

## ДОМ

## Пришли на выручку



## передовики производства

(Окончание. Начало на стр. 13)

У нас тоже имеется положительный результат: если по итогам 2011 года у нас прибыль была 3,5 млн. руб. то по итогам 2012-го — 5,5 млн руб. Но надо учитывать, что компания у нас многопрофильная, здесь не только строительное направление учитывается», — заключает собеседник «Б».

По мнению директора по продажам ОАО «Пермский завод силикатных панелей» Алексея Демкина, определенную роль сыграли политический фактор и смена регионального руководства в 2012 году. «Думаю, прошлый год — это отчасти влияние политических

трендов. Пришел новый губернатор, строители воодушевились, потому что руководителю территории интересна сама отрасль.

Застройщики больше вкладываются в работу и стараются реагировать на тренды, задаваемые властью. В частности, было заявлено о том, что нужно увеличить объемы строительства до 1 млн кв. м в год, и компании выстраивают свой процесс на увеличение объемов. Сколько мы выдержим — это вопрос», — полагает собеседник «Б».

При этом он отмечает влияние и экономических причин. «В течение 2012 года цена квадратного метра жилья выросла в среднем на 15%. Сейчас рынок в принципе насыщен недвижимостью. А в 2008–2009 годах объ-

емы нового строительства были таковы, что в продаже было всего 70 тыс. кв. м, такого никогда раньше не наблюдалось. Нормой считается, если в реализации есть от 150 до 250 тыс. кв. м жилья», — добавляет господин Демкин.

Гендиректор ОАО «Стройпанелькомплекс» (СПК) Виктор Суетин также обращает внимание на рост спроса и цен на жилую недвижимость. «В 2011 году у нас, например, были убытки, но это последствия кризиса. Те застройщики, у кого есть основные фонды и производственные мощности, заводы, немалые затраты несут на их содержание, в том числе и в кризисный период. При этом в кризис и после него было много недостроенных объектов, которые не продавались. В прошлом году наметилась стабилиза-

ция рынка, рост спроса, он стал устойчивым, выросли цены на жилую недвижимость, это повлияло на финансовые итоги предприятий в 2012 году», — считает господин Суетин.

Однако гендиректор СПК исключает политическую составляющую из числа факторов, которые сказались на результатах работы девелоперов: «Строительство — это длительный процесс, поэтому первые итоги если и будут, то мы их увидим через два-три года, и пока я бы не сказал, что удалось сделать какой-то существенный задел на 2013–2014 годы. Не было по факту принято никаких кардинальных решений, кроме политического решения по тенплану. Те же отношения с монополистами — эти проблемы не решены в пользу застройщиков».

Председатель совета директоров ОАО «КД Групп» Андрей Гладиков соглашается, что политическое влияние на рынок жилья практически отсутствует. «О нем можно было бы говорить, если бы было какое-то влияние на сферу ипотечного кредитования, если бы действительно были сформированы социальные ставки по ипотеке на уровне 7–8%, это было бы политическое решение», — утверждает эксперт. Он объясняет финансовый рост оживлением рынка частных, целевых продаж в новостройках. «Наблюдался рост цен, но это в свою очередь повлияло и на рост себестоимости строительства. Цены на цемент, кирпич, металл выросли. Поэтому дельта осталась примерно такой же, то есть рентабельность не очень изменилась. Хотя

объемы сдачи жилья увеличились», — отмечает господин Гладиков.

## На год вперед

Аналитики рынка недвижимости также констатируют рост стоимости квадратного метра в течение 2012 года, однако говорят о замедлении темпов прироста уже в начале этого года. «В прошлом году темпы роста цен на жилье в новостройках действительно показали существенный рывок по сравнению с другими показателями и индексами. Рост составил 14,04% по новостройкам. По готовому жилью темпы роста почти такие же — 13,73%.

Но уже первый квартал этого года показал снижение темпов, в частности, по новостройкам темпы роста всего лишь 1,24%, а по готовому жилью — и вовсе минус 1,5%. Это вызвано возросшим количеством предложения на рынке», — комментирует Регина Давлетшина, директор консалтингового агентства Research & Decisions. Между тем эксперты фиксируют устойчивый спрос на жилье.

«О наличии спроса говорят и другие факторы — сейчас, например, стирается грань между стоимостью квадратного метра на разных этапах строительства. Если раньше приобрести жилье в строящемся доме на начальном этапе было значительно дешевле, то сейчас разница в цене минимальна. Например, если взять в среднем жилье, сдающееся в 2013 и 2016 годах, разница составляет 2–3 тыс. руб. за кв. м. Кроме того, исчезает граница между ценами в разных территориальных зонах», — резюмирует госпожа Давлетшина.

Ожидания самих застройщиков и

финансовые прогнозы на этот год разнятся. «Хотя первый квартал 2013 года показал обратную динамику — пошло снижение цены, к осени, я думаю, снова наметится небольшой рост. В этом году мы планируем сдать значительно больший объем: если в прошлом году в Перми мы сдали 48 тыс. кв. м жилья, то в этом году рассчитываем ввести 62–65 тыс. кв. м», — говорит Алексей Демкин.

