

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Среда, 27 апреля 2016 | №075 (2331)

НОВОСТРОЙКИ: В КРИЗИС ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСПОМНИЛИ О ДОХОДНЫХ ДОМАХ |
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК: КОЗЫРИ — КВАРТИРЫ ПОД КЛЮЧ И РАЙОНЫ С РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ



ФОТО: СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВ/ТАСС

ОБМАНУТЫЕ КРИЗИСОМ

РЕЗУЛЬТАТОМ КРИЗИСА НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ СТАЛА ЗАДЕРЖКА ДЕВЕЛОПЕРАМИ СДАЧИ ОБЪЕКТОВ, НЕКОТОРЫЕ КОМПАНИИ ОБЪЯВЛЯЮТ О БАНКРОТСТВЕ. РАСТЕТ ЧИСЛО ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ И ТЕХ, КТО НЕ МОЖЕТ ВЪЕХАТЬ В СВОИ КВАРТИРЫ В ЗАПЛАНИРОВАННОЕ ВРЕМЯ. ВЛАСТИ ПЫТАЮТСЯ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ НЕДОСТРОЯ С ПОМОЩЬЮ ЖЕСТКОГО КОНТРОЛЯ РЫНКА. **МАРИЯ КАРНАУХ**

Проблема обманутых дольщиков снова в центре внимания. Правда, по сравнению с кризисом 2008–2009 годов ситуация более стабильна. «Мы не видим массовой заморозки проектов. Кроме того, дольщик с точки зрения закона сегодня защищен намного серьезнее и может рассчитывать на возврат вложенных средств в случае банкротства компании», — говорит Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп». Государство сегодня играет более активную роль

как в вопросе обманутых дольщиков, так и в поддержке застройщиков.

На начало 2016 года, по данным Минстроя РФ, в стране было 42 тыс. обманутых дольщиков и 510 проблемных объектов жилого строительства. По словам Владислава Луцкого, директора по инвестициям Est-a-Tet, наиболее остро эта проблема стоит в тех регионах, где возводится больше всего жилья, — в Подмоскovie, Санкт-Петербурге, Новосибирской области и Москве. В 2015 году число пострадавших покупателей квартир в России выросло на 16 тыс.

По данным Рейтингового агентства строительного комплекса, в едином федеральном реестре сведений о банкротстве на данный момент содержатся записи о 41 компании-застройщике (заморожено 37,7 тыс. квартир в 25 регионах страны). По словам участников рынка, эта цифра в контексте общего объема строительства по стране не так уж велика. «По данным «Москомстройинвеста», в одной только Москве насчитывается более 150 застройщиков. Причем в это число входят только те застройщики, которые работают в соответ-

ствии с федеральным законом №214 об участии в долевом строительстве и регулярно отчитывающиеся перед властями», — говорит Даромир Обуханич, исполнительный директор ГК «МИЦ».

Самым крупным событием на рынке жилья стал уход компании СУ-155 — 14 апреля Арбитражный суд Москвы признал ее банкротом. По подсчетам кредиторов, объем финансирования недостроев холдинга составляет 39 млрд руб.

← Начало на с. 1

По словам президента ФСК «Лидер» Владимира Воронина, СУ-155 не смогла перенести болезнь роста: «Компания слишком активно покупала площадки под строительство, взяла слишком широкий географический охват. Под такие амбициозные планы потребовалось привлечь большие кредиты, которые и погубили бизнес».

Среди тех, кто будет достраивать объекты СУ-155, — Urban Group. Как рассказали в пресс-службе компании, в феврале 2016 года Минстрой Московской области и Urban Group подписали трехстороннее соглашение. «В документе регламентировано разрешение ситуации с обманутыми пайщиками проекта СУ-155 в Лайково и 12 недостроенными социальными объектами. В рамках его исполнения Urban Group направит на решение проблем СУ-155 около 9 млрд руб.», — пояснили в компании.

Кризис отражается и на тех девелоперах, которые продолжают реализацию проектов, — им приходится замедлять темпы строительства. Так, в начале апреля был опубликован официальный отчет Главгосстройнадзора Московской области, согласно которому около половины застройщиков Подмоскovie (294 компании) вводят новостройки с отставанием. Задержка ввода у 191 строительной компании составляет три месяца и больше. «Темпы строительства были рассчитаны исходя из показателей растущего рынка. Когда объем сделок сократился, снизились и темпы», — поясняет вице-президент ГК «Сапсан» Светлана Шмакова.

ЧТО ДЕЛАТЬ ДОЛЬЩИКАМ

По словам Елены Тихоновой, юриста коллегии адвокатов «Юков и партнеры», если застройщик не укладывается в сроки, участник долевого строительства может либо взыскать неустойку (пени) за нарушение сроков передачи объекта, либо, если задержка превышает два месяца, расторгнуть договор.

