

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Андрей МОСКАЛЕНКО

На прошлой неделе в Москве в Национальном объединении строителей (НОСТРОЙ) прошло представительное совещание, на котором обсуждалась готовность строительной отрасли к переходу на новые законодательные рельсы жилищного строительства. Мнение профессионального сообщества на реформу и ее последствия изложил президент НОСТРОЙ Антон ГЛУШКОВ. В своем докладе «Проблемные вопросы в деятельности застройщиков жилья» глава объединения рассказал о сложностях, с которыми в ходе реформы сталкиваются застройщики, и озвучил предложения, как помочь бизнесу перейти на новую схему работы с наименьшими потерями. Подробности об этом Антон Глушков поделился со «Стройгазетой».

«СГ»: Проводивший совещание вице-премьер правительства РФ Виталий Мутко назвал ваш доклад жестким, но конструктивным. На какие данные вы опирались?

Антон Глушков: На статистические. На данные Росстата и наши собственные, отраслевые, в том числе на результаты исследований Института развития строительной отрасли (ИРСО), Единого реестра застройщиков (ЕРЗ). Но вопрос в том, под каким углом на эти данные смотреть. Официальная статистика, к примеру, не всегда отражает определенные нюансы. Возьмем хотя бы показатели выдачи в стране ипотечных кредитов. Цифры большие, но внутри можно заметить определенное расслоение: объем ипотечных кредитов склоняется в сторону вторичного рынка, готового жилья, а не строящегося. Поэтому те объемы ипотеки, которые мы сегодня видим, и фактический объем сделок по новостройкам сильно отличаются друг от друга. Сведя свои и официальные данные, мы показали, что на первичном рынке формируется резко отрицательная динамика. Не стоит забывать, что на объемах продаж сейчас негативно сказывается еще и рост ипотечных ставок. Для сравнения, в мае 2018 года средневзвешенная процентная ставка по кредиту для долевого строительства составляла 9,39%, к маю текущего года уже 10,23%. Как результат: начиная с декабря прошлого года, после 21 месяца положительной динамики, наблюдается снижение количества выданных ипотечных кредитов для долевого строительства. По данным Банка России, в январе-апреле 2019 года россияне взяли ипотечных кредитов на первичном рынке на 20,9% меньше, чем годом ранее. Все это, естественно, может сказаться на всем строительном секторе, который сейчас инвестирует в строительство нового жилья в расчете на дальнейший рост спроса.

«СГ»: Ипотека — единственный повод для беспокойства?

А.Г.: К сожалению, нет. Сейчас мы видим падение спроса и количества сделок с новостройками в целом. Количество выданных разрешений на строительство и в целом объем оборота в строительной отрасли во всех субъектах РФ, даже в самых экономически успешных и устойчивых, неуклонно падает. Смотрите, если в июне 2018 года, накануне вступления в силу новых требований к застройщикам (закон № 175-ФЗ), было выдано рекордное количество разрешений на возведение — почти на 26 млн новых кв. м, то далее строители ежемесячно получали документы на строительство уже не более чем на 1 млн «квадратов». И это нужно обязательно учитывать. Как и тот факт, что, когда застройщики выводили в «свет» большое количество новых проектов, чтобы сохранить за собой право достраивать их потом по старым правилам, на рынке



SHUTTERSTOCK.COM

О застройщике замолвите слово

НОСТРОЙ предлагает пути решения проблем строительной отрасли



Антон Глушков

еще и увеличивался срок строительства жилья и рос период переноса вводов объектов в эксплуатацию. Так, если в 2016 году средний срок возведения домов составлял 29,5 месяцев, то в январе-мае 2019 — 36,7. Похожая динамика и со средним переносом изначально запланированного срока ввода жилья — с 2,2 месяцев в 2016 до текущих 7,4. Настороженность сейчас должен вызывать и рост числа банкротств застройщиков. За два последних года количество компаний, которые пребывают в активных процедурах банкротства, увеличилось в 3,7 раза, а объем не завер-

шенного ими строительства вырос в 2,8 раза. На май 2019 года в РФ насчитывалось уже 448 застройщиков, находящихся в активных процедурах банкротства, и у которых в незавершенном строительстве осталось почти 11 млн кв. м жилья. И банкротятся строители не потому, что новый закон такой суровый — застройщики его на себе еще не почувствовали, а потому что реальная экономическая ситуация очень сложная.

