

16 → АЛЕКСАНДРА МАРТЬЯНОВА,
ведущий аналитик по корпоративным рейтингам
агентства «Эксперт РА»:

— Если говорить о том, скажутся ли новые изменения в законодательстве на объемах предложения, то, возможно, мы увидим отложенное снижение строящихся квадратных метров в 2019 году, связанное с трудностями перехода на новые законодательные «рельсы» у всех крупных застройщиков. Некоторые из них уже сейчас понимают, что с учетом всех внесенных поправок в 218-ФЗ и 214-ФЗ строить, не нарушая их, невозможно, поэтому весьма вероятно, что в течение 2018 года крупнейшие игроки рынка аккумулируют и направят свои предложения к федеральным законам в Минстрой, АИЖК и Совет федерации. Однако, на мой взгляд, снижение предложения будет незначительным, более ярко выраженным оно будет на рынке столичного региона.

Что касается сворачивания деятельности застройщиков, то такие примеры, безусловно, существуют. Как правило, это либо те компании, которые изначально создавались для вывода денежных средств, либо застройщики, не сумевшие расплатиться по своим обязательствам, в результате чего их бизнес был закрыт, а объекты отданы на достройку другим девелоперам.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО,
коммерческий директор
Docklands Development:

— Одной из причин последних законодательных инициатив я вижу желание затормозить темпы строительства и скорректировать спрос на рынке жилья в сторону «вторички». Зачем это делают? Возможно, потому, что мы наблюдаем пресыщение рынка, слишком большой объем нераспроданных квартир накопился в сданных домах. Ограничивая развитие первичного рынка, законодатель пытается исправить возникший перекос.

МАРК ЛЕРНЕР,
президент ЗАО «Петрополь»:

— Долевое строительство — это история про доверие. Сегодня мы видим резкую перемену правил и искусственный подрыв доверия. Стратегически защита дольщиков — это хорошая идея. Можно ли достичь этой цели запретами — другой вопрос. Появлению поправок способствовал всплеск интереса к рынку долевого строительства со стороны СМИ, которые последние два года активно обсуждали проблемы дольщиков, в первую очередь — пострадавших от недобросовестных застройщиков. Это и явилось одной из причин популистских решений властей в предвыборный период. Они были приняты жестко, быстро, без анализа и прогноза последствий. За последние пять лет обманутых дольщиков меньше не стало. Главным двигателем развития городов являются застройщики, но последнее время все их силы и энергия уходят на то, чтобы приспособиться к изменениям и пытаться удержать проекты в рамках положительной рентабельности, не сильно ухудшая их потребительские свойства.

Что касается будущего, то рынок продолжит работать по старым правилам. Новых объектов, получивших разрешение на строительство после 1 июля 2018 года, будут считанные единицы. По ним будут работать или мелкие и средние застройщики, которые не смогли сделать

большие запасы, или землевладельцы, не успевшие получить разрешительную документацию. Они будут вынуждены вместе с банками принимать и совершенствовать новые правила игры на рынке. И кто раньше начнет, тот и выиграет.

Часть компаний занята завершением начатых проектов, другие готовятся «на выход». В Петербурге крупные игроки рынка стараются до 1 июля получить максимальное количество «пятен» под строительство, чтобы еще некоторое время работать по-старому. Следствием такой скупки станет превышение предложения над спросом и снижение маржи девелоперов.

Есть опасения, что крупные застройщики не будут «мариновать» разрешения, полученные на два-три года. Такие объекты окажутся на рынке, что повлечет за собой колоссальное затоваривание. С учетом низкой платежеспособности (до 20% приходящих к нам покупателей вообще не имеют денег на первоначальный взнос) превышение предложения над спросом в ближайший год будет огромным. Если раньше на одну квартиру был один покупатель, то сейчас один покупатель на две квартиры. Покупатель имеет возможность ходить, выбирать, думать и не торопиться с приобретением жилья, потому что предложений много, цены не растут, а ставки по ипотеке падают. В ближайшие год-два скорость принятия решений будет уменьшаться, а финансовое положение застройщиков ухудшаться. Это приведет к тому, что сильные выживут, а слабые уйдут.

ВИКТОРИЯ ЦЫТРИНА,
директор по правовым вопросам
группы «Эталон»:

— Правительство РФ представило новые предложения по корректировке 214-ФЗ, так что хотя бы правило «один застройщик — одно разрешение на строительство» перестанет быть головной болью девелоперов. Но вопросов все еще очень много, поэтому и застройщики, и банки ждут разъяснений. Девелоперы получили множество разрешений на строительство, так что пока новые проекты будут реализовываться по старым правилам, у законодателей, застройщиков и банков будет время урегулировать спорные моменты.

СЕРГЕЙ МОХНАРЬ,
генеральный директор «ПСК-недвижимость»:

— Если говорить о рынке в целом, то, вероятнее всего, поправки в законодательстве приведут к замедлению темпов строительства и меньшему объему вводу жилья в конце года. Это связано в первую очередь с тем, что всем участникам — и застройщикам, и банкам — необходимо время на адаптацию к новым реалиям. Банковское финансирование, на которое должны будут перейти все застройщики, безусловно, повысит себестоимость строительства и приведет к росту цен на квартиры.

ЛЮДМИЛА КОГАН,
генеральный директор
ЗАО «БФА-Девелопмент»:

— О грядущих изменениях в силу процедуры принятия законов было известно давно, поэтому бизнес-сообщество, несмотря на критику, приняло превентивные меры. Говорить о сворачивании деятельности застройщиков несвоевре-

менно. От своих планов по строительству нового жилья мы не отказываемся: строим начатое, готовим к выводу новое. Как отразится нововведение на рынке жилья, покажет время. Бизнес инертен, бросить проект нельзя. Кто-то мог не войти в новый проект, но закончить начатый обязан.

МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ,
управляющий партнер компании «Метриум»,
участник партнерской сети CBRE:

— Я полагаю, что влияние новой редакции закона на строительный сектор будет противоречивым. Если мы говорим о крупных регионах с уже сложившимся кругом системообразующих девелоперов, то я полагаю, что большинство из них сумеет адаптироваться к новым условиям работы. Более того, многие из них, скорее всего, уже успели подготовиться к вступлению в силу поправок в 214-ФЗ, так как о них было известно еще год назад. За это время они перестроили свой бизнес, пересмотрели некоторые подходы. Вместе с тем нужно понимать, что строительный сектор России представлен большим числом девелоперов, которые занимаются мелкомасштабным строительством. Около 40% девелоперов одновременно возводят не более одного жилого комплекса с одним многоквартирным домом. Такие девелоперы очень зависят от потока денежных средств, поступающих от продаж, их собственные ресурсы крайне ограничены, чтобы закладывать дополнительные деньги на повышение издержек от выполнения новых требований закона. Однако я предполагаю, что даже они подготовились к переходному периоду, но не исключая, что небольшое число девелоперов, особенно в регионах, имеет четкое понимание того, что их текущие проекты, возможно, будут для них последними, а после их реализации они могут покинуть отрасль. Если говорить о текущей ситуации, то индекс предпринимательской уверенности в строительстве (ИПУ) в первом квартале 2018 года ухудшился, по данным НИУ ВШЭ. Строители отмечают ухудшение ситуации с платежеспособностью заказчиков строительных работ, а также низкую платежеспособность корпоративного сектора и потребителей. Полагаю, что негативная оценка ситуации связана еще и с подготовкой к вступлению в силу новых требований к застройщикам. Учитывая продолжающуюся макроэкономическую стабилизацию, такое ухудшение настроений в отрасли — это тревожный сигнал. Неудивительно, ведь по итогам 2017 года среди всех базовых отраслей экономики строительство занимало предпоследнюю позицию по уровню рентабельности — 7,2% (хуже только в торговле — 4,6%). Поэтому в будущем действительно многие застройщики, особенно в провинции, уйдут с рынка.

РОМАН РОДИОНЦЕВ,
руководитель по работе с ключевыми
партнерами Est-a-Tet:

— Несмотря на активное обсуждение переносов сроков вступления в силу новых поправок, дата 1 июля 2018 года остается актуальной. Правильность выбранного пути подстегивается негативными событиями на рынке новостроек Московской области, а именно с ситуацией в Urban Group. Отсрочка в связи с этим чревата дальнейшими подобными событиями, что стимулирует власть придерживаться обозначенных сроков. Также сегодня в оче-

редной раз были обозначены стремления уйти в принципе от продажи квартир на стадии строительства и к 2020 году прийти к продаже готового жилья, а достижение этой цели невозможно без первого шага, который должен состояться 1 июля 2018 года. Изменения в отрасли, связанные с поправками в 214-ФЗ и 218-ФЗ, отказом от реализации по ДДУ и введением проектного финансирования, будут способствовать укрупнению игроков и повышению цен на недвижимость. Положительные перспективы будут иметь те компании, которые ближе всего находятся к банковским структурам. Реализацию без продаж по ДДУ смогут себе позволить только крупные компании, обладающие существенной финансовой поддержкой. Программа реновации, в свою очередь, также идет в основном ключе реструктуризации отрасли — продажа уже готового жилья. Масштаб изменений в сфере недвижимости станет понятен, когда будут приняты конкретные законодательные нормы, пока же еще остается время для корректировок.

ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ,
директор департамента жилой недвижимости
Colliers International в Санкт-Петербурге:

— Результаты будут понятны позже, пока говорить о них преждевременно. Есть три группы девелоперов: одни приложили максимум усилий, чтобы запустить новые проекты до начала действия закона, что под силу только крупным игрокам, другие настолько уверены в приобретенных земельных участках, что 1 июля и его последствия их не пугают, третьи воздерживаются от принятия каких-либо решений.

Закон касается в первую очередь сделок с земельными участками и ограниченный на распоряжение деньгами застройщика. В частности, регламентируются затраты компании в собственных целях, включая расходы на зарплату и рекламу. Конечно, никто не тратит на рекламу 10%, но в ряде случаев у крупных компаний есть определенный накопительный эффект за счет выхода нескольких проектов, который позволяет уменьшить рекламный бюджет. Теперь в случае работы правила «один объект — один застройщик — один бюджет» для обеспечения нужного уровня затрат в рамках проекта застройщик может столкнуться либо с необходимостью продавать позже, либо — увеличивать бюджет. В первом случае застройщик лишается инвестиционных сделок, а также всех клиентов, кто хочет воспользоваться рассрочкой, и не может рассчитывать на привлеченные от продаж средства. Во втором случае застройщик будет вынужден повышать цену. В обоих вариантах понадобится декларировать большую сумму, а соответственно, и увеличивать сумму запаса на разрешение на строительство, минимальный размер которого тоже строго регламентирован.

Сложно сказать, кому из девелоперов придется тяжелее: не только мелкие и средние игроки отсеются, но и не всем крупным будет легко. Как всегда, успех будет зависеть от финансовой устойчивости, имиджа застройщика, а также от качества выбранного земельного участка и концепции проекта. Сложные, низколиквидные проекты, которые требуют дополнительных рекламных вложений, могут стать нерентабельными. → 20