

Жилищный девелопмент вошёл в цикл роста

Семь перспективных лет для строителей жилья. Именно так можно охарактеризовать наступивший период. И дело тут не только в резко увеличившемся спросе на квартиры на карантине. Проложены все пути к устойчивому развитию отрасли: новое законодательство, налаженное проектное финансирование, особый акцент на развитие ипотеки как основного инструмента доступности жилья. Но есть и доводы «против»: экономика пребывает не в лучшем состоянии, демография работает не в пользу рынка, население стареет и теряет былые доходы. Куда качнётся маятник спроса, кто и почём купит новые квартиры?

ЧЕТЫРЁХЛЕТНИЙ СПАД СМЕНЯЕТСЯ НОВЫМ РОСТОМ

Период 2016–2020 годов был не лучшим временем для девелопмента. Экономический спад сменился фундаментальным потрясением основ – было принято решение о прекращении практики долевого строительства. Финансирование стройки теперь легло на плечи банковской системы, а деньги покупателей стали перетекать на эскроу-счета вместо карманов застройщиков.

В заключение своё слово на рынке сказал коронавирус – остановка офисов продаж 2020 года, рост себестоимости строительства, отток рабочей силы.

И тем не менее, отрасль выстояла. Достаточно взглянуть на ключевой график выхода новых проектов на рынок от ДОМ.РФ: на наших глазах произошёл переход от состояния спада к периоду нового роста. В 2021 году ежемесячный выход новых проектов стал превышать от полутора до двух раз аналогичный показатель прошлого года. Это означает, что уже в 2020 году в стройку пришла волна финансирования, и отражение данного факта мы наблюдаем в новых проектах.

Что за «новое время» наступило для жилищного девелопмента? И почему мы его считаем перспективным? Для лучшего понимания ситуации надо обратиться

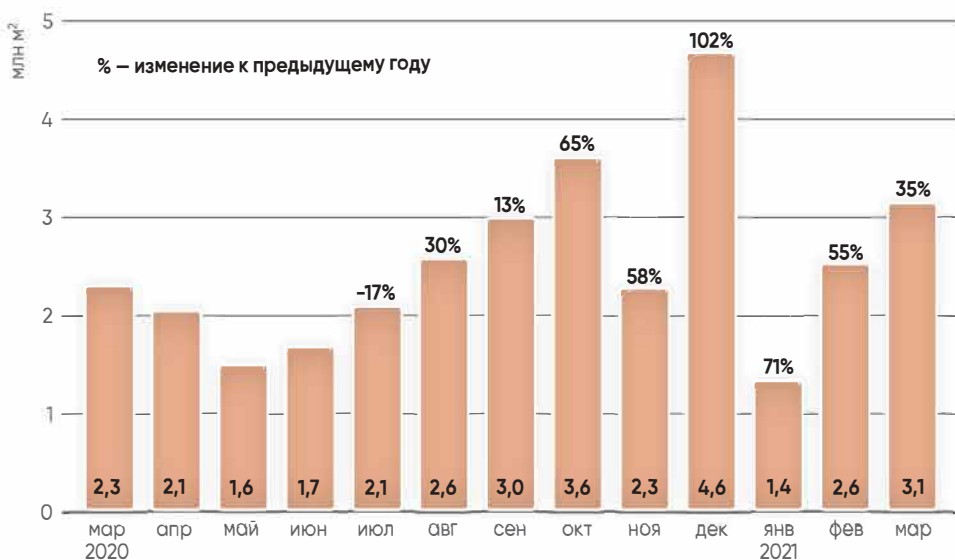
к опыту прошлых десятилетий. Рынок девелопмента подчиняется общим циклам экономики и движения инвестиций. Здесь мы ничем не отличаемся от западных рынков, где почти 20 лет назад было установлено правило 18-летнего цикла, в котором семилетние полуциклы развития перемежаются 4-летними периодами спада или короткими перезагрузками (обычно в пределах года).

