

ЖИЛЬЕ НОВОГО ТИПА

Спрос смещается в сторону ИЖС и малоэтажно-го домостроения, и строительство комфортных малоэтажных комплексов может стать перспективным направлением девелопмента

→ 02

ГОРОДСКИЕ НОВОСТРОЙКИ

Существующего предложения квартир в Москве хватит на полтора года продаж при сохранении темпов реализации на уровне 2020 г., но спрос может сократиться из-за уменьшения ликвидного предложения и роста цен

→ 04

СКЛАДЫ

Главные драйверы рынка качественной складской недвижимости в России – продуктовый ритейл и онлайн-торговля, и последней надо больше площадей

→ 08



Девелоперы под присмотром

Марина Скубичкая
Для Ведомостей

Переход на проектное финансирование принес девелоперам финансовую уверенность в завтрашнем дне, но добавил забот об отчетности и контроле со стороны банков

Банкиры, в свою очередь, изучают строительные технологии, далеко не все готовы кредитовать строительство жилья. Но опыт взаимодействия постепенно накапливается.

ТРОЕ В ЛОДКЕ

Новые правила игры отлучили застройщиков от денег дольщиков до завершения строительства и перевели на проектное финансирование. Обсуждая поначалу пугающие нововведения, девелоперы нередко говорили, что они с дольщиками находятся «в одной лодке». Теперь в одной лодке уже трое, и банк становится, по сути, рулевым. Ведь он не просто обеспечивает финансирование проекта, но и в случае неудачи рискует деньгами, тогда как дольщики «выведены из-под удара». «Плюсом новой модели для покупателей является то, что в случае, если проект не будет реализован, средства со счетов эскроу им будут возвращены. Сейчас основной риск остается на банке», – описывает новый расклад вице-президент Сбербанка Сергей Бессонов.

Замещение на рынке проектов, которые реализуются по старой схеме, проектами с эскроу происходит быстро. Новые правила действуют с июля 2019 г., и уже в октябре 2020-го доля зарегистрированных столичным Росреестром договоров на первичном рынке с привлечением эскроу-счетов от общего числа оформленных ДДУ достигла 50%, к концу года – увеличилась до 54%. Всего в 2020 г. в Москве зарегистрировано 44 912 ДДУ с использованием счетов эскроу – в пять с половиной раз больше, чем годом ранее (8195). «Доля застройщиков, которые перешли на проектное финансирование, устойчиво растет», – отметила на конференции «Итоги рынка недвижимости» замруководителя Управления Росреестра по Москве Мария Макарова.

Лидер рынка финансирования строительства жилья (данные наш.дом.рф) – Сбербанк – два года подряд удваивает портфель проектного финансирования жилой недвижимости, по состоянию на 1 января 2021 г. это 857 млрд руб.

Всего по статистике, опубликованной на сайте ЦБ РФ, на 1 декабря 2020 г. в стране действовало 2026 договоров проектного финансирования на сумму 2167,9 млрд руб., в Москве – 250 договоров на сумму 977 549 млн руб., в Московской области – 119 договоров на сумму 191 362 млн руб.

По подсчетам «Ведомостей» на основании данных портала наш.дом.рф, доля домов, которые строятся в Москве и продаются по схеме с эскроу-счетами, в феврале 2021 г. приблизилась к 45%, в Московской области – 47%, а по РФ – 54,5%. Для сравнения, годом ранее доля проектов с эскроу составляла соответственно 26, 28 и 29%.



НОВЫЕ ПАРТНЕРЫ

С одной стороны, стройка теперь бесперебойно обеспечивается деньгами, с другой – у девелопера появился ключевой партнер, с которым необходимо постоянно взаимодействовать. Но опыт такого взаимодействия и проектного финансирования есть далеко не у всех застройщиков, даже из тех, у кого за плечами сотни тысяч квадратных метров жилья. Например, ГК «А101», как рассказал руководитель направления взаимодействия с финансовыми институтами Анатолий Клинок, до перехода на работу по эскроу-счетам не привлекала прямых проектных кредитов, строительство велось на собственные средства и на деньги дольщиков. Возводила объекты на собственные средства и ГК ФСК, не пользовались проектным финансированием в ГК «Гранель» и еще ряд застройщиков. Другие компании использовали банковское кредитование, но объемы привлеченных финансов после 1 июля 2019 г. выросли значительно.

«При работе со спецсчетами девелоперы брали кредиты только в случае кассового разрыва, в среднем это было от 15 до 50% бюджета проекта. Для проектов с эскроу банк предоставляет до 90% бюджета проекта», – говорит директор департамента финансов ГК «Инград» Петр Барсуков. «Кредитный портфель у застройщика стал больше в абсолютных величинах», – резюмирует Бессонов. Ставка по кредиту с эскроу на стадии строительства для застройщиков в среднем в 2 раза ниже рыночной, но в целом зависит от темпов продаж, добавляет он.

ОТЧЕТ И КОНТРОЛЬ

Среди основных изменений в работе девелоперы единодушно называют многократное усиление контроля со стороны банков. «С переходом в новую реальность застройщики вынуждены

допустить банки-партнеры фактически во все сферы, вплоть до согласования условий конкретных ДДУ в части финансовой модели. Учитывая, что строительство жилых комплексов связано с большими рисками, банки полностью берут на себя контроль над проектом, что ранее было исключительно зоной ответственности застройщиков», – рассказывает гендиректор IKON Development Антон Детушев. – Помимо того что теперь сотрудники банка совершают выезды на строительную площадку, они также могут проводить мониторинг продаж и строительства. В хозяйственной деятельности есть некоторые ограничения, в том числе процедура корпоративного контроля, предполагающая согласование крупных договоров и изменение учредительных документов».

Участие кредитной организации в проекте начинается еще на этапе его подготовки. По словам Ольги Тумайкиной, коммерческого директора ГК ФСК, еще до заключения кредитного договора банк рассматривает и утверждает бизнес-план, в который входят такие показатели, как темпы строительства и продаж, маркетинговая и ценовая политика, а также вся затратная часть строительства. Помимо этого банк подтверждает цену и темпы продаж, отношение объема продаж к сумме кредита с процентами должно сохраняться на уровне не менее 1,25, добавляет Андрей Пахоменков, управляющий директор группы «Самолет».

В дальнейшем, как рассказывает Алексей Мирошников, финансовый директор ГК «Пионер», банки контролируют соблюдение прописанных ковенантов. В частности, если девелопер строит медленнее указанного темпа, этот фактор необходимо согласовывать с банком. Ускоренный темп строительства также может оказаться не хорош. «В случае превышения плана финансирования (более быстрого строительства) потребуется дополнительно

Участие кредитной организации в проекте начинается еще на этапе его подготовки
DEPOSITPHOTOS
PHOTOXPRESS

согласовывать новый бизнес-план», – комментирует директор по инвестициям Capital Group Анатолий Романцов.

Помимо этого эксперты отмечают контроль над расходами застройщиков. «Банки контролируют всю расходную часть – в квалифицированной оценке финансовой модели проекта был основной смысл реформы, – говорит Клинок. – Кроме того, у ряда крупных банков разработаны эффективные системы банковского сопровождения, которые позволяют контролировать авансирование». Все заявки на выборку денежных средств проверяются на предмет целевого использования, подтверждает Мария Волкова, финансовый директор компании «Главстрой-регионы». Некоторые кредиторы, по словам Мирошникова, активно используют практику применения отдельных банковских счетов с повышенным уровнем контроля операций.

