

ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

Битва за металл и за мигрантов

Одна из причин роста цен на жилье в новостройках — увеличение себестоимости строительства. В этом единодушны и власти, и девелоперы. Основные претензии высказываются металлургам, чья продукция подорожала почти на 20%. Те, в свою очередь, заявляют, что металлоконструкции — биржевой товар, зависимый от мировой конъюнктуры. К этому добавилась нехватка рабочей силы после того, как в локдаун мигранты уехали к себе на родину и не вернулись. Если ситуация не изменится, то девелоперы вынуждены будут пересматривать финансовые модели своих проектов, что неминуемо скажется на цене для конечных покупателей квартир на первичном рынке.

— мониторинг —

Самая затратная часть в любом девелоперском проекте — это строительно-монтажные работы (СМР). На их долю приходится 70% себестоимости, рассказывает коммерческий директор «Страна девелопмент» Александр Гуров. На создание инженерных сетей необходимо закладывать 10–15%, а на приобретение площадки под застройку — 12–15%. На первоначальном этапе, когда производится проектно-исследовательские работы, застройщики тратятся по минимуму. Затраты на эту часть в структуре себестоимости не превышают 5%, добавляет господин Гуров. Гендиректор We know Александр Галицын приводит свои расчеты: на СМР приходится от 50% до 80%.

на покупку участка — 20–30% в зависимости от региона.

Опрошенные „Ъ-Домом“ застройщики в один голос утверждают, что расходы на СМР прошлого года заметно увеличились. Причина — в подорожании металлоконструкций. В конце 2020 года на уровне властей проходило серьезное обсуждение этой проблемы. Однако от заградительных пошлин на импорт конструкции, что, как рассчитывали чиновники строительного блока в правительстве, должно было стабилизировать цены на эту продукцию на внутреннем рынке, металлургам пока удалось отбиться. Отраслевые компании обратились к премьеру Михаилу Мишустину с пояснениями, что пошлина не позволит достичь ожидаемой цели, так как на цены влияют биржевые факторы.



Трудовые мигранты, уехавшие к себе на родину в прошлом году из-за пандемии, хотели бы вернуться, но пока не могут

В итоге, говорит директор по развитию ГК А101 Дмитрий Цветов, арматура, удельный вес которой в себестоимости строительства жилья составляет 15–20%, в первом квартале 2021 года в среднем стоила около 60 тыс. руб. за тонну, в то время как год назад — 34–35 тыс. руб. Резкий скачок стоимости металлоконструкций наблюдался прошлым летом, когда темпы роста цен оказались на рекордном уровне в 90%, вспоминает господин Цветов.

Увеличились издержки девелоперов не только на закупку арматуры. Так, оцинкованные вентиляционные фасады подорожали за последний год на 15%, изделия из черного металла, а также входные двери — на 30%, поясняет эксперт. Стальные трубы для инженерных сетей за год выросли в цене на 23%. «Даже остекление стало дороже на 22%, а цены на термоизоляционные материалы выросли на 30%», — продолжает Дмитрий Цветов. Кроме того, опутито выросли в цене изолированные трубы и сантехника (на 15%), кабельно-проводниковая продукция и лифтовое оборудование (на 10–11%).

Особой зависимостью от импорта у застройщиков жилья нет. На долю ввозимой из-за рубежа продукции приходится около 10%, говорит один из девелоперов. По его словам, в основном завозится лифтовое оборудование. В то же время производители других комплектующих зависимы от импортного сырья, что и вызвало рост цен, говорит собеседник „Ъ-Дома“.

Куда серьезнее сейчас проблема с рабочей силой. Уехавшие во время прошлогоднего локдаун к себе на родину трудовые мигранты до сих пор не могут в массе своей вернуться в Россию. Об этой проблеме не раз говорил и вице-премьер Марат Хуснуллин. Дефицит рабочих привел к росту на 30% стоимости труда строительных специальностей, констатирует Александр Галицын. По данным Дмитрия Цветова, услуги строительных бригад в среднем подорожали на 10–15%.

Для застройщиков Москвы добавился и своя специфика. «Значительное влияние на инвестиционную стоимость проекта оказывают затраты на подготовку площадки и градостроительного плана застройки участка», — отмечает господин Галицын. — В последнее время в городе резко выросла стоимость процедуры изменения вида разрешенного использования участков, что в будущем неотвратимо скажется на стоимости будущих проектов». Если в ближайшее время сохранится тенденция роста себестоимости из-за совокупности факторов, то, как прогнозирует господин Цветов, девелоперы вынуждены будут пересмотреть финансовые модели своих проектов в том числе «в части минимально возможной стоимости жилья». А за это уже придется расплачиваться конечным покупателям квартир.