«СГ»: Насколько мы знаем, готовясь к докладу, вы вместе с ИРСО и ЕРЗ провели опрос среди российских строителей. Что, по их словам, мешает работать?

А.Г.: Главными трудностями при строительстве жилья застройщики считают частое изменение правил игры. Острой проблемой это назвали почти 73% наших респондентов. Кроме того, в числе проблем строители назвали высокие процентные ставки по банковским кредитам (65%), сложность перехода на проектное финансирование (64%) и высокую стоимость подключения к сетям (43%).

«СГ»: И вы тоже считаете, что главной проблемой являются часто меняющиеся правила?

А.Г.: Одной из главных. Понимаете, застройщику очень сложно планировать бюджет и экономику проекта, когда он начинается при одних условиях, а закан-



Более

80%

всех жилых строений в стране финансируется за счет средств дольщиков

чивает при других. Это существенно влияет на стоимость всего проекта. Ведь трудности нововведений связаны не столько с банками (эскроу-счетами, проектным финансированием), а с проблемой себестоимости и прибыли строительных компаний. На мой взгляд, требование банков о 20% рентабельности проектов для получения проектного финансирования вполне резонно, потому что в противном случае они не видят источника погашения кредита. Но в реальности рентабельность строительных проектов в России сегодня гораздо ниже. В среднем 10-15%, и это даже не за один год. Тут стоит вспомнить об увеличении среднего срока строительства с двух до трех лет. Поэтому, если мы берем доходность на единицу времени, то понимаем, что в результате строители и вовсе зарабатывают 5% годовых. Так зачем заниматься бизнесом с такой экономикой, если можно получить гораздо более высокую доходность, просто положив эти средства в банк?

Вот и получается, что сегодня строительство катастрофически теряет инвестиционную привлекательность. Именно поэтому основная наша задача при реализации новых законодательных инициатив — вернуть отрасли былую привлекательность.

«СГ»: И что предлагаете для этого сделать?

А.Г.: Никто не спорит с тем, что нужно наводить порядок в жилищном строительстве, защитить интересы дольщиков. Но при этом необходимо сохранять строительную индустрию и добросовестных застройщиков. И в этой ситуации надо искать разумный и правильный экономический компромисс. Со своей стороны мы для этого предлагаем разработать стандарты проектного финансирования, в которых должны быть установлены четкие критерии расчета ставки кредитования, требования к предмету залога, запрет на увеличение ставки проектного финансирования в ходе строительства. Желательно предусмотреть меры, направленные на снижение средневзвешенной кредитной ставки для девелоперов, в том числе за счет ее субсидирования. Также, на наш взгляд, необходимо установить мораторий на предъявление новых требований к застройщикам, реализующим проекты жилищного строительства, в течение двух лет с момента установления таких требований в законодательстве. Стоит вернуться к вопросу о поэтапной «разморозке» эскроу-счетов, или хотя бы сократить сроки получения застройщиками средств, размещенных на эскроу-счетах, при реализации социально значимых проектов (комплексное освоение территорий, расселение аварийного жилья). Будем рекомендовать Банку России предусмотреть при открытии эскроу-счетов льготный период по уплате взносов по ипотеке до ввода объекта в эксплуатацию («ипотечные каникулы для дольщиков»).

Эти и многие другие предложения по обеспечению устойчивой деятельности застройщиков при переходе на механизм проектного финансирования и исключению устаревших нормативов и требований в градостроительной деятельности, подготовленные НОСТРОЙ, я после совещания передал Виталию Мутко. Вице-премьер, курирующий стройотрасль, пообещал, что их обсуждение продолжится.

Мифы и правда о строительной отрасли

Все застройщики «нечисты на руку»	Доля проблемных объектов за весь период долевого строительства — не более 6%
Строительная отрасль «находится в тени»	Строительная отрасль по величине отчислений в региональные бюджеты занимает 3-4 место
Застройщики получают сверхприбыль	Рентабельность большинства региональных проектов не превышает 15% за весь период строительства, что в пересчете на годовую ставку составляет 5% годовых. Это ниже банковского процента.
Строители не хотят приспосабливаться к новым правилам	Работа в новых условиях связана с дополнительными издержками, которые увеличивают затраты проектов, при и без того низкой рентабельности

Источник: НОСТРОЙ