Если застройщик обанкротился, то получить компенсацию можно через арбитражный суд. Однако сначала нужно решить, в какой она будет форме — возврата денег или передачи жилого помещения. «Главная проблема в том, что деньги дольщику будут выплачиваться только в третью очередь, после возмещения ущерба жизни и здоровью граждан (в случае необходимости) и выплаты зарплаты сотрудникам. В итоге на скорый возврат денег надеяться не стоит — процесс занимает от полутора лет. Соответственно, разумнее требовать от застройщика передачи квартиры, а не возврата суммы по договору долевого участия», — объясняет Мария Литинецкая.

Проблема недостроенных объектов решается несколькими способами: власти могут привлечь нового инвестора для завершения строительства проблемного объекта, вернуть дольщикам вложенные средства (в том числе за счет нового инвестора) или



ФОТО: ЕКАТЕРИНА КУЗЬМИНА ДЛЯ РБК

По подсчетам кредиторов, недострои СУ-155 потребуют 39 млрд руб. инвестиций

предоставить им квартиры в других домах.

Как показывает опыт предыдущего кризиса, вернуть деньги в случае банкротства застройщика или остановки стройки удается лишь единицам. Так, по данным министерства строительного комплекса Московской области, в Подмоскovie с 2012 по 2015 год денежные средства получили только сто обманутых дольщиков. При этом на начало 2013 года в области их насчитывалось около 18 тыс.

«Количество обманутых дольщиков с момента прошлого кризиса существенно сократилось. Однако сделать вывод о том, какой процент объектов, не достроенных в прошлый кризис, все-таки был достроен, сложно — список проблемных объектов постоянно пополняется», — говорит Владислав Луцков. В одмосковье число пострадавших дольщиков сократилось с 2013 года к началу текущего до 2,5 тыс. В Москве в 2010 году насчитывалось около 7 тыс. обманутых дольщиков, в настоящее время — около тысячи.

ПОД КОЛПАКОМ У ГОСУДАРСТВА

В ситуации с обманутыми дольщиками государство активно взялось за регулирование рынка. По словам Марии Литинецкой, на протяжении всего 2015 года со стороны властей поступало огромное количество инициатив, направленных на дополнительный контроль девелоперской отрасли. Так, активно обсуждаются различные варианты изменения работы застройщиков, например ввод в схему «дольщик — застройщик» промежуточного звена в виде банка. Кроме того, власть и бизнес вместе пытаются выработать правила для рынка — в феврале 2015

года девелоперы и чиновники Подмоскovie подписали Хартию взаимодействия и сотрудничества.

Одним из главных изменений стало ужесточение федерального закона №214 — в частности, ограничение списка компаний, имеющих право страховать ответственность застройщиков. По словам Светланы Шмаковой, эта инициатива усложнила жизнь девелоперам: раньше минимальная ставка за страхование ответственности составляла 0,8%, после ограничений списка страховых компаний она увеличилась до 1,5%.

Среди мер регулирования рынка рассматривается и уголовная ответственность застройщика. Как напоминает Владислав Луцков, 12 апреля прошел второе чтение соответствующий законопроект. Особенно активно в вопросе регулирования рынка жилой недвижимости выступают власти самого проблемного региона — Подмоскovie: они предлагают ввести требования к уставному капиталу застройщиков (не менее 5% от предполагаемой выручки по строящимся объектам) и разработать правовой механизм, который позволит во внесудебном порядке изымать объекты строительства у проблемных застройщиков и передавать их новым инвесторам на достройку.

Помимо ужесточения контроля за деятельностью застройщиков государство думает и о поддержке строительного сектора. Пока наиболее действенной мерой стало субсидирование ставки по ипотечным кредитам при покупке квартир в новостройках. Это помогло поддержать спрос на первичном рынке жилья и предотвратило череду банкротств девелоперов.

Однако, по мнению участников рынка, одной этой меры недостаточно: нужна государственная поддержка, работающая на снижение себестоимости строительства жилья. Во-первых, это льготное кредитование застройщиков по сниженным ставкам вместо существующих кредитов под 17–18% годовых. Во-вторых, снижение нагрузки по строительству социальных объектов. «Если государство выступит соинвестором при строительстве детских садов, школ, поликлиник, то это значительно снизит издержки застройщика и станет лучшей мерой поддержки», — подчеркивает Мария Литинецкая. Как напоминает Светлана Шмакова, на строительство социальных объектов тратится до 27% от стоимости проекта.

По словам Шмаковой, в качестве меры поддержки девелоперов государство может также выделять земельные участки на льготных условиях либо бесплатно подключать проекты к сетям — затраты на это достигают 8% от общей себестоимости объекта.