Халиль Аминов, Дарья Андрианова

В одних руках

— конъюнктура —

Между тем наиболее плотная концентрация обнаружена на рынке жилищного строительства Новгородской области, где индекс Херфиндала достигает 4376 пунктов, в Коми — 4191. По данным информационной системы «Наш. Дом.РФ», только в Великом Новгороде на долю местной компании «Юрия» приходится 44% строящегося сейчас в регионе жилья. В Коми у «Горкомстрой» доля составляет 50,75%.

Наиболее низкие показатели в Приморском крае (408), Москве (545), Башкирии (587) и Татарстане (606). Впрочем, нельзя сказать, что есть прямая корреляция уровня концентрации и роста цен на жилье. Напротив, в регионах с наименее монополизированным рынком в последнее время наблюдается рост цен. Например, Приморье показало серьезный скачок из-за роста спроса после введения «дальневосточной ипотеки» по 2% на фоне сокращения старта новых девелоперских проектов. В Москве также наложилась ситуация с нехваткой нового предложения после запуска льготной ипотеки по ставке 6,5%.

Любопытно, что в регионах с наименьшим уровнем концентрации игроков рынка у застройщиков выше средняя маржа. Так, например, в Москве этот показатель превышает 70%, исходя из публикуемых Росстатом данных о средней стоимости себестоимости и индикативных цен на жилье. В Приморье средняя маржа девелоперов почти 49%, в Башкирии — более 38%, в Татарстане — около 24%. Что же касается регионов, где работает считанное количество застройщиков, то там маржа ниже: в той же Новгородской области она составляет 18,5%.

Опрошенные „Ъ-Домом“ эксперты не считают эту ситуацию алогичной. Они объясняют высокую маржинальность на крупных локаль-

Топ-10 регионов с наибольшей концентрацией застройщиков			
Регион	Индекс Херфиндала*	Средняя доходность (тыс. руб. за кв. м)	Средняя маржа девелопера (%)
Мурманская область	10000	3	7
Республика Тыва	10000	2,4	3
Республика Коми	4191	-3,5	-7,2
Республика Алтай	3429	3	6,7
Томская область	2973	1,3	2,4
Сахалинская область	2755	19,8	18,8
Республика Марий Эл	2493	5,3	13,9
Республика Адыгея	2278	2,1	5,4
Республика Бурятия	2209	6,4	14
Ставропольский край	1975	9,8	25,3

*Индекс определяет высокую концентрацию начиная с 1000 пунктов.

Источник: Росстат, «Наш.Дом.РФ», подсчеты «Ъ-Дом».

ных рынках с наименьшим уровнем концентрации застройщиков именно ограниченным выводом на рынок новых проектов. В то же время регионы, показывающие наименьшую рентабельность в жилищном строительстве, очевидно не интересны для крупных компаний.

В своем соку

«Крупные застройщики не готовы работать за низкую маржу, которая есть в ряде регионов», — заявила на недавней конференции «Б» глава комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКК Галина Хованская. Сами девелоперы согласны с этим тезисом. «Около 80% регионов с высокой долей монополизации девелоперского рынка малоприглядны для федеральных застройщиков с точки зрения стоимости жилья, емкости рынка и объема спроса», — говорит директор по маркетингу «Талан» Наталья Гарифуллина. К таким регионам она относит не только Новгородскую область, где на долю одного застройщика приходится 44% всего объема местного рынка, но и Марий Эл и Республику Алтай, где этот показатель превышает 41%. По данным «Наш.Дом.РФ», в Марий Эл доля крупного игрока «Спектр М» составляет 41,84%, в Республике Алтай у местной компании «Жемчужина Алтай» — 41,29%.

В некоторых регионах исторически сформировалась сильная позиция определенного застройщика за счет административного ресурса. «Этот ресурс удерживается благодаря большому земельному банку. В таких регионах доля лидирующего девелопера в среднем составляет 30%», — продолжает госпожа Гарифуллина. Без наличия нужных связей в регионах застройщику получить под застройку ликвидные площадки проблематично, соглашается аналитик департамента жилой недвижимости Accent Capital Игорь Талалов. Тем более, продолжает он, тяжелее вписаться в госпрограммы поддержки застройщиков при строительстве объектов транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры: «Это зачастую является важным фактором успеха реализации региональных проектов, где маржинальность небольшая». Выходя на новые рынки, застройщики, по словам директора по развитию «РКС Девелопмент» Станислава Сагрияна, «создают коллаборации, когда одна сторона обладает финансовыми ресурсами, а другая — административным ресурсом».