Виктор Суетин предполагает, что прошлогодние положительные тенденции перейдут и в 2013 год. «Если не случится очередного кризиса и сохранится динамика 2012-го и начала 2013 года, то и финансовые результаты в этом году будут как минимум не хуже. Рассчитываю увеличить и выручку, и прибыль, если сдать 40–50 тыс. кв. м в этом году. Фактически этот объем будет в два раза больше, чем то количество, которое мы сдали в 2012 году: прошлогодний итог можно смело делить на пару лет, в предыдущие периоды мы сдавали мало», — поясняет господин Суетин. По его словам, основная задача — не резко увеличить прибыль, а сделать ровный задел на следующие годы.

У Андрея Гладикова ожидания на этот год скорее пессимистичные. «Пока не вижу потенциала платежеспособного спроса и реально действующих программ по ипотеке, по стимулированию спроса. Сейчас практически не осталось тех, кто смог бы купить жилье. Те, кто могли, уже приобрели квадратные метры. Остались люди, которые нуждаются в улучшении жилищных условий, но без мер господдержки сделать это не в состоянии», — заключает девелопер.

Светлана Быкова

## ДЕВЕЛОПЕРЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОПУБЛИКОВАВШИЕ ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ 2012 ГОДА

Компания	Выручка, 2011, млрд руб.	Выручка, 2012, млрд руб.	Прибыль/Убыток, 2011, млн руб.	Прибыль/Убыток, 2012, млн руб.
ОАО «КД Групп»*	0,066	0,113	0,281	1,57
ОАО «Камская долина»**	0,865	1,29	-98,1	11,73
ОАО «Пермский завод силикатных панелей»	2,25	3,77	16,62	211,37
ОАО «Стройпанелькомплекс»	0,245	0,27	-25,8	19,9
ОАО «Трест №14»	1,64	2,18	-182,2	-25,45

\* — входит в холдинг «КД Групп» \*\* — входит в холдинг «КД Групп»  
Источник: годовая бухгалтерская отчетность компаний

## Метр по расчету

## технологии

(Окончание. Начало на стр. 15)

«Это связано, во-первых, с тем, что массовому потребителю привычнее использовать наличные средства: данный способ оплаты ему более понятен. Во-вторых, банковские продукты (аккредитивы) — более дорогое удовольствие, чем ячейка», — подтверждает гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Софья Лебедева. «Столь высокая популярность банковской ячейки объясняется низкой стоимостью для клиента (аренда около 3 тыс. руб. в месяц), доступностью и понятностью такой схемы. Разумеется, такие взаиморасчеты гарантируют сохранность средств и безопасность сделки, можно прописать условия доступа к ячейке. Единственная проблема, которую надо решать, заключается в доставке денег», — добавляет руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирнина.

Для продавцов и покупателей бизнес- и элитного сегментов рынка расчеты наличными менее удобны. «В элитном сегменте рассчитываются наличными особо не принято: во-первых, это большие суммы для обналаживания, затраты на пересчет денег и ячейки и, конечно же, высокий риск. Поэтому в элитном сегменте 50% сделок идет через безналичный расчет в тех или иных его формах», — говорит управляющий партнер агентства Chesterton Екатерина Тейн. «Наличными же в сегменте премиально-го жилья рассчитываются в основном или те покупатели, доходы которых носят нелегальный или полулегальный характер, например чиновники и функционеры, или же так и не вышедшие из 1990-х бизнесмены, которые доверяют только чемодану с наличными, но не банку», — отмечает директор по развитию DNA Realty Евгений Луца.

Еще меньше наличных операций на рынке первичной недвижимости, так как в этом секторе рынка клиенты, как правило, имеют дело с юридическими лицами и платят за купленные квартиры путем перечисления денежных средств на расчетный счет продавца, указанный в договоре. «Давно не приходилось сталкиваться с наличными расчетами на рынке новостроек. Как правило, деньги покупатель переводит на расчетный счет застройщика», — говорит директор отделения «МИЦ-Недвижимости» на Пресне Инна Игнаткина. «На первичном рынке безналичная

схема расчетов превалирует. Дело в том, что по безналу застройщикам продавать гораздо удобнее, ведь речь идет о реализации большого объема жилья, сделок с сотнями покупателей. Застройщики просто не могут ездить с каждым клиентом в банк, чтобы арендовать сейфовую ячейку для передачи денег — такая схема хороша лишь для расчетов между физическими лицами», — добавляет Павел Лепиш. Однако некоторые застройщики все же вспоминают забавные случаи, когда в офис продаж на объекте приезжают люди с чемоданами наличных и просят продать им сразу несколько квартир. Но в последние годы такие случаи и правда редкость.

