

МЫ БУДЕМ ЖИТЬ ТЕПЕРЬ ПО-НОВОМУ?!

Новый год для нас всегда как новая жизнь. Мы встречаем его в ожидании, что вот в этом-то году все действительно будет так, как надо. А как надо? Мы решили спросить это у наших экспертов, имея в виду, конечно же, строительную отрасль.

– В каком направлении, по вашему мнению, должна развиваться строительная отрасль?



Кирилл Игнахин

**КИРИЛЛ ИГНАХИН,
генеральный директор Level Group
(девелопер ЖК «Level Амурская»):**

– На мой взгляд, сегодня важно найти разумное и сбалансированное число участников отрасли жилищного строительства. С одной стороны, власти принимают все меры, чтобы количество игроков сократилось: вводятся ограничительные требования в 214-ФЗ, ужесточается ответственность менеджмента и бенефициаров девелоперских компаний, грядет переход к проектному финансированию с упразднением долевого. Цель у таких нововведений вполне благородная — защитить покупателей. С другой стороны, все принимаемые в последнее время законы ведут к сокращению числа застройщиков, которые исчезают еще и по «естественным» причинам — банкротятся или сворачивают свою деятельность. Конечно, до тотального монополизма еще далеко, но в долгосрочной перспективе именно такой итог текущих тенденций ожидает рынок. А стремиться необходимо, как я полагаю, к сохранению конкурентной среды, но вместе с тем и к повышению безопасности первичного рынка жилья.

**ЗАУР АЛЕСКЕРОВ,
президент юридической
компании LDD:**

– Значительным минусом сегодня для этой отрасли экономики является

снижение объемов инвестиций в строительные компании в связи с финансовым и политическим кризисом. Для преодоления этих факторов важное значение имеет переход строительных компаний на проектное финансирование. Сегодня на рынке огромное количество «земляных инвесторов», такой способ привлечения средств для обеспечения долгосрочного строительного проекта позволит эффективно вовлекать земельные участки и объекты недвижимости в хозяйственный оборот. Это в конечном счете повлияет на себестоимость строительства и на цену квадратного метра. Кроме того, необходимо продолжить работу в направлении ликвидации административных барьеров. Таким инструментом должна быть разработка документации территориального планирования всех уровней.

**МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ,
управляющий партнер
«Метриум Групп»,
участник партнерской сети CBRE:**

– На мой взгляд, сегодня главная проблема строительной отрасли — это низкий спрос покупателей. Даже если мы говорим о самых крупных региональных рынках, объем приобретаемого каждый год жилья примерно в 2,5–2,7 раз меньше, чем в этот же период экспонируется объектов в новостройках. Динамика показателей спроса хорошая только в Москве: за десять месяцев 2017 г. здесь зарегистрировано на 53% больше ДДУ, чем в аналогичный период 2016 г. В целом же по стране спрос остался на уровне



Заур Алескеров

прошлого года, который все еще отстает от докризисного. Низкий спрос связан с уменьшением доходов населения. В таких условиях чтобы выжить, строительная отрасль должна ориентироваться на возведение доступного жилья при поддержке государства через стимулирующие спрос меры. Подобные инициативы уже озвучены: субсидии для многодетных семей, а также продление программы материнского капитала и ежемесячные выплаты молодым семьям. Полагаю, что данные меры должны стать долгосрочными, потому что восстановление строительства, как и благосостояния населения, продлится еще не один год.

НАДЕЖДА МАМАТОВА,
адвокат, Юридическая компания
«Андреев, Маматова и партнеры»:

– Для развития строительства основным толчком является наличие государственного заказа. Поскольку предвидится развитие Дальневосточного региона — соответствующая государственная программа есть, также интересен для развития и застройки остается Крымский полуостров, и утвержденная программа реновации, полагаем, что объемы будут обеспечены.

Существенным условием выполнения данного вида работ является качество. И как раз с условием о качестве многие подрядчики не справляются. Проблема эта обострена тем, что подрядчик, выполнивший работу некачественно, вместо компенсации своих промахов, и продолжения деятельности выбирает процедуру банкротства.