Отчетность девелопера, по словам заместителя финансового директора ГК «Гранель» Юрия Черноиванова, также выросла в несколько раз: графики строительства, реализации жилья, фотоотчеты, данные о выполнении показателей необходимо предоставлять ежемесячно и ежеквартально. В подготовке отчетов принимают участие финансисты, строители, юристы, бухгалтеры, специалисты отдела продаж. «Нагрузка возросла у казначейства и у финансовых менеджеров, опосредованно также и у строительного департамента», – подтверждает Романцов.

Помимо нового объема отчетности повышенная нагрузка связана еще и с тем, что формы и порядок предоставления ее в разные банки не унифицированы, считает руководитель направления по нормативному обеспечению и налогообложению Московского территориального управления группы «Эталон» Алексей Дыков. И чем шире круг банков, в которых девелопер привлекает проектное финансирование, тем с большим количеством регламентов приходится работать. В том числе по этой причине застройщики стараются работать с ограниченным пулом финансовых организаций в части эскроу, добавляет он.

РЫЧАГИ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Столь тщательный контроль осуществляется не ради статистики. У кредитора есть несколько рычагов воздействия, среди них – изменение процентной ставки, штрафные санкции, ограничение финансирования при невыполнении тех или иных условий, рассказывает Черноиванов: «Кроме того, в любом проекте есть и поручители, и залогодатели (от застройщика), которые несут ответственность за выполнение условий кредитного договора».

Любую задержку сроков потребует обосновать, а также пересогласовать бизнес-план – для застройщика это в любом случае означает увеличение процентной нагрузки на проект, подчеркивает Романцов.

В качестве «вышей меры» применяется прекращение кредитования. Что, по словам Клинокова, было и остается самой действенной санкцией. Ведь она фактически приводит к остановке строительных работ на объекте. Детушев добавляет, что в случае ограничения или остановки банком выборки средств застройщик будет вынужден вкладывать в проект собственные деньги.

→ 06



Пандемия убирает лишние этажи

Дмитрий Синочкин
Для Ведомостей

Девелоперы оценивают новые требования покупателей и серьезность спроса на ИЖС и малоэтажное домостроение

Про массовый исход населения из городов громко заговорили еще в первую волну пандемии – по факту он не состоялся, но тенденция замечена, подхвачена и уже оказывает влияние на рынок.

Философ и публицист Нассим Талеб, автор теории «черных лебедей» в экономике, в апреле 2020 г. в интервью РБК заявил, что притягательность мегаполисов подорвет не столько вирус, сколько распространение удаленной работы и дистанционного обучения. Весной 2020 г. агентство Bloomberg опубликовало релиз «Как спроектировать город в эпоху после пандемии». В Балтиморе архитекторы, дизайнеры и урбанисты переосмысливали общественные пространства и выпустили «Руководство по разработке идей для дистанцирования». В Китае провели конкурс проектов для нового города Сюньань: ключевая идея – принцип автономных кварталов. Жилье нового типа должно быть обеспечено всем необходимым (энергия, ресурсы и проч., включая мастерские с 3D-принтерами в первых этажах).

«Кто-то изобретает вакцины, и весь мир ждет, заатаив дыхание. А кто-то другой делает работу не менее глобальной значимости – формирует новые стандарты городской среды, кварталы, которые в состоянии держать удар», – замечает Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens.

Пандемия также дала мощный толчок развитию онлайн-сервисов и доставки. И тем самым поставила под сомнение те преимущества мегаполисов, которые казались неизбежными: плотность социальных связей, наличие хороших рабочих мест и возможностей для досуга. Какой досуг, когда музеи, театры и кинотеатры то и дело закрыты? А интернет худо-бедно работает и в деревне Гадюкино.

Сколько индивидуального жилья строят в регионах*

РЕГИОН	ИЖС, МЛН КВ. М	ДОЛЯ ИЖС, %
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	3797,9	55,6
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	1815,6	50,1
РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	1423,5	66,5
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	1331,7	53,9
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	1100,6	52,5
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1095,8	52,4
ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ	929,7	89,5
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	897,0	51,3
ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	874,9	47,0
БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	849,7	84,1
НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	834,2	63,5
САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	815,3	72,7
ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ	716,1	54,4
УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	667,6	75,2
СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ	589,3	59,1

* ДАННЫЕ ПО ИТОГАМ НОЯБРЯ 2020 Г.

ИСТОЧНИКИ: РОССТАТ, ДОМ.РФ



В ДЕРЕВНЮ, НО НЕ В ГЛУШЬ

Граждане на новые вызовы реагируют ногами. В Петербургском регионе спрос на дома и участки в организованной застройке (в коттеджных поселках) вырос почти вдвое: 5300 сделок в 2019 г., 10 240 – в 2020 г. (данные консалтингового центра «Петербургской недвижимости»). Это много, но это всего лишь 10% от объемов квартирного рынка: за год застройщики в Петербурге заключили 88 051 договор долевого участия (ДДУ), в Ленобласти – 22 153 ДДУ.

«Рынок загородных объектов еще долго не будет массовым, – говорит Дмитрий Зюзин, гендиректор ГК «Т-дом». – Людям захотелось в условиях самоизоляции иметь возможность выйти во двор или на участок подышать. Рост спроса пока обусловлен эмоциями, это еще не устойчивая тенденция».

Тем не менее сдвиг налицо. В Ленинградской области – впервые за историю рынка – ввод частных домов ИЖС и жилых домов в садовых товариществах превысил объемы многоквартирной застройки. В многоквартирных домах застройщики за год сдали 1,043 млн кв. м, в частном секторе – 1,121 млн кв. м. Конечно, надо сделать поправку

на хитрости российской статистики: с лета 2019 г. в показателях ввода стали учитывать и жилые дома в садовых товариществах. Продление и расширение дачной амнистии сделало регистрацию таких объектов относительно несложной процедурой. За прошлый год в Ленобласти было поставлено на кадастровый учет 6895 домов ИЖС (1 009 268,1 кв. м) и 5760 жилых домов в садовых товариществах и дачных некоммерческих партнерствах (504 448 кв. м).

Развитие частного домостроения сдерживает несколько объективных причин. Одна из главных – дефицит социальной инфраструктуры, прежде всего учреждений образования и медицины поблизости от коттеджных комплексов.

Спрос мог бы вырасти больше, если бы покупателям частных домов была доступна недорогая ипотека. Но 80% кредитов по программе сельской ипотеки по волшебной ставке в 2,7–3% пошли на покупку квартир. То есть способствовали не столько развитию села, сколько урбанизации сельских территорий. Программа кредитования ИЖС от банка Дом.РФ только начинается и требует обязательной аккредитации застройщика. В Петербургском регионе аккредитацию получил один проект – поселок «Омакульма» в Ломоносовском районе. Сбербанк начинает аналогичный проект в этом году, но будет кредитовать только стандартные поселки с заводскими домами. Между тем одна из целей нацпроекта «Жилье и городская среда» – увеличение ввода ИЖС с 35–38 млн до 50 млн кв. м к 2030 г. (данные Дом.РФ).

