

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК В ОЖИДАНИИ ПЕРЕМЕН

Чуть больше 100 дней остается до вступления в силу основного пакета статей ФЗ-218, существенно корректирующего положения главного инструмента застройщиков, по которому многие годы жила строительная отрасль, – ФЗ-214. С приближением 1 июля – дня начала работы по новому закону – и застройщики, и покупатели все чаще задаются вопросом: как это будет работать, к чему приведет.

А учитывая то, что в строительной и смежных с ней отраслях по всей стране заняты миллионы граждан, интерес к новому закону вполне оправдан. На вопросы корреспондента «БИЗНЕС ДНЕВНИКА» ответил эксперт строительного рынка, директор по маркетингу и рекламе компании ЦДС ИВАН НОСОВ.



БД: С 1 июля прекращается долевое участие граждан в финансировании строительства жилья. Застройщики переходят на совершенно иную систему получения средств под проекты. В чем ее особенности?

И.Н.: Прежде всего подчеркну, что договоры, заключенные до 1 июля будут действовать в рамках 214-ФЗ, закон обратной силы не имеет. Поэтому говорить, что долевое строительство исчезает, не совсем корректно. То же самое относится и к объектам строительства, которые до этого срока получают разрешение на строительство и успеют заключить хотя бы один договор. Хотя и здесь возможна вариативность. С новыми объектами по 218-ФЗ ситуация видится такой. Покупатель будет передавать средства за квартиру не напрямую застройщику, а через специальный эскроу-счет в уполномоченном банке, с которого деньги будут перечисляться строительной компании поэтапно, после выполнения определенных работ. Эскроу-счет – это специальный банковский счет, доступ к которому имеют три стороны: клиент, застройщик и банк. Средства, внесенные покупателем, могут быть перечислены продавцу после наступления определенного события. Вопрос в наступлении события – пока открытый, это, в том числе, предмет договоренностей с банком. Самый крайний и жесткий вариант – это получение разрешения на ввод объекта в эксплуатацию или права собственности. Таким образом, квартиры будут продаваться, но реальные деньги продавец будет получать лишь в конце процесса строительства. Можно говорить о том, что банки оказываются в весьма интересном положении. Во-первых, у них накапливаются деньги покупателей (которых они же кредитуют через

ипотеку), во-вторых, эти же банки привлекаются к проектному финансированию строителей, т. е., по сути, также кредитуют компанию-застройщика. При этом вопрос надежности банков и страхования эскроу-счетов также нельзя обойти стороной.

БД: Как такая система платежей скажется на стоимости квартир, не приведет ли это к снижению маржинальности при сделках на первичном рынке?

И.Н.: Если говорить о защите интересов дольщиков, то с учетом объема строительства по всей стране в категорию «обманутых» попадало приблизительно 0,5% всех покупателей. Клиенты, безусловно, шли на риск, вкладывая инвестиции на уровне котлована, при этом могли выиграть в цене 30–40% от конечной стоимости квартиры. Как будет формировать стоимость квадратного метра застройщик, который сможет видеть реальные деньги только в конце стройки? Непростой вопрос.

БД: Еще одна новелла 218-ФЗ – это правило «один дом – один застройщик». Как она повлияет на рынок?

И.Н.: Такой подход и раньше практиковался на рынке, в зависимости от экономики проектов компании могли выбирать разные формы работы с объектами. Но мало кто работал только по такой схеме, как предлагается сейчас. Теперь получается, что строить сразу несколько домов будет невозможно, что создаст определенные трудности. Проблемы затронут и социальную сферу, ведь объекты инфраструктуры – садики, школы и т. д. – строить все равно придется. И как правило «одного застройщика» будет работать здесь не совсем понятно. Есть варианты законопроекта, выводящие социальные объекты в отдельный сегмент, но как это сделать и финансировать – вопрос открытый.

БД: Строительный рынок уже сейчас как-то реагирует на грядущие перемены?