«Себестоимость строительства «коробки» в массовом сегменте составляет порядка 40 тыс. руб. за квадратный метр. Стоимость продаваемого метра практически удваивается за счет аренды земельного участка, коммуникаций, благоустройства, инфраструктуры и прочего», — говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белосов. Летом 2015 года рынок фактически достиг дна: девелоперы продавали недвижимость на уровне себестоимости. «Когда предложение делается ниже отметки себестоимости, то ситуация однозначно переходит в повышенную зону риска. Результат — статистика о заморозках объектов и банкротствах девелоперов», — поясняет эксперт.

РБК + «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК» №075 (2331) от 27 апреля 2016 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнер выпуска:
ООО «Агентство недвижимости «Лидер». Реклама.

Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон
Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Редактор РБК+ «Жилая недвижимость»:
Елена Новомлинская

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Алексей Баранов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор газеты: Максим Павлович Солюс
Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:
Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

«НЕ УВЕРЕН, ЧТО ДОСТРОИШЬ, — НЕ НАЧИНАЙ»

О СЕГОДНЯШНЕЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ЕГО ПРОБЛЕМАХ И ВОЗМОЖНЫХ ПУТЯХ ИХ РЕШЕНИЙ КОРРЕСПОНДЕНТУ РБК+ ОКСАНЕ САМБОРСКОЙ РАССКАЗАЛ ГЛАВА КОМПАНИИ ФСК «ЛИДЕР»

ВЛАДИМИР ВОРОНИН.

— Как сегодня, с вашей точки зрения, чувствует себя рынок?

— Рынок себя чувствует нормально. Все боялись, но какого-то серьезного падения так и не было. 2014 год и вовсе был самым лучшим за всю историю продаж: в нашей компании они по сравнению с 2013-м выросли на 25%. В 2015 году продажи в нашей компании упали на 10–15%. Но это не смертельно.

Сейчас интереснее другой процесс. В Москве и Московской области очень много новостроек, причем из всего этого количества лишь 15–20% предложений можно отнести к качественным, интересным проектам. Раньше как было? Купил участок земли не важно где, построил не важно что, потому что все равно купят. Постепенно произошло затоваривание рынка этим неинтересным предложением. Но девелоперам все это нужно продать — и начался ценовой демпинг.

— А в 2016 году ощущается снижение спроса?

— В Москве и Московской области падение незначительное. В некоторых местах, где мы работаем, снижение спроса, конечно, наблюдается, но не везде. Могу привести три примера: Калуга, Геленджик и Обнинск. В последнем сейчас очень плохо со спросом, хотя до последнего времени город подавал большие надежды: были планы по развитию, росту населения, благосостояния. Но спрос там упал в несколько раз. Калуга никакой динамики не показывает — ни положительной, ни отрицательной. Там все стабильно медленно. Мы привыкли и строим в соответствии с ситуацией, не торопясь: дом, который можно построить и продать в Москве за год, строим и продаем вдвое дольше. Геленджик, наоборот, очень хорошо продается. Я даже удивляюсь, потому что по всем законам должны быть сезонные провалы, а их нет: стабильно продается по десять квартир в неделю. Так что в целом по России снижение спроса, конечно, есть, но все зависит от конкретного проекта и конкретной ситуации.

— Как изменилась политика девелоперов в этой ситуации?

— На фоне снижения спроса современные девелоперы стали более осторожны и осмотрительны. Покупатели перестали хватать все на любых этапах. Разумные компании меняют стратегию реализации проектов. Если раньше девелопер понимал, что будет скуплено все, то сейчас он осторожнее подходит к решениям: давайте-ка мы этот проект достроим, пойдем, что у нас денег точно хватает на стройку, и начнем другой строить. Сейчас мы не строим сразу шесть домов, рассчитывая на то, что в любом случае все будет распродано.

— До кризиса покупки квартир на этапе котлована были не редким случаем. Сейчас это изменилось?

— К периоду между началом строительства и стартом продаж мы тоже стали относиться осторожнее:



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

начинаем стадию реализации, после того, как продана половина квартир в предыдущей очереди строительства. Это своего рода страховка. Хотя мы и прогнозируем, разрабатываем стратегии, но мы не боги. Одно дело, когда ты останавливаешь стройку, где еще не продано ни одной квартиры, другое — когда уже завязана тысяча человек. Поэтому сегодня можно работать только так: не уверен, что достроишь, — не начинай стройку.

— Насколько существенна для застройщиков господдержка ипотеки?

— Господдержка однозначно нужна, и не столько застройщикам, сколько самому государству. Стратегия любого государства — развивать экономику. В нашей отрасли развитие экономики — это действующая стройка. Когда квартира продается на вторичном рынке, развития экономики не происходит. Соответственно, у застройщиков предпочтений по ипотеке должно быть больше, чем у вторичного рынка. Совсем дешевая ипотека тоже не нужна — чтобы не убить рынок, не дать развернуться спекулянтам. Я вообще стремлюсь к тому, чтобы среди наших покупателей было больше людей семейных, постоянных, которые хотят тут жить и относятся к жилью соответственно. А спекулянтов было бы меньше, они в приобретенных квартирах не живут и коммунальные платежи не платят. Мы столкнулись с этим на практике в микрорайонах, которые построили и сами эксплуатируем.