МАЛОЭТАЖНЫЙ ВЕКТОР

Строительство комфортных малоэтажных комплексов представляется более перспективным направлением. Такой подход позволяет сочетать преимущества загородной жизни с привычным набором городских опций. К сожалению, этот формат оказался сильно дискредитирован: после 2010 г., на волне общего подъема рынка и дефицита участков под застройку, множество недостаточно профессиональных компаний рванули осваивать ближние пригороды. Результат предсказуем: волна банкротств и длинный список долгостроителей. В целом, по экспертным оценкам, застройщики более половины мало-

этажных ЖК в регионе нарушают сроки сдачи объектов. В сознании покупателей закрепилось представление о малоэтажке как о недорогом и рискованном объекте вложений средств. Чтобы его переломить, понадобятся время и серия успешных проектов. «У покупателей, да и в профессиональной среде, сложилось представление, что малоэтажные комплексы – это недорогое жилье. И некоторые застройщики поддерживали это заблуждение, – говорит Денис Заседателей, гендиректор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест». – Примерно по такой же схеме формировалось мнение о таунхаусах».

Частная школа, построенная рядом с поселком «Ламбери» в Энколове, – пока исключение, а не правило на загородном рынке Ленинградской области
ЖУРНАЛ «ПРИГОРОД»

«Ленстройтрест» успешно реализует малоэтажный проект «Юттери» (в Колпине); застройка в 4–5 этажей включена в комплексный квартал «Янило» (Янино). Эти проекты начались до пандемии, новые условия обусловили рост покупательского интереса.

«Малоэтажная застройка не может быть дешевой, – уверен гендиректор ГК «КВС» Сергей Ярошенко. – Меньше



Кристина Яковенко

коммерческий директор девелоперской группы «Хрустальный» (г. Иркутск):
«Строя только индивидуальные дома, сложно подвести необходимые инженерные сети, невозможно обеспечить загородные объекты ни социальной, ни коммерческой инфраструктурой – ничего не окупается. Если мы хотим развивать загород комплексно, нужны разные форматы недвижимости, включая малоэтажные многоквартирные дома».



Дмитрий Зюзин

гендиректор ГК «Т-дом»:
«Смешанные комплексы, малоэтажка плюс ИЖС, гармонично бы смотрелись, но такие проекты надо обязательно доводить до конца.

Не поедет клиент в такой индивидуальный дом, если не будет уверен, что пятиэтажки будут достроены примерно в одно время с его домом. Девелоперы изголодались по работе, но сначала надо разобраться с незавершенными проектами – и только потом осторожно браться за новые, с учетом недавних ошибок».

выход продаваемых площадей, выше затраты на инженерные и дорожные сети». КВС в начале 2021 г. открыла продажи в малоэтажном ЖК «Любоград» в Стрельне. Холдинг Setl Group строит «Планетоград» у Пулковских высот и «Солнечный город. Резиденции» в Стрельне. В Гатчинском районе началось возведение жилых корпусов проекта Gatchina Gardens; шведский инвестор не спешит открывать официальные продажи, выжидая оптимального соотношения цен.

Девелоперы и эксперты признают: маржинальность малоэтажных проектов ниже, чем обычной высокоплотной застройки. Нужна господдержка, уверена Осетрова: «Субсидии и льготы должны направляться в проекты с минимальной плотностью застройки и рекреационной инфраструктурой. В конечном счете это долгосрочные вложения в человеческий капитал, в здоровье нации». Дело не только в субсидиях, необходимо корректировать нормативную базу, уточняет Заседателей. Однако пока главным ориентиром остается цифра «120 млн кв. м в год», девелоперам сложно рассчитывать на понимание. – АВТОР – ШЕФ-РЕДАКТОР ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА «НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕТЕРБУРГА»

ВЕДОМОСТИ
Недвижимость

№ 1(1)

дата выхода в свет 16 февраля 2021г.

Главный редактор
Никитина Е. С.
Дизайн Евдокия Красовицкая
Фоторедактор Юлия Ерашова
Реклама Елена Саблина
Клиентская служба
Наталья Малова
Координатор печати
Татьяна Бурашова

Учредитель и издатель
АО «Бизнес Ньюс Медиа»
Генеральный директор
АО «Бизнес Ньюс Медиа»
Михаил Нелюбин
Адрес редакции
127018, Москва, ул. Полковая, д.3, стр.1,
пом. 1, этаж 2, ком. 21

Тел. редакции (495) 956-24-43,
факс (495) 956-07-16

Тел. комм. служб (495) 232-91-78,
факс (495) 232-92-59

Адрес учредителя и издателя
127018, Москва, ул. Полковая, д.3, стр.1,
пом. 1, этаж 2, ком. 21

Сведения о регистрации
Решение Федеральной службы
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)
ПИ № ФС77-79802 от 07.12.2020

Отпечатано
ОАО «Московская газетная
типография», 123995, г. Москва, улица
1905 года, дом 7, стр.1
Заказ № 1480

Тираж 45 000 экземпляров
Цена свободная

Возрастное ограничение: 16+

ВЕДОМОСТИ

Как потратить



Мы знаем,
как потратить
деньги и время
с умом

kr.vedomosti.ru

РЕКЛАМА 16+



Продали больше, чем осталось

Людмила Чичерова
Для Ведомостей

Московские застройщики реализовали рекордное количество квартир в 2020 г. Новое предложение будет гораздо скромнее

О результатах прошлого года большинство застройщиков говорят так, словно сами себе не до конца верят – практически все оказались в плюсе, – благодарят меры господдержки и хвалят льготную ипотеку. 2021-й, по расчетам девелоперов, может выйти не хуже: в первом полугодии спрос продолжит поддерживать льготная ипотека, а дальше случится дефицит нового жилья.

ХОРОШИЙ ГОД

Тяжелый в целом для экономики страны 2020-й оказался благоприятным для рынка новостроек. Хотя в течение года были и спады продаж, по данным Аналитического центра ЦИАН, девелоперы Московского региона получили выручку в размере 1,32 трлн руб., что на 22% больше, чем в 2019 г. Суммарный объем продаж 2020 г. здесь превалирует над результатом прошлого года на 4% и составил более 7,8 млн кв. м, говорит Дмитрий Волков, управляющий директор группы «Самолет». Сам «Самолет», несмотря на локдаун, нарастил и финансовые показатели, и число проектов в стадии строительства. Продали квадратных метров примерно столько же, сколько и в 2019 г., зато денежные поступления увеличились на 27%, гово-

рится в распространенной компанией релизе об операционных результатах. По подсчетам аналитиков ЦИАН, всего по Московскому региону заключено 151 900 договоров долевого участия с физлицами, на 1,3% больше, чем в 2019 г. Наибольшее число сделок прошло в декабре 2020 г., 18 900, и это самый высокий показатель за прошедшие годы. По оценке Александра Пыпина, руководителя проекта Dataflat.ru, в Москве всего за 2020 г. было продано 4,8 млн кв. м квартир и апартаментов на первичном рынке – в среднем уходило по 7200 лотов в месяц, 4,7 млн кв. м проданного жилья насчитали аналитики ГК ФСК (86 600 объектов, преимущественно квартир), на 12% больше, чем в 2019 г. По словам Ольги Тумайкиной, коммерческого директора ФСК, сама компания продала в Московском регионе 362 000 кв. м жилья.

