

Коммерсантъ

ПОСТРЕЛИЗ

Москва, 19 апреля 2019 года.

В ежегодной конференции **«Апрельские тезисы рынка недвижимости 2019»**, организованной ИД «Коммерсантъ», приняли участие представители органов государственной власти, руководители девелоперских и строительных компаний. Программа состояла из двух сессий, в ходе которых участники обсудили законодательные изменения на рынке недвижимости, новые инструменты привлечения инвестиций, перемены на рынке жилой недвижимости, перспективы развития Новой Москвы. Отдельное внимание эксперты уделили трендам на рынке коммерческой недвижимости: тенденциям формирования индустриальных и складских парков в рамках развития московской агломерации, привлечению институциональных инвесторов, развитию апарт-отелей и элитного жилья. Также лидеры мнений обсудили правовые аспекты рынка недвижимости.

Партнерами конференции «Апрельские тезисы рынка недвижимости 2019» выступили Группа «Эталон», МФК «Звезды Арбата», Московская коллегия адвокатов «Арбат», компания «Ориентир», GR Project Group, научно-проектная коллаборация «QUITE WHITE», Kalinka Group и EY.

Первую сессию «Рынок жилищного строительства: вверх или вниз?» открыл **заместитель председателя Москомстройинвеста Александр Гончаров**. «В Москве треть девелоперских проектов будут реализовываться по новым правилам — с привлечением эскроу-счетов», — заявил он. По словам Александра Гончарова, 60% проектов будут реализовываться по старым правилам — по договорам долевого участия (ДДУ). Спикер признал, что 10% проектов в российской столице «находятся в пограничном состоянии», то есть они не отвечают требованиям, которые банки выдвигают к застройщикам при работе с эскроу-счетами. «В целом же, — отметил замглавы Москомстройинвеста, — с банками идет продуктивное общение, и в целом мы оптимистично настроены и не ожидаем серьезных событий 1 июля 2019 года (с этого времени эскроу-счета при привлечении средств соинвесторов для девелоперов окажутся обязательными)».

К новым условиям работы на рынке жилищного строительства готовятся и банки, которые после обязательного перехода на эскроу-счета станут одними из главных участников процесса. «Чтобы банки не столкнулись с существенной проблемой нехватки капитала, распределяемого под отрасль жилищного строительства, «Дом.РФ» разработал механизм гарантирования для банков по кредитам застройщиков, — сообщила **вице-президент банка «Дом.РФ» Анна Авдокушина**. — Поручительство облегчит нагрузку на капитал банка. Банк может выдать втрое больше кредитов, чем без него». Она напомнила, что на данный момент объем финансирования строительной отрасли банками оценивается в 600 млрд руб., притом что гражданами в доленое строительство вложено около 3,7 трлн руб. «Этот объем нужно заместить в горизонте нескольких лет. Для этого банковское финансирование должно вырасти в семь раз — до 4,3 трлн руб.», — отметила Анна Авдокушина.

На конференции ИД «Коммерсантъ» **замминистра строительства и ЖКХ Никита Сташин** рассказал о сути постановления правительства, позволяющего девелоперам строить жилые комплексы, готовность которых превышает 30% и где продано 10% площадей по ДДУ, без перехода на эскроу-счета. По сути, таким образом, замминистра дал понять, что найден компромисс между застройщиками и регуляторами. «Впрочем, сейчас разрабатываются механизмы, которые позволят корректно определять уровень готовности жилых комплексов», — отметил Никита Сташин. В то же время переход на эскроу-счета предсказуемо приведет к некоторой коррекции цен на

первичном рынке, считает **заместитель гендиректора Группы ЛСР Иван Романов**. «Главным образом за счет возросших издержек цены могут вырасти на 10%»,— прогнозирует Иван Романов. «Сейчас де-факто девелоперы в разных секторах строительной индустрии будут уравнены в правах. Высокая маржинальность, которая была в жилом секторе, будет несколько нивелирована»,— подтвердила **директор инвестиционного департамента группы компаний «Интеко» Людмила Корнева**. В целом же, переход на эскроу-счета должен привести к прозрачности отрасли, заявила **партнер, руководитель группы по оказанию услуг компаниям секторов недвижимости, транспорта, инфраструктуры и госкомпаниям в СНГ EY Ольга Архангельская**. «Наверное, не все региональные игроки переживут эти изменения, и отрасль ждет консолидация»,— не исключила эксперт.