— Какая поддержка нужна застройщикам сегодня? Есть ли что-то, что может облегчить работу бизнеса?

— Да, есть очевидные вещи, которые можно и нужно изменить. Первое — нормативы по строительству объектов социальной инфраструктуры. Мы строим детские сады и школы для своих жителей, чтобы им было удобно, а их забирает муниципалитет, и туда раздаются путевки детям из других районов. В результате люди едут из этих районов по пробкам к нам, а наши жители в эти сады не попадают и едут по пробкам в обратную сторону. Гораздо логичнее построить детские учреждения в тех локациях, где их не хватает, а наши детские сады и школы ориентировать в первую очередь на жителей нашего района. Еще один важный аспект работы с социальной инфраструктурой: привести в соответствие нормы проектирования и нормы СанПиН, которые ниже процентов на 25. Сейчас застройщик строит детский сад на 100 мест, а по нормам СанПиН туда помещаются 125 детей. Если оптимизировать нормы проектирования, то можно существенно снизить затраты и девелопера, и регионального бюджета, который несет затраты по эксплуатации.

— Сейчас много говорят об импортозамещении. Получается ли за счет замены импортных материалов и оборудования на российские снизить себестоимость строительства?

— Получается, но не во всех случаях это возможно. Например, в премиум-классе мы не можем заменить лифты и отделочные материалы на отечественные. А в комфорт-классе мы уже перешли, например, на российские теплообменники и насосы. Они не

ЕСЛИ РАНЬШЕ ДЕВЕЛОПЕР ПОНИМАЛ, ЧТО БУДЕТ СКУПЛЕНО ВСЕ, ТО СЕЙЧАС ОН ОСТОРОЖНЕЕ ПОДХОДИТ К РЕШЕНИЯМ

хуже, просто занимают больше места. Фасадную плитку мы в основном покупаем российскую. Но здесь нужно учитывать, что все компоненты, которые используются для производства плитки, — красители, порошки, добавки, классификаторы — покупаются на валюту за границей. Только глина российская. Поэтому существенного снижения себестоимости в этом случае не получается.

— Многие девелоперы жалуются на дорогие деньги банков и сложности с получением проектного финансирования. У вас с этим проблем нет?

— Я вообще считаю, что кредитные средства девелоперу вредны. Я уже не раз говорил и повторю: мы строим без кредитов, на свои средства. Мы не обслуживаем кредиты из средств дольщиков. Как до кризиса строили, так и сейчас строим. Пожалуй, единственное исключение — строительство торгового центра, на который мы получили кредит. Собственное финансирование строительства позволяет нам уверенно гарантировать, что мы достроим все объекты в срок.

ДОХОДНЫЕ ДОМА XXI ВЕКА

ПОКА ГОСУДАРСТВО РЕШАЕТ, КАК ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ БИЗНЕС В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОХОДНЫХ ДОМОВ, ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫХОДЯТ НА РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ АРЕНДЫ. **ТАТЬЯНА РЮТИНА**

Развитие темы социального и коммерческого арендного жилья — чтобы любой желающий смог арендовать квартиру напрямую у государства по ценам ниже рыночных — даст власти возможность убить сразу нескольких зайцев. Во-первых, это снизит социальную напряженность. Ведь когда у гражданина есть даже гипотетическая возможность получить квартиру от государства, он лояльнее относится к власти, и советская история наглядно этот тезис подтверждает. По данным Минэкономки, в арендном жилье сейчас нуждаются 1,9 млн человек. Во-вторых, массовое возведение доходных домов позволит сохранить строительную отрасль, обеспечить рабочие места и обновить жилой фонд.

Возможно, существует и еще одна подзадача: обеспечить контроль за населением, сдающим свою недвижимость в аренду. «Чиновникам не дают покоя достаточно серьезные суммы арендных ставок при недостаточных, по их мнению, налоговых поступлениях, а скорее всего, ими просто движет желание контролировать все и вся — крайне порочная практика, приводящая к серьезному сокращению малого бизнеса», — предполагает управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин.

Первопроходцем в создании арендного жилья стал экс-мэр Москвы Юрий Лужков. С конца девяностых годов он пытался ввести в столице институт доходных домов: под их строительство в Москве были выделены площадки, а из бюджета — средства. Программа стартовала в высокодоходном сегменте. Однако массовым это явление не стало, так как в доходных домах арендные ставки были вполне рыночными. Эксперимент был признан неудачным и дальнейшего распространения не получил.

В регионах также были свои победы и поражения на ниве строительства арендного жилья, но дальше нескольких стартовых домов дело обычно не шло. У государства не хватало денег, а у застройщиков — финансовой заинтересованности: продавать квартиры им было выгоднее, чем заниматься эксплуатацией арендного фонда. Все упиралось в создание работающих механизмов, гарантирующих девелоперам прибыль.