Удивительным образом и наш рынок девелопмента прекрасно укладывается в схему «7-7-4»: два семилетних цикла заканчиваются 4-летним «тяжелым

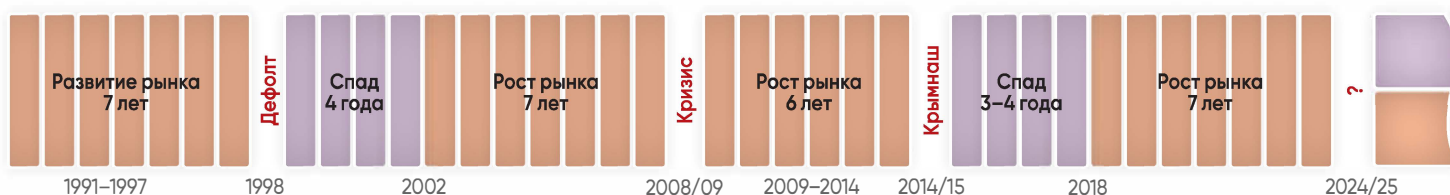
временем». Единственно следует иметь в виду, что погрешность описанной модели составляет порядка одного года.

Наиболее длинный 14-летний период роста и развития рынка девелопмента пришёлся примерно на 2002–2015 годы. Это классический период долевой стройки, где деньги дольщиков были краеугольным камнем финансирования. Сформировался пакет законов долевого строительства, повсеместно были освоены технологии индивидуального домостроения, сменившего продукцию домостроительных комбинатов, на первичный рынок пришла полноценная ипотека, и, отметим особо, рынок получил опыт пересменки 2008–2009 годов, когда буквально на ходу пришлось осуществлять модификацию продукта в угоду резко сменившемуся спросу.

Период роста в 14 лет сменился закономерным спадом. Строительную отрасль буквально пришлось спасать за счёт субсидированной ипотеки 2016 года. Затем последовало новое потрясение – объявлен переход на проектное финансирование, что привело к резкому спаду активности в плане запуска новых проектов и перераспределению земельных



Выход новых проектов жилой недвижимости, млн м², по данным ДОМ.РФ



Функционирование отечественного рынка девелопмента по схеме «7-7-4»

активов. Пожалуй, только в 2019 году можно было объявить, что вроде бы всё наладилось. Однако ввод многоквартирного жилья всё ещё неуклонно падал, а карантин 2020 года вынудил вводить льготирование ипотечной ставки.

Тем не менее, можно констатировать, что 4-летний полуцикл к 2019 году завершился. Эскроу завоевывает рынок, заменяя собой старые формы договоров ДДУ, а застройщики начали активно выводить новинки рынка.

На дворе — новый 7-летний полуцикл роста, который, как ожидается, со временем претерпит 1-годовичное потрясение и перейдет в классический 14-летний цикл развития рынка. Такое представление нам даёт теория циклического развития рынка недвижимости.

ВСЁ НЕ ТАК ХОРОШО, КАК КАЖЕТСЯ

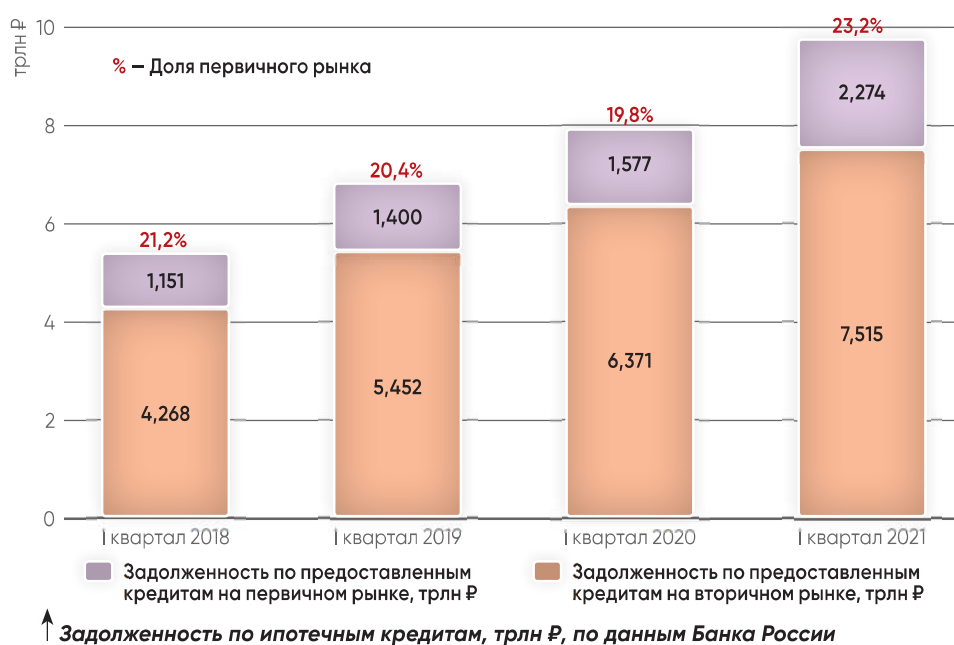
Какие мы видим черты и особенности нового времени? Во-первых, рынку девелопмента придётся двигаться в условиях стагнации экономики. Рост ВВП на период до 2025 года в самом лучшем прогнозируемом варианте составит +2%/год. Это мало, просто катастрофически мало по меркам современного мира.