Показатели Московской области скромнее: продали жилья на 7% меньше, чем годом ранее, 3,14 млн кв. м, или 68 600 объектов. И сделок, по данным Ирины Доброхотовой, председателя совета директоров компании «Бест-новострой», заключили меньше, 56 584 (минус 13,2% по сравнению с 2019 г.). 56 200 кв. м жилья продала ГК «Атлант», по словам ее гендиректора Ивана Мотохова: 3600 кв. м в новой Москве и 52 600 кв. м в Московской области. 116 000 кв. м (более 80 000 кв. м в Москве и 35 000 кв. м в Подмосковье) реализовала AFI Development, по словам Федора Ушакова, директора по продажам жилой недвижимости компании. Более 489 000 кв. м продал «Самолет», сообщил Волков. В «Самолете» подтверждают уменьшение продаж в Московской области.

В пресс-службе «Донстроя» говорят о рекордном для компании годе: было продано 6215 квартир, это рост на 50%.

Сколько договоров долевого участия (ДДУ) заключили застройщики в 2020 г.

ЗАСТРОЙЩИК	КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДДУ
ГК ПИК	14 307
ДОНСТРОЙ	5763
MR GROUP	5056
INGRAD	2977
ЛСП	2136
ПИОНЕР	1979
ЦЕНТР-ИНВЕСТ	1638
КОРТРОС	1627
ТЕКТА GROUP	1545
SEVEN SUNS DEVELOPMENT	1496

ИСТОЧНИК: EST-A-TET

Сколько квадратных метров продали в 2020 г.

ЗАСТРОЙЩИК	ПРОДАНО, КВ. М
ГК ПИК	748 680
ДОНСТРОЙ	349 404
MR GROUP	262 939
INGRAD	189 503
ПИОНЕР	118 453
ЛСП	115 771
ЦЕНТР-ИНВЕСТ	109 876
КОРТРОС	98 952
ТЕКТА GROUP	92 249
ИНТЕКО	80 422

ИСТОЧНИК: EST-A-TET

В ЖК «Символ» в декабре купили 380 квартир общей площадью 20 023 кв. м – это абсолютный рекорд среди всех новостроек столицы за 1,5 года, по данным компании. В «Главстрое» сообщили, что в сегменте бизнес- и премиум-класса продажи выросли на 20%, продали около 50 000 кв. м. Собственный рекорд зафиксировали и в MR Group: по словам Ирины Дзюбы, заместителя гендиректора компании, это 6452 лота на 85,5 млрд руб.

При таком хорошем спросе цены, конечно, выросли: по подсчетам ЦИАН, 1 кв. м в новостройках Москвы подорожал почти на 40 000 руб. до 236 000 руб. в среднем (+21%), в Подмосковье – на 24 000 руб. до 112 600 руб. (+26%).

ТОВАРНЫЙ ЗАПАС

По данным аналитиков ФСК, в Москве (включая новую) по состоянию на январь 2021 г. на первичном рынке представлено 2,6 млн кв. м жилья, или 41 000 объектов (85% квартир и 15% апартаментов), что на 22% больше, чем в январе 2020 г. В Московской области, по их же данным, в начале года было доступно для покупки 1,3 млн кв. м жилья, или 25 100 объектов (96% квартир и 4% апартаментов), на 42% больше, чем в январе 2020 г.

Примерно такие же данные привел и Пыпин: по состоянию на 20 января 2021 г. в целом по Москве предложение квартир и апартаментов он оценивает в 40 800 лотов, из них примерно 10% в сданных корпусах. Год назад в это время на первичном рынке экспонировалось 48 400 лотов.

Но если выделить только жилье массового сегмента, то, по словам Марии Литинецкой, управляющего партнера «Метриума» (участник партнерской сети CBRE), к концу прошлого года в Мо-



ске в старых ее границах в предложении насчитывалось 14 100 лотов в 89 проектах массового сегмента (776 000 кв. м). Это на 16,1% меньше, если считать в квартирах, и на 20,6% меньше в метрах, чем в конце декабря 2019 г. В новой Москве в 31 жилом комплексе продавалось 9200 квартир (490 000 кв. м), т. е. относительно IV квартала 2019 г. число лотов в массовом сегменте уменьшилось на 0,8%, площадь квартир сократилась на 5,8%. Как уточнила Литинецкая, в старой Москве пиковое значение предложения было зафиксировано в сентябре 2017 г. – 40 230 лотов, а в новой Москве – в июле 2017 г., 12 830 лотов.

По данным Дом.РФ, по состоянию на 1 января 2021 г. непроданная часть всего строящегося жилья в Москве составила 4,89 млн кв. м жилой площади (они считают жилую, а не общую), а в Московской области – 3,16 млн кв. м. Продали 7,72 млн и 4,15 млн кв. м соответственно.

В «Метриуме» ожидают, что в 2021 г. продажи начнутся в 77 проектах, но по факту может быть и меньше. Среди причин заморозки части проектов – удорожание смены вида разрешенного использования земли, повышение себестоимости строительного-монтажных работ, нехватка рабочей силы, объясняет Литинецкая.

В портфеле «Донстроя» по состоянию на конец января 2021 г. 9,8 млн кв. м недвижимости в 10 жилых комплексах разного класса комфортности, сообщила пресс-служба девелопера. Совокупно проектный объем недвижимости в проектах MR Group – более 1,8 млн кв. м квартир и апартаментов. Это с учетом проектов Symphony 34, MOD и Nobel и строительства третьей очереди ЖК «Селигер сити», уточняет Ирина Дзюба, заместитель генерального директора MR Group.

У «Самолета» на продажу есть около 0,5 млн кв. м в 12 проектах на разной стадии строительства, рассказывает Волков. На рубеже 2020–2021 гг. компания вывела на рынок три объекта, один в новой Москве и два в Подмосковье, и еще пять появятся на рынке до конца 2021 г., плюс новые очереди и корпуса в уже реализуемых проектах. Тумайкина сообщила, что в Московском регионе ФСК активно строит и продает 10 проектов. Всего компания сейчас готова предложить покупателям около 360 000 кв. м жилья. У «Сити – XXI век» – 291 000 кв. м строящегося жилья, рассказывает Мария Могилевцева-Головина, директор по продукту компании. В 2021 г.

Новое предложение в 2020 г.

РЫНОК	СУММАРНАЯ ПЛОЩАДЬ ЖИЛЬЯ В НОВЫХ КОРПУСАХ, МЛН КВ. М		% ИЗМЕНЕНИЯ	КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ЖК		% ИЗМЕНЕНИЯ
	2019	2020		2019	2020	
МОСКВА	3,5	4,3	21	65	63	-3
НОВАЯ МОСКВА	1,3	1,1	-12	3	5	67
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	3,4	2,7	-19	14	17	21
МОСКОВСКИЙ РЕГИОН В ЦЕЛОМ	8,21	8,17	-1	82	85	4

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

планируется вывести на рынок еще около 57 000 кв. м в новом проекте «8 кленов» в Опалихе. AFI Development реализует в общей сложности 171 000 кв. м в семи проектах Москвы и Московской области и в ближайшее время начнет продавать еще более 75 000 кв. м жилья, рассказывает Ушаков. В 2021 г. AFI Development уже представила рынку AFI Tower (68 000 кв. м) и «Воронцовский» (69 000 кв. м). Суммарные товарные запасы в проектах ГК «Атлант» составляли 33 600 кв. м жилья. Из них 8800 кв. м в новой Москве («Внуково парк») и 24 800 кв. м в Московской области. В 2021 г. «Атлант» планирует вывести на рынок вторую и третью очереди в ЖК «Внуково парк» (суммарно 30 000 кв. м) и «Большие Мытищи» (29 100 кв. м), сообщил Мотохов.