БРОУНОВСКИЕ ГОСИНИЦИАТИВЫ

Высокопоставленные чиновники уверены в том, что ниша арендного жилья должна быть освоена. Еще в прошлом году глава Минстроя Михаил Мень говорил, что к 2017–2018 годам доля арендного жилья должна достигать примерно 7% от общего ввода новостроек. Но вот каким образом выйти на такие показатели, единого мнения у законодательной власти, похоже, до сих пор нет, а число программ и поправок к существующим законам продолжает увеличиваться.



Четыре года назад Министерство регионального развития разработало предложение по льготной аренде как альтернативе социальному жилью. За разработку эта схема должна была после завершения бесплатной приватизации, что было намечено на 2013 год. Но программу приватизации продлили, теперь уже до 2017 года, да и сама схема, похоже, оказалась нежизнеспособной. Поэтому власти стали искать другие варианты.

В 2014 году в Жилищный кодекс были включены положения о наемных домах. Теоретически они предусматривали преференции для застройщиков, желающих заняться этим бизнесом: тем, кто готов был обеспечить низкие ставки найма, землю с подведенными коммуникациями должны были предоставить в аренду без торгов, по стоимости земельного налога. Закон предусматривал, что не менее 50% жилья должно быть социальным, а остальные площади девелопер мог сдавать в аренду по коммерческим ставкам. Однако и эти условия не показались застройщикам привлекательными.

В августе 2015 года первый заместитель председателя правительства Игорь Шувалов заявил, что российские власти готовы рассмотреть возможность предоставления первоначальных грантов для строительства арендного жилья. Он предложил разработать программы, в рамках которых соинвестировать строительство арендного жилья будут бюджеты всех трех уровней: федеральный, субъектов Федерации и муниципальные. Доходные дома планировали сделать одним из направлений программы «Жилище».

В конце 2015 года специалисты фонда «Институт экономики города» предложили строить доходные дома для некоммерческого найма за счет тех, кто приобретает дорогие квартиры и коттеджи. Суть идеи — снизить для покупателей элитки имущественный вычет, а вырученные средства пустить на финансирование строительства доходных домов. Специалисты подсчитали, что за пять лет это позволит возвести несколько миллионов метров дешевого жилья,

ЧТО РЕАЛИЗОВАНО

Некоторые успехи в создании доходных домов все же имеются. Министр строительства и ЖКХ Михаил Мень в конце 2015 года оценил объем уже возведенного в стране арендного жилья в 850 тыс. кв. м и подтвердил, что пока реально работает лишь возвратный механизм финансирования со стороны АИЖК. Но на эти цели в бюджете заложено всего 10 млрд руб., что вряд ли позволит реализовать наполеоновские планы федеральных властей и выйти на запланированные объемы. По словам министра, в текущем году в России планируется построить более 100 тыс. кв. м арендного жилья. В Ханты-Мансийском автономном округе доходные дома стали строить в конце 2012 года. С тех пор, как сообщил в интервью РБК+ директор Ипотечного агентства Югры Евгений Чепель, в ХМАО реализованы три проекта, в планах компании — еще два. Арендные дома девелопер возводит за счет собственных и заемных средств (55% — деньги компании, остальное дала «дочка» АИЖК — ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства»). «Но с прошлого года структура прекратила выкуп «закладных» по арендным домам и пока не предложила рынку новый работающий механизм поддержки строительства таких домов», — отмечает Евгений Чепель. В Кемеровской области в феврале 2015 года сдали 11-й доходный дом, причем десять предыдущих построили в 2009–2014 годах, еще до кризиса. Однако эксплуатация домов привела к неожиданным результатам. Как сообщает местный портал «ВашГород.ру», в один из экспериментальных домов, возведенных в Новокузнецке (пр. Ермакова, 22), в 2011 году заселили бюджетников (врачей, учителей, молодых специалистов и т.д.). Через некоторое время власти в два раза увеличили ставки аренды, с 2–4 тыс. до 4–8 тыс. руб. в месяц. Возмущенные жильцы пожаловались на «произвол» губернатору Аману Тулееву, после чего глава города организовал проверку, итоги которой оказались неожиданными для властей. Почти половина нанимателей занимались бизнесом, сдавая жилье в субаренду мигрантам, при этом долги по арендной плате превысили 3,5 млн руб.

НИКАКОЙ КРИЗИС НЕ ЗАСТАВИТ РОССИЙСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ СТРОИТЬ СОЦИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

где аренда студии площадью 42 кв. м обойдется в 8–10 тыс. руб. в месяц.

