгляд, неэффективно и даже не совсем уместно, учитывая сказанное выше.

— Многие ли застройщики после неудачного обращения в Сбербанк получают финансирование в других банках?

— Мы для себя такой статистики не ведем. Застройщики, безусловно, имеют право обратиться в любой банк, ведь у всех кредитных организаций своя кредитная по-

литика и аппетит к риску. И, возможно, какой-то банк профинансирует под более высокий процент тот проект, по которому Сбербанк отказал в кредитовании. Но такие существенные факторы, как, например, большое число просрочек по вводу в эксплуатацию в истории работы компании, усложняют получение проектного финансирования в целом независимо от банка.

— Меняете ли вы условия кредитования, учитывая пожелания застройщиков?

— Да, мы учитываем мнение застройщиков и регулярно вносим изменения в свои продукты. Обратную связь мы получаем от клиентов из разных каналов коммуникаций: при структурировании конкретных сделок в рамках общения с клиентами, в ходе наших собственных отраслевых конференций для застройщиков, например, в 2019 году в них поучаствовало более 5,5 тыс. представителей застройщиков — это довольно внушительное количество.

Обратная связь дает нам идеи для новых продуктов. Так, в 2018 году мы увидели потребность в финансировании собственного капитала и в первом полугодии 2019 уже внедрили два продукта — кредит под будущую прибыль и проектный бридж. Адаптируем под новые реалии наши действующие условия — например, в прошлом году осуществили либерализацию по собственному участию для застройщиков, модернизировали наш комплексный продукт для застройщиков и покупателей. Внедрили личный кабинет застройщика, который позволяет подавать заявки на проектное финансирование онлайн, осуществлять электронный документооборот в рамках сделки и видеть, на какой стадии рассмотрения находится сейчас сделка, а также получать оперативно обратную связь, если возникают вопросы по загруженным документам.

— Будут ли повышаться ставки кредитования после ослабления рубля?

— Ставки кредитования зависят от стоимости ресурсов для банка. Если говорить про рублевые кредиты, то здесь большое влияние оказывают доходность по облигациям федерального займа, ключевая ставка Банка России и другие индикаторы рынка. Укрепление или ослабление рубля является значимым макроэкономическим фактором, и, безусловно, в связи с вышеуказанными индикаторами влияет на изменение ставок по кредитам.

— Как могут измениться число обращений и доля одобренных заявок в связи с нынешней ситуацией?

— Мы склоняемся к тому, что существенного спада не произойдет, более того, возможен рост спроса в краткосрочной перспективе. Здесь важным фактором станет поддержка застройщиков со стороны государства в виде субсидирования ставки по проектному финансированию.

Интервью взяла Елизавета Макарова

С капиталом за границу

— наблюдения —

В 2019 году россияне активно покупали зарубежную недвижимость. На эти цели, согласно статистике Центробанка, жители России за год перевели за рубеж \$1,187 млрд. Это всего на 3,8% меньше, чем в 2018-м. Гендиректор агентства Trapio ГЕОРГИЙ КАЧМАЗОВ рассказал „Ъ-Дому“, что на самом деле наши сограждане тратят на зарубежные покупки в три раза больше, и как протесты в Барселоне переключили их интерес на Аликанте.

Статистика ЦБ показывает, какие суммы переводят физические лица с российских счетов на покупку недвижимости за рубежом. Эти суммы не отражают все

переводы: часть недвижимости россияне покупают с зарубежных счетов и со счетов юридических лиц. Чаще всего это относится к коммерческой недвижимости. По нашей оценке, реальная сумма инвестиций в зарубежную недвижимость в три раза больше. То есть в прошлом году россияне купили недвижимости за рубежом более чем на \$3 млрд.

Тем не менее статистика Центробанка отражает общую динамику трансграничных покупок недвижимости. Поэтому мы делаем вывод, что спрос в 2019 году был примерно таким же, как в 2018-м. В целом в прошлом году россияне перевели за рубеж \$33,3 млрд (не только на покупку недвижимости). Это на 10,3% меньше, чем годом ранее. Больше всего средств россияне перевели в Швейцарию, США, Латвию, Великобрита-

нию и Германию. То есть они предпочитают хранить капитал в развитых рынках.

Где россияне покупали недвижимость

В 2019 году наши русскоговорящие клиенты покупали недвижимость там же, где и годом раньше: жилую недвижимость (квартиры) в первую очередь в Испании и Греции, а потом — в Италии; коммерческую недвижимость (квартиры для сдачи в аренду, отели и ритейл) в Германии.

Что касается Испании, то в 2018 году наших клиентов из России чаще интересовала Барселона, а в 2019-м — Коста-Бланка и Аликанте. На это повлияли протесты и теракты в Каталонии. В Греции россияне чаще выбирают Афины, в Италии — Милан и Рим.

Сколько россияне переведут за рубеж в 2020 году

Обычно второй квартал наиболее активен. Но из-за карантина, падения цены на нефть и курса рубля структура спроса изменится, активность покупателей снизится.

Мы предполагаем, что россияне купят меньше жилой недвижимости (дачи у моря), так как ослабление рубля снизит покупательную способность.

В третьем квартале наши клиенты реализуют отложенный спрос: они сосредоточатся на доходной недвижимости. Такие объекты — это возможность получить арендный доход, приток капитализации в стабильной валюте, диверсифицировать политические и экономические риски.