Пока же подготовительные процессы по переходу на эскроу-счета никак не отразились на покупательской способности, по крайней мере на таком капиталоемком рынке первичной недвижимости, как Московский регион, что подтверждается данными Росреестра. «В первом квартале 2019 года в городе было зарегистрировано 19803 ДДУ, что на четверть больше первого квартала 2018 года и почти в два раза выше первого квартала 2017 года»,— такие данные привела **заместитель руководителя Росреестра по Москве Мария Макарова**. Пока заметный спрос на новостройки ощущают и застройщики. «В 2018 году около 13% клиентов, которые ранее покупали у нас квартиры, вернулись к нам для покупки уже второй квартиры»,— поделился своими наблюдениями **Максим Берлович, руководитель московского территориального управления Группы «Эталон» и президент «Лидер-Инвеста»**.

Девелоперы сейчас стали тщательно подходить к качеству реализуемых проектов по жилищному строительству. «Качество жизни мы получаем за счет комплексного, контекстного, социального, экологического и культурного проектирования. Это новая парадигма, в которой мы сегодня работаем. Чем плотнее застройщик интегрирует свой проект в окружающую среду, тем эффективнее и эффективнее будет квадратный метр не только на стадии продаж, но и на стадии эксплуатации»,— отметила **основатель научно-проектной коллаборации «QUITE WHITE», директор Института комплексного развития территорий Анна Курбатова**. Об изменении парадигмы рассказал и **управляющий партнер GR Project Group Гасан Архулаев**: «Сейчас при разработке проектов девелоперы строят такую модель, чтобы 50% приходилось на жилье, остальная часть — на социальные объекты и арт-пространства, включая коворкинги». По его словам, такой подход позволит капитализировать жилье и тогда, когда оно появится на вторичном рынке.

Сегодня покупатели, приобретая жилье на первичном рынке, также стараются оценить юридические риски, связанные со сроками сдачи жилых объектов в эксплуатацию. «При задержке сдачи объекта, например, на шесть месяцев застройщик на каждый уплаченный дольщиками миллиард рублей может потерять 95 млн руб. неустойки и 47 млн руб. штрафов»,— резюмировала **председатель Московской коллегии адвокатов «Арбат» Наталья Никольская**.

Вторую сессию «Актуальные тренды рынка недвижимости: проблемы и решения» открыл **замруководителя Департамента развития новых территорий города Москвы Павел Перепелица**: «Территориальная схема планирования Новой Москвы практически завершена», — заявил он. — Согласно этому плану на этой территории до 2035 года планируется построить более 100 млн кв. м, население этой территории достигнет 1 млн человек, будет создано более 1,5 млн новых рабочих мест. Сектор экономики, который будет активно развиваться, в частности, в Новой Москве и в целом в столичном регионе,— логистика и смежные с ней сегменты. «Все транспортные потоки идут как раз через Московский регион»,— **отметил гендиректор компании «Ориентир» Андрей Постников**.— Этому также будет способствовать развитие e-commerce». Одна из главных тенденций, которая формируется в столице: жить и работать в одном районе. В Новой Москве уже есть проекты такого формата, сообщил

директор по офисной недвижимости PPF Real Estate Russia Никола Обайдин. Он привел в пример проект PPF по строительству бизнес-парка в Румянцево.

Транспортная составляющая является важным элементом развития столичной агломерации. Количество рабочих мест в зоне влияния Московского центрального кольца (МЦК) увеличилось за три года на 12%, рассказал **замруководителя транспортно-инженерного центра Института Генплана Москвы Денис Власов.** «С градостроительной точки зрения МЦК имеет не только транспортный потенциал, но и способствует комплексному развитию прилегающих территорий. Если до пуска МЦК на прилегающих территориях было около 970 тыс. рабочих мест, то на сегодняшний день их стало больше на 90 тыс., и эта тенденция продолжается», — отметил Денис Власов.

При развитии новых территорий и реновации уже существующей застройки необходимо учитывать мнение нового поколения — миллениалов, считает **основатель и руководитель архитектурного бюро «IQ» Эрик Валеев.** «Этому поколению нужна многозадачность. Оно не любит сидеть без дела, не любит тратить время, и оно хочет персонализированного отношения к себе, то есть оно хочет ощущать, что бренд о нем заботится. Оно хочет чувствовать какую-то неординарность», — отметил эксперт. Одним из новых типов недвижимости для российских миллениалов могут стать сервисные апартаменты. «США стали новаторами в этом плане», — отметил **коммерческий директор МФК «Звезды Арбата» Геннадий Устинов.** — Россия находится в начале пути. В принципе это довольно перспективное направление». Банки при принятии решения о кредитовании стали лояльнее относиться к таким проектам. «Если раньше была неопределенность в правовом статусе таких объектов, то сегодня ситуация нормализовалась, поэтому банки одинаково относятся и к апартаментам, и к традиционному жилью», — заявил **начальник управления недвижимостью и девелопмента банка «Открытие» Олег Шишкин.**