ЗАСТРОЙЩИКИ ПЕРЕЕЗЖАЮТ ЗА ГОРОД

АКТИВНЫЕ ПЛАНЫ ВЛАСТЕЙ ПО РАЗВИТИЮ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (ИЖС) И БУМ СПРОСА НА ЧАСТНЫЕ ДОМА ПОДТОЛКНУЛИ КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ВЫЙТИ НА ЭТОТ РЫНОК. ПОКА СВОИ УСЛУГИ ПРЕДЛАГАЮТ В ОСНОВНОМ НЕБОЛЬШИЕ КОМПАНИИ, НО В ОБОЗРИМОМ БУДУЩЕМ НА РЫНОК МОГУТ ВЫЙТИ СИСТЕМНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ. ДАРЬЯ АНДРИАНОВА



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

ЖЕЛАНИЕ МИЛЛИОНОВ Как показал опрос ВЦИОМа и ДОМ.РФ, 68%, или 41,6 млн, российских семей мечтают жить в индивидуальном доме. 88%, или 16,1 млн семей, которые уже живут в отдельном доме, пришли к выводу, что это идеальный тип жилья, и не планируют переезд в городскую квартиру.

Желание миллионов укрепилось в 2020 году, в первую волну коронавирусной инфекции. «Индивидуальное жилье более просторное и в большинстве случаев имеет приусадебный участок. Это преимущества, которые мы стали особенно ценить в 2020 году в условиях самоизоляции и дистанционной работы,—говорит руководитель аналитического центра ДОМ.РФ Михаил Гольдберг.— Не удивительно, что россияне все чаще делают выбор в пользу именно такого жилья».

На повышенный интерес россиян к такому типу жилья откликнулись застройщики многоквартирных домов, в том числе федеральные девелоперы, включая ГК ПИК, «Самолет», «Инград». Стимулом занять свою нишу в этом сегменте для них стали действия властей, которые решили вывести ИЖС на принципиально качественный уровень. «Чем больше будем строить, тем доступнее будет жилье для российских семей»,— особо подчеркнул президент России Владимир Путин в апрельском послании Федеральному собранию, напомнив про амбициозную цель по наращиванию к 2030 году ежегодного ввода жилья до 120 млн кв. м в год. При этом, по словам главы государства, обязательно нужны механизмы поддержки и развития ИЖС. Планы по наращиванию ввода частных домов прописаны и в паспорте нацпроекта «Жилье и городская среда» — с 40 млн до 50 млн кв. м к 2030 году.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА Застройщикам, привыкшим возводить многоквартирные дома, придется столкнуться с дополнительными трудностями при экспансии на новый рынок. Председатель комитета «Опоры России» по строительству Дмитрий Котровский называет одну из главных проблем сегмента ИЖС, которую еще предстоит решить,— отсутствие инженерной инфраструктуры и ограниченное количество участков, подходящих под строительство коттеджных поселков. Эксперты обращают внимание и на отсутствие системного формирования земельных участков для ИЖС, синхронизации документов территориального планирования, градостроительного зонирования и инвестиционных программ ресурсоснабжающих организаций для обеспечения участков инфраструктурой.

Те немногие площадки в Москве и Подмосковье, которые можно было бы использовать под ИЖС, пока слишком дороги по стоимости. Лучше дела обстоят в регионах, где земельный банк гораздо больше, чем в столице, и цена участков ниже, отмечает гендиректор ГК «Гео Девелопмент» Максим Лещев. При этом маржинальность таких проектов за пределами Московского региона существенно ниже. Впрочем, и в самой Москве и области рентабельность не так высока, как при строительстве многоквартирных домов, как раз из-за дополнительных затрат на прокладку коммуникаций для будущих коттеджных поселков, отмечает Дмитрий Котровский. «Если при строительстве высотных домов у застройщиков многомиллиардные обороты, которые смогут покрыть строительство детсада или школы, то при реализации загородного поселка любая дополнительная нагрузка может негативно повлиять на экономику и эффективность проекта»,— соглашается Максим Лещев.

При этом нужно учитывать, что строительный цикл ИЖС по сравнению с многоквартирным строительством короче, но период реализации домов на рынке может быть дольше. Кроме того, различаются и существующие модели продаж. Это необходимо учитывать системным застройщикам, которые хотят выйти на новый рынок.

