

Концентрация на качестве

Представители строительной отрасли обсудили новые экономические условия и поправки в законодательстве



ЕКАТЕРИНА ВОСТРИЛОВА
журналист, «Королевские ворота»



ВАЛЕРИЙ МАКАРОВ
генеральный директор компании «Калининградстройинвест»



ЛЮБОВЬ БОРОВСКАЯ
генеральный директор Союза строителей Калининградской области



БОРИС КАЛИНИН
президент Союза строителей Калининградской области



ДЕНИС ЕГОРОВ
коммерческий директор компании «Ремжилстрой»



БОРИС БАБАЯНЦ
директор компании «Фонд жилищного и социального строительства Калининградской области»



ДМИТРИЙ ДАНИЛОВ
директор филиала «Европейский» Банка «Санкт-Петербург»



АРТУР КРУПИН
заместитель главы администрации Калининграда, председатель комитета архитектуры и строительства администрации Калининграда

ВОСТРИЛОВА: Как складывается ситуация на рынке жилой недвижимости в новых экономических условиях?

КАЛИНИН: В конце 2014 года застройщики, которые не останавливали продажу на почве колебаний курса рубля, ощутили увеличение продаж и продали даже то, что долго не продавалось. В первом квартале произошло снижение продаж. Провал, думаю, можно объяснить тем, что не работала государственная программа поддержки ипотеки. Сейчас она заработала, и застройщики аккредитовали объекты по новой системе. Однако продажи идут медленно. Возможно, это связано с новыми условиями ипотечного кредитования: банки не выносят положительных решений по заявкам с запросом от дольщиков более 3 миллионов рублей. Сейчас работает долевое участие по военной ипотеке, но под нее банки аккредитуют объекты с готовностью более 80 процентов. Процесс аккредитации застрой-

щика занимает более двух месяцев — не так много объектов, готовых к работе по этой программе. Останавливает и то, что государство уменьшило стоимость военных сертификатов. Вместо 3,6-3,8 миллиона рублей сейчас 2,9 миллиона. Многие хотят доплачивать, но тогда ставка составляет в среднем 24 процента. На таких условиях тяжело продавать жилье.

С точки зрения выдачи кредитов бизнесу картина неутешительная. Многие застройщики работают по ранее выданным ссудам, некоторые банки не изменили условия во время скачка валюты и фактически поддержали строительную отрасль. Но таких мало, в основном действовали драконовские требования, некоторые банки, в том числе государственные, повышали ставки в декабре на 5-6 пунктов. Если ситуация продолжит развиваться в том же ключе, думаю, рынок сожмется. Но есть надежда, что этого не произойдет.



ВОСТРИЛОВА: Похоже, что многие тенденции связаны именно с работой банков. Как ситуация выглядит с этой стороны?

ДАНИЛОВ: По статистике 2014 года продажи с привлечением ипотеки составляли около 50 процентов. Когда ставки пошли вверх, объемы ипотеки сократились. С недавним появлением ипотеки, субсидированной государством, показатели постепенно пошли вверх. Пока нет официальных данных за 2015 год. Сбербанком и ВТБ 24 озвучены цифры по всей стране, и они выглядят достаточно оптимистично. Но надо понимать, что это статистика по России, при внимательном рассмотрении она может оказаться не столь радужной. Интуитивно пока понятно, что большого всплеска нет. Если говорить об ипотечных продуктах без субсидирования, то любой банковский сотрудник оценивает эти ставки как слишком высокие. Ежемесячный платеж становится чересчур дорогим для большинства семейных бюджетов.

ВОСТРИЛОВА: А если говорить о кредитовании застройщиков, Филиал «Европейский» пересматривал условия по ранее выданным кредитам?