Наконец, в конце марта 2016-го Министерство экономики РФ подготовило проект поправок в закон «О концессионных соглашениях», которые позволят включить наемные дома в перечень объектов концессионных соглашений. Минстрой инициативу коллег из Минэкономики поддержал, но предупредил, что в федеральном бюджете средства на это не предусмотрены, а у регионов денег может не хватить. Специалисты ведомства подсчитали, что срок окупаемости таких проектов может растянуться на 30 лет. И буквально через неделю выступили с еще одной креативной инициативой. «Минстрой предложил гражданам инвестировать в арендное жилье. Для этого необходимо будет купить ценные бумаги, обеспеченные обязательствами наймодателя под залог построенного арендного жилья», — напоминает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп».

«Планы властей по развитию рынка арендного жилья слишком часто меняются, а намерения порой приобретают диаметрально противоположный характер и напоминают броуновское движение. То предпринимаются попытки его регулирования, создания всевозможных баз арендодателей с контролем со стороны участковых, то декларируется активное строительство доходных домов», — резюмирует Вадим Ламин.

АРЕНДА ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

Как ни странно, но на формирование арендного рынка положительное влияние может оказать кризис. Застройщики, ощущающие снижение спроса, задумываются о том, чтобы часть построенных, но не проданных «квадратов» сдавать в аренду.

В начале марта группа компаний «Интеко» заявила, что готова выделить часть квартир в своих проектах в Москве и Ростове-на-Дону под арендное жилье. Партнером девелопера по этой программе станет Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Речь идет о 10 тыс. кв. м жилья в Москве (в апарт-комплексе «Лайнер») и таких же площадях в Ростове-на-Дону; снять квартиру можно будет в конце этого года или начале следующего. Это не первое подобное соглашение между «Интеко» и АИЖК. Программа «Интеко» по сдаче в наем новостроек с последующим выкупом в 2014 году работала в Ростове-на-Дону, но была закрыта.

На этот же путь, но уже без финансовой поддержки АИЖК, вступила компания «Инвестраст», предложившая потенциальным покупателям акцию «тест-драйв», позволяющую арендовать квартиру в ЖК «Новые Ватуткин». «Особенностью проекта стала возможность купить в будущем квартиру с зачетом уже совершенных ранее платежей. Это оказалось прекрасным маркетинговым ходом, позволившем девелоперу только на этапе подготовки программы сдать

в аренду 11 лотов», — рассказывает Мария Литинецкая.

Впрочем, участники рынка призывают не называть данный формат «арендным бизнесом». «Тест-драйв» с возможностью последующего выкупа квартиры, скорее, является выходом из ситуации для застройщиков, у которых залежались непроданные квадратные метры», — уточняет старший вице-президент банка ВТБ, руководитель проекта МФК Match Point Владислав Мельников. Из двадцати девелоперских компаний, реализующих в настоящий момент новостройки с отделкой в Москве и области, опрошенных РБК+, примеру «Инвесттраста» пока не собирается следовать ни одна. Тем не менее все может измениться в случае ухудшения экономической ситуации, когда продажи встанут.

Некоторые девелоперы сознательно идут по пути создания отдельного арендного направления. Так, девелоперская группа компаний «Пионер» вывела на столичный рынок апарт-отель Ye's, в котором апартаменты могут выкупить частные инвесторы, а потом передать их управляющей компании, которая и будет заниматься сдачей недвижимости в аренду. Этот формат «Пионер» ранее опробовал в Санкт-Петербурге.

Группа Весаг, более известная на рынке коммерческой недвижимости, в феврале основала инвестиционное агентство, специализирующееся на продаже и аренде апартаментов, в том числе жилых. Новая структура

будет работать в рамках компании NAI Besag Apartments, развивающей собственную федеральную сеть апарт-отелей «Вертикаль» и занимающейся комплексным управлением недвижимыми активами.

На загородном рынке такие примеры тоже появляются. Так, группа компаний «Сапсан» собирается построить поселок коттеджей и таунхаусов, полностью предназначенных для аренды. «Для этих целей компания уже приобрела большой земельный участок. Подробности проекта мы пока не раскрываем, он находится в активной разработке», — рассказала РБК+ вице-президент ГК «Сапсан» Светлана Шмакова. До этого момента ГК вела бизнес, связанный с жилой арендой в элитном поселке «Княжье озеро». «Сейчас арендные дома постепенно выводятся в продажу, а вырученные средства планируется инвестировать в новый арендный проект», — рассказала Светлана Шмакова.

Насколько успешными окажутся арендные инициативы девелоперов, покажет время. Но никакой кризис не заставит застройщиков строить социальное жилье без государственной поддержки. «Для грамотного и активного развития рынка арендного жилья должна быть сформирована государственная программа со статусом национального проекта — именно в таком случае ситуация с арендным жилищным фондом получит дополнительное ускорение», — резюмирует Владислав Мельников.



Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира



Реклама 18+

В БИТВЕ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ ВТОРИЧКА ПРОИГРЫВАЕТ

БЛАГОДАРЯ ГОСПОДДЕРЖКЕ ИПОТЕКИ И РАЗНООБРАЗИЮ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ПОКУПКИ КВАРТИР ОТ ЗАСТРОЙЩИКА ПЕРВИЧКА ПОКА ВЫИГРЫВАЕТ. НО И У ВТОРИЧНОГО РЫНКА ЕСТЬ КОЗЫРИ — КВАРТИРЫ ПОД КЛЮЧ И СЛОЖИВШИЕСЯ РАЙОНЫ С РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. **ОКСАНА САМБОРСКАЯ**

Основное средство привлечения покупателей как на первичном, так и на вторичном рынке жилья — снижение цены предложения. Однако у продавцов новостроек намного больше способов этого достичь. Главный козырь первички — уменьшение размера лота, то есть площади квартиры. Как отмечает управляющий партнер компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая, девелоперы стараются предложить клиентам максимально бюджетный продукт. Для этого они выводят в продажу квартиры небольших площадей, например в массовом сегменте, — около 20–23 кв. м. Однако порой и этого недостаточно, ведь даже столь скромное по площади жилье обойдется в среднем в 3–4 млн руб.

Поэтому застройщики используют самые различные инструменты, чтобы вызвать интерес у покупателей. «Возможности для привлечения покупателей у застройщиков гораздо шире, чем у собственников на вторичном рынке, с чем и связан перекося спроса, особенно в Подмоскowie, в сторону новостроек. Застройщики спокойно работают с ипотечными покупателями, тогда как на вторичном рынке владельцы менее охотно соглашаются на ипотечные и альтернативные сделки, поскольку это дополнительные риски срыва сделки, а в случае с ипотекой — еще и необходимость формировать дополнительный пакет документов», — объясняет директор сети офисов недвижимости компании Est-a-Tet Алексей Бернадский.

Кроме того, условия кредитования с учетом программы господдержки на первичном рынке привлекательнее, нежели на вторичном. В массовом сегменте доля ипотеки в некоторых проектах может достигать 80% от общего числа сделок. Дополнительно застройщики могут предложить покупателям выгодные условия по беспроцентной рассрочке, даже на длительный период, преференции в виде подарков (это может быть и балкон, и кухонная техника, и даже путевка на отдых), бонусов при покупке машино-мест. Если для покупателя это альтернативная сделка, застройщики могут пойти на длительное бронирование квартиры, пока клиент продает имеющееся жилье. «Продавцы на вторичном рынке такой опции предложить не могут», — добавляет Алексей Бернадский.

По словам ведущего аналитика компании ЦИАН Александра Пыпина, еще один плюс в пользу первички связан с тем, что в Москве сейчас развиваются масштабные проекты, стоимость квартир в которых стала сопоставима с проектами в ближнем Подмоскowie. Это приводит к смещению спроса из области в Москву и к тому, что число сделок в Москве на рынке новостроек растет опережающими темпами.

НЕЛИКВИДЫ В АРЕНДУ

На вторичном рынке, по данным компании Est-a-Tet, сегодня предложение превышает спрос в три-четыре раза, хотя сам объем предложения по сравнению с 2014 годом сократился как минимум на 15–20%. Однако, отмечает Алексей Бернадский, спрос на вторичку просел

достаточно дифференцированно. В местах массового строительства, особенно за МКАД, падение было в разы больше, чем внутри Третьего транспортного кольца. В районах с большим объемом новостроек квартиры в «старом» жилом фонде не выдерживают конкуренции с новым предложением, особенно с учетом инвестиционных предложений в новостройках. В то же время внутри Садового кольца спрос и предложение практически уравнились, а срок экспозиции составляет докризисные пару месяцев.

В этой зоне покупаются буквально все объекты с адекватной ценой.

Как отмечают в компании «Миэль — Сеть офисов недвижимости», в ценовом поле вторичного рынка Москвы наблюдаются разнонаправленные тенденции. С одной стороны, снижается цена предложения: за первый квартал 2016 года она упала примерно на 3,5%. С другой — в последнее время фиксируется заметное увеличение среднего чека покупки. По словам управляющего директора брокерского департамента компании «Миэль — Сеть офисов недвижимости» Александра Москатова, в январе он составлял 9,5 млн руб., в феврале специалисты зафиксировали 10-процентный рост, а в марте чек уже достиг отметки 11,1 млн руб. По мнению экспертов, причинами данной динамики стали изменение структуры проданных объектов и уменьшение размера дисконта.

В феврале и марте на вторичном рынке недвижимости активность покупателей выросла. Данные УФРС по городу Москве свидетельствуют о том, что в марте было зарегистрировано примерно на 51% больше переходов прав, чем в феврале,

а февраль прошел более активно, чем декабрь прошлого года. Так как покупатели на рынке оживились и начали более охотно приобретать недвижимость, то собственники стали менее стоворчливыми во время торга и размер скидок снизился.

