

ДОМ

Инвестор перемен

проект

(Окончание. Начало на стр. 14) Можно подобрать участки как под строительство многоэтажных домов, так и под реализацию объектов коммерческой и складской недвижимости. Господин Железнов говорит, что в распоряжении департамента промышленной политики, инвестиций и предпринимательства администрации Перми есть несколько участков, доступных на условиях соинвестирования. Но большая часть предложений — это участки, расположенные на территории промышленных зон. Всего город рассчитывает на редевелопмент промышленных территорий (233 га, 1,685 млн кв. м в перспективе), например площадки завода смазок и СОЖ. Таким образом, потенциальный инвестор, заходя в краевой центр, может действовать двумя способами — либо открыто заявить властям о своем намерении и ждать, понимая, что при отсутствии подходящей муниципальной земли власти скорее вынуждены выступать как брокеры, организуя взаимодействие с частными структурами, либо «рыть землю» самим. Первый вариант реализует, например, «Касторама», подписавшая соглашение с городскими и краевыми властями. Чиновники взяли на себя и поиск площадок, сейчас ведется подготовка к строительству второго гипермаркета на Иве. Причем чиновники готовы работать по такой схеме и с Metro Cash & Save, также решившим построить второй торговый центр. Опыт подсказывает, что демонстративно открытые двери в чиновники готовы работать довольно редко позволяют добиться реальных результатов. Но значительно облегчают жизнь в дальнейшем, особенно, если административные барьеры снимаются политическими причинами или личными связями. В этом смысле наиболее

показателен пример ГК «Ренова», которая самостоятельно купила землю вблизи автовокзала, где сейчас ведет активное строительство, у автоколонны №1858 в середине 2000-х. А также приобрела на областном аукционе площадку табачной фабрики «Астра». И теперь, возможно, через несколько лет выбьется в лидеры жилого строительства в Перми, если получит 9,6 га в квартале №179 (территория краевой психиатрической больницы в центре города). Городские власти называют эту территорию среди четырех, запланированных под комплексное освоение. Другие три — находящиеся в собственности частных лиц территории порта Пермь и Красных казарм, а также арендованный район ДЮК. Крупнейший девелопер Самарской области — компания «Виктор и Ко» — заходил в Пермь несколькими путями. Еще в 2011 году самарцы выразили свой интерес к региону в беседе с городскими чиновниками на выставке PRO Estate. Девелопер намеревался построить в Перми два ТРК площадью 100–150 тыс. и 160 тыс. кв. м. На краевом уровне переговоры вело ОАО «Агентство содействия инвестициям Пермского края», также инвестор пытался найти участок самостоятельно. В конечном итоге состоялась сделка с ООО «КОМЕРИК», которому принадлежат 62 га в деревне Кондратово (бывший племавод «Верхнемуллинский»). И уже после выяснилось, что на землях «КОМЕРИК» находятся мелиоративные сооружения, которые строго охраняются российским законодательством. По другим данным, инвестор знал об этой ситуации, но надеялся на то, что чиновники помогут «решить вопрос». Оспорить сделку на этом основании пытается теруправление Росимущества: судебный спор еще не завершен, но уже ясно, что проект, который краевые чиновники называли «самым



Нехватку качественных торговых площадей в Перми признают и местные власти
ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

проработанным», не будет реализован ни в Перми, ни в Пермском районе. Важно не только найти подходящий участок, но и вовремя его предложить инвестору. Иногда ситуация развивается так, как с IKEA, — потенциально краевой центр входит в число территорий, интересных для развития. Но реальность такова, что на данном этапе строить в Перми ТЦ компании неинтересно. Заместитель главы Перми Виктор Агеев подтверждает, что «общественный

запрос» на размещение в Перми IKEA имеется, но рассчитывать на то, что компания в ближайшей перспективе примет решение о размещении ТЦ в Перми, не приходится. «По нашей информации, IKEA сейчас нацелена не на расширение рынка, а на сокращение издержек внутри российской сети. С этой целью инвестиции компании направляются на строительство и реконструкцию более современных логистических центров, а отнюдь не на строительство новых гипермаркетов. Именно поэтому новые торговые объекты IKEA сейчас возводятся в Подмошье, где они логистически привязаны к федеральному распределительному центру компании. Это не значит, что мы проиграли борьбу за этого инвестора. Это значит, что Пермь должна предложить такие условия, которые покажутся компании привлекательными в новом инвестиционном цикле», — отмечает он.

Бег с препятствиями

Девелоперы, сумевшие решить вопрос с приобретением подходящей площадки, сталкиваются с другими особенностями пермского инвестиционного климата. Длительные согласования — в их числе. «Если сравнивать специфику Москвы, Новосибирска, Екатеринбурга и Перми, а мы периодически встречаемся с руководством «КомСтрин» во всех этих регионах, то в Перми очень сложно добиться взаимодействия между всеми департаментами, ведомствами, интересами города при этом остаются как-то в стороне. Скоординировать несколько ведомств очень сложно, требуется много времени.

