



**НАЦИОНАЛЬНОЕ  
РЕЙТИНГОВОЕ  
АГЕНТСТВО**

**Обзор рынка строительства и недвижимости**

## СОДЕРЖАНИЕ



**Резюме**

**Строительный комплекс  
в экономике страны**

**Жилищное строительство**

**Коммерческая недвижимость**

**Промышленность строительных  
материалов**

**Прогноз**

# Обзор рынка строительства и недвижимости



## Резюме

- В 2014 году сдано в эксплуатацию рекордное количество жилья - более 80 млн кв. м.
- Объемы ввода коммерческой недвижимости в Москве и некоторых региональных центрах достигли максимальных показателей.
- Ввод жилья и коммерческих объектов существенно опережает темпы роста объемов производства базовых строительных материалов.
- Усиливающийся диссонанс между вводом недвижимости и производством стройматериалов, возможно, указывает на снижение инвестиционной активности в строительном секторе.
- Главной причиной инвестиционного охлаждения является необеспеченность предложения и спроса заемным финансированием, которое являлось основным двигателем рынка в последние годы.
- Государство пытается решить эту проблему дефицита через субсидирование ставок по ипотеке, однако эти меры могут оказаться недостаточными.
- В отсутствие мощного государственного финансового плеча во второй половине 2015 года возможен разворот рынка жилищного строительства в сторону плавного сокращения инвестиционной активности.
- Компании, реализующие офисно-торговые проекты, уже вынуждены корректировать свои стратегии из-за слабого рыночного спроса на коммерческие площади.

## Строительный комплекс в экономике страны

В 2014 году объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», впервые за последние 3 года снизился на 4,5% и составил 5,9 трлн рублей. В 2013 году был зафиксирован нулевой рост в постоянных ценах, а 2010-2011 гг. обороты строительной отрасли росли на 5% в год (в середине «нулевых» - на 10-15% ежегодно).

Снижается и удельный вес инвестиций в строительство в общем объеме инвестиций в основной капитал - он оценивается менее чем в 3%.

В структуре ВВП строительство занимает около 8,3%. В 2013 году российскими строительными компаниями введены в эксплуатацию жилые дома общей площадью более 101 млн кв. м (с квартирами площадью более 80 млн кв. м) и порядка 30 млн кв. м нежилых помещений (из которых около 30% - здания коммерческого назначения, остальное промышленность и социнфраструктура).

Несмотря на высокие объемы строительства в среднем на одного жителя приходится около 23,4 кв. м жилья - меньше, чем в Европе и США. При этом по показателям ввода жилья на душу населения в квадратных метрах Россия опережает Германию, но отстает от Франции и США.

Удельный вес затрат на жилищное строительство в общем объеме инвестиций в основной капитал в России составляет около 12,2% (в США - 15,5%, в Великобритании - 23%, в Германии - 29,8%).

В отрасли заняты около 5,8 млн человек. Удельный вес занятых в строительстве в общей численности занятых в экономике оценивается в 8,4%. Всего в стране насчитывается почти 218 тыс. действующих строительных организаций. Из них только 1,5 тыс. - с численностью работников свыше 250 человек.

Передовые позиции в отрасли занимают вертикально-интегрированные компании, совмещающие девелопмент с оказанием услуг строительного подряда, производством строительных материалов и конструкций. В число крупнейших строительных холдингов входят: СУ-155, ГК ПИК, «Группа ЛСР», Мортон, ФСК Лидер и др.

Как правило, такие компании сфокусированы на крупных девелоперских проектах в Московском регионе, а также Санкт-Петербурге и Ленинградской области. При этом в последнее время петербургские компании заметно расширили присутствие на столичном рынке, тогда как крупные московские инвестиционно-строительные холдинги устремились в Санкт-Петербург, Ленинградскую область и другие регионы с динамичными показателями социально-экономического развития (например, в Калужскую область).

Крупнейший игрок рынка жилищного строительства Московского региона – компания «Мортон» - в 2014 году ввела в эксплуатацию более 1 млн квадратных метров жилья, реализовав на 16% больше квартир, чем в 2013 году. Объем выручки этого инвестиционно-девелоперского конгломерата по итогам 2014 года вырос на 17% и составил 60 млрд рублей. Совокупный текущий портфель проектов на начало 2015 года оценивался более чем в 7,6 млн кв. м жилья. Такие масштабы бизнеса позволили компании построить собственный домостроительный комбинат в Подмоскowie мощностью более 450 тыс. кв. м жилья (проект стоимостью 9 млрд рублей был реализован совместно с Роснано). По оценкам топ-менеджмента компании, объем долга ГК «Мортон» составляет 19 млрд рублей. При этом в конце 2014 года девелоперу удалось сократить кредитный портфель на 30%.

«Группа ЛСР» - характерный пример компании петербургского происхождения, которой удалось закрепиться на рынке недвижимости Московского региона. Проекты в Москве и Подмоскowie внесли значительный вклад в финансовые показатели холдинга. Выручка «Группы ЛСР» в 2014 году выросла на 53% и составила 92,3 млрд рублей. EBITDA - на 84%, до 21,5 млрд руб. Компания закончила год с прибылью 9,7 млрд руб., чистый долг сократился на 93% и составил 2 млрд руб., а общий долг снизился на 20% - до 27,3 млрд руб. Одним из знаковых проектов группы в Москве является редевелопмент территории бывшего автозавода ЗИЛ. «Дочка» ЛСР – «ЛСР Недвижимость-М» – до 2022 года планирует построить около 1,5 млн кв. м недвижимости на территории площадью 65 га.

