

Сергей Терентьев: "Мы больше не увидим минимальные цены, характерные для начала продаж"

С 1 июля текущего года на строительном рынке вступят в силу новые правила игры — теперь деньги клиентов при покупке квартир в строящихся домах будут приходиться не на счета компаний, а на эскроу-счета, на которых они будут "замораживаться" до ввода объекта в эксплуатацию. Как новые правила отразятся на покупателях, ценах и сроках строительства, рассказал директор департамента недвижимости Группы ЦДС Сергей Терентьев.

Согласно последним изменениям в 214-ФЗ "О долевом строительстве...", с июля 2019 года все застройщики в России начинают работать по новым правилам. Расскажите, пожалуйста, что изменится с 1 июля? Готовы ли к этому строители?

— С 1 июля 2019 года застройщики начнут переходить на проектное финансирование и продажу квартир с помощью эскроу-счетов, где деньги покупателей будут храниться до ввода дома в эксплуатацию. Такая схема в глазах законодателя снижает риски покупателя, но и повышает себестоимость строительства, так как мы будем вынуждены строить на деньги банков, за которые придется платить проценты.

Сегодня все застройщики формируют пакеты документов для контролирующих структур, которые будут определять, подходит ли объект для финансирования по старым правилам, или застройщик должен перевести его на эскроу-счета. Пограничных объектов с неясным будущим на рынке достаточно много. Если до второй половины июня застройщики не получают по ним разрешительные документы, они будут вынуждены приостановить продажу квартир. Мы уже готовимся к такому сценарию. Это создаст на рынке интересную ситуацию, когда на какой-то период времени объем строящегося жилья в продаже существенно сократится.

Как эти изменения отразятся на покупателях жилья? Многие эксперты прогнозируют рост цен на квартиры в строящихся домах, уход с рынка ряда застройщиков, приостановку строительства некоторых объектов. Какие из этих прогнозов, на ваш взгляд, реальны?

— Сейчас существует опасность, что на какое-то время продажи будут заморожены у многих застройщиков, так как мы не можем подписывать договор с покупателем, не будучи уверенными в том, что он будет зарегистрирован в Росреестре. То есть покупатели могут просто лишиться выбора.

Есть и другой аспект. На время заморозки продаж застройщики продолжают строить свои объекты, чтобы ввести их в эксплуатацию в положенный срок. На сколько вырастет цена квартир за это время, сказать сложно. Пока мы не знаем, сколько может продлиться вынужденная приостановка продаж и на каких условиях эти объекты затем выйдут на рынок.

Также в ближайшее время с рынка абсолютно точно уйдут некоторые застройщики. Не стоит этого бояться, это — естественный процесс. Ряд компаний уже долго и качественно работают на рынке, но их собственники приняли решение, что им больше неинтересно вести бизнес в сложившихся условиях. Они спокойно уйдут с рынка, закончив все свои проекты и не начиная новых. Это не создаст ни для кого проблем, однако также приведет к некоторому сокращению предложения на рынке.

Сколько времени может занять адаптация к новым правилам? Когда станет понятно, по каким в итоге ценам будут продаваться новостройки, кто из застройщиков останется на рынке, у кого можно без опаски покупать квартиру и т.д.?

— На мой взгляд, переходный период можно разделить на два этапа. Первый — краткосрочный, связанный с переводом объектов на эскроу-счета с 1 июля. Он может занять несколько месяцев. Например, мы, понимая, что ряд наших объектов будет продаваться по счетам эскроу, на протяжении уже 2 месяцев ведем диалог с банками на предмет проектного финансирования. И это с учетом того, что мы являемся крупным и известным застройщиком. Полагаю, что проектное финансирование мы получим в конце июля — в августе. Если кто-то из застройщиков начнет диалог с банком сейчас, сроки получения проектного финансирования еще менее понятны. В среднем для жилых комплексов, переводимых с 1 июля на эскроу-счета, переходный период составит 2-3 месяца. И все это время в них будут остановлены продажи или предложены альтернативные формы покупки, например через уступку прав требования.