Это касается согласований с дорожным, градостроительным, земельным ведомствами, управлением благоустройства и т.д. Встречаются и противоречия в резолюциях этих органов. В других городах такого нет. Для многих иногородних компаний это непривычно, поэтому, если они самостоятельно реализуют проект в Перми, первые года три такое положение у девелоперов вызывает шок», — комментирует Марина Коноплева. Она также обращает внимание на частую смену руководства в профильных ведомствах. «Как только приходит новый начальник, он заново начинает выстраивать процесс, это опять же затягивает все сроки. Для большей оперативности надо, чтобы человек хотя бы лет пять работал на одном месте и разбирался в ситуации», — уверена госпожа Коноплева. Но не всем иногородним девелоперам пермская бюрократия кажется исключительной. Некоторые даже полагают, что наметились положительные сдвиги после смены управленческой команды региона. «Мы не видим в Перми какой-то особенной бюрократии, отличающейся от других регионов. Сегодня работать в Пермском крае стало намного проще, в этом во многом заслуга правительства и губернатора Пермского края Виктора Басаргина, который создает правильные условия для развития всего строительного сектора, поставив задачу на значительное увеличение строительства жилья», — считает вице-президент ГК ПИК Александр Селюков. Аналитики отмечают, что проблемы с административными барьерами характерны для всех регионов. «Например, со-

гласно нормам действующего федерального законодательства с момента подачи заявки до даты получения разрешения на строительство на неформированном участке должно пройти не более девяти месяцев. Для сформированных земельных участков срок сокращается в два раза. На деле же время ожидания в очереди на получение разрешения нередко превышает год. В настоящее время правительство стремится сократить число административных барьеров, однако реальных результатов в этом вопросе достичь пока не удалось. Схожие проблемы наблюдаются и в Свердловской области, однако обсуждаемые их правительством изменения выглядят более разработанными, там существует специальный проект административной реформы. Наличие барьеров признается и правительством Татарстана», — говорит директор департамента оценки ООО «Инвест-аудит» Евгений Железнов. С точки зрения директора девелоперской компании «Талан» Константина Макарова, основной проблемой в крае является сложность получения технических условий: «Затраты на инженерную структуру достаточно высоки в сравнении с другими регионами». По данным компании «Инвест-аудит», в Перми прямые затраты на строительство жилого здания составляют 58% от стоимости. Оставшуюся часть цены (42%) формируют расходы на создание инженерную инфраструктуру и приобретение земельного участка, инфляция за время строительства, а также прибыль застройщика. В целом показатель средней себестоимости строительства варьируется от 35% в Респу-

блике Башкортостан до 63% в Челябинской области. Директор пермского филиала ООО «СИК Девелопмент-Юг» Алексей Востриков считает, что сравнивать регионы по стоимости подключения к инфраструктуре не очень корректно. «Здесь все индивидуально, нужно сопоставлять конкретные площадки. По Иве (компания выиграла на торгах право освоения 80 га на Иве в 2008 году, «Б» инфраструктурные затраты лежат на нас, это сразу было прописано в договоре комплексного освоения. Таких договоров по комплексному освоению в России не так уж много, сейчас в рабочем состоянии всего около десяти. Сама форма договора сложная, мы понимали риски, на которые шли, их было много», — поясняет собеседник, «Б».

Соборазим на двоих

Практически все иногородние девелоперы, рискнувшие начать проекты в Пермском крае, делают это с опорой на локальные ресурсы. Им требуется знание рынка и ситуации изнутри, а также сокращение издержек. Директор ООО УК «Столица Пермь» Константин Копылов поясняет, что в идеале иногороднему инвестору для управления объектом всегда нужно иметь в команде кого-то из местных. «Такой специалист лучше понимает покупательские потоки, здешний менталитет, ему проще сформировать команду. Но в Перми таких специалистов не хватает, и в этом смысле она не исключение по сравнению с другими регионами», — заключает он. Пермских управленцев изначально привлекала и московская ГК «КомСтрин» — перм-

ское направление возглавила Марина Коноплева, ранее работавшая в структуре ГК «ЭКС». «Обычно «КомСтрин» заходит в те территории, где есть региональный партнер, или же опирается на местные кадры», — говорит госпожа Коноплева. Позднее московский холдинг сам выступил в роли партнера ижевского девелопера «Талан», для которого пермская площадка стала первой за пределами Удмуртии. Директор «Талана» Константин Макаров уточняет, что в свое время компания уделяла достаточно много времени изучению партнеров в Перми. «КомСтрин» — крупная федеральная компания, с которой у нас много общих взглядов на стратегию развития. Важно, что наш партнер уже имеет опыт строительства в Перми, знает особенности рынка, ситуацию в регионе», — объясняет он, добавляя, что для пермских проектов также привлекаются и местные профессионалы. Для некоторых инвесторов опора на региональный ресурс — стандартная практика.