Выручка другого «питерского» девелопера - ГК «Пионер» - в 2014 году выросла в 2 раза и превысила 20 млрд рублей. Компания ввела в эксплуатацию 216 тыс. кв. метров недвижимости в Москве и Санкт-Петербурге. В планах на 2015 год - сдача более 250 тыс. кв. м. Анонсировано строительство новых очередей в проектах комплексной застройки. Один из крупнейших перспективных проектов - строительство многофункционального комплекса общей стоимостью 11 млрд рублей в столичном микрорайоне Митино. Кроме того, девелопер намерен активно развивать собственную сеть апарт-отелей - в том числе, через продажу франшизы. Компания рассматривает возможность выпуска облигаций для финансирования новых проектов. Партнером ГК «Пионер» выступает Сбербанк России, который финансирует строительство сразу несколько проектов. Недавно «Северо-Западный Сбербанк» открыл группе кредитную линию объемом в 2,5 млрд рублей для финансирования строительства жилого комплекса в Санкт-Петербурге.

Одна из крупнейших и быстрорастущих компаний на рынке жилья столичного региона – московская ФСК Лидер – в минувшем году увеличила выручку на 55% (до 62 млрд руб-лей). В 2014 году корпорация продала на 50% больше недвижимости, чем годом ранее - 250 тыс. кв. м (включая квартиры, коммерческие помещения и машиноместа в паркингах). Компания активно расширяет географию бизнеса:

помимо площадок в Москве и Подмосковье стартовали новые крупные проекты в Калужской и Ленинградской областях.

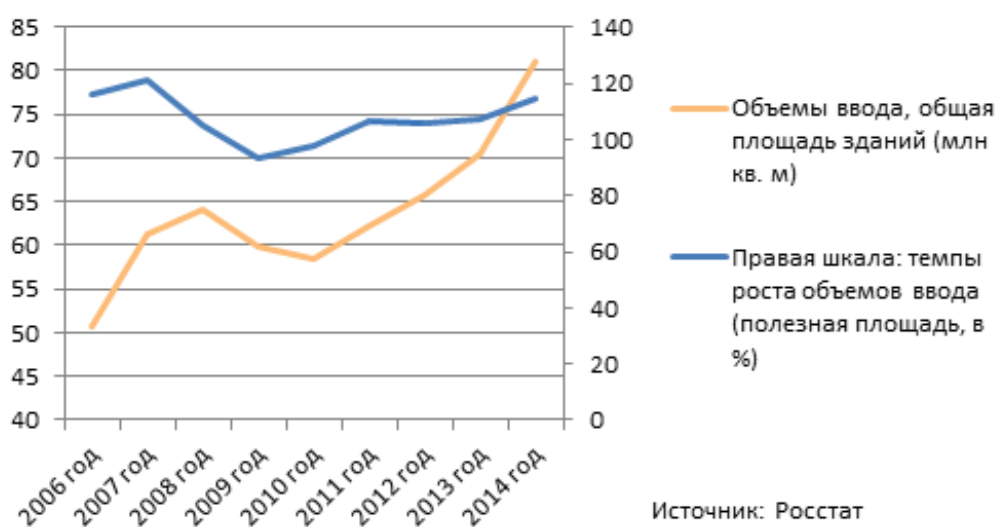
Выручка компании «Кортрос» (новый бренд «Реновы-СтройГрупп») в 2014 году составила 18 млрд рублей. Чистый долг - 8 млрд рублей. В портфеле девелоперского холдинга Виктора Вексельберга - проекты, предполагающие строительство более 16 млн кв. м недвижимости в Москве, Екатеринбурге, Санкт-Петербурге, Челябинске, Перми, Ярославле, Краснодаре. Ежегодные объемы ввода составляют около 350 тыс. кв. м.

С отрицательными показателями по обороту год закончили ГК ПИК и СУ-155. Обе компании продемонстрировали снижение выручки на 18 и 7% соответственно (61,7 млрд руб. и 106,2 млрд руб.).

## Жилищное строительство

Ввод жилья в России растет ударными темпами. По данным Росстата, в 2014 году российские строители сдали в эксплуатацию более 1 млн квартир общей площадью около 80,8 млн кв. м - на 16,8% больше, чем годом ранее. Достигнут максимальный результат за всю историю статистических наблюдений, включая советский период.

Динамика объемов ввода жилья в РФ



Складывается ощущение, что жилищное строительство развивается в отрыве от смежных отраслей, игнорируя нарастающие проблемы, вызванные спадом экономики и нестабильностью финансового рынка. В январе-феврале 2015 года рост продолжился: введено 12,3 млн кв. м жилья - на 40,6% больше, чем за аналогичный период 2014 года.