По нашему мнению, есть объективная необходимость вводить нормы, которые будут четко регламентировать уровень, при котором строительная организация может претендовать на получения заказа. Что подразумевается под уровнем? Это:

- наличие опыта (выраженное в подтвержденном количестве лет работы);
- совокупность выполненных заказов;

- внутренний ресурс организации (кто работает, какое образование у работников).

Вся эта информация должна быть открытой и стоять условием для участия в тендере.

В 2017 г. уже были сделаны нововведения в этом направлении, так, с 1 июля 2017 организация может быть принята в члены СРО только при условии:

- что у нее есть не менее чем два специалиста по организации строительства (стаж на инженерной должности не менее трех лет, общий стаж в строительстве не менее 10 лет);
- руководитель организации имеет высшее образование соответствующего профиля и стаж работы по специальности не менее чем пять лет.

В тоже время в законе появилась следующая оговорка: без членства в СРО можно выполнять работы по строительному подряду, заключенным с застройщиком, если размер обязательств по каждому из таких договоров не превышает трех миллионов рублей. Количество таких договоров при этом не ограничено.

Хотелось, чтобы направление строительной сферы все-таки ушло в русло качественного исполнения, а не желания схватить (получить финансирование), и сделать «лишь бы было» (то есть с качеством, не соответствующим СНиПам и ГОСТам). Добиться этого можно путем отсева неблагонадежных застройщиков.

РОМАН СЫЧЕВ,
генеральный директор Tekta Group
(девелопер ЖК «Маяковский»):

– Процесс урбанизации в России ускоряется, численность населения в городах растет. Яркий пример — Москва, в которой активно застраиваются огромные территории промзон, а программа реновации приведет к



Надежда Маматова



Роман Сычев

увеличению плотности заселения этих территорий. Учитывая данные тенденции, рано или поздно мы достигнем предела в использовании имеющихся в распоряжении мощностей инфраструктуры. Поэтому, на мой взгляд, приоритетным направлением должно стать развитие городской сети технологических коммуникаций. Для этого требуется масштабное обновление дорог, энергосистемы, тепло- и водоснабжения. В такого рода инфраструктуру, как правило, инвестирует государство, а не частный бизнес. Кроме того, развитие должно затронуть и социальные объекты: сейчас их возводят сами девелоперы, фактически перекладывая финансовую нагрузку на покупателей. Полагаю, нам нужна государственная программа развития и обновления инфраструктуры, которая придаст толчок развитию строительства, причем не только жилищного.



Елена Валужева

ЕЛЕНА ВАЛУЕВА,
директор по маркетингу
Mirland Development Corporation:

– Строительная отрасль должна развиваться и обеспечивать население новыми объектами строительства. Помочь в этом должны более доступные условия получения проектного финансирования, а также уточненные формулировки законодательной базы, при которой девелоперы четко поймут новые правила игры.

– Какие законодательные нормы, на ваш взгляд, необходимо пересмотреть в сфере строительства?



Иван Шевельков

ИВАН ШЕВЕЛЬКОВ,
Юридический центр
«ВЫСШАЯ ИНСТАНЦИЯ»:

– В соответствии со ст.51 Градостроительного кодекса РФ, для возведения жилого дома на земельном участке с видом разрешенного использования «для индивидуального жилищного строительства» необходимо получить

разрешение на строительство объекта недвижимости в уполномоченном муниципальном или государственном органе. На данный момент — в соответствии с требованиями действующего законодательства — граждане, являющиеся собственниками земельных участков с видом разрешенного использования «для индивидуального жилищного строительства» (ИЖС) с возведенным домом, должны поставить вышеуказанные объекты недвижимости на кадастровый учет. Однако для постановки дома на кадастровый учет, необходимо в силу ст. 51 ГрК РФ получить разрешение на строительство. В силу вышеуказанного возникает правовая коллизия, т.к. большинство домов были возведены до вступления в действие Градостроительного Кодекса РФ, когда получения разрешения на строительство не требовалось. И теперь для постановки на кадастровый учет это разрешение необходимо, а получить его трудно. В данный момент возникает необходимость обращения граждан в уполномоченные органы с целью получения разрешения на строительство, однако по логике ст. 51 ГрК РФ, разрешение на строительство выдается на «планируемый дом», а не на объект уже существующий. В связи с получением отказов в выдаче разрешения на строительство, граждане вынуждены обращаться в суд в силу ПП ВС/ВАС РФ № 10/22 от 29.04.2010 с целью доказывания соблюдения досудебного порядка оформления дома. В совокупности данные факты создают огромную нагрузку на судебную систему РФ. Исходя из нашей практики, можно предположить, что полезными были бы изменения в действующем законодательстве РФ, которые бы отменили необходимость получения разрешения на строительство для регистрации объектов индивидуального жилищного строительства. Поскольку действующее законодательство предусматривает, что акт ввода в эксплуатацию объекта не требуется, но на не-