Совсем немного осталось продать девелоперской компании «СМУ-6 инвестиции», по словам ее гендиректора Алексея Перлина: в клубном «Даниловском доме» осталось четыре пентхауса общей площадью 701 кв. м, во второй очереди ЖК «Любовь и голуби» – чуть менее 20 000 кв. м.

В общем, не пусто, но никакого заговаривания рынка опрошенные «Ведомостями» участники рынка уже не опасаются, не то что в 2015 г.

СКОЛЬКО КУПЯТ

Волков подчеркивает: предложение на первичном рынке Московского региона последние два года неуклонно уменьшается, в ближайшее время быстрого возвращения к объемам 2017–2018 гг. не предвидится. Так, в Московской области в 2019–2020 гг. разрешений на строительство выдано вполтора меньше, чем только за один 2017 год, отмечает он. Существующих товарных остатков в старой Москве может хватить на один год и три месяца продаж при сохранении тех же темпов

реализации, какие были в 2020 г., оценивает Доброхотова. По подсчетам Пыпина, то, что было выставлено на рынок в январе, можно продать за 5–6 месяцев, запланированные еще 85 000 апартаментов и квартир в строящихся домах – за 12 месяцев. Чтобы сбыть все запасы, потребуется примерно 1,5 года. Это соответствует среднему сроку до ввода в эксплуатацию возводимых корпусов.

На первичном рынке жилья бизнес-класса предложение и вовсе сократилось до уровня 20-летней давности и того, что есть, хватит менее чем на полгода продаж, отмечают аналитики

Рост себестоимости

Общий рост затрат на строительные материалы за последние три месяца составил 15%, рассказал президент Национального объединения строителей, руководитель комиссии Общественного совета Минстроя России Антон Глушков на конференции РБК «Рынок недвижимости 2021: точки развития». Значительно подорожали металл, кабельная продукция и керамические изделия, по некоторым позициям рост цен доходит до 100%. Рост себестоимости строительства негативно сказывается на бюджетном секторе, так как рентабельность по госконтрактам ограничена сметными нормами и составляет 5–7%, подчеркнул он. А чтобы получить проектное финансирование, застройщик должен защитить проект перед банком, минимальная рентабельность должна составлять 15%. «С учетом такого роста цен на стройматериалы проектное финансирование может оказаться недоступным для некоторых проектов», – считает Глушков.

Knight Frank. По их данным, в конце 2020 г. в продаже осталось 8600 квартир и апартаментов, что на 30% меньше, чем в начале прошлого года, и на 47% ниже уровня пиковых значений 2017 г.

«Можно говорить о дефиците, а не о затоваривании рынка» – таково наиболее распространенное мнение участников рынка. При текущем уровне спроса и цен все запасы новостроек будут проданы к их вводу, в то время как год назад к этому моменту оставались нераспроданными в среднем 10–15% квартир в проекте, говорит Пыпин.

Ушаков прогнозирует, что первое полугодие 2021 г. будет даже более продуктивным в плане продаж по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. благодаря ослаблению эпидемиологических ограничений и общему оживлению экономики. Уже к концу января в жилых комплексах AFI Development прошло на 15% больше сделок по сравнению с январем 2020 г., аргументирует он.

Тумайкина согласна, по ее словам, помимо льготной ипотеки (программу планируют завершить летом) серьезным стимулом для клиентов послужат совместные программы субсидирования застройщиков и банков. По таким программам покупателям предлагают кредиты под 2,99% годовых (например, ФСК или «Самолет» с Альфа-банком).

Но Мотохов считает, что темпы продаж в целом по году будут сопоставимы с предыдущим, а по мнению Литинецкой, в 2021 г. спрос, скорее всего, снизится. Это связано как с уменьшением ликвидного предложения, так и с ростом цен. Про рост цен застройщики говорят, что он вызван объективными причинами – например, подорожание строительных материалов может прибавить 5–7% уже к концу первого полугодия, предполагает Павел Брызгалов, заместитель директора по разработке продукта ГК «А101». Плюс факторы, которые влияли на рынок и в 2020-м: новых проектов меньше, а других способов удачно вложить деньги совсем мало, считает Александр Гуров, директор по маркетингу и продажам ГК «Страна девелопмент».

Да и число самих девелоперов сокращается «в геометрической прогрессии», добавляет Волков. В ближайшие 2–3 года ожидается существенное сокращение предложения, вызванное сложностями мелких застройщиков при переходе на новые принципы работы – с эскроу-счетами и проектным финансированием.

Ипотека и инвестиции

2020 год был непростым для инвесторов: рубль упал более чем на 20% по отношению к доллару и более чем на 30% – к евро. Инфляция в 4,9% обновила максимум с 2016 г. Со сбережений и доходов от инвестиций, превышающих определенный лимит, придется заплатить 13%

Для некоторых инструментов это снизилось и без того невысокую их доходность, на этом фоне выросла популярность вложений в недвижимость. По нашим подсчетам, 25% покупателей квартир сейчас – это инвесторы, планирующие впоследствии сдавать квартиру в аренду. Их энтузиазм подогревает

и льготная ипотека: программа оказалась настолько популярной, что ее продлили на первую половину 2021 г., а для отдельных регионов подумывают продлить еще раз.

В 2020 г. российские банки выдали рекордные для рынка 4,2 трлн руб. ипотечных кредитов и в 2021-м могут выдать еще больше. На программу льготной ипотеки приходится более 90% кредитов на новостройки. В III квартале прошлого года было выдано 455 000 ипотечных кредитов, на 52% больше, чем за тот же период предыдущего года.

Схема «купить и сдавать» популярна, поскольку не требует чрезмерных усилий, а кроме того, квартира – это осязаемый актив, который в любой момент можно продать. По данным Райффайзенбанка, более 50% россиян, уже имеющих свою квартиру, готовы вновь взять ипотеку, значительная часть собирает новую недвижимость сдавать. Такое количество потенциальных арендодателей сулит избыток предложения.

К сожалению, многие инвесторы при расчете потенциального дохода не учитывают изменение стоимости

Точка зрения



АЛЕКСЕЙ ГАЛЬЦЕВ

CEO инвестиционной компании Realte



квартиры, динамику рынка аренды, инфляцию. Уже сейчас инфляция съедает большую часть дохода. И даже небольшие колебания рынка имеют значение: допустим, инвестор мог получить 6% годовой доходности (процент с учетом возможности реинвестирования ежемесячного дохода), купив квартиру за 9 млн руб. и сдавая ее за 45 000 руб./мес. Но если квартира подорожает на 1 млн руб., а цена аренды останется на том же уровне или незначительно подешевеет (40 000–45 000 руб./мес.), доходность упадет до 4,8%.

Ситуацию мог бы спасти значительный рост доходов населения, чтобы люди могли позволить себе снимать более дорогое жилье. Но в ближайшие несколько лет это вряд ли произойдет. Это означает, что рынок окажется в ситуации значительного избытка предложения съемного жилья уже в 2021–2022 гг. Конкурировать придется по цене.

Когда инвесторы поймут, что ожидания не оправдались, они захотят избавиться от активов – и избыток возникнет уже на рынке купли-прода-

жи недвижимости. В настоящее время средние сроки экспозиции квартир сократились с трех месяцев до полутора, а иногда даже до 10 дней, если объект продается с дисконтом 5–6%. Однако, как только фактор льготной ипотеки перестанет двигать рынок, сроки экспозиции восстановятся и продажа квартиры по среднерыночной цене вновь будет занимать 4–5 месяцев.