Застройщики, хотя и менее активно, чем в прошлом году, продолжают закладывать новые проекты. ГК «Мортон» планирует построить в Подмосковье два микрорайона общей площадью порядка 390 тыс. кв. м. ГК МИЦ намерена построить около 860 тыс. кв. м. жилья в подмосковной Балашихе. Финансово-строительная корпорация Лидер объявила, что вложит в строительство жилого комплекса в ленинградской области более 7 млрд рублей, а всего в 2015 году инвестирует в строительство жилья около 26 млрд рублей. Также компания приступит к строительству крупного микрорайона общей площадью более 150 тыс. кв. м в городе Обнинск Калужской области (объем инвестиций в проект составит порядка 5 млрд рублей). Компания «Сити – XXI век» недавно приобрела несколько новых площадок – также под строительство жилья. И это далеко не исчерпывающий список перспективных проектов.

Постоянным источником нового предложения являются очереди и отдельные корпуса, которые выводятся на рынок в рамках уже реализуемых проектов, рассчитанных на поэтапный ввод жилья в эксплуатацию.

Динамика цен на новостройки в Москве и регионах



Основным товаром, который предлагают строительные компании, по-прежнему остаются многоквартирные дома с большой долей малогабаритных, компактных квартир площадью от 19-25 кв. м. Проекты на окраинах крупных городов занимают львиную долю в структуре предложения на рынке новостроек. Как правило, застройка осуществляется на свободных участках земли, которые не всегда обеспечены социальной и транспортной инфраструктурой.

Бесспорным лидером по масштабам многоквартирного строительства остается Московская область. В прошлом году в этом регионе сдано более 8,2 млн кв. м жилой недвижимости. В пятерке лидеров - Краснодарский край (4,7 млн кв. метров), Москва (3,3 млн кв. м), Санкт-Петербург (3,2 млн кв. м) и Республика Башкирия (3,2 млн кв. м). При этом в расчете на душу населения в некоторых региональных центрах (например, в Краснодаре) приходится уже до 5 кв. м строящегося и еще не сданного госкомиссии жилья.

Увеличение объемов строительства является фактором, сдерживающим рост цен на жилье на первичном и вторичном рынке. Например, по данным компании ИРН.ру, в Москве цены на недвижимость, скорректированные на инфляцию, не растут уже в течение последних 9 лет. В Екатеринбурге, по данным Уральской палаты недвижимости, за последние 8 лет рост цен обогнал инфляцию только в 2011 и 2012 годы. Средняя стоимость строящегося жилья в Санкт-Петербурге выросла менее чем на 10%. Темпы роста цен на жилье в большинстве других регионов также редко выходит за пределы инфляционного диапазона (5-12% в год).

Инвестиционный бум, который наблюдался на рынке жилищного строительства в последние 2-3 года, был обеспечен расширением корпоративного и ипотечного кредитования. В 2013 году оборот ипотечного рынка вырос на 30%. Ставки заметно снизились. От 40 до 60% жилья в новостройках стало приобретаться с использованием кредитного рычага.

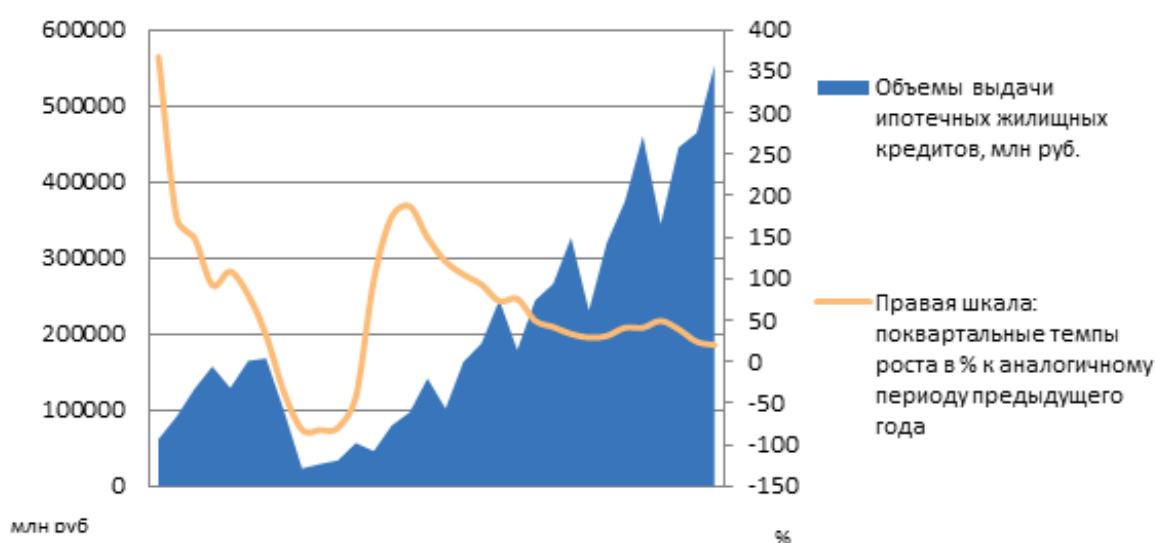
В 2013 году на строительство зданий и сооружений банки выдали строителям рекордную сумму займов - около 1,7 трлн рублей, увеличив объемы финансирования на 23%. Основными кредиторами выступили крупные и окологосударственные банки.

