

Рынок ИЖС, часть I: о методах сближения желаний и возможностей

Каковы перспективы индивидуального жилищного строительства? Какие меры необходимо принять для развития ИЖС?

Согласно прошлогодней статистике ЦИАН, в первом полугодии 2021 года объемы индивидуального жилищного строительства (ИЖС) в России выросли на 41% по сравнению с 2020 годом: в сегменте было введено в эксплуатацию 20,2 млн квадратных метров – более половины (55,5%) от всего нового жилья в стране. А согласно подсчетам Национального объединения строителей (НОСТРОЙ), за четыре года (с 2017-го по 2020-й) ввод ИЖС увеличился почти на 7 млн квадратных метров, и за 11 месяцев 2021 года по сравнению с аналогичным периодом 2020-го он ушел в плюс на 35%. Словом, происходящее сейчас в сегменте ИЖС волнует если не всю страну, то значительную часть ее населения.

Ветер перемен

По мнению президента НОСТРОЙ Антона Глушкова, заметное смещение спроса и, как следствие, строительных объемов в сторону частных домов обусловлено многими причинами. Среди них пандемия, погнавшая людей из городов за город, – важная, но далеко не единственная. Есть еще и никак не заканчивающийся сериал под названием «Дачная амнистия» (ее заслуга в ежегодном объеме ввода ИЖС – до 30%), и тема выхода в сегмент крупных городских застройщиков, и совместные усилия государства и бизнеса по постепенной формализации рынка ИЖС.

Антон Глушков, президент Национального объединения строителей:

«Что меня очень радует, на нем [рынке] стали формироваться нормальные ипотечные продукты, потому что до сих пор ипотека

под ИЖС, по сути, равнялась потребительскому кредиту. А теперь появляются понятные предметы залога, в первую очередь там, где застройку ведут профессиональные строительные компании, и ипотека начала активно распространяться на ИЖС. Если человек, имеющий участок, заключает договор с профессиональным участником рынка, членом саморегулируемой организации, ему выдается ипотечный кредит. Сбербанк, банк «Дом.РФ», ряд других банков уже, что называется, дали результат. К сожалению, за бортом остается большая часть ИЖС, которая строится хозспособом. Но в этом году мы попробуем с банками договориться выдавать ипотеку даже в случае, когда у человека нет генподрядчика (одной организации, с которой он заключает договор), но есть ряд соглашений с набором подрядных организаций, которые тоже являются профессиональными участниками рынка и членами СРО либо соответствуют каким-то другим критериям. Есть позиция правительства страны, что можно было бы для такой категории граждан использовать логику потребительских кредитов на время строительства и после ввода объекта в эксплуатацию переводить кредит под более низкую ставку фактически под залог ИЖС. Но из-за того, что у нас не ведется никакого контроля за строительством, оценить ликвидность такого объекта банку достаточно сложно. Поэтому процесс такой непростой, потребуется несколько подходов, чтобы взять этот вес».

Для того чтобы формализовать и эту, пока «дикую» часть сегмента, чтобы получить рычаги влияния на нее, можно и нужно использовать разные способы, например выровненный платеж за подключение к энергосетям, считает глава НОСТРОЙ. «Обычному гражданину очень сложно преодолеть все перипетии подключения к инженерке. А когда субъект (у нас таких уже несколько) в рамках своей деятельности устанавливает выровненный платеж, то человек, приобретая земельный участок под индивидуальное жилищное строительство, сразу понимает, в какой срок он получит коммуникации и по какой цене», — поясняет Антон Глушков.

Еще один важный, с его точки зрения, момент – подготовка к торгам и формирование земельных участков. «Это вопрос агломерационный, вопрос взаимоотношений крупных муниципалитетов и прилегающих к ним территорий. Сейчас у нас на последнем этапе разработка и утверждение Стратегии развития строительной отрасли и отрасли ЖКХ до 2030 года, которую правительство, я думаю, примет буквально до конца этого месяца. Так вот там эта тема отражена, поскольку наблюдающийся все последнее время тренд смещения интереса в сторону ИЖС наверняка продолжится», – уверен Антон Глушков.

Низы могут, главное, чтобы верхи захотели

Примерно с середины прошлого года тема выхода крупных городских застройщиков на рынок индивидуального жилищного строительства зазвучала очень активно. Немедленно выяснилось, что в некоторых субъектах РФ эта практика уже существует, так что ПИК, «Самолет», ЛСР и другие девелоперы московского региона, один за другим объявившие о своих ИЖС-планах, в данном случае оказались далеко не первыми, но, возможно, самыми крупными интересантами.

