

Коммерсантъ

Москва, 14 августа. «В Москве примерно 75% застройщиков продолжают реализовывать уже начатые проекты по старой схеме, остальные 25% перешли на эскроу-счета», — сообщил **заместитель председателя Москомстройинвеста Александр Гончаров** на бизнес-бранче «Конец эпохи бесплатных денег: новые источники финансирования строительной отрасли». ИД «Коммерсантъ» по традиции проводит серию летних бизнес-бранчей для девелоперов в августе. Основной темой дискуссии прошедшего бизнес-бранча стал переход застройщиков жилья к новым механизмам привлечения средств дольщиков с применением эскроу-счетов.

Незначительный объем проектов, которые попали под действия проектного финансирования, связан с тем, что в поправках к отраслевому законодательству достаточно исключений: так, под новые правила не попадают проекты с готовностью от 10–30% при условии, что в них уже реализовано не менее 10% договоров долевого участия (ДДУ). Тем не менее сейчас одним из крупных игроков на рынке эскроу-счетов при строительстве жилья является Сбербанк. «В Сбербанке открыто 5 тыс. таких счетов, в то время как в целом по рынку — 8–9 тыс.», — привел данные на бизнес-бранче **вице-президент и директор дивизиона «Кредитные продукты и процессы» Сбербанка Сергей Бессонов**. По его словам, на текущий момент лимит одобренных Сбербанком заявок на кредитование застройщиков, которые вынуждены были перейти на эскроу-счета, достиг 427 млрд руб. «Сейчас банки конкурируют за нас, застройщиков, у которых есть проекты в Москве», — добавил **президент группы «Кортрос» Вениамин Голубицкий**. Но в регионах, по его словам, ситуация иная: там застройщики ограничены в кредитных средствах. «Эта

проблема повлияет на рынок уже в следующем году», — спрогнозировал Вениамин Голубицкий. Сергей Бессонов подтвердил, что большая часть одобренных кредитов — примерно 200 млрд руб. — пришлась на проекты, реализуемые в Москве.

«У региональных девелоперов действительно отсутствуют свободные средства, — поделился своими наблюдениями **управляющий партнер GR Protect Group Гасан Архулаев.** — Но на локальных рынках произошло несколько иное, и гораздо более даже интересное, чем на московском рынке. Там девелоперы резко изменили курс и начали активно взаимодействовать с государством по некоторым направлениям, в том числе и по стройкам в рамках частно-государственного партнерства». Кроме того, во многих регионах возникают и другие форматы партнерства. «Например, девелопер, на чьем балансе есть земельные участки, но не знает, как их застроить, создает партнерства с другими девелоперами», — добавил **директор группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, туристической и развлекательной индустрий, инфраструктуры и государственного сектора ЕУ Илья Сухарников.**

Впрочем, рынок жилищного строительства Москвы по-прежнему остается капиталоемким, и у компаний, работающих на столичном рынке, пока минимизированы проблемы со спросом. Это подтверждает и статистика, приведенная во время бизнес-бранча **заместителем руководителя управления Росреестра по Москве Марией Макаровой:** «Выросло количество зарегистрированных ДДУ с привлечением кредитных средств. В первом полугодии 2019 года зафиксировано около 22 тыс. ДДУ, что почти в два раза больше показателей первого полугодия 2017 года». По словам Марии Макаровой, в последнее время в целом по столичному рынку доля Новой Москвы значительно превышает другие округа города: на долю ТиНАО пришлось

38,4% всех сделок на первичном рынке города. Спрос на жилье в новостройках ТиНАО связан прежде всего с развитием инфраструктуры, отметил **руководитель департамента развития новых территорий Москвы Владимир Жидкин**. «К текущему моменту в ТиНАО построено восемь станций метро, 200 км магистральных дорог, в ближайшие четыре года планируется построить еще 300 км магистральных дорог, да и метро дойдет до Троицка». За два года средняя цена на первичном рынке жилья в ТиНАО со 103 тыс. руб. за кв. м увеличилась до 121 тыс. руб. «Прирост практически в 20% получен в том числе за счет инфраструктурной составляющей», – резюмировал Владимир Жидкин.