обходимость получения разрешения на строительство нет прямой отсылки, что фактически блокирует закон о дачной амнистии в части объектов ИЖС.

НАДЕЖДА МАМАТОВА:

– Законотворческий процесс — это не быстрое предприятие. Для того чтобы пересмотреть ту или иную норму, требуется веский повод. Например, законодательство о долевом строительстве требовало изменений. На протяжении более 10 лет закон менялся, но не кардинально, пока, наконец, в 2017 г. не заработали сразу несколько фундаментальных изменений.

Если подходить с практической точки зрения, то поскольку споры в сфере строительства, скажем так, весьма популярны, существует обширная практика их рассмотрения. Соответственно, закон работает, катастрофических пробелов нет.

МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ:

– В свете перехода к проектному финансированию, на мой взгляд, необходимо реформировать модель вложений в долевое строительство с использованием эскроу-счетов. Сейчас его механизм таков: покупатели приобретают квартиру на стадии строительства, однако их деньги перечисляются не застройщику, а на специальный счет в банке-кредиторе проекта. Накопленные средства переводятся девелоперу постепенно после завершения определенных этапов строительства. Предполагается, что распоряжение деньгами покупателей позволит банку предложить застройщикам мягкие условия кредитования. Однако на практике этот метод не прижился: девелоперам он не интересен, так как средства дольщиков требуются «здесь и сейчас», без них строительство обойдется очень дорого. Кроме того, сами банки не готовы использовать эскроу-счета, так как они не хотят брать на себя чрезмерные риски. Соответственно, необходимо разрешить

позэтапное использование средств, перечисленных дольщиками. Для этого банки должны научиться контролировать ход строительства, проверять финансовые документы застройщика.

РОМАН СЫЧЕВ:

– Пожалуй, наиболее спорные нововведения были приняты летом. Они затрагивают ограничения на распоряжение средствами проекта. В частности, в 214-ФЗ появился лимит 10% на «прочие расходы» девелопера: услуги банка, расходы на рекламу, коммунальные платежи и пр. В данный перечень попали и расходы на оплату труда. Однако у некоторых компаний, которые, к примеру, сами производят стройматериалы, только отчисления в фонд заработной платы могут достигать 20%. Данный лимит, безусловно, необходимо скорректировать и сделать более гибким. Он не должен быть фиксированным: ограничение прочих расходов, в частности, можно привязать к масштабу девелоперской компании или площади возводимых ей проектов.

КИРИЛЛ ИГНАХИН:

– Я полагаю, что политика в строительной сфере должна быть более взвешенной и дифференцированной, чтобы сохранить конкуренцию. Для этого в законодательство необходимо вводить не только «кнуты», но и «пряники», которые будут стимулировать хороших девелоперов работать еще лучше, а плохих — уходить. К примеру, размер отчислений в компенсационный фонд можно дифференцировать. Скажем, для девелоперов, которые сдают в эксплуатацию свои объекты досрочно, предложить наименьшую ставку отчислений, чуть выше — для тех, кто сдает вовремя и самую высокую для тех, кто сроки нарушает.

ЗАУР АЛЕСКЕРОВ:

– С момента принятия правил землепользования и застройки любая градостроительная деятельность может



Мария Литинецкая

осуществляться только в соответствии с их параметрами. Так, собственники и пользователи объектов недвижимости с момента утверждения ПЗЗ столкнулись с проблемой невозможности собственного прогресса, поскольку, обращаясь в госорганы, они получают ГПЗУ фактически с «нулевыми» параметрами застройки. Для того же, чтобы выданное ГПЗУ имело нужные технико-экономические показатели, необходимо внести изменения в ПЗЗ. Чтобы предприятия получили возможность расти, территория могла развиваться, давая дополнительные поступления в бюджет и генерируя новые рабочие места, необходимо создать понятные правила внесения изменений в ПЗЗ. Пока эта процедура не ясна, но она, по нашему мнению, должна быть разработана тщательно и в кратчайший срок, чтобы бизнес не увяз в административных барьерах.