«Все сотрудники пермского филиала — местные жители, наши партнеры, поставщики и подрядчики тоже местные. Это наша политика работы во всех регионах, мы всегда стремимся по максимуму задействовать региональные ресурсы, именно поэтому нас не воспринимают в различных городах России как чужих, мы естественным образом вливаемся в жизнь каждого региона», — отмечает вице-президент ГК ПИК Александр Селюков. Нередко зашедшие в регион застройщики не ограничиваются привлечением пермских кадров — часть из них обзаводится собственной производственной базой в территории. Та же ГК ПИК еще в 2008 году приобрела завод железобетонных изделий пермского ОАО «Стройиндустрия». О строительстве завода ЖБИ задумывается и краснодарский «Девелопмент-Юг». «Мы планировали здесь запуск завода по производству железобетонных изделий, сейчас этот вопрос не является первоочередным, но не исключено, что проект будет реализован в перспективе», — уточняет Алексей Востриков. Кроме того, холдинг договорился с крупнейшим пермским застройщиком жилой недвижимости «КД Групп». Обе компании станут участниками совместного предприятия для освоения Ивы-1, доля участия пермского застройщика в этом СП составит 10%, остальное — «Девелопмент-Юг». «Мы изначально предполагали, что при выходе в новые регионы «Девелопмент-Юг» будет выступать в роли инвестора, и на иногороднем рынке нужна опорная компания, которая имеет опыт реализации проектов, положительные отзывы и хорошую репутацию. С «КД Групп» у нас сразу получился конструктивный диалог, компания себя в Перми зарекомендовала», — заключает господин Востриков.

Светлана Быкова, Надежда Емельянова



В 2011 году чиновники стали продавать право аренды с обременением, на аукцион выставлялись участки с правом застройки после расселения ветхого жилья
ФОТО АНАТОЛИЯ СЕДИНКИ

Метр по расчету

ТЕХНОЛОГИИ

Министерство финансов планирует перевести расчеты по сделкам купли-продажи квартир из наличной в безналичную форму, чтобы повысить их прозрачность и увеличить собираемость налогов. Особенно сильно данная инициатива ударит по собственникам и покупателям вторичных квартир эконом- и комфорт-классов, где более 95% сделок проводится с помощью наличных денег и меняют свои привычки не собираются ни продавцы, ни покупатели.

Ячейка общества

Пока инициатива Минфина, связанная с запретом наличных расчетов между продавцами и покупателями квартир на сумму более 600 тыс. руб.,

законодательно не оформлена и является лишь предложением министерства, которому еще предстоит пройти множество согласований. Но эксперты уже бьют тревогу и опасаются, что ее принятие не только усложнит расчеты между участниками сделки, но и увеличит затраты сторон, а так называемые альтернативные сделки и вовсе могут исчезнуть с рынка, так как при построении цепочки решающую роль имеет скорость выполнения сторонами своих обязательств. Такой пессимизм участников рынка недвижимости связан с тем, что за более чем 20-летнюю историю существования рынка недвижимости в постсоветской России у частных продавцов и покупателей недвижимости выработалась максимально безопасная и наиболее выгодная



Банковская ячейка — один из атрибутов сделок с вторичной недвижимостью
ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

схема сделки — продажа через банковскую ячейку. «На сегодняшний день это наиболее распространенный и популярный вид расчетов в сделках с недвижимостью», — говорит исполнительный директор «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов. При использовании этой схемы покупатель в присутствии продавца вносит деньги в заранее арендованную банковскую ячейку, а продавец может их забрать после того, как представит документы, подтверждающие факт перехода права собственности покупателю. Такая схема стала наиболее распространенной в силу того, что после подписания договора купли-продажи в течение срока регистрации сделки квартира по факту оказывается спорным имуществом, которое уже вроде как не при-

надлежит продавцу, но еще и не принадлежит покупателю. Именно поэтому во избежание проблем и снижения рисков участники рынка активно используют данную схему. Кроме того, зачастую деньги, полученные продавцом квартиры, тут же направляются на приобретение другой недвижимости, где продавец уже также ждет закрытия своей сделки. К тому же продажа недвижимости через банковскую ячейку позволяет снизить стоимость сделки и не отчитываться о ее реальной сумме, так как по договору аренды ячейки клиент не обязан не только указывать закладываемую сумму, но и вообще сообщать банку, что будет находиться там. Это необходимо для того, чтобы избежать уплаты 13-процентного налога на доходы физических лиц, который обязан заплатить продавец квартиры стоимостью вы-

ше 1 млн руб. в том случае, если квартира находится у него в собственности менее трех лет.

Вторичное — наличное

По оценкам опрошенных участников рынка, на вторичном рынке на долю операций с наличными приходится примерно 90-95% сделок. Причем чем ниже класс недвижимости, тем выше доля наличных операций. «Абсолютное большинство таких сделок приходится на сегмент экономкласса, где покупатели подчас стремятся сэкономить буквально на всем. В сегменте жилья бизнес- и элитного классов покупатели, напротив, проявляют большую финансовую и юридическую грамотность, активнее используя для расчетов по сделкам банковские инструменты», — говорит гендиректор «Домус-Финанс» Павел Лепиш. (Окончание на стр. 16)