Интенсивное накачивание рынка кредитными деньгами дало ожидаемый эффект. Спрос на строящееся жилье вырос - одновременно расширилось предложение новостроек. В первом полугодии 2014-го девелоперы активно спекулировали темой высокой волатильности валютного рынка и неустойчивости банков, предлагая вкладчикам кредитных учреждений конвертировать свои сбережения в квадратные метры.

Ситуация на рынке недвижимости резко изменилась во второй половине 2015 года. После повышения Центральным банком учетной ставки и обвала рубля банки взвинтили ставки по ипотеке с 11-12% годовых до 15-20% годовых и ужесточили условия выдачи займов (повысили минимальный первоначальный взнос, отменили программы, позволяющие оформить кредит по сокращенному пакету документов и пр.).

Из-за девальвации с резким ростом расходов на обслуживание займов столкнулись заемщики, которые взяли кредиты в инвалюте. Доля валютной ипотеки в структуре кредитного портфеля банков не превышает 4% от общего объема (около 132 млрд рублей), однако из-за волны недовольства со стороны валютных заемщиков, митингов и пикетов Правительство было вынуждено озадачиться решением этой проблемы. Средства на рефинансирование валютных займов могут быть предусмотрены в антикризисном плане на 2015 год.

Динамика объемов ипотечного кредитования в РФ



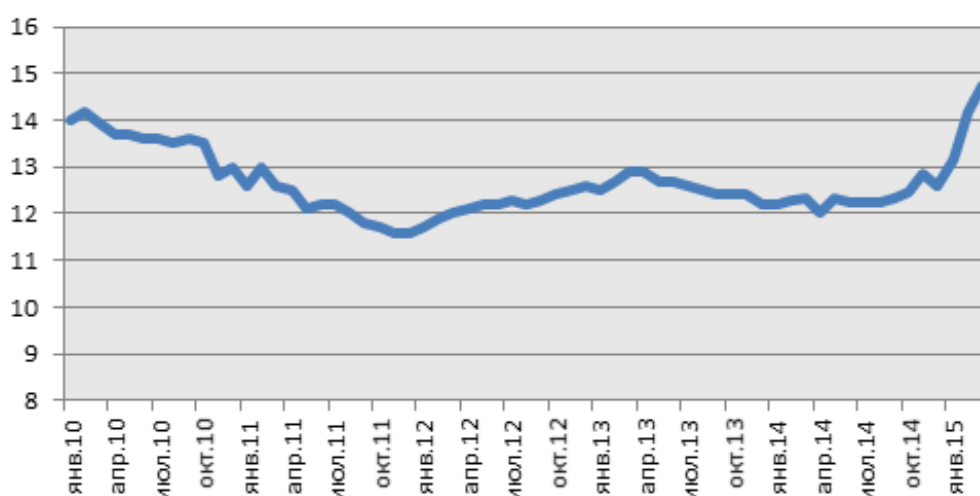
Источник: расчеты НРА по данным ЦБ РФ

Темпы роста ипотечного рынка резко замедлились: с 40-50% до 13% в месяц. По итогам года было выдано более 1 млн ипотечных кредитов на общую сумму 1,76



трлн рублей, что в 1,23 раза превышает уровень 2013 года в количественном и в 1,3 - в денежном выражении. Но уже в январе-феврале 2015 года, по данным ЦБ РФ, было выдано 92 тыс. ипотечных кредита на общую сумму 150,1 млрд рублей - на 22% меньше, чем в январе-феврале 2014 года в количественном, и на 24% меньше - в денежном выражении. Средняя ставка по февральским кредитам взлетела до 14,7% годовых.

Динамика средневзвешенной процентной ставки по ипотеке



Источник: ЦБ РФ

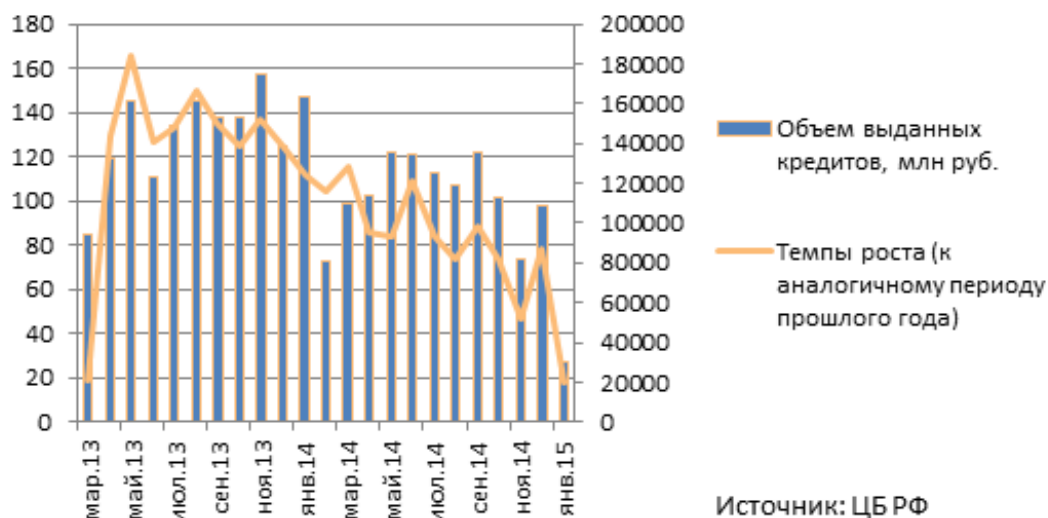
Последовавший за девальвацией рост ставок по рублевой ипотеке едва не покамутировал некоторых застройщиков. После непродолжительного осеннего всплеска спроса на квартиры, вызванного паникой вкладчиков банков с последующей конвертацией сбережений в метры, в начале 2015 года девелоперы столкнулись с оттоком клиентов. Игроки рынка недвижимости попытались переломить негативный тренд внедрением суррогатных схем финансирования покупки (длительных рассрочек, долгосрочной аренды с правом последующего выкупа и пр.), однако эти предложения оказались невостребованными массовым покупателем, который лишился кредитного рычага.