Вполне вероятно, что в условиях высокой конкуренции часть владельцев попытается повысить доходность жилья, например при помощи разделения квартир на студии. Такая динамика приведет к росту нагрузки на социальную инфраструктуру, а в перспективе 2–3 лет может стать источником новых ограничений в части раздела квартир – это уже произошло в Нью-Йорке, Лос-Анджелесе, Сан-Франциско и других городах с высокой стоимостью жизни и насыщенным рынком недвижимости.

Инвесторам, которые хотят заработать на недвижимости, следует присмотреться к ЗПИФам, перепродающим объекты, а также к рентным фондам, работающим с коммерческой недвижимостью в успешных отраслях.



Девелоперы под присмотром

01 → Правда, остановка финансирования – палка о двух концах. Ведь в предельном случае полной заморозки проекта дольщики получают средства с эскроу-счетов, а банк останется один на один с проблемным активом, говорит сотрудник одного из московских банков, пожелавший остаться неназванным: «Поэтому в каждом конкретном случае банк вынужден решать, стоит ли применять санкции, взвешивая собственные потери при негативном развитии событий. Иногда, понимая, что застройщик вышел на финишную прямую, банк может, напротив, предоставить дополнительные средства для завершения проекта».

НОВЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Переход на проектное финансирование затронул и штатное расписание: «специалисты по взаимодействию» оказались нужны обоим активным участникам этой гребли. О наборе новых сотрудников и даже формировании новых отделов по взаимодействию с банками рассказали в ФСК, в компаниях «Главстрой-регионы», «Гранель» и др. «Если раньше в среднем финансовый менеджер мог вести до пяти проектов, то сейчас, ввиду роста отчетности, до трех проектов с банковским финансированием», – делится Романцов.

Финансовые организации также нанимают в штат сотрудников, которые

обладают специальными строительными навыками и знаниями. «Сотрудник банка выезжает на стройплощадку, он должен хорошо разбираться в технологиях, уметь оценить качество, примерный объем стройматериалов и многое другое, – говорит представитель банка. – Например, был допущен строительный брак. Как этот брак скажется на всем здании, сколько средств и времени потребуется на его исправление, – на основании этой информации будут приниматься дальнейшие решения об изменениях в финансовой модели проекта, продолжении или приостановке финансирования проекта, дополнительном кредитовании и т. д.».

Конечно, опыт работы с застройщиками у крупных банков был и раньше. Например, Сбербанк и до внедрения нового механизма занимался проектным финансированием жилья во всех субъектах РФ. Поэтому, как рассказал Бессонов, в структуре существенных организационных изменений не произошло. Однако штат кредитных специалистов и строительных экспертов управлений финансирования недвижимости был увеличен на 20%.

Банк Дом.РФ в прошлом году даже разработал собственную образовательную программу, которая готовит сертифицированных специалистов по проектному финансированию для банковского и строительного секторов. Выпускниками уже стали 38 человек.



ШАГИ НАВСТРЕЧУ

По большому счету перестройка потребовалась всем, прогресс во взаимодействии отмечают и девелоперы, и финансисты. «При переходе на новую модель из-за отсутствия у боль-

шинства застройщиков опыта работы с банками возникали сложности при сборе пакета документов и подготовке финансовой модели, но сейчас мы видим существенный прогресс, – утверждает Бессонов. – Так, в прошлом году одобрено на треть больше заявок, чем в 2019 г.».

В 2020 г. в Москве зарегистрировано 44 912 ДДУ с использованием счетов эскроу МАКСИМ СТУЛОВ ВЕДОМОСТИ

Продажа залоговых квартир: или время, или деньги

Низкая ставка и первоначальный взнос – сейчас ипотеку может получить практически любой желающий. Обратная сторона медали – с ростом количества выданных кредитов будут расти просрочки и дефолты

Выдается в 3 раза больше кредитов, чем пять лет назад, с помощью ипотеки покупают около 80–90% жилья в новостройках, посчитал Дом.РФ. Это наивысший показатель за все время. На вторичном рынке – 50–80%, в зависимости от сегмента. Ипотека в России всегда была дорогой и не всем доступной. Сейчас, в том числе за счет льготной программы, она становится обычным инструментом решения жилищного вопроса, как в развитых странах. Но быстрый рост ипотечного портфеля в сочетании с неправильной оценкой заемщиками собственных финансовых возможностей через 2–3 года выльется в существенный рост просрочек платежей по кредитам: в 2010 г. просроченная задолженность составляла 23,5 млрд руб., в 2015 г. – уже 39 млрд руб., а на 1 декабря 2020 г. – больше 72 млрд руб. Банки совершенствуют скоринговые системы оценки кредитоспособности, но жизненные ситуации бывают разные.

Если заемщик не платит по кредиту и отказывается продать недвижимость самостоятельно, по решению суда квартира выставляется на публичные торги (ст. 56 закона «Об ипотеке»). Кредитное учреждение заинтересовано в скорости продажи, а не по высокой цене: долг

Точка зрения



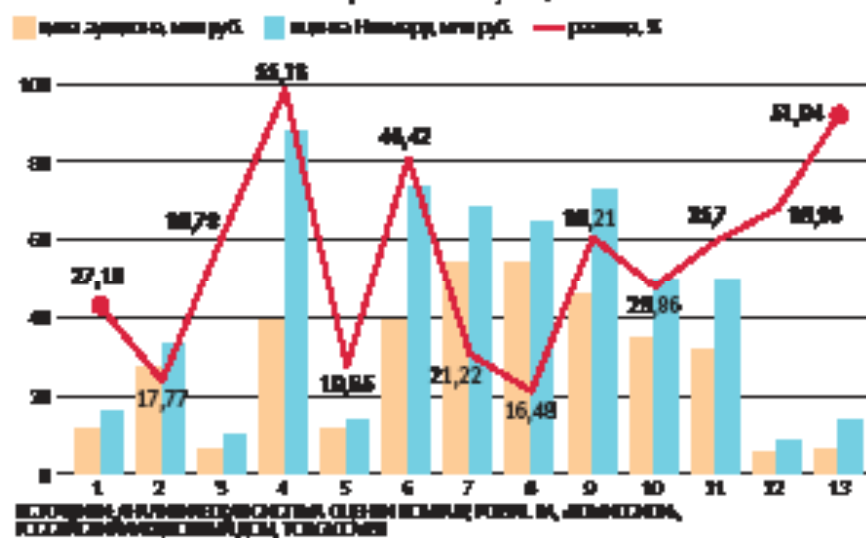
АЛЕКСЕЙ ИГОШИН
гендиректор
Homeapp

всегда меньше стоимости квартиры и банк в любом случае останется в плюсе. Заемщик может потерять все.

Торги проводятся либо на интернет-площадках кредитных организаций, либо на специализированных платформах. Схема аукциона стандартна: квартира продается тому, кто предложил более высокую цену. Итоговая сумма продажи распределяется между участниками, и в первую очередь погашаются все обязательства, а заемщик получит остаток или остается еще должен банку. Начальная цена выставляется на уровне 80% стоимости недвижимого имущества, определенной оценщиком. Если торги признаны несостоявшимися, во втором раунде квартиру выставят на 15% дешевле первоначальной цены, в третьем раунде – на 25%. В итоге квартира за 10 млн руб. может уйти за 6 млн. Ведь зачем покупать по первоначальной цене, когда в следующем раунде будет точно дешевле? Тем более что участники видят весь пул квартир, в том числе те, кто уже вышел на 2-й – 3-й раунд по стоимости на 15–25% ниже.