Василий Шарапов

ВАСИЛИЙ ШАРАПОВ,
юрист девелоперской группы
«Сити-XXI век»:

– На мой взгляд, необходимо пересмотреть нормы о плате за изменение разрешенного использования земельных участков, которые применяются на территории Москвы и Московской области (Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 43-ФЗ «Об особенностях регулирования отдельных правоотношений в связи с присоединением к субъекту Российской Федерации — городу федерального значения Москве территорий и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»), а также правовые акты, регулирующие этот вопрос на уровне субъектов РФ Москвы и Московской области. Размер этой платы, на мой взгляд, неадекватно высокий и непонятно как рассчитан. Эта плата существенно влияет на себестоимость строительных проектов. Я бы рекомендовал либо ввести временный мораторий на взимание этой платы,

либо рассрочку ее оплаты (в Москве рассрочка есть, а в Московской области не установлена). Ключевая проблема здесь заключается в том, что этот по своей сути неналоговый сбор взимается в начале реализации проекта, когда застройщики не получают доходов от проекта. Он составляет существенную часть их затрат на предпроектной стадии строительства. Как вариант решения — рассмотрение вопроса о том, чтобы взимать эту плату не на предпроектном этапе, а на этапе реализации недвижимости. Здесь по аналогии может применяться схема обязательных отчислений, точно так же, как это сделано с отчислениями в компенсационный фонд. Напомню, что вместо страхования ответственности с 21 октября 2017 г. застройщики теперь обязаны осуществлять отчисления от каждой сделки с гражданином, заключаемой на этапе строительства в специальный государственный компенсационный фонд, задачей которого будет являться компенсация убытков инвесторам в случае банкротства застройщика (аналог АСВ в сфере строительства).

Будет полезным нововведение, согласно которому застройщики смогут обеспечивать подготовительные работы на строительных площадках без оформления разрешения на строительство. Это сократит срок строительного цикла как минимум на один месяц.

Если оптимизировать стандарты и нормы проектирования и строительства, то также можно получить значительный эффект от аннулирования избыточных затрат застройщиков. Особенно это касается требований по машино-местам, себестоимость которых слишком высока. Чтобы стимулировать застройщиков на строительство паркингов, необходимо снижать их затраты на эти низколиквидные активы, в том числе рекомендуется освободить процесс строительства паркингов и машино-мест от любых на-

логов, а также упростить максимально процедуру получения землеотводов и разрешительной документации под паркинги и оптимизировать нормы по паркингам.

Также может потребоваться корректировка положений о комплексном развитии территорий (см. ст. 46.9-46.11 Градостроительного кодекса РФ), так как в этой процедуре заложены ряд рисков для застройщиков и ее жизнеспособность и эффективность, в том виде, как это есть сейчас вызывает сомнения.

Например, законодатель включил в закон право местных администраций в одностороннем порядке прекращать такие контракты, в случаях нарушения предельных сроков строительства объектов недвижимости, а также в случае нарушения графиков строительства инфраструктуры со стороны застройщиков. Внесудебный порядок расторжения таких сделок влечет для застройщиков риски, так как фактически любое нарушение графиков строительства может повлечь для застройщика фатальные последствия — одностороннее прекращение сделки со стороны администрации.

Наиболее разумный вариант — установить право публичных образований на расторжение договора комплексного развития территорий на основании судебного решения и только в случае действительно существенных нарушений обязательств застройщиков, возникших по их вине. В этой ситуации застройщики получают возможность защитить свои права и законные интересы в суде.

Законодательство о технологическом присоединении к инженерным сетям рекомендуется скорректировать таким образом, чтобы застройщики, выполняющие работы по строительству новых объектов инфраструктуры или по реконструкции имеющихся объектов инфраструктуры, освобождались полностью от платы за подключение, а также от оплаты сопутствующих этому процессу налогов. Проектирование и

строительство инженерной, социальной и транспортной инфраструктуры, а также передачу таких объектов в муниципальную собственность рекомендуется полностью освободить от любых налогов.