Одновременно с ипотекой стало сжиматься корпоративное кредитование. Из-за проблем с ликвидностью банки заняли выжидательную позицию, сократив сроки кредитования и увеличив ставки. Объемы выдачи кредитов на строительство зданий и сооружений по итогам 2014 года снизились на 19% - до 1,3 трлн рублей.

При таком раскладе некоторые компании с высокой кредитной нагрузкой стали терять равновесие. Например, «дочка» одного из крупнейших строительных конгломератов - холдинга СУ-155 - в марте допустила дефолт по трем выпускам облигаций на 2,3 млрд рублей. Против СУ-155 поданы десятки судебных исков бан-

ками «Глобэкс», ВТБ, Банк Москвы и Росбанк, Сбербанком. Кредиторы атаковали нижегородскую структуру холдинга (ЗАО «ДСК-НН») - в минувшем году предприятие вошло в число крупнейших должников региона по налогам и зарплате, а также по неплатежам контрагентам.

Объемы кредитования строительного сектора



Чтобы спасти компании, признанные еще в предыдущий кризис системообразующими (а заодно и их кредиторов – в лице госбанков), правительство запустило программу субсидирования процентной ставки по кредитам, выданным на покупку строящегося жилья. На эти цели из бюджета выделено 20 млрд рублей. Средства предназначены для того, чтобы компенсировать разницу между ставкой фондирования для банка и ставкой для конечного заемщика, которая не должна превышать 12%. Объем субсидированных кредитов лимитирован - по программе банки смогут выдать займов на 400 млрд руб.

Крупные госбанки уже приступили к выдаче льготных кредитов на покупку жилья в новостройках и, тем самым, поддержали платежеспособный спрос на жилье. «В феврале-начале марта мы думали, что грядет катастрофа, насколько ощутимым было падение продаж, - признается один из подмосковных застройщиков. - Но к концу марта ситуация стабилизировалась, покупатели стали возвращаться на рынок».

На государственную поддержку в формате госгарантий по корпоративным кредитам смогут рассчитывать компании, включенные в перечень системообразующих предприятий РФ (среди них «Компания Главмосстрой», «Интеко», «Группа ЛСР», «Мортон-РСО», ГК «ПИК», «СУ-155»). В антикризисном плане предусмотрено увеличение объема госгарантий на 200 млрд рублей по кредитам и облигационным займам. Гарантии будут предоставляться на осуществление инвестиционных проектов либо на иные цели, включая финансирование реструктуризации текущих долгов. Так, в частности, по информации СМИ «Мортон» планирует получить госгарантии по перекредитованию около 20% займов.

## Коммерческая недвижимость

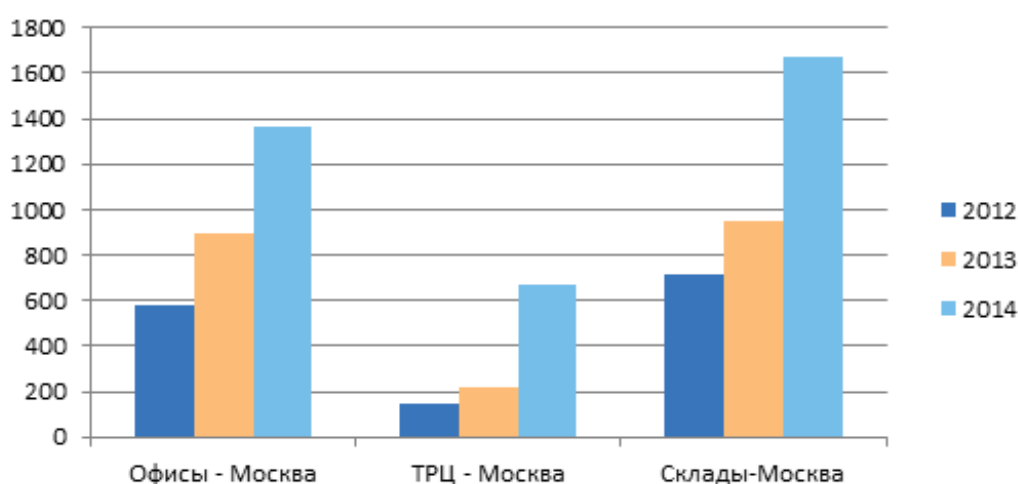
В отличие от рынка жилищного строительства, который в кризисной ситуации получил донорское вливание от государства, у рынка коммерческой недвижимости такого костыля не оказалось. В последние несколько лет рынок офисов, торговых центров и складов во многих регионах - и прежде всего, в московской агломерации - развивался вопреки общеэкономическим трендам, и в итоге оказался в ступоре.