ДАНИЛОВ: С определенными потерями для себя мы приняли решение не вносить изменения в процентные ставки по ранее выданным кредитам. Мы посчитали, что это будет правильно для долгосрочных отношений с клиентами. Сейчас все ждут 30 апреля, когда рассмотрят вопрос об учетной ставке ЦБ. Некоторые эксперты прогнозируют снижение на 3 процента. Мы думаем, что такого резкого снижения не будет, максимум она изменится на 1-2 процента. Тренд на снижение был задан Алексеем Улюкаевым, когда он высказался о том, что правительство планирует увидеть ставку в 9 процентов к концу 2016 года.

ВОСТРИЛОВА: Прошлый год был успешным в строительной сфере — больше миллиона квадратных метров

жилья построено. В этом году планируется ввести в эксплуатацию почти полмиллиона. Насколько эти планы реальны в новых условиях?

КРУПИН: Действительно, динамика ввода жилья в эксплуатацию положительная — и в 2014 году, и в первом полугодии 2015 года. Сейчас многие застройщики обращаются за продлением разрешения на строительство и увеличивают срок работ. На первое января 2015 года выдано разрешений на строительство 600 тысяч квадратных метров сроком до конца года. После корректировок этот показатель составляет 575 тысяч квадратных метров. У нас есть запас, думаю, на плановые показатели мы выйдем.

ВОСТРИЛОВА: С уменьшением объема продаж нагрузка на застройщиков легла серьезная. Как вы себя чувствуете в новых условиях?

БАБАЯНЦ: Даже при наличии социальной ипотеки спроса на недвижимость практически нет. Считаю, это вызвано скрытой безработицей и падением уровня жизни. Для многих даже ставка в 10 процентов стала неподъемной.

ЕГОРОВ: В целом ситуация складывается на уровне первого квартала прошлого года. Мы считаем, что рынок будет сжиматься и произойдет локализация спроса на самых привлекательных объектах, которые предлагают адекватное сочетание цены и качества. Основная опасность, по опыту кризиса 2008 года, заключается в возможном демпинге цен со стороны некоторых застройщиков, что формирует у покупателя ожидание падения цен. Это опасно для рынка провалом спроса.

МАКАРОВ: Ситуация стабилизировалась, и можно делать прогнозы. Спрос падает, а значит, конкуренция будет усиливаться. Рентабельность снизилась, дальше придется снижать себестоимость и предъявлять большие требования к качеству. Застройщики будут конкурировать предложением более комфортных условий. В Калинин-



граде сложился пул застройщиков, которые могут позволить себе работать на рынке без покупателей. Это одна из причин, почему мы идем ровно и паники среди строителей нет. Наличие собственных оборотных средств позволяет держать объемы строительства. Для застройщиков главное, чтобы правила часто не менялись.

ВОСТРИЛОВА: Насколько известно, внесены изменения в Жилищный и Градостроительный кодекс. Как это отразится на отрасли?

БОРОВСКАЯ: Встает под вопрос, прежде всего, комплексное освоение территорий. Комплексная застройка может исчезнуть.

КРУПИН: В предыдущих редакциях градостроительное законодательство подразумевало при строительстве группы домов совместное использование элементов благоустройства: коммуникаций, детских, спортивных площадок, парковок. Дома вводятся в эксплуатацию поэтапно — и пока в последнем доме не зарегистрировался последний дольщик, земля находится в залоге. При этом, согласно тонкостям налогового законодательства, первые объекты не полностью облагались налогами, пока последний дом не сдан. Государство решило эту проблему урегулировать. Теперь при вводе каждого объекта государство просит образовывать земельный участок, чтобы возник объект налогообложения. Соответственно, все благоустройство для каждого дома должно находиться в границах этого участка.

КАЛИНИН: Это лишь вершина айсберга. Если мы говорим о комплексном освоении пяти и более домов, то возникает вопрос об общих проездах, детских площадках. Как это делить между домами? Все сети при комплексном освоении территорий строятся на этапе первого и второго дома. Земли уже проданы муниципалитетом под комплексную застройку, и как теперь — при новых нормах — вводить жилье в эксплуатацию?