Наконец, с точки зрения развития рынка новостроек, а также в целях сохранения доступности жилья для граждан будет полезным сохранение права застройщиков на привлечение долевых инвестиций от граждан в новостройки. Так как цена покупки квартир на этапе котлована примерно на 20–40% обычно ниже, чем цена покупки квартиры на этапе ввода здания в эксплуатацию.

Последние изменения в федеральный закон № 214-ФЗ от 30.12.2004, внесенные на основании федерального закона № 218-ФЗ от 29.07.2017 рекомендуются пересмотреть и скорректировать, так как эти новеллы, на мой взгляд, без достаточных на это оснований существенно ограничивают право застройщиков на предпринимательскую деятельность, гарантированную Конституцией РФ. В частности, застройщикам, привлекающим денежные средства граждан в строительство, запрещается иметь более одного расчетного счета. Однако застройщик по закону вправе привлекать долевые инвестиции не только от граждан, но и от юридических лиц. Поэтому есть практическая потребность застройщиков в разделении финансовых потоков, принимаемых от граждан и тех, которые приходят от юридических лиц, в том числе от банков. По второму расчетному счету, где не аккумулируются средства граждан, не должно быть ограничений и запретов на использование таких средств.

ИРИНА АФАНАСЬЕВА,
юрист практики «Недвижимость.
Земля. Строительство»
юридической фирмы VEGAS LEX:

– На сегодняшний день многие процедуры в сфере строительства значительно усовершенствованы



Ирина Афанасьева

и оптимизированы. Вместе с тем остаются пробелы в правовом регулировании отдельных вопросов как на федеральном, так и на региональном уровнях. Актуальными остаются вопросы «легализации» объектов, обладающих признаками самовольного строительства (в частности, в отношении которых по тем или иным причинам отсутствуют надлежащим образом оформленные права на землю, разрешения на строительство/ввод объекта в эксплуатацию), но которые не несут угрозы жизни и здоровью граждан, в том числе в случаях, когда в отношении таких объектов пропущены сроки исковой давности для предъявления требования о сносе. Кроме того, Градостроительный кодекс и иные нормативные правовые акты не содержат положений, регламентирующих порядок раздела объектов капитального строительства, в отличие от порядка раздела земельных участков, в отношении которых, помимо прочего, установлены требования к образуемым в результате такого раздела объектам.

В ноябре 2017 г. на рассмотрение в Госдуму поступил законопроект о внесении поправок в Гражданский кодекс и другие нормативные правовые акты, предусматривающих, в частности, механизм приведения в соответствие уже существующих объектов, обладающих признаками самовольного строительства, с правилами землепользования и застройки, документацией по планировке территории и действующим законодательством (Проект Федерального закона № 301924-7 (<http://sozd.parlament.gov.ru/bill/301924-7>)). Разрабатываются также поправки в законодательство, предусматривающие случаи, когда объекты капитального строительства могут быть образованы путем раздела или объединения исходных объектов без проведения реконструкции.

– Как повлияет поручение президента об отказе от долевого строительства на отрасль?

ЗАУР АЛЕСКЕРОВ:

– С 2018 г. строителям, вероятнее всего, придется искать альтернативные средства источников финансирования строительных проектов. Поправки в ключевой для всех застройщиков жилья закон — означает потерю строителями огромного потока денег от дольщиков. Вероятнее всего, без эффективных финансовых схем объем строительной отрасли неизбежно сократится, а жилье подорожает. Эти поправки, безусловно, сделают строителей зависимыми от финансово-кредитных учреждений. А с другой стороны, поправки позволят сделать рынок более прозрачным, так как для получения финансовых средств потребуется профессиональная команда, история компании и подтверждение финансовых результатов по предыдущим проектам. Эксперты считают, что доленое строительство как явление вообще перестанет существовать, потому что в новой правовой реальности, как утверждают строительные компании, привлекать деньги от граждан на стадии стройки они не смогут и будут вынуждены продавать лишь готовое жилье. Отрасль потеряет огромный капитал. Ожидаются массовые банкротства компаний малого и среднего бизнеса, объемы строительства уменьшатся, а стоимость квадратного метра жилья вырастет минимум на 10%. Вероятнее всего, произойдет переход к проектному финансированию. Данный способ привлечения средств является надежной формой финансирования крупных инвестпроектов по следующим причинам: вероятность финансовых потерь и дефолта меньше, нежели при корпоративном кредитовании; случаи просрочки платежа редки. На наш взгляд, эти изменения приведут к тому, что «выживут» в этой отрасли только новаторы, способные