Впрочем, близость к власти не единственная преграда. Зачастую выходить в новые регионы системным застройщикам не хотят из-за проблем с логистикой. «В таком случае

Топ-10 регионов с наименьшей концентрацией застройщиков			
Регион	Индекс Херфиндала*	Средняя доходность (тыс. руб. за кв. м)	Средняя маржа девелопера (%)
Новосибирская область	235	9,7	16,6
Приморский край	408	41	43,9
Калининградская область	484	12,7	24,2
Самарская область	502	13,5	29
Краснодарский край	506	5,18	10
Ленинградская область	534	8,9	15,2
Москва	545	154,6	76
Московская область	555	39,9	49,2
Республика Башкортостан	587	24,3	38,4
Республика Татарстан	606	16,5	24,3

*Индекс определяет высокую концентрацию начиная с 1000 пунктов.

Источник: Росстат, «Наш.Дом.РФ», подсчеты «Ъ-Дом».

себестоимости строительства может оказаться более высокой из-за доставки материалов, дефицита строительных комбинатов в регионе», — отмечает вице-президент Glotax Development Александр Андрианов. Проблема с логистикой есть только на Крайнем Севере или в регионах, где сложные климатические условия, считает директор по инвестициям ГК «Гранель» Андрей Носов. К таким регионам Наталья Гарифуллина относит, например, Мурманскую область, где есть только один застройщик — «Мурманпромстрой», и Сахалинскую область, где «Рыбоводстрой» обеспечивает более 48% от общего объема строительства жилья. На Сахалине индекс концентрации достигает 2755 пунктов. В этом субъекте РФ и высокая себестоимость — 85,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Впрочем, текущие цены на первичном рынке позволяют местным застройщикам держать маржу примерно на уровне 19%.

Для сравнения: в Москве при средней себестоимости 46 тыс. руб. за 1 кв. м текущие цены на квартиры позволяют добиться самой высокой в стране рентабельности — от 50% до 75%. Такая маржа привела к усилению тренда по выходу на столичный рынок региональных застройщиков, хотя их доля по-прежнему невелика, говорит директор по девелопменту Insolver Никита Евдокимов.

В Санкт-Петербурге при себестоимости строительства 53,5 тыс. руб. за 1 кв. м девелоперская маржа в некоторых проектах может превышать 55%. Хотя в этом городе складывается интересная ситуация: несмотря на заметную капиталоемкость локального рынка, уровень концентрации там составляет 1053 пункта.

Ушли и не вернулись

Большинство опрошенных „Ъ-Домом“ девелоперов уверены, что на консолидацию региональных рынков повлияли новые правила привлечения средств дольщиков с использованием эскроу-счетов. «Сегодня могут строить только те, у кого есть доступ к банковскому проектно-финансированию, а в регионах таких компаний крайне мало», — констатирует председатель совета директоров, президент ГК «Основа» Александр Ручьев. По его подсчетам, только в первые полтора года после вступления в силу новых правил со столичного рынка ушло более 500 игроков. «В регионах ситуация еще жестче», — отмечает он.

Введение эскроу-счетов привело к тенденции, когда с рынка стали вымываться мелкие и непрофессиональные застройщики, нацеленные на разовую быструю прибыль, полагают президент «Интеко» Александр Николаев. С одной стороны, по его

мнению, это позволило очистить рынок, с другой — привело к определенной концентрации, «во многом позитивной для отрасли». Рынок логично укрупнился, и на нем осталось меньше сомнительных застройщиков жилья, соглашается Станислав Сагриян.

Сложившаяся ситуация доказывает тезис, что программа льготной ипотеки не увеличила доступность жилья для жителей регионов, где среднедушевой доход по-прежнему остается низким. Это влияет на снижение спроса, хотя потребность в переселении в новое и более комфортное жилье у сограждан никуда не исчезла. Пока властями не будет стимулироваться повышение уровня жизни, некоторые регионы так и останутся неинтересными для системных застройщиков. В таком случае достичь цели по увеличению ежегодных объемов строительства до 120 млн кв. м до 2030 года, как поручил правительство Владимир Путин, будет проблематично. Хотя не все так безнадежно и у власти есть механизмы стимулирования девелоперов выходить на локальные рынки с низкодоходными проектами.

«Системная помощь регионам во многом лежит в поддержке генерации предложения на рынке, например с помощью субсидирования проектного финансирования для низкомаржинальных проектов, предоставления налоговых льгот для покупки новых проектов и субсидий на инфраструктуру», — считает Александр Николаев. Без вмешательства федерального регулятора, убежден он, эти проблемы решить не удастся. Пока же, резюмирует господин Сагриян, банкам не интересно финансировать низкомаржинальные проекты в пределах 5–10%, каковыми является большинство региональных проектов.

Халиль Аминов, Дарья Андрианова

Эскроу-счета, да не те

— кредитование —

Возникший у властей интерес к ситуации с ценами на первичном рынке жилья дал застройщикам еще один повод возобновить дискуссию о корректировке введенного два года назад механизма проектного финансирования и привлечения средств дольщиков через эскроу-счета. Участники рынка предлагают изменить систему субсидирования проектов, которые в силу своей низкой маржинальности не интересны банкам-кредиторам.