По данным компании Cushman & Wakefield, в 2014 году в Москве было построено рекордное за последние 5 лет количество офисов - 1,4 млн кв. м (54 здания). В довысок к этим объемам в разных стадиях строительства находится еще порядка 2,3 млн кв. м офисной недвижимости.

Аналогичная картина складывается на рынке торговой недвижимости. В 2014 году в Москве и регионах введено более 2,1 млн кв. м торговых площадей в 60 ТРЦ. Из них в Москве, по данным консалтинговых компаний, открылось 14 новых торговых центров общей торговой площадью 670 тыс. кв. м – в том числе, крупнейший в Европе молл - Авиапарк. Построен и готов к открытию еще один гигант: крупный ТРЦ Mari в столичном районе Марьино общей площадью 138 тыс. кв. м. Всего, по данным компании JLL, в первом квартале 2015 года в Москве сдано 250 тыс. кв. м, что эквивалентно годовым объемам ввода в 2011-2013 годах.

Рынок складской недвижимости в 2014 году прирос на 2,65 млн кв. м, из которых около 1,65 млн приходится на проекты в Московском регионе. До этого максимальный показатель ввода был зафиксирован в 2007 году, когда было сдано 1,4 млн кв. м складов.

Объемы ввода коммерческой недвижимости в Москве



Источник: Cushman & Wakefield

По московскому сценарию развиваются и некоторые региональные рынки. Так, например, в Перми введено в эксплуатацию более 160 тыс. кв. м торгово-офисной недвижимости – это максимальные показатели за последнее десятилетие.

В 2014 году на рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга вышло на 16% меньше новых офисных площадей. Зато на рынке складов - ускорение. Введено в эксплуатацию 396 тыс. кв. м складских помещений – максимальное количество за последнюю пятилетку.

В Екатеринбурге в минувшем году построены 9 бизнес-центров общей площадью более 112 тыс. кв. м (при объеме поглощения порядка 70 тыс. кв. м). Объемы ввода коммерческой недвижимости в уральской столице почти в 2 раза превысили показатели 2013 года.

Красивые графики с «восходящим трендом», иллюстрирующие ввод объектов коммерческой недвижимости, сегодня могут обрадовать кого угодно, но только не непосредственных участников этого процесса: значительная часть офисов, торговых центров и складов пока не востребована. Из-за финансовой и политической нестабильности компании снижают обороты, оптимизируют затраты, сокращают персонал, пересматривают стратегии развития - поэтому не расположены к переездам.

Закономерно, что средний уровень вакантных площадей во всех сегментах рынка растет. Наиболее затоваренным является офисный сегмент - здесь пустуют 17-18% площадей, а некоторые крупные офисные комплексы заполнены на 60-70% (чтобы убедиться в этом, достаточно побывать в деловом центре «Москва-Сити»). По оценке Cushman & Wakefield, в течение 2014 года было арендовано и куплено на 17,5% меньше офисов, чем годом ранее. Чистое поглощение составило 310 тыс. кв. м – это в 4,5 раза меньше объема нового строительства. Свободны более 2,6 млн кв. м офисов в уже существующих зданиях.

Растет количество пустующих помещений в новых торговых центрах. По данным JLL, уровень вакансий в этом сегменте в Москве составляет 6,5%. На рынке складов Московского региона уровень вакансий за год вырос с 3 до 7%, а поглощение снизилось на 27%. Примерно такой же уровень вакансий установился в некоторых крупных региональных проектах.

Под накопленным навесом предложения прогибаются ставки. По данным консалтинговых компаний, в 1 квартале 2015 года долларové ставки аренды снизились примерно в половине зданий, выставленных на московском рынке. Аналогичная динамика наметилась в Санкт-Петербурге.

При этом рынок коммерческой недвижимости стремительно выходит из долларовой зоны расчетов. Исторически ставки аренды коммерческой недвижимости в Москве номинировались в долларах с последующей оплатой в рублях по курсу ЦБ РФ. Региональные девелоперы и рантье давно отказались от такой архаичной системы, тогда как москвичи объясняли долларové ценники необходимостью привлечения валютных займов для финансирования проектов. Но теперь убедительных аргументов у них не осталось. В сегменте офисов класса «В» больше половины предложений уже номинировано в рублях: средние ставки зафиксировались на уровне 15-25 тыс. руб. за кв. м в год. На рублевые договоры переходят собственники торговых и складских помещений.

## Промышленность строительных материалов

Несмотря на аномальные объемы ввода жилой и коммерческой недвижимости, в индустрии производства строительных материалов ажиотажа не наблюдается.