эффективно вовлекать в хозяйственный оборот привлекательные активы, получать под них финансовые средства и кооперироваться с другими производственными и консультационными компаниями.

Один из альтернативных механизмов, который активно обсуждается, — открытие эскроу-счетов. В соответствии с поручением Президента РФ правительство, ЦБ и АИЖК подготовили план, согласно которому плату за жилье покупателя будут вносить на специальные эскроу-счета в уполномоченных банках. Этот механизм финансирования строительной отрасли считается эффективным во всем мире. Обсуждается, что у нас система будет работать следующим образом:

1. После получения разрешения на строительство застройщик сможет начать продажу квартир.
2. Покупатель и застройщик будут заключать договор участия в долевом строительстве и регистрировать его в Росреестре.
3. Уполномоченный банк, имеющий право открывать эскроу-счета для граждан, будет третьей стороной договора.

При этом девелопер деньги за квартиру не получает до того момента, пока не завершится строительство дома, а проценты на эти деньги не начисляются.

ЕЛЕНА ВАЛУЕВА:

– Отказ от долевого строительства будет постепенный, так что в наступающем году вряд ли данный факт окажет существенное влияние на рынок.

РОМАН СЫЧЕВ:

– Упразднение долевого строительства приведет к тому, что новостройки будут выходить на рынок после завершения строительства. Соответственно, девелоперам придется конкурировать за покупателя, предлагая ему реальный продукт, а не буклеты, красивые изображения и

обещания. Покупателю хватит одного посещения объекта, чтобы оценить архитектурный облик, качество отделки, благоустройство прилегающих территорий. Проще говоря, проектное финансирование гарантирует не только сохранность средств, но и застрахует покупателя от риска приобретения некачественного объекта. В то же время за снижение рисков придется заплатить, ведь средства банка, в отличие от средств дольщиков, выдаются под процент. Обслуживание кредита неизбежно отразится на себестоимости продукта. В зависимости от конкурентной ситуации и уровня покупательской активности, возросшие издержки будут покрываться либо с помощью повышения цен, либо урезанием маржи девелопера. К этому не готовы ни покупатели, ни застройщики. Кризис доходов населения продолжается три года, поэтому клиенты очень чувствительны к изменению цены. Даже полное устранение рисков на первичном рынке не привлечет покупателей, если новостройки подорожают на 20–30%. Доходность бизнеса застройщиков также сегодня в среднем невысока: проекты реализуются с постоянными дисконтами, а динамика цен подавляется конкуренцией. Поэтому переход к проектному финансированию поставит в очень сложное положение многих застройщиков.

МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ:

– Переход к проектному финансированию неизбежно приведет к снижению объемов ввода нового жилья. Далеко не все застройщики смогут удовлетворить требования банков. Последние годы власти принимают поправки в законодательство, которые призваны исключить присутствие в отрасли ненадежных игроков. Санация затронет преимущественно небольших застройщиков и ограничит доступ на рынок новым девелоперам. Кроме того, есть два фактора,

которые однозначно вызовут повышение цен. Во-первых, упразднение долевого строительства означает, что продавать еще неготовое жилье со значительным дисконтом будет невыгодно и бессмысленно. По сути, рынок строящихся домов превратится в рынок готового жилья с соответствующим повышением цен.

Второй фактор удорожания, собственно, сам переход к проектному финансированию. Стоимость строительства жилого комплекса возрастет, так как застройщик понесет расходы, связанные с обслуживанием кредита и выплатой процентов. Конечно, сейчас мы не знаем, какой будет ставка банков через три года, но в текущих условиях этот фактор привел бы к повышению цен на 20–30%.