И.Н.: Вообще, в последнее время мы наблюдаем, что покупатели недвижимости стали более взыскательны к качеству строительства, локации, планировки, благоустройству территории. В процессе выбора стали внимательно смотреть на детали проекта. Мы это чувствуем и идем навстречу пожеланиям клиентов. В результате, например, уже можно встретить в жилье комфорт-класса закрытые дворовые территории и лифты в подземный паркинг.

Многие компании спешат до 1 июля получить разрешения на строительство перспективных проектов. Бума покупки новых пятен нет, земельные банки у большинства застройщиков сформированы на ближайшие несколько лет, все осторожны и ждут развития ситуации с новой экономической моделью. Для покупателя тезис «покупайте сейчас» по-прежнему актуален, так как жилье за все эти годы никогда сильно не дешевело. Векторы, о которых мы говорим, ведут к росту стоимости: если мы стремимся снизить риски на рынке, за это наверняка придется заплатить. И в какой мере эту плату разделят девелоперы и покупатели, пока сказать трудно.

БД: В маркетинговой политике компаний каким-то образом идет подготовка к переменам?

И.Н.: За последний год многие застройщики обновили внешнее представление о своих компаниях. Актуализировали логотипы, коммуникационные инструменты (сайты) заменили на свежие версии, добавили современные удобные сервисы, ведется активная работа в соцсетях. Небывалый размах приобретает покупка квартир в ипотеку, и это тоже активный инструмент для работы с клиентами. Чтобы оставаться конкурентоспособными, компании стали больше заботиться о потребностях покупателей. Нас ждут интересные времена, когда застройщикам станет работать немного сложнее, поэтому строить будет лучше. Но в целом в выигрыше окажется потребитель, и если не в цене, то в качестве продукта, который получит в результате.

БД: Если обратиться к зарубежному опыту – законопроект приближает нас к европейским практикам?



В мире по-разному финансируются объекты строительства, но есть один существенный момент. Нигде в Европе нет такого объема жилищного строительства, как в России. Крупнейшие застройщики могут выходить на десятки тысяч квадратных метров жилья, но у нас счет идет на миллионы. Сможет ли банковская система удовлетворить потребности столь масштабного рынка? Иногда один проект может выходить на объем финансирования в 5–6 млрд рублей, а если брать рынок в целом, то речь пойдет о сотнях миллиардов. Кроме того, раз банки становятся участниками строительства, им придется привлекать специалистов, которым предстоит проверять и оценивать ход строительства для того, чтобы финансировать проект. Не говоря уже о получении самими банками оценок рисков участия в этом процессе. В целом можно сказать, что отрасль станет более требовательна к ответственности застройщиков».



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА ЦДС / ПАВЕЛ ПАШНОВ

БД: Вспоминая сложности вступления в силу ФЗ-214, невозможно не упомянуть тот факт, что, несмотря на сопротивление определенной части строительного рынка переходить на новое законодательство, через совсем непродолжительное время в рекламе застройщиков стала все чаще появляться фраза «работаем по 214-ФЗ». Как скоро фраза «работаем по 218-ФЗ» станет рекламным слоганом в нынешних условиях?

И.Н.: Строительный рынок имеет достаточную инерционность, проекты рассчитаны на 3–5 лет и достаточно капиталоемкие, поэтому любые изменения на уровне регулятора рынка вызывают опасения. Тем более если это касается отношений продавца и покупателя. 214-ФЗ именно на это был направлен, он привел в соответствие регистрацию прав собственника, исключил двойные продажи, выстроил отношения с клиентами. И тогда-то потребовался «притирочный» период, пока закон заработал. Про 218-ФЗ можно сказать то же самое. Часть поправок уже начала работать с 1 января, например, в части раскрытия информации – вполне нормальные требования, ничего лишнего я в них не вижу. Основной пакет поправок, который вступит в силу с 1 июля, в корне изменит финансирование проектов. Кстати, процесс еще до конца не завершен, работают комиссии как в строительной, так и в банковской сфере, которые еще могут внести дополнения и изменить работу по новому закону.