КРУПИН: Кроме того, ужесточились требования земельного законодательства. Приобретение земли в собственность для строительства многоквартирных домов не допускается на аукционах с первого марта этого года. Возможна только аренда на 3 года без права продления. Если проект не реализован за это время, муниципалитет имеет право произвести оценку и выставить недострой на продажу. Застройщики должны быть к этому готовы.

Изменилась форма разрешения на строительство и ввода объекта в эксплуатацию. Если раньше эти формы укладывались в одну страницу, то сейчас пять — с максимальным количеством информации об объекте. Чем это грозит? Часто в процессе стройки объект модернизируется, в него вносятся изменения. Теперь, чтобы это сделать, необходимо вносить изменения в огромное количество документации. Что может занять больше времени, чем само строительство. Может получиться так, что объект готов к вводу, но документы надо еще оформлять.

ДАНИЛОВ: Вы сейчас перечислили набор классических рисков. Именно поэтому банки заняли осторожную позицию.

БАБАЯНЦ: Поэтому большинство компаний строят, привлекая дольщиков. У кого-то есть поддержка в банках, у кого-то нет. Во всем мире есть проектное финансирование. Но вы попробуйте взять кредит в нашем банке — ставки неподъемные. Поэтому застройщики демпингуют,

чтобы стройка не остановилась. Но она рано или поздно остановится, и мы попадем в ситуацию 2008 года.

ДАНИЛОВ: Банки сами не рады, когда портфель не растет и его качество не улучшается. Мы тоже ждем уменьшения ставок, чтобы позволить себе по реальным для бизнеса ставкам вкладывать деньги в экономику.

ВОСТРИЛОВА: Что в итоге получит покупатель?

КАЛИНИН: Сегодня покупатель увидел повышение цен в рублях на 10-12 процентов. Если волатильность рынка останется в пределах 50-60 рублей за доллар, то цены будут держаться в этом диапазоне. С учетом возможностей застройщиков и банков, не думаю, что есть вероятность остановить цены. Господдержка, безусловно, поможет улучшить ситуацию. Покупатели привыкнут к новым условиям. Многие строительные компании перестали предоставлять рассрочки, чтобы снять с себя финансовые риски, они отправляют покупателей в банк. Все крупные застройщики аккредитованы в банках и готовы работать с ипотекой.

БОРОВСКАЯ: Неизбежно повысится качество жилья. Мы увидим формирование нового класса продаваемых квартир, застройщики станут более чувствительны к запросам покупателей.

ВОСТРИЛОВА: Поправки в законодательство, обязывающие застройщика страховать объект или каждый договор долевого участия, смогут решить проблемы недостроенных объектов?

БОРОВСКАЯ: Сегодня катастрофически мало организаций, которые берут в работу этот продукт. По России есть несколько случаев, когда произвелись выплаты. И этот прецедент привел к тому, что риски у страховых компаний увеличились. Зачастую у страховой компании есть лицензия, но продукт не работает.

КАЛИНИН: Страховщики предлагают ставки от 0,3 до 1,8%. Такой разброс говорит о том, что это бизнес по принципу «кто дороже, продаст бумагу». Подобное страхование не гарантирует дольщику возврат денежных средств. Более конкретные выводы пока сделать невозможно.

ВОСТРИЛОВА: Вы все прогнозируете сжатие рынка. Скорректировали планы?

МАКАРОВ: Этот год начался с ручного управления. Ситуация нестабильная, но это не означает, что мы прекратили работу на перспективу.

КАЛИНИН: Многие застройщики доводят проект до стадии разрешения на строительство, а потом уже принимают окончательное решение, соотнося его с финансовыми возможностями. Все начатые в 2013-2014 году объекты достраиваются. Корректируются только сроки ввода в эксплуатацию. Тот, кто выбрал стратегию привлечения дольщиков, обязан трезво взвешивать ситуацию, увеличивая степень вложения собственных средств. Я думаю, что у нас достаточно застройщиков, которые могут себе это позволить. ▀

При поддержке Союза строителей
Калининградской области



пр-т Мира, 142
Тел. 99 80 63
www.souz39.com