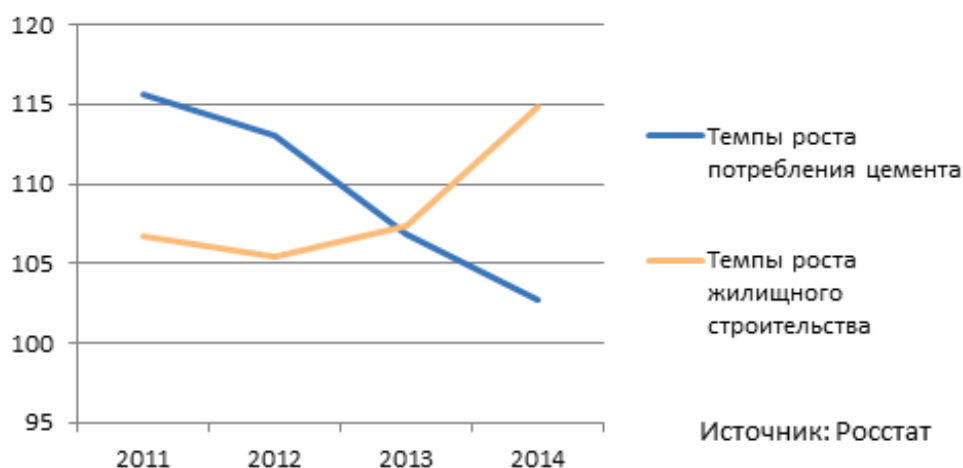
В 2014 году производство «хлеба строительства» - цемента, выросло на мизерные 3% (68,4 млн т), потребление - на 2,7% до 71,5 млн т. Товарного бетона в 2014 году произведено на 5,9% больше. Выпуск сухих смесей вырос на 9,8%. Производство листового стекла увеличилось на 5% (до 262 млн кв. м), а потребление, наоборот, сократилось на 5%.

Объем производства конструктивных элементов ЖБИ вырос на 9,7%, плит - на 5,1%. Нерудных материалов выпущено на 0,2% меньше, чем в 2014 году. Потребление «нерудки» сократилось на 0,8%. Выпуск арматуры увеличился с 7,9 млн т в 2013 г. до 9 млн тонн, в потребление - на 5,8%.

Некоторые производители строительных материалов смогли воспользоваться эффектом девальвации: увеличили объемы экспорта и подняли цены на продукцию для внутреннего рынка. Так, например, поступили металлурги. А вот участникам цементного рынка такой возможности не представилось. Более того, цены производителей снизились на 0,8% (2,8 тыс. руб. за тонну), цены приобретения (с НДС и доставкой) - до 3,9 тыс. рублей за тонну.

Стагнация цен становится проблемой для цементников. Цементный рынок во всех регионах - профицитный. Избыток мощностей оценивается специалистами компании СМ Про в 35 млн т. При этом растут тарифы и производственные издержки предприятий. Такой расклад создает предпосылки для новой волны консолидации цементных активов, которая, похоже, уже началась. В минувшем году крупнейший российский производитель цемента – «Евроцемент Групп» - объединил под своим крылом активы «Мордовцемента» и завод Группы ЛСР в Ленинградской области. И, возможно, в обновленной конфигурации монополист попытается вернуть себе лавры маркет-мейкера.

Динамика объемов ввода жилья и потребления цемента



Не иначе, как аномалией, эксперты называют существенное расхождение между низ-

кими темпами роста рынка строительных материалов и рекордным вводом жилья. Так, потребление цемента в прошлом году увеличилось на 2,7%, а ввод жилья – на 14,8%. По некоторым оценкам, исходя из нормативного объема потребления строительных материалов ввод жилья не должен превышать 74-76 млн кв. м.

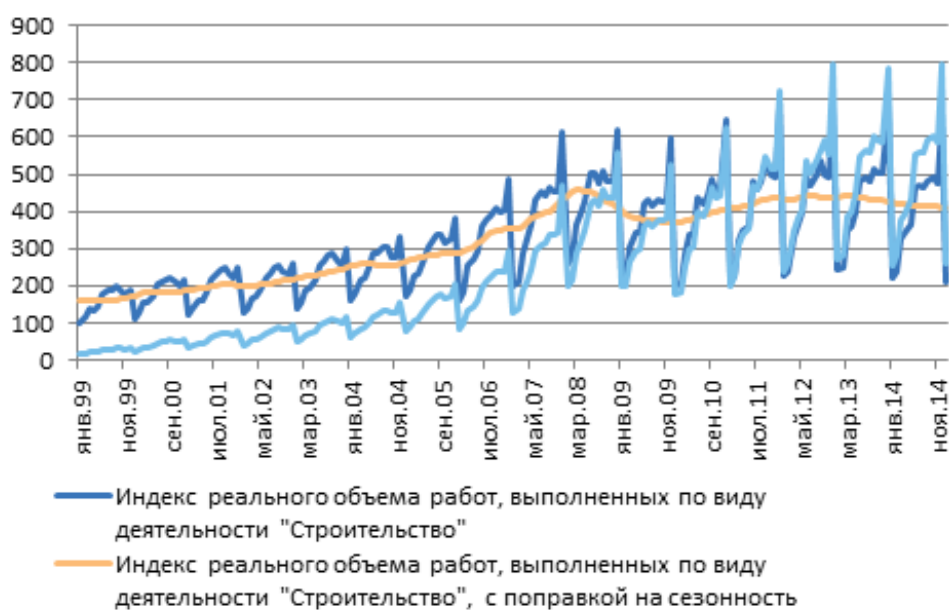
Подобный диссонанс может объясняться «накруткой» объемов ввода и приписками. Известны случаи, когда в некоторых регионах новостройки спешно вводились «на бумаге» в декабре еще до завершения строительно-отделочных работ.