Рассмотрим реальные примеры продажи объектов недвижимости на четырех разных аукционных площадках. Мы проанализировали 13 квартир в нашей системе оценки: по каким ценам они выходили на рынок и в итоге продавались, сроки экспозиции (см. график). Получилась интересная картина: объекты представлены по ценам в среднем на 17–55% ниже рыночных. Например, квартира на Садово-Триумфальной продана за 11,65 млн руб. при рыночном диапазоне цены 13,5–16 млн руб., а элитную квартиру в Крутицком переулке стоимостью около 70 млн руб. можно было купить за 39 млн руб. При самостоятельной продаже средний срок экспозиции был бы 2–3 месяца и до полгода на самые дорогие и крупные лоты. Квартиры с дисконтом в 20–25% продают за два дня. Но это недополученные деньги для собственников квартир.

Сколько можно потерять на аукционе



Система аукционов неэффективна. Заемщик теряет все – квартиру, первоначальный взнос по ипотеке и совершенные ежемесячные платежи, для него аукцион – дорогое и сомнительное удовольствие. Но и у банков возня с непрофильными активами отнимает время и плохо отражается на кредитном рейтинге. Зачастую больше проблем, чем выгод: такие непрофильные активы необходимо правильно учитывать, грамотно распоряжаться и структурировать, чтобы не потерять деньги и не привлечь внимание проверяющих органов.

В этой ситуации на помощь может прийти прозрачный механизм свободной продажи недвижимости. Сейчас идет обсуждение поправок в закон об ипотеке, которые позволят гражданину самому продать заложенное в банке имущество, для чего надо будет лишь уложиться с продажей в шесть месяцев. Деньги поступят в распоряжение залогодержателя. Разница между суммой долга и выручкой от продажи возвращается продавцу.

То есть заемщик получает полгода на продажу и снижает свои расходы до стандартной комиссии риэлтору. Полгода – это немного, средний срок продажи квартиры в Москве – восемь месяцев. А квартира с обременением вообще «неликвид», поэтому важно правильно оценить его стоимость, эффективно рекламировать и контролировать весь процесс.

Как заявляют сами участники банковского рынка на профильных мероприятиях, «актив может убить длительная продажа». Поэтому нужен максимально автоматизированный инструмент, который позволит продавать по рыночной стоимости в заявленные сроки. Такие инструменты используются в мире, можно посмотреть на деятельность американских риэлторов Compass, Redfin. Прозрачности процесса продажи можно добиться за счет единой экосистемы сервисов, которые работают в связке, поддерживая и оптимизируя друг друга. PropTech из модного слова станет как раз примером, когда использование технологий может помочь людям.»

Банки также совершенствуются. На сегодняшний день уже сформирован пул банков, которые эффективно наладили внутренние процессы в части заключения соглашений с девелоперами и последующего сопровождения проекта. «Они понимают нужды девелоперов и свои задачи, при оценке проектов фокусируются на основных рисках, помогают оформить документы – проще говоря, у них есть полноценный клиентский сервис, который оказывает девелоперам важную поддержку», – рассказывает Клинков. «Мы постоянно развиваем наши online-сервисы, которые позволяют предоставлять проектное финансирование вне зависимости от физического присутствия филиальной сети банка, такие как личный кабинет застройщика, удаленное открытие эскроу, заключение договоров с помощью ЭЦП», – рассказали в пресс-службе банка Дом.РФ.

Участники рынка надеются на то, что правила взаимодействия будут едины и понятны для всех. Критерии оценки уровня кредитоспособности застройщика и требования к проекту, который претендует на проектное финансирование, едины для всех и максимально конкретны, рассказывает Дыков. По его словам, в настоящее время профессиональное сообщество совместно с регуляторами ведет работу «по унификации пакета документов, шаблонов и сроков предоставления банкам отчетов о реализации проекта на основе проектного финансирования». Пока единого решения нет, признает эксперт.

Главное – это доверительное партнерство, уверен директор департа-

мента продаж «Интеко» Павел Лепиш. «Отделы продаж девелоперов опираются на согласованную финансовую модель. В случае если нужны дополнительные мотивирующие бонусы для покупателей, стимулирующие акции и другие маркетинговые активности, уведомляют об этом банк. Если это укладывается в параметры проекта финансирования, банк не препятствует проведению таких мероприятий», – приводит пример Лепиш.

«Однако большинство банков пока вообще не готовы к работе с девелоперами в формате эскроу-кредитов, – считает Клинков. – Как правило, у них нет понимания девелоперского бизнеса, внутренние процессы чрезмерно бюрократизированы, отсутствует необходимая автоматизация. Это сильно затрудняет процесс строительства, которому необходим постоянный денежный поток. Поэтому при работе с такими банками девелоперу действительно приходится раздувать штат только для того, чтобы поддерживать нужную скорость и порядок документооборота. В этом смысле проще и эффективнее сменить банк».

Мнение девелопера подтверждается цифрами. 96 банков уполномочены финансировать строительство жилья, продающегося через счета эскроу, но на портале наш.дом.рф представлено не более 30. Лишь 10 из них открыли проектное финансирование более чем десятку застройщиков, и лишь 8 банков кредитуют строительство жилья в 10 и более регионах.

Представители банков, в свою очередь, замечают, что кредитование строительства не является столь уж лакомым куском. «Во-первых,

Ставки сделаны



Анатолий Клинков

руководитель направления взаимодействия с финансовыми институтами ГК «А101»:

«Ставка по проектному финансированию плавающая и зависит от того, сколько денег из предоставленной кредитной линии застройщик выбрал и сколько у него лежит на эскроу-счетах. В начале работы по новым правилам исходная ставка была около 12–14%. На сегодняшний день максимально возможная ставка по проектному кредиту – 7,75% годовых (ключевая ставка ЦБ плюс 3,5%), такой она будет при пустых или мало наполненных эскроу-счетах. Если проект хорошо продается, ставка довольно скоро может снизиться до 1%. Чтобы корректно сравнить со старыми условиями, надо смотреть на среднюю ставку в период от начала строительства дома до его ввода в эксплуатацию: раньше она составляла в среднем 5–7%, а сейчас – 4–5%».



Андрей Пахоменков

управляющий директор группы «Самолет»:

«Структура проектного финансирования по старым схемам, когда не было ограничений на привлечение средств дольщиков, предполагала использование механизма кэш-свип: проектное финансирование привлекалось параллельно с продажами и с каждого проданного квадратного метра происходило сокращение долга в размере залоговой стоимости (около 60%). Как следствие, на рынке часто можно было встретить ситуацию, когда темпы продаж превышали темпы выборки кредита и задолженность могла отсутствовать. Новые правила означают, что застройщик, получая проектное финансирование, приносит в банк бесплатное фондирование. Данные пассивы позволяют банку существенно снизить процентную ставку – вплоть до 0 в случае двукратного превышения продаж над долгом».