Во-вторых, избыточная смертность в период коронавируса приведёт к высвобождению большого числа квартир и их выходу на вторичный рынок. Оценочно только первый год эпидемии способен дать рынку более 10 млн м² квартир по всей стране. И эти квадратные метры вступят в острую конкуренцию с продукцией девелоперов.

В-третьих, ставка рефинансирования ЦБ по прогнозу агентства Moody's будет варьироваться в пределах 4 — 5,5%, а официальная инфляция в пределах 2,3 — 4,4%. Это означает эпоху недорогих заёмных денег, что работает в плюс стройке.

В-четвертых, прогноз по ставке ипотеки (без субсидирования) таков: 6,5 — 8,3%. Это умеренно дорогая ипотека. О дешевой ипотеке можно будет говорить при условии ставки ниже 6% и ограниченной инфляции. Без льготирования и субсидий ипотека не взлетит.

Общий рост задолженности по ипотечным кредитам в стране имеет в последние годы линейный характер, однако



в случае заимствований для первичного рынка мы видим закономерный всплеск в 2020–2021 годах, вызванный льготной ставкой. В результате доля первичного рынка в заимствованиях поднялась с 21,2% до 23,2%. Если льготирование будет продолжено, то эта доля быстро достигнет отметки в 25%.

Прослеживается чёткая государственная логика: через ипотеку стимулируется спрос на новое жильё, причём спрос у того слоя населения, которое будет способно обслуживать кредит и через 10–20 лет. Речь, конечно, идёт о молодом поколении. Оно не в состоянии напрямую приобретать жильё по сложившимся рыночным ценам, и ему предстоит научиться жить с высокой долговой нагрузкой.

Почему мы завели речь о молодёжи? Ну, а для кого мы будем строить новое жильё и кому мы будем его продавать в ближайшее десятилетие?

Ответ вполне очевиден — в первую очередь тем, кто нуждается в нём. Это нынешняя молодёжь, молодые семьи. Поколение, которое обозначается социологами пресловутыми буквами «Y» и «Z». Сегодня они ещё учатся, либо делают первые шаги в бизнесе, либо только-только начали зарабатывать трудовой стаж.

Молодое поколение не может рассчитывать на приватизацию квартир, как это было у родительского поколения. Оно не смогло заработать даже минимальный начальный капитал в условиях экономического спада последних лет. Это,

пожалуй, самое обделённое поколение из нескольких последних. Недаром лозунгами молодых стал отказ от экономики собственности в пользу «шеринговой» экономики, то есть экономики совместного пользования общими ресурсами.

Конечно, пока ты молодой и свободный — можно ориентироваться на каршеринг, коливинг, ковокинг и аренду квартиры. Однако, как шутят риэлторы, с первым ребёнком в молодой семье тут же возникают совершенно иные ориентиры: собственная квартира, садик и горка.

Квартиры придётся покупать, и тут не важно — через ипотеку или прямые деньги. Сразу возникает серьёзнейшая проблема: во-первых, нынешнее молодое поколение крайне немногочисленно, здесь сказывается провал рождаемости 90-ых годов, а во-вторых, это поколение уже не столь образованно. В нём существенно ниже доля людей с высшим образованием. Молодёжь не сможет столь же объёмно и быстро зарабатывать деньги, как поколение родителей. Это, в свою очередь, подрывает базу платёжеспособного спроса на квартиры в грядущие годы.