Еще одна сложность, существующая в сегменте ИЖС,— это отсутствие четких правил по содержанию и управлению общим имуществом поселков, говорит директор департамента по управлению земельными активами ГК «Инград» Сергей Глебов. Пока эти правила не будут закреплены, будет существовать риск обесценивания имущества собственников в этих поселках, поясняет эксперт. Также важно, по его мнению, упростить процедуры оформления прав собственности на построенные дома.

Массовому приходу застройщиков в ИЖС также препятствует отсутствие системного банковского продукта для финансирования застройки масштабных проектов, считает управляющий партнер фонда AREF Наталия Тишендорф. Как только проектное финансирование системно заработает в сегменте ИЖС, этот сектор рынка недвижимости сможет полноценно развиваться, уверен Максим Лещев. А внедрение эскроу-счетов при индивидуальном жилищном строительстве обезопасит вложения граждан, что позитивно скажется на спросе.

По мнению экспертов, распространение на отрасль правил, которые сегодня действуют в сегменте многоквартирного строительства, повысит прозрачность рынка ИЖС для граждан. Строящийся дом или часть таунхауса в коттеджном поселке можно будет купить по договорам долевого участия — этот инструмент используется сейчас при сделках с квартирами в многоэтажных новостройках. При этом средства граждан будут надежно храниться на счетах эскроу до момента завершения строительства, что обеспечит полную гарантию сохранности этих денег. В свою очередь, застройщики получат стабильное банковское финансирование и смогут нарастить реализацию комплексных проектов ИЖС.

ВАЖНЫЕ ФАКТОРЫ Вернемся к ожиданиям граждан. Почти 40% россиян важным фактором при строительстве загородного жилья называют качество (среди других факторов — социальная инфраструктура, транспортная доступность). В части качества рынок пока далек от ожиданий покупателей. Он наполнен полупрофессиональными бригадами, качество выполнения работ которых оставляет желать лучшего, отмечает аналитик департамента жилой недвижимости Accent Capital Игорь Талалов. По его словам, строители иногда игнорируют минимальные требования строительных правил и позволяют себе отклоняться от проектной документации, если такая вообще существует. В итоге, продолжает он, это не только приводит к ухудшению качества домов, но и влияет на безопасность проживания в них. Выход — стандартизация рынка, в результате которой и сами граждане, и застройщики получили бы готовые «к употреблению» проекты.

Крупные застройщики могут принести на рынок ИЖС продукт, который будет во многом схож с потребительскими качествами городских проектов, уверен Сергей Глебов. «Основным вызовом является обеспечение грамотного баланса между застройкой территорий ИЖС и обеспечением этой застройки достаточным количеством инфраструктуры»,— добавляет президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антон Глушков.

Руководитель направления загородной недвижимости группы «Самолет» Иван Виноградов обнадеживает, что системные застройщики смогут централизованно спроектировать социальную и деловую инфраструктуру. Не помешают и дополнительные сервисы. «В связи с прогнозами по росту числа удаленно работающих граждан мы предусмотрим в наших поселках коворкинги и места приложения труда»,— обещает господин Виноградов. Поскольку в загородном доме есть возможность оборудовать рабочий кабинет, наличие в коттеджном поселке коворкингов может стать дополнительной опцией. Оно может быть востребовано среди тех, кто четко разделяет границы личного пространства и трудовой рутины.

По мнению госпожи Тишендорф, профессиональные застройщики смогут предложить будущим жителям коттеджных поселков площадки для детей и занятий спортом и торговую недвижимость по аналогии с проектами многоквартирных жилых комплексов.

Безусловно, важным условием развития ИЖС является повышение доступности загородной недвижимости. Это можно сделать и за счет запуска хорошего ипотечного предложения, и с помощью снижения себестоимости. Необходимы индустриальные методы строительства (изготовление домокомплектов на заводе с их последующей сборкой на месте), указывает Игорь Талалов. Затраты на реализацию можно снизить опять же за счет разработки типовых проектов, говорит эксперт. Банки благодаря проектам повторного применения получат понятный предмет залога при кредитовании граждан. Рынку нужен унифицированный продукт с продуманными градостроительными и проектными решениями, согласен руководитель департамента консалтинга и аналитики «Азбуки жилья» Ярослав Дарусенков.

Девелоперы пока предпочитают оставаться в секторе строительства многоквартирных домов из-за того, что господдержке и стимулированию этой деятельности уделяется больше внимания, полагает Антон Глушков. Ситуация изменится при условии всесторонней поддержки ИЖС со стороны государства в части законодательного, структурного и финансового регулирования, резюмирует эксперт. ■