По оценкам специалистов, в марте покупатели, приобретая квартиру, за счет сокращения размера дисконта платили за нее более высокую сумму, чем если бы приобретали жилье в январе. Мария Литинецкая видит и другие причины ослабления «скидочного накала»: «Продавцы вторичного жилья уже не готовы идти на значительные скидки. Многие просто отказываются от продажи до улучшения ситуации на рынке недвижимости, а чтобы как-то компенсировать расходы, сдают квартиры в аренду».

«Продавцы не могут смириться с тем, что их квартиры, за которые многие выплатили тройную стоимость по ипотеке, фактически с каждым днем обесцениваются. В итоге множество объектов снято с продажи на неопределенное время. Их собственники надеются, что московская недвижимость вскоре снова вернет свои позиции и подорожает хотя бы до докризисного уровня», — говорит Мария Литинецкая.

Несмотря на это, дисконт остается главным инструментом стимулирования продаж на вторичном рынке. По опыту специалистов компании «НДВ-Недвижимость», на ценовые уступки соглашаются более 80–85% владельцев квартир. По данным «Метриум Групп», на первичном рынке недвижимости массового сегмента скидки составляют сегодня в среднем 5–10%

и доходят до 15%, а на вторичке продавцы более стоворчливы и предлагают приобрести жилье с дисконтом 15–20%.

«Рост доллара и валютные скачки не привели к росту цен на недвижимость. В условиях превышения предложения над спросом стратегия поднятия рублевых цен вслед за ростом курса доллара себя не оправдала. Экономика дедолларизована, и недвижимость в основном приобретается за рубли, в особенности если речь идет о массовом сегменте. Поднимать цены пропорционально росту курса доллара, как это сделали некоторые собственники, не было смысла», — описывает текущую ситуацию руководитель департамента вторичной недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина.

По мнению Марии Литинецкой, одной из главных особенностей вторички является жилье под ключ, когда квартира продается с мебелью и техникой. Как показывает практика, такое предложение интересно, во-первых, одиноким молодым людям, которые не готовы тратить время на ремонт. Во-вторых, это привлекает ипотечных заемщиков, стремящихся максимально сократить расходы на переезд. А вот семейные люди в первую очередь интересуются инфраструктурой района и положительно реагируют на наличие уже действующих школ, детских садов, поликлиник и проч.

Таким образом, первичный и вторичный рынки сегодня конкурируют разными методами. Новостройки — низким бюджетом и разнообразными инструментами покупки, вторичный — комфортом проживания.

МИНИМАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ РЫНКА НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

Местоположение / Сегмент рынка	Жилой комплекс	Площадь, кв. м	Цена квартиры, млн руб.
Москва (в пределах МКАД, апартаменты)	«Клевер лэнд»	18	2,44
Москва (в пределах МКАД, квартиры)	Люблино	23,3	3,16
Москва (за МКАД, квартиры)	«Жемчужина Зеленограда»	19,8	1,70
Новая Москва	Борисоглебское-2	33,6	2,03
Московская область	«Радуга» (Бронницы)	24	0,96

Источник: ЦИАН

КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР, ПРОДАННЫХ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ДДУ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА

Местоположение	Январь	Февраль	Март
Москва (в старых границах)	1458	2048	2317
Новая Москва	763	1312	1307
Московская область	4236	7539	6697
Всего	6457	10 899	10 321

Источник: ЦИАН

САМЫЕ ДЕШЕВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ КВАРТИР В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ

Местоположение	Площадь, кв. м	Цена, млн руб.	
Москва (в старых границах)	Химкинский бульвар	14	3,6
Новая Москва	дер. Яковлевская	30	2,6
Московская область	пгт Хорлово	30	1,05

Источник: база эксклюзивных предложений «Миэль — Сеть офисов недвижимости»



MERCURY
CITY TOWER



EUROPEAN
PROPERTY
AWARDS
ARCHITECTURE

Official airline partner

virgin
atlantic



BEST HIGH-RISE
ARCHITECTURE
RUSSIA

Mercury City Tower,
MIBC Moscow-City
by Mosproject-2 named
after M.V. Posokhin

2013-2014

Апартаменты
Офисы А+
Тел. +7 495 651 651 0
www.mercury-city.com

МЕРКУРИЙ СИТИ ТАУЭР

ИНВЕСТИЦИИ В РОСКОШЬ

ДЫХАНИЕ МОРЯ В ПОДАРОК*



Дыхание
ДОМ НА ТИМИРЯЗЕВСКОЙ

ДОМ КЛАССА PREMIUM**

☎ **499 7777 499**

YOO
Inspired by
STARCK

*Предложение ограничено. Подробности по +7 499 7777 499 **Премиум. ***Ю вдохновленные Старком
Застройщик: ООО «ФСК «Лидер». Проектная декларация на сайте: www.domdyhanie.ru. Реклама