В итоге получается замкнутый круг. Стратегия стимулирования спроса на квартиру через ипотеку требует устойчивых высоких доходов у молодого поколения, которое будет основным заёмщиком. Но основной заработок в перспективе 5–10 ближайших лет заберёт более

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

8-12 **2021**
НОЯБРЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

5000 УЧАСТНИКОВ
400 МЕРОПРИЯТИЙ
500 СПИКЕРОВ

**ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
РИЭЛТОРСКИЙ БИЗНЕС
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
DIGITAL-ТЕХНОЛОГИИ**

СПБКОНГРЕСС.РФ

**МОБИЛЬНОЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ
КОНГРЕССА**

Google Play

App Store

ОРГАНИЗАТОР
**EXPO
TIME**

5 → многочисленное, квалифицированное и образованное старшее поколение, которому будет за 40 лет и которое особо в квартирах нуждается уже не будет (эти люди уже имеют квартиру, либо купят в самое ближайшее время). Кто же будет брать новые ипотечные кредиты?

КАК ПОМОЧЬ НЕДОСТАТОЧНОМУ СПРОСУ

Быть может, как-то стоит повысить финансовую доступность квартир? Тогда бы и волки были бы сыты, и овцы целы. Речь идёт о конечной цене продукта на первичном рынке. Если говорить упрощённо, то её основа – это три составляющих: цена земельного ресурса + стоимость инфраструктуры + себестоимость строительства. Сверху на это накладывается прибыль застройщика и цена обслуживания проектного финансирования.

С себестоимостью строительства девелоперы плотно поработали в последние 10-12 лет, прибыли застройщиков и банков ужаты настолько, насколько это позволяет разумная логика. Остаются два слагаемых: цена земли и цена инфраструктуры.

Дешёвая земля у нас располагается либо в «чистом поле», либо в малых и средних городах. В «чистое поле» коммуникации тянуть дорого, а вот небольшие города оказываются вполне привлекательной площадкой для работы. Как бы это ни странно звучало, но спрос там есть – это показывает успешный опыт мелких девелоперов, строящих единичные 3-4-этажные дома по самым простым технологиям и зачастую даже без лифта.

Крупные девелоперы федерального масштаба давно присматриваются к региональным городам, которые существенно отстают от планки в 1 млн жителей. Они уже вошли и работают в таких городах как Кемерово, Чебоксары, Новороссийск, Калуга, и ряде других.

Помимо низкой цены входного билета в регионах привлекательны федеральные и местные программы строительства вспомогательной инфраструктуры. Это существенно снижает инвестиционную себестоимость проектов. Есть и другой путь: речь идёт о программах комплексного развития территорий (КРТ), которые

подкреплены законодательными актами. Снижение себестоимости здесь идёт за счёт эффекта масштаба и помощи государства.

Словом, недорогая земля плюс федеральная помощь с обеспечением инфраструктурой – один из самых простых способов повышения финансовой доступности квартир. Работа именно в этом направлении станет, как ожидается, основным способом нивелирования эффекта ограниченной базы молодых покупателей цикла «нового времени».

УСПЕТЬ В ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЦИКЛ

Почему мы уделяем так много внимания цикличности девелопмента и поколениям потребителей?

Дело в том, что ключевой аспект успеха в девелопменте – правильное время входа в этот бизнес и точный момент реализации продукта (точка фиксации прибыли). Между этими временными точками – дистанция в несколько лет. Наступивший благоприятный 7-летний цикл заканчивается примерно в 2024-2025 годах, затем наступит либо новый долгосрочный спад, либо эпоха кратковременных потрясений.

По сути к этому моменту нужно закончить реализацию основного массива квартир и быть готовыми к скупке новых земельных активов, которые неизбежно станут дешевле в трудные времена. Кроме того, это означает, что 2021-2022 годы – не самые благоприятные точки приобретения земли под строительство жилья, ведь строительный цикл составляет 2,5-3 года. Вывести готовый продукт на рынок в эпоху очередных потрясений, да ещё на ограниченной потребительской базе, – это удовольствие ниже среднего.

Ещё раз повторим: это сейчас хорошее время строить и продавать. Жильё востребовано у текущей платёжеспособной аудитории (возраст 30-45 лет). Но так будет не всегда. Недостаточный рост ВВП и демографический провал 90-х – очень серьёзная угроза для жилищного девелопмента в самом ближайшем будущем. Преодолеть её можно только снижением инвестиционной себестоимости.