

## ПОСТ-РЕЛИЗ

*Москва, 10 февраля 2017 года*

В конференции «Недвижимость 2016–2017: смогут ли девелоперы перейти Рубикон?», организованной ИД «Коммерсантъ», приняли участие представители органов государственной власти, руководители девелоперских и строительных компаний. Программа состояла из трех сессий, в ходе которых участники обсудили, какие тенденции сложились на рынке, подвели итоги 2016 года и поделились прогнозами на 2017 год. Были рассмотрены вопросы законодательных изменений, градостроительной политики, конкуренции между Москвой и Подмосковьем, финансирования рынка недвижимости.

Модераторами мероприятия выступили **Андрей Воскресенский**, главный редактор, «Коммерсантъ Дом», и **Халиль Аминов**, редактор, ИД «Коммерсантъ».

Первую сессию «Штиль на рынке недвижимости. Готовы ли девелоперы к спокойной жизни?» открыл **Михаил Мень**, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ. М. Мень положительно оценил развитие рынка недвижимости, несмотря на прогнозы «катастрофического падения»: «Каждый год мы выдаем хорошие результаты по объемам вводимых квадратных метров в целом по стране. Третий год мы преодолеваем планку 80 млн кв. м жилья. Более того, рынок долевого строительства в 2016 году показал динамику прироста порядка 9%, а ипотека выросла чуть больше чем на 30%».

Среди законодательных инициатив в части 214-ФЗ, вынесенных с целью повышения защиты прав граждан, которые участвуют в долевом строительстве, спикер озвучил: установление требований к финансовому обеспечению застройщиков, к составу и достоверности раскрываемой информации, внесение изменений по созданию государственного компенсационного фонда.

«Что касается вызовов на 2017 год, наметилась тенденция того, что люди больше не хотят просто квадратных метров, не хотят жить в каменных джунглях, люди хотят современной инфраструктуры,— поделился М. Мень.— В этом плане у министерства совместно с АИЖК есть два приоритетных проекта. Первый касается благоустройства городской среды, на что из федерального бюджета выделено 20 млрд руб. В рамках второго проекта “арендное жилье и ипотека” будет выделено также 20 млрд руб., из которых профинансируется инфраструктура в 66 муниципальных образованиях 33 субъектов РФ. По нашим подсчетам, этот объем плюс софинансирование со стороны субъектов даст более 6 млн кв. м жилья дополнительно».

Также положительно смотрит на развитие рынка **Анатолий Францев**, президент, ГК «Инград»: «Мы кризиса как такового не видим, по крайней мере в Москве, об этом говорит количество заключенных ДДУ».

«Тренд будут задавать крупные игроки. В пределах МКАД порядка 2,3 млн кв. м выставлено в продажу, причем 45% принадлежит 12 крупным игрокам рынка недвижимости Москвы. Конкуренция усиливается очень сильно, идет война рекламных бюджетов»,— заключил спикер.

**Евгений Рубцов**, президент, «Лидер-Инвест», уверен, что будущее за комплексной застройкой территории: «Весь наколенный опыт по локальной застройке (25 проектов) мы каскадируем на ключевые проекты комплексной застройки территорий, которых в этом году увидим два».

**Максим Гасиев**, президент, «Группа ПСН», рассказал, что недавно принятый закон о промышленных зонах дает возможность субъекту федерации оказывать стимулирующее давление на территории собственников, которые город хочет вовлечь в редевелопмент: «Необходимость в освобождении новых площадок есть. Территории бывших промышленных заводов имеют подчас хорошее месторасположение, обладают удобной транспортной инфраструктурой, что дает им дополнительный потенциал». По мнению спикера, рынки цикличны: «Рынок жилья цикличен так же, как рынок коммерческой недвижимости. Тенденции, которые мы наблюдаем, это то, что сток свободных площадей офисной недвижимости будет стареть, люди будут переезжать в новые, но вскоре будет некуда переехать. Это создает предпосылки для еще одной волны девелопмента».

**Даниил Селедчик**, генеральный директор, «Эталон-Инвест», отметил, что важнейшая тенденция сейчас — это увеличение конкуренции не самих игроков, а проектов: «Застройщики вынуждены улучшать качество продукта, качество каждого комплекса, ища новые конкурентные преимущества по сравнению друг с другом».

**Татьяна Тихонова**, генеральный директор, «РГ-Девелопмент», ожидает, что 373-й закон сможет урегулировать отношения при комплексном освоении промышленных территорий, снизив административные барьеры в получении нормативной документации.

О необходимости развития правильной инфраструктуры рассказал **Александр Хрусталеv**, председатель совета директоров, «НДВ Групп»: «Это то направление, которому надо сильно уделить внимание, а не пытаться воспринимать это как навязанное городом».

**Иван Богатов**, генеральный директор, «Главстрой Девелопмент», с сожалением отметил тот факт, что «Москва по ценам продаж приближается к проектам Московской области, это заставит Московскую область сократить объем ввода и строительства площадей минимум на 30%, до 6–6,5 млн кв. м в год. 2017 год будет годом вызова для тех, кто построил и много строил в 2015–2016 годах в МО».