Возможно, всему виной – спад в инфраструктурном строительстве, которое, вопреки прогнозам, так и не набрало обороты. Между тем, на долю инфраструктурных объектов приходится значительный объем потребления цемента и изделий из него.

Высказывается и еще одна гипотеза, объясняющая статистический казус. Она состоит в том, что на рынке завершается очередной инвестиционный цикл. Вводятся в эксплуатацию объекты, строительство которых стартовало в 2011-2012 гг., в то время как новыми проектами, которые обеспечили бы спрос на базовые строительные материалы, рынок стал пополняться существенно медленнее, чем раньше.

Кризисные явления на рынке стройматериалов уже проявились в начале года. Производство ЖБИ в январе уменьшилось почти на 17%, выпуск стеклопакетов сократился на 10%, цемента - на 7%, изделий из гипса - на 4-6%. В марте металлурги столкнулись со снижением объема продаж арматуры. Сократились прямые поставки стальной продукции на заводы по изготовлению железобетонных конструкций. Многие строительные компании снизили или приостановили закупки проката. Производство цемента в январе-феврале снизилось на 2,2%, потребление на 3,6%. Индекс реального объема выполненных строительных работ снизился на 3-4% в годовом выражении.

Индексы выполненных строительных работ



Источник: Росстат

Оставляет желать лучшего деловой климат в строительстве. Результаты опросов руководителей подрядных организаций, проведенных в конце минувшего года Центром конъюнктурных исследований НИУ ВШЭ, оказались наихудшими за последние 6 лет по целому ряду позиций. Зафиксирована тенденция спада спроса на строительные работы, сокращения числа заключенных договоров, стагнации портфеля заказов и выполненных объемов строительно-монтажных работ (СМР).

## Прогноз

По некоторым прогнозам, на фоне снижения доходов населения и возможного роста безработицы объемы выдачи ипотеки в 2014 году могут существенно снизиться: с 1,7 трлн руб. до 0,8-1 трлн рублей. Сжатие ипотечного рынка даже в существенно меньших пропорциях создаст проблемы как застройщикам, так и производителям стройматериалов. Некоторые игроки рынка, опасаясь развития ситуации по такому сценарию, уже плавно снижают обороты.

Пока единственным обнадеживающим сигналом для отрасли стал запуск программы субсидирования ставки по ипотеке на покупку строящегося жилья. Однако, по экспертным оценкам, механизм искусственного повышения доступности кредитов обеспечит девелоперам менее 10% от общей потребности в финансировании. При этом дальнейшее тиражирование этой схемы чревато дестабилизацией ипотечного рынка из-за ухудшения качества кредитного портфеля.

Ежегодные объемы бюджетного финансирования сделок с жильем (по разным оценкам, речь идет о сумме порядка 450-600 млрд рублей), которые выделяются в рамках федеральных программ (сертификаты, субсидии и пр.), также вряд ли смогут компенсировать отток рыночного спроса.

Таким образом, дальнейшее развитие ситуации в отрасли напрямую зависит от того, какие ресурсы будет готово направить на рынок жилья государство, чтобы поддержать спрос на новостройки.

Если самочувствие рынка жилья напрямую зависит от телодвижений государства, то участникам рынка коммерческой недвижимости придется бороться с затовариванием и плохой конъюнктурой самостоятельно: сокращать объемы ввода, замораживать или реформатировать проекты и придерживаться гибкой политики ценообразования.



123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 32А  
тел./факс: +7 (495) 775-59-02, 775-59-01  
[www.ra-national.ru](http://www.ra-national.ru)

**Участие в индивидуальных рейтингах**

Управление по развитию бизнеса: +7 (495) 775-59-02 #113,  
117, 120  
[info@ra-national.ru](mailto:info@ra-national.ru)

**Участие в рэнкингах и дистанционных рейтингах**

Аналитическое управление: +7 (495) 775-59-02 #110  
[info@ra-national.ru](mailto:info@ra-national.ru)

**Информационное сотрудничество,  
участие в конференциях**

Управление по связям с общественностью:  
+7 (495) 775-59-02 #104, 115  
[pr@ra-national.ru](mailto:pr@ra-national.ru)

*Настоящий документ подготовлен аналитическим управлением «Национального Рейтингового Агентства» и носит исключительно информационный характер. Все оценки и мнения, высказанные в отчете, представляют собой независимое суждение аналитиков на дату выхода отчета. Вознаграждение авторов отчета ни прямым, ни косвенным образом не увязано с представленными в отчете точками зрения. «Национальное Рейтинговое Агентство» оставляет за собой право изменять высказанные оценки и мнения в любое время без предварительного уведомления. Информация, содержащаяся в отчете, получена из источников, признаваемых нами достоверными, однако не существует никаких гарантий, что указанная информация является полной и точной, и, соответственно, она не должна рассматриваться как полная и точная. Мы оставляем за собой право не обновлять информацию на основе новых данных либо полностью отказаться от ее освещения. «Национальное Рейтинговое Агентство» и его сотрудники не несут ответственности за прямой или косвенный ущерб, наступивший в результате использования настоящей публикации или ее содержания.*