требуется создавать отдельное направление, в котором будут работать специалисты по строительству. В случае кредитования большинства видов бизнеса особой специализации именно в этом направлении от менеджера не требуется, – рассказал «Ведомостям» представитель одного из частных банков. – Во-вторых, строительство – высокорисковая сфера, в том числе и потому, что реализация проекта может занимать годы, в течение которых может произойти экономический кризис, незапланированный рост себестоимости, падение спроса на жилье и т. д. И если раньше застройщик пользовался деньгами дольщиков и брал в кредит в лучшем случае 10–20% от всей вложений в строительство, то сейчас размер проектного финансирования может составлять до 90%. И даже если весь этот объем обеспечен деньгами, которые лежат на эскроу-счетах, при замораживании строительства эти деньги будут возвращены дольщикам. Таким образом, недострой становится проблемой банка. По всем этим причинам частные банки не слишком охотно занимаются проектным финансированием, в основном этот продукт развивают банки с госучастием».

Но новая система разрабатывалась ради дольщиков – чтобы не было новых обмануток. На сегодняшний день в Едином реестре проблемных объектов 2861 дом с жилой площадью 17 017 000 кв. м от 1085 застройщиков в 74 регионах страны. И есть все основания надеяться, что совместными усилиями девелоперов и банков эти цифры больше не будут расти. –

ИСЧЕЗНУВШИХ НЕ ВЕРНУТЬ,
но остановить исчезновение атлантического моржа поможет ваше пожертвование

3443

ОТПРАВЬ СМС ПРИРОДА И СУММУ ПОЖЕРТВОВАНИЯ (ПРИРОДА 100)

У офлайн-ритейлеров часть товара, как правило, хранится на полках или в специальных складских помещениях внутри больших магазинов
СТАНИСЛАВ КРАСИЛЬНИКОВ/ТАСС

Онлайн-торговцам нужно больше складов

Онлайн-операторам необходимо больше складских площадей для достижения сопоставимого с офлайн-ритейлерами оборота торговли

Главные драйверы рынка качественной складской недвижимости в России сейчас – продуктовый ритейл и онлайн-торговля. Несмотря на ускоренный рост развития последней, четыре крупнейших офлайн-ритейлера пока занимают в 6 раз большую площадь, чем четыре лидера e-commerce.

Структура сделок показывает: по итогам 2020 г. компании розничной и онлайн-торговли были наиболее активны по сравнению с логистическими компаниями, дистрибуторами или производителями. В Московской области на долю интернет-ритейлеров пришлось 34% сделок (в прошлом году было 10%), в других регионах лидируют продуктовые ритейлеры с долей 56% (было 20%). Операторы e-commerce взяли много складских площадей в прошлом году в регионах (22%) и в этом году осваивают законтрактованные объемы, но в 2021 г. ожидается большое количество сделок, так как ключевые онлайн-игроки растут и заинтересованы в логистической инфраструктуре. В 2020 г. Ozon заключил сделки в общей сложности на 415 000 кв. м, Wildberries построила около 300 000 кв. м. В свою очередь, общий объем как занимаемых, так и находящихся на стадии строительства и проектирования качественных складских площадей у этих компаний составляет 579 000 и 982 000 кв. м соответственно.

В среднем для достижения оборота торговли в 100 млрд руб. российским операторам онлайн-торговли требуется

Точка зрения



**КОНСТАНТИН
ФОМИЧЕНКО**
региональный директор, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank

приблизительно 147 000 кв. м качественных складских площадей, в то время как офлайн-ритейлерам – 93 000 кв. м, что на 37% меньше. Такое соотношение верно, даже если сравнивать крупнейших мировых игроков. Например, для достижения оборота торговли в 100 млрд руб. крупнейшим онлайн-ритейлерам мира требуется 243 000 кв. м, а офлайн-компаниям – 46 000.

Чтобы наращивать обороты торговли и приблизиться к показателям офлайн-компаний, представителям e-commerce стоит расширить присутствие на рынке складской недвижимости.

Почему для e-commerce нужно больше площадей, в данном случае требуются значительные площади для обработки, сортировки, комплектации и отправки заказов. Во-вторых, онлайн-ритейлеры в большинстве случаев работают с опцией возврата товаров, а для этого тоже нужно место как в зоне погрузки/разгрузки, так и в зоне хранения. У офлайн-ритейлеров часть товара, как правило, хранится на полках или в специальных складских помещениях внутри больших магазинов. Наконец, онлайн-ритейлеры становятся полноценными маркетплейсами и размещают на своих складах товары других компаний. По разным данным, товары клиентов маркетплейсов могут занимать до 50–60% всех складских мощностей оператора e-commerce.

Кроме того, на складах онлайн-торговли создается в 2,5–5 раз (в зависимости от производимых на складе операций) больше рабочих мест, чем на складах розничной офлайн-торговли. Например, на 40 000 кв. м оператора онлайн-торговли создается 2000–4000 рабочих мест, в то время как на складе компании из сферы офлайн на такой же площади – около 800. Больше персонала онлайн-ритейлерам нужно, чтобы поштучно обрабатывать товар для каждой доставки, в отличие от больших одновременных отгрузок оф-

лайн-ритейлеров. Этим же объясняется требуемое количество офисно-бытовых помещений.

Выход игроков онлайн-торговли в тот или иной регион, как правило, встречает поддержку местной администрации, так как открытие крупных фулфилмент-центров создает большое количество мест с официальной зарплатой. Помимо этого крупные онлайн-игроки, став маркетплейсом для региональных производителей или ритейлеров, могут открыть им новые рынки, взяв на себя складскую логистику и доставку.

Дефицит качественного складского предложения, а также специальные требования к зданиям, которые предъявляют операторы онлайн-торговли, заставляют их все чаще заключать сделки в формате built-to-suit. И если по итогам 2019 г. доля сделок BTS в России составила 28%, то, по предварительным данным, в 2020 г. она уже достигает 48%.

И постепенно спрос (не только со стороны онлайн-ритейлеров, но и крупных игроков других отраслей) смещается в регионы. Например, в 2018

г. на их долю (без учета Московского региона, Санкт-Петербурга и Ленинградской области) пришлось лишь 10% общего объема сделок качественного складского рынка страны, в 2019 г. – уже 26% и столько же – по итогам 2020 г. По нашим прогнозам, экспансия в регионы продолжится, крупнейшие онлайн-ритейлеры будут наращивать там объем занимаемых площадей. В настоящее время совокупный объем складов онлайн-игроков составляет 2,9 млн кв. м с учетом объектов на стадии проектирования и строительства. К концу 2024 г. мы ожидаем увеличение этого показателя до 5 млн кв. м.

Если сравнивать с европейским или американским складскими рынками, то с точки зрения количества складов у продуктового ритейлера российский уже близок к насыщению. Но по складам для e-commerce отставание пока огромное, поэтому заявляемые планы по открытию новых складов основными игроками никого не должны смущать. Кто выстроит наиболее качественную и масштабную логистическую инфраструктуру, тот и получит основные дивиденды.

0,2 КВ. М

качественных складов на одного жителя приходится в России, 0,4 кв. м – в Китае, 3,5 кв. м – в США. Обеспеченность Москвы (с учетом агломерации) по этому параметру сопоставима с показателями крупных городов мира: на одного жителя приходится примерно 1 кв. м качественных складских площадей. В Праге этот показатель составляет 1,2 кв. м на душу населения, в Варшаве – 1,5 кв. м, в Нью-Йорке – 1,6 кв. м. Рынок качественной складской недвижимости в России далек от насыщения и имеет большой потенциал для дальнейшего развития