Механизм эскроу-счетов, когда привлекаемые средства покупателей девелопер должен держать на эскроу-счетах в полномочных банках до сдачи жилого объекта, был введен два года назад. На саму стройку компании могут брать проектное финансирование у тех же банков. Новый механизм вводился для защиты прав дольщиков: в случае банкротства застройщика банк за счет средств на эскроу-счетах достраивает

дом либо возвращает средства. Правда, банки определили строгие правила отбора таких заемщиков.

Несмотря на резкую критику новых правил в преддверии их введения со стороны участников рынка, девелоперы смогли адаптироваться к ним. Более того, для крупных компаний партнерство с банками позволяет иногда минимизировать ставки по наиболее удачным проектам. Так, например, в Москве к концу первого квартала 2021 года девелоперы заключили с банками соглашения по проектно-финансированию на общую сумму 1,48 трлн руб. и открыли почти 71,5 тыс. эскроу-счетов на 641 млрд руб., сообщила замруководителя Москомстройинвеста Карина Малхасян.

В целом по стране сейчас по новому механизму строится 47,9 млн кв. м, говорит руководитель экспертной рабочей группы при Минстрое РФ по рассмотрению проблемных вопросов в области проектного финансирования строительной отрасли Эдуард Самигуллин. Пер-

вое место по объему проектного финансирования занимает Уральский федеральный округ, где таким образом строится 65,5% жилья. На северо-западе и юге страны этот показатель составляет по 41,3%, а на Северном Кавказе — всего 33,8%. «В 14 регионах коэффициент применения проектного финансирования ниже 30%», — продолжает Эдуард Самигуллин. — При этом в Еврейском автономном округе, Мурманской области, Карачаево-Черкесии и Ингушетии этот показатель нулевой».

Проблема усугубляется тем, что в этих регионах в силу минимального уровня среднедушевого дохода населения реализуются низкомаржинальные проекты, которые зачастую банкам, выделяющим проектное финансирование, неинтересны. В то же время у локальных девелоперов уже нет возможности начинать новые проекты по старой схеме, когда в качестве страховки компании направляют взносы в компенсационный фонд, управляемый Федеральным фондом защиты прав дольщиков.

Чтобы поддержать объемы строительства в регионах, где рентабельность жилого строительства минимальна, власти пообещали запустить программу субсидирования процентных ставок по проектно-финансированию низкомаржинальных проектов. К такому отношению застройщики относятся скептически, затраты на которые не превышают 500 млн руб. Сейчас в профессиональном сообществе идет активное обсуждение этой темы. Так, недавно на заседании комиссии общественного совета Минстроя РФ по проектно-финансированию, возглавляемой Рифатом Гариповым, его участники предложили внести ряд уточнений в соответствующее постановление правительства.

Одно из важных предложений — увеличить предельную стоимость проектов, которые могут участвовать в программе субсидирования (сейчас планируемая стоимость строительства не должна превышать 500 млн руб.). Это предложение его инициаторы объясняют тем, что

комплексная жилая застройка предполагает в том числе строительство объектов социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры, что существенно увеличивает стоимость проекта. Кроме того, инициаторы поправок предлагают распространить действие программы на регионы с низкой долей охвата проектно-финансирования.

По словам Рифата Гарипова, в настоящее время программа субсидирования низкомаржинальных проектов применяется только в тех регионах, где среднедушевые денежные доходы населения за первый квартал 2020 года на 15% и более ниже среднего показателя по стране. Поэтому льготные условия пока доступны только в 49 субъектах РФ со среднедушевым доходом менее 26,79 тыс. руб. По этой причине в программу субсидирования не попали многие регионы Дальнего Востока, Арктической зоны (Мурманская область, Республика Коми, Ненецкий автономный округ) и другие. «Низкую маржинальность про-

ектов жилищного строительства в этих регионах обуславливает высокая стоимость строительства», — отметил Рифат Гарипов.

По данным Росстата, в прошлом году средняя стоимость строительства жилья в Коми составила 53,2 тыс. руб. за 1 кв. м, тогда как в четвертом квартале 2020 года среднерыночная цена в этом регионе не превышала 50,65 тыс. руб. за 1 кв. м, что привело к отрицательной рентабельности девелоперских проектов. В Ненецком автономном округе стоимость строительства составляет 62,46 тыс. руб. за 1 кв. м, в то время как средняя цена продажи — 66,107 тыс. руб. за 1 кв. м. Таким образом, в этом регионе средняя доходность от проектов составляет всего 5,8%, что недостаточно для получения проектного финансирования. Общественный совет при Минстрое РФ планирует высказанные предложения по субсидированию низкомаржинальных проектов направить в правительство.

Антон Боровой