НАДЕЖДА МАМАТОВА:

– Надежно, но дорого. В долевое строительство вкладывали деньги, в первую очередь, потому, что приятно получить новую квартиру, интересной планировки.

Не менее важно было и то, что несмотря на все риски, люди были готовы вкладывать деньги, так как цена такой квартиры была ниже.

После внесения изменений — застройщиков и долгостроев станет меньше, но отсутствие конкуренции приведет к тому, что стоимость жилья вырастет.

КИРИЛЛ ИГНАХИН:

– Главным плюсом отказа от долевого строительства, по замыслу властей, станет полное устранение рисков приобретения жилья на первичном рынке, ведь теперь клиенты будут покупать только готовое жилье. Даже если останется какой-либо механизм вложения в стройку до ее завершения, то средства участников не попадут напрямую к девелоперу. Гарантировать их сохранность будет банк. Конечно, оба варианта более надежны для покупателей и помогут устранить про-

блему обманутых дольщиков. Вместе с тем отчасти риски сохраняются, ведь обанкротиться может и сам банк, через который ведется проектное финансирование и взаиморасчеты между участниками строительства. Негативным последствием станет рост стоимости жилья. Сейчас девелоперы используют банковский займ ограниченно, как правило, в период проведения строительно-монтажных работ, на которые приходится пик затрат. Однако ставки по банковским кредитам для девелоперов сегодня достигают порядка 15–16%, что значительно больше, чем, скажем, по ипотеке. Поэтому кредит выгодно использовать только в урезанном виде с досрочным возвратом посредством денежных поступлений дольщиков. Если же альтернативных источников средств на реализацию проекта, кроме банковского финансирования, не будет, то цена квадратного метра возрастет как минимум на 12–15%. Практически во всех сегментах жилья, особенно в массовом, такое увеличение цен может закрыть доступ на рынок для части клиентов. Многим покупателям придется отложить покупку.

ИВАН ШЕВЕЛЬКОВ:

– Изменения внесенные в ФЗ № 214-ФЗ, ФЗ от 29.07.2017 № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан — участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» повлечет следующие изменения:

1. Застройщиком будет являться исключительно специализированное юридическое лицо, имеющее стаж не менее 3-х лет в строительстве МКД (многоквартирных домов) с получением разрешения на строительстве одного или нескольких объектов. Это позволит привлекать денежные средства граждан на строительство конкретных домов

без риска нерационального использования денежных средств, как то сторонние проекты застройщиков, не связанные с возведением объектов строительства.

2. Застройщик в 2018 г. будет обязан иметь один расчетный счет в банке, через который будут проводиться все финансовые операции, связанные со строительством, при этом банк будет осуществлять надзор операций, что позволит контролировать распределение денежных средств застройщика.
3. Вышеуказанный закон ограничит возможности застройщика по осуществлению хозяйственной деятельности, что позволит исключить ведение застройщиком иной деятельности, не связанной со строительством. Сейчас застройщики имеют возможность, например, изготавливать металлоконструкции, используя имеющиеся ресурсы и денежные средства дольщиков.

Цель изменений — использование средств дольщиков исключительно на строительство и снижение риска просрочки сдачи объектов. В силу вышеуказанного, видится обоснованным, что принятые новеллы направлены на защиту прав дольщиков с целью исключения нерационального использования денежных средств застройщиком. Однако, можно предположить, что финансовые затраты, которые могут понести застройщики в связи с введением в действие данных новелл могут повлечь рост стоимости объектов недвижимости, т.к. застройщики будут включать свои «убытки» заранее в стоимость объектов. Не стоит также исключать возможность, что долевое строительство прекратит свое «существование» как правовое явление, т.к. вышеуказанные новеллы поставят застройщиков в зависимость от контроля банковской системы и рационального использования денежных средств.

– Итак, подводя итог нашему разговору, ответьте, пожалуйста, что будет происходить в ближайшее время в строительной сфере, какие основные тренды на 2018 год вы бы выделили?

ЕЛЕНА ВАЛУЕВА:

– Думаю, ипотека станет более доступной, ставка еще немного снизится. Также было заявлено субсидирование ипотеки государством для семей с детьми — этот факт также скажется на объеме ипотечных сделок. Увеличится объем предложения на первичном рынке, что будет сдерживать рост цен при увеличившемся спросе.