Также в первой сессии выступили: **Александр Плутник**, генеральный директор, АИЖК, **Иван Романов**, управляющий директор, «ЛСР. Недвижимость-Москва», **Сергей Лёвкин**, руководитель департамента градостроительной политики города Москвы, **Алена Дерябина**, генеральный директор, «Донстрой».

Вторая сессия «Москва и Подмосковье: пространства возможностей» прошла в формате дискуссионной панели, в рамках которой участники обсудили вопросы конкуренции между двумя крупными регионами.

**Даромир Обуханич**, исполнительный директор, ГК «МИЦ», старается не сравнивать Москву и область, поскольку МИЦ ведет свою деятельность в обоих регионах, однако сегодня спикер поделился своей позицией: «Сейчас особенно часто звучит тезис, что Москва поджала, цены упали. Уже нет той ситуации, когда условный покупатель стоит на МКАД, шаг вправо — 150 тыс. руб. за метр, шаг влево — это уже 120. Теперь цены ровно распределены, стало тут 110, там 120». Д. Обуханич не оценивает эту ситуацию драматично: «Прошел естественный путь выравнивания цен».

Тем не менее если вернуться к вопросу сравнения, безусловно, Новая Москва выигрывает. «Москва вкладывает колоссальные средства и силы в развитие Новой Москвы. Московская область идет тем же путем, но будет несколько дольше и сложнее, потому что задач гораздо больше. Объективно на ближайшие 3–5 лет основная точка роста — это Новая Москва».

**Дмитрий Котровский**, партнер, «Химки Групп», согласен с тем, что Московской области «не везет с такой активностью чиновников, как Москве, нам наступают на пятки. В Москве в 2016 году был прирост ДДУ на 81%, в области, по разным данным, это 5%, по моим — 1,3%».

«В Московской области никто никогда не занимался глобальной инфраструктурой. Все объекты, которые появляются, они появляются, как правило, с нуля. Московская область как дитя, которое перенесло очень тяжелое заболевание и самостоятельно выбраться из этого состояния не может». Те преимущества, которыми обладает Москва перед областью, по мнению спикера,— это инфраструктура и сравнительно высокая оплата труда. В то же время у Московской области есть свои плюсы, но о них не говорят: «А они налицо. Это экология и пейзажи».

Третья сессия «Финансирование рынка недвижимости: источники и механизмы» подняла дискуссию среди участников на тему ипотечного кредитования как основного источника финансирования для застройщиков и последствий отмены господдержки ипотеки.

**Никита Сташин**, заместитель министра по строительству РФ, отметил, что министерство не видит поводов для увеличения ставки: «Ставка в районе 12 — она комфортна. Другое дело, что субсидировать искусственно при подъеме экономики не совсем правильно. С учетом новых механизмов АИЖК, которые позволяют увеличить конкуренцию между банками при выдаче ипотеки, ставка может скорректироваться вниз для конечного потребителя».

С таким же оптимизмом смотрит на рынок **Татьяна Ушкова**, заместитель председателя правления по розничному бизнесу, член правления, Абсолют Банк: «Мне кажется, что рынок уже пережил отмену программы госсубсидирования и научился в нем жить. Рубикон девелоперы пройдут. И на 2017 год людей, которые хотят приобретать квартиры, хватит. Люди, которые участвуют в ипотечных сделках,— это определенный сегмент (госслужащие, военные, врачи), у этих категорий доходы остались стабильными. Но мы видим новые тренды, мы видим изменения работодателей к физлицам». Абсолют-банк запускает в ряде регионов субсидирование ставки для сотрудников: «На самом деле это завуалированное повышение заработной платы, когда работодатель уплачивает за своего сотрудника часть ставки, и это хороший тренд».

**Артем Эйрамджанц**, генеральный директор бизнес-единицы «Москва», ГК «Пионер», согласился с Татьяной Ушковой: «Рубикон мы в общем-то прошли. Ничего страшного не произошло. И то, что мы видим, это относительно небольшое превышение, до 1% годовых. Люди предпочитают зафиксировать приемлемую для себя цену входа в квартиру, взяв ипотечный кредит, а потом все равно погашают досрочно. Дюрация не 10 лет и не 15, она гораздо ниже, около 7 лет».

Партнёрами конференции **«Недвижимость 2016–2017: смогут ли девелоперы перейти Рубикон?»**, организованной издательским домом «Коммерсантъ» 10 февраля, выступили:

- генеральный партнёр – ГК «Инград»
- официальный партнёр – «Лидер-Инвест» и «РГ-Девелопмент»
- партнёры – «Группа ЛСР», «Главстрой Девелопмент», «Эталон-Инвест», ГК «Пионер», «НДВ Групп», «Группа ПСН», Абсолют Банк, «Химки Групп», ГК «МИЦ»

Информационная поддержка конференции осуществлялась генеральным медиа-партнёром **РИА Недвижимость (МИА «Россия сегодня»)**, стратегическим информационным партнёром **IA Rambler News Service**, генеральным информационным партнёром **ARENATOR.RU** и другими.