Профессиональные игроки рынка ИЖС, конечно, не порождение пандемийного времени, они существовали и раньше: больше всего в высокобюджетных сегментах, но и во всех остальных тоже встречались. Другое дело, что это были (а некоторые по сей день есть) именно застройщики, специализирующиеся на загородном строительстве, которым всем вместе так и не удалось наладить ипотечное взаимодействие с банками, решить целый ряд законодательных вопросов (в их числе вопрос использования и эксплуатации мест общего пользования в коттеджных поселках, который председатель совета директоров семейства компаний Kaskad Family Валерий Мищенко [называет одним из самых болезненных](#)), системно выстроить работу с ресурсоснабжающими организациями и так далее.

По мнению руководителя комиссии по ИЖС общественного совета при Минстрое Олега Бетина, которым эксперт [поделиться с](#)

BFM.ru в декабре прошлого года, «нам необходимо увеличить объемы ввода жилья более чем на 40 млн квадратных метров, что значит рост ввода ИЖС на 20-25 млн квадратных метров. Нужно распространять на этот вид жилья те же правила, льготы, возможности, которые есть у многоквартирного строительства. Поручение президента по ипотечному кредитованию ИЖС выполнено, теперь нужно широкое применение такой ипотеки, что станет возможным, когда у индивидуального жилья появится понятное качество, параметры и ликвидность». Иными словами, когда в него в массовом порядке придут крупные системные городские застройщики со своими подходами, схемами и практиками.

Но вот придут ли они именно в массовом порядке? Вот как оценивает перспективы Геннадий Щербина, президент группы «Эталон», которая более чем пристально смотрит в сторону ИЖС.

Геннадий Щербина, президент группы «Эталон»:

«Реализация проектов ИЖС – это перспективное направление в современных условиях. Многие горожане во время пандемии и карантинных ограничений успели оценить преимущества загородной жизни в собственном доме. У группы «Эталон» уже есть готовые проекты ИЖС, и сейчас мы заняты поиском перспективных площадок для строительства. Однако нужно понимать, что для создания комфортной среды в таком формате необходимо строить поселки от 100 домов с развитой инфраструктурой. Нужно создать для потенциальных покупателей привычные условия жизни, обеспечить уровень сервиса «как в городе», чтобы убедить людей переехать за город. Возведение подобного проекта в чистом поле предполагает высокие затраты на создание инфраструктуры, строительство дорог, водопровода, канализации, прокладку электричества. И для успешной реализации очень важно найти баланс между стоимостью готового жилья в таком проекте и потенциальным спросом».

Поэтому, как считает Антон Глушков, о какой-либо массовости в данном случае можно говорить только при соблюдении минимум

двух условий.

Антон Глушков, президент Национального объединения строителей:

«В первую очередь успех ИЖС существует там, где сегменту уделяет внимание власть. Чтобы застройщики шли на этот рынок, власти на местах должны решить две стратегические проблемы. Первым на повестке дня стоит инфраструктурный вопрос: выделенный под строительство участок нужно обеспечить транспортом и социальной инфраструктурой. Если мы говорим об элитном сегменте, тут удачного участка и высокого качества строительства может оказаться почти достаточно, но коль скоро речь идет о массовом сегменте, требуется наличие школ, детских садов, магазинов и так далее, требуется остановка автобуса, да и просто дорога, которую самостоятельно большая часть застройщиков сделать не смогут даже для самого масштабного проекта. А второй вопрос – сами земельные участки: это должна быть не какая-то сельхозка, героически переведенная под ИЖС; это должно быть комплексное освоение территории, где участки целенаправленно со стороны власти вовлекаются в индивидуальное жилищное строительство. Туда, где участки готовятся централизованно, где есть логика в формировании инфраструктуры, застройщик пойдет, потому что он понимает все риски, он их уже минимизировал, и его задача – только построить».

Совершенно особой в данном случае Антон Глушков считает тему газификации. «Развитие ИЖС без развития централизованного газоснабжения в Российской Федерации невозможно. Кто бы что ни говорил, сегодня комфортное существование в частном доме возможно только в двух случаях: газовое отопление и электроотопление. Второе очень дорого, очень-очень дорого, газовое хорошо, но существует не во всех субъектах. Те центры, которые сейчас показывают результаты по ИЖС, конечно, тут прослеживается прямая зависимость от наличия централизованного газоснабжения», – уверен эксперт.

Источник: <https://www.bfm.ru/>