НАДЕЖДА МАМАТОВА:

– Глядя на ситуацию в нашей стране и отношения с заграницей, представляем, что трендом на 2018 год будет продолжение программы государственной поддержки отрасли промышленности строительных материалов — из-за рубежа возить слишком дорого, да и обогащать пора свою страну.

Капиталы государства также могут пойти на реализацию программы в Дальневосточном регионе. Приоритетной задачей государства является стимулирование роста экономики и инвестиций. А чтобы привлекать в будущем инвестиции, необходимо создать как минимум первые, показательные объекты.

МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ:

– На мой взгляд, в 2018 г. продолжится рост спроса. По прогнозам АИЖК, уже к концу следующего года средняя ставка по ипотеке может снизиться до 7% годовых. Такие изменения действительно могут вывести покупательскую активность из стагнации, а в Москве — закрепить тенденцию к беспрецедентному увеличению спроса. Вместе с тем в середине 2018 г. вступают в силу многие поправки, принятые летом 2017 г. Они касаются требований к застрой-

щикам и отчислений в фонд защиты прав дольщиков. Полагаю, что далеко не все участники отрасли смогут адаптироваться к новым условиям, что приведет к снижению девелоперской активности. Отчасти это будет полезно с точки зрения восстановления баланса между спросом и предложением, поскольку на рынке сейчас наблюдается профицит.

КИРИЛЛ ИГНАХИН:

– Основные сложности на рынке сейчас связаны с изменениями в законодательстве: начало работы компенсационного фонда, заявленный переход от ДДУ к проектному финансированию. Дальнейшее развитие отрасли зависит от конкретных сроков и условий перехода на новую схему финансирования проектов. Вполне возможно, что некоторые игроки рынка не смогут работать по новым правилам. Однако учитывая, что переход будет плавным, застройщики постараются вывести максимальное количество проектов в ближайшее время. Это приведет к росту объема предложения, который и так сегодня демонстрирует рекордные показатели. Помимо нововведений в законодательстве, ощутимое влияние на рынок окажет программа реновации, по мере реализации которой, по нашим оценкам, более 1 млн кв. м в год поступят в продажу. При этом первая волна программы реновации, запланированная на 2017–2021 гг., не окажет мощного влияния на рынок.

ИРИНА АФНАСЬЕВА:

– Среди основных трендов в сфере строительства/недвижимости по-прежнему преобладают проекты комплексного развития территорий, которые позволяют инвесторам диверсифицировать вложения и риски за счет строительства объектов различного функционального назначения (жилые, коммерческие площади), а также предоставляют

инструменты для более эффективного взаимодействия с государством по вопросам создания необходимой транспортной, инженерной и социальной инфраструктур в целях реализации проекта.

Популярными трендами также являются вопросы повышения эффективности и безопасности строительства, в частности, использование типовой проектной документации и BIM-технологий, позволяющих комплексно управлять процессами на стадиях строительства и эксплуатации объекта, а также ужесточение ответственности за строительство/реконструкцию объектов капитального строительства без необходимых разрешений и за нарушение требований природоохранного законодательства.

РОМАН СЫЧЕВ:

– На мой взгляд, в 2018 г. спрос на новостройки в Москве сохранится на текущем высоком уровне. Напомню, что сейчас в столице ежемесячно заключается порядка 4 тыс. договоров долевого участия — это беспрецедентный уровень спроса на новостройки за всю историю столицы. На фоне улучшения ситуации в экономике (со II квартала наблюдается рост ВВП) начнется восстановление доходов населения, что укрепит покупательскую активность. Цены, скорее всего, сохранятся на текущем уровне, так как предложение все еще сильно превышает спрос, а продажи концентрируются в отдельных проектах. Эти факторы ограничивают возможности большинства застройщиков выводить новые проекты на рынок с более высокими расценками.

ЗАУР АЛЕСКЕРОВ:

– Кризис ликвидности. Поиск финансирования. Рациональное ведение бизнеса. Оптимизация управления земельно-имущественными комплексами. Расширение сферы деятельности.