Второй этап переходного периода будет более длительным. Он займет порядка 2 лет. За это время с рынка уйдут объекты, возводимые по старым правилам. Параллельно с этим будут появляться новые жилые комплексы, реализуемые полностью за счет эскроу. Таким образом, за 2 года практически все застройщики окажутся в равных условиях. Тогда будет понятно, какую финансовую модель выберут отдельные игроки. Я допускаю, что некоторые компании предпочтут не выводить квартиры на рынок на нулевом этапе строительства. Скорее всего, многие предпочтут открывать продажи на более высоких стадиях готовности жилого комплекса. Так что весьма вероятно, что мы больше не увидим минимальные цены, характерные для начала продаж. Для покупателя это будет плата за более высокую надежность сделки.

Можно ли ожидать появления новых схем продажи жилья? Возврата к длительным рассрочкам, введения комбинированных схем "рассрочка + ипотека" и т.д.?

— Совершенно очевидно, что новые схемы реализации жилья появятся. Так, в ближайшее время в продажу выйдет достаточно большое количество квартир, предлагаемых по переуступке. Эти сделки в большей степени регламентируются Гражданским кодексом, поэтому могут быть заключены еще в рамках долевого строительства, без применения эскроу-счетов. Сегодня любой гражданин или юридическое лицо имеет право продавать квартиры по переуступке, получая деньги на обычный счет, а не на счет эскроу. Ничего страшного в таких сделках нет, просто покупателю нужно быть готовым к тому, что компания-застройщик может предложить ему приобрести квартиру в аффилированном с ней юридическом лице. Возможно, такие объекты даже будут стоить немного дешевле квартир, продаваемых по эскроу-счетам, поэтому что для застройщика это будут "живые" деньги, которые он получает сразу, а не после ввода объекта в эксплуатацию. Какой-то период времени эта схема будет существовать.

Учитывая все вышесказанное, когда, на ваш взгляд, наступит оптимальное время для приобретения квартиры в строящемся доме?

— На мой взгляд, покупать квартиру нужно ровно тогда, когда появляется в этом потребность. Я работаю на этом рынке уже более 20 лет. Мы все помним кризисы 2008-2009 и 2014-2015 годов. Но даже с учетом определенных понижений цен в эти периоды нестабильности недвижимость продолжала дорожать. С 1999-2000 годов ее стоимость в рублях поднялась с 5-9 тыс. до 100-120 тыс. рублей за 1 м². Это рост в десятки раз, только за последний год цена увеличилась на 10-15%.

РЕКЛАМА

Всегда можно найти причину, чтобы отложить покупку в надежде, что завтра условия будут чуть лучше. Но жить и развиваться нужно сейчас. Особенно когда есть такие доступные инструменты, как ипотека. В рамках программы для покупателей с двумя и более детьми процентная ставка сегодня снижена до 5-6% годовых, причем на весь срок кредитования. Кредит под 5% в рублях — это очень низкая стоимость для российского рынка. И благодаря этому доля сделок с "семейной" ипотекой стабильно растет. Покупатели спешат воспользоваться такой возможностью, пока она доступна.

Да, безусловно, можно ждать полгода в ожидании снижения ипотечной ставки на 0,5%, что сэкономит 100 тыс. рублей за весь период выплат по ипотеке, но за эти полгода приглянувшаяся вам квартира успеет подорожать на 200 тыс. рублей, что нивелирует всю выгоду. Я сторонник того, что, если у человека есть потребность в улучшении жилищных условий, ее нужно реализовывать, а не откладывать на потом.

Что именно надо делать строительным компаниям, чтобы не оказаться среди тех, кто вскоре может покинуть рынок?

— В группе риска в первую очередь окажутся те компании, руководство которых привыкло работать по серым схемам. А тем строительным компаниям, которые и раньше вели здоровый бизнес, безусловно, гораздо проще будет остаться на плаву. Конечно, и они окажутся не в самых простых условиях, но прозрачность бизнес-процессов и тенденция к выполнению всех обязательств перед покупателями и партнерами дадут им серьезные преимущества.