## Бремя нала

Таким образом, новая инициатива, с которой выступил Минфин, в первую очередь коснется рынка вторичного жилья эконом-класса. И попытка перевести этот сегмент на безналичный расчет выглядит сомнительной. «Желание властей сделать рынок более прозрачным и вывести его из тени понятно, однако способы, которыми они собираются решать данную проблему, вызывают сомнения. При принятии подобного решения рынок недвижимости понесет настоящий шок, потому что привычка платить, а главное, получать наличные у нас в крови», — рассуждает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. Но менталитет — это лишь половина дела. Как показывает практика, на рынке новостроек покупатели прекрасно освоились с переводом денег на счет девелопера.

Куда больше вопросов и сомнений вызывает тот факт, что стоимость банковских услуг куда выше наличного расчета. На практике для использования безналичных денег при оплате квартиры чаще всего применяется так называемый безотзывный аккредитив (специальный счет в банке, куда покупатель зачисляет деньги и не может их получить обратно в течение оговоренного периода, а продавец в течение этого же периода может получить их на свой счет при предъявлении соответствующих документов). Внешне эта схема очень похожа на ту, которая используется при бронировании банковской ячейки, но стоит она в несколько раз дороже.

«Приведем конкретный пример: цена, указанная в договоре купли-продажи квартиры, — 30 000 000 руб. Аренда ячейки под сделку, вешающую такую



На вторичном рынке недвижимости на долю операций с наличными приходится примерно 90–95% сделок  
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

сумму сроком на месяц, будет стоить около 2,5–5 тыс. руб. Аккредитив на такую сумму будет стоить около 0,1% от суммы.

Получается 30 тыс. руб., то есть в шесть раз дороже аренды ячейки. К тому же многие банки устанавливают минимальную стоимость такой операции в размере 40–60 тыс. руб. вне зависимости от суммы сделки, а это очень существенные суммы», — подсчитал исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов. «Для нижнего сегмента рынка, где и продавец, и покупатель могут торговаться за 10 тыс. руб., это слишком высокая стоимость услуги», — полагает Евгений Луца.

Банки, правда, готовы пересмотреть расценки на аккредитивы, когда эта схема будет более распространена и отра-

ботанна, но на это уйдет немало времени. Как отмечает гендиректор «Метриум Групп» Мария Литинецкая, аккредитивы уже сейчас набирают популярность среди клиентов, а если стоимость таких операций снизится, то они будут пользоваться немалым спросом.

Правда, для перехода на безналичные расчеты есть еще ряд существенных препятствий. «На рынке российской недвижимости есть характерная особенность: многие продавцы (примерно 25–30%), невзирая ни на что, хотят получить деньги в валюте. Валютные операции между физическими лицами запрещены. Это значит, что в аккредитив покупатель будет вынужден положить деньги с запасом на рост курса валют. Курс за две недели регистрации может измениться, и конвертация заранее добавляется в стоимость», — рассказывает исполнительный директор агентства «Усадьба» Елена Семина. Конечно, такие случаи в основном характерны для рынка элитного жилья,

но встречаются иногда и в нижних сегментах рынка. Другая проблема — это «серые» сделки. Как уже отмечалось выше, собственники квартир, владеющие жильем менее трех лет, должны заплатить 13% налога с разницы стоимости покупки и продажи. И если, например, человек купил квартиру по низкой цене или по договору с заниженной стоимостью, то налог на разницу может оказаться существенным. «Расчет наличными может быть «серым», когда заниженная сумма сделки записывается в договор, например 1 млн руб., а через ячейку банка передается реальная сумма сделки, которая может в десятки раз ее превышать. Такая форма применяется, когда продавец хочет уклониться от уплаты подоходного налога», — говорит Денис Попов.

По его словам, никакие поправки Минфина не заставят людей вывести в открытую зону эти суммы.

Впрочем, несмотря на все сложности, некоторые шаги на пути к безна-

личным сделкам на рынке недвижимости сделаны. Так, с 1 марта вступили в силу поправки к Гражданскому кодексу, согласно которым договор купли-продажи квартиры считается заключенным не с момента его регистрации, а с момента подписания и оплаты сделки. «Из этого следует, что обязательство у сторон возникает в момент подписания договора, а не после его государственной регистрации, как это было ранее, это существенно снижает риски сторон при организации расчетов за недвижимость», — объясняет Инна Игнаткина из «МИЦ-Недвижимости».

Тем не менее, утверждает практически все опрошенные эксперты, российский рынок вторичной недвижимости пока не готов переходить на систему безналичных расчетов. Для того чтобы чемоданы с наличными деньгами заменили банковские платежи, изменить должны не только менталитет и страхи продавцов и покупателей, но и в целом законодательная база. В противном случае рынок недвижимости еще больше уйдет в тень, чем это есть сейчас. Сейчас же в случае вступления этой нормы в силу появятся новые «серые» схемы, которые лишь увеличат риски участников сделок. «Я уверен, что участники сделок купли-продажи жилья найдут способы так или иначе обойти запрет на операции с большими суммами наличных. Например, часть суммы по сделке будет перечисляться на счет продавца, а часть — передаваться, как сегодня, через банковскую ячейку. Кроме того, можно вообще не пользоваться ячейкой, а передавать часть суммы из рук в руки, что существенно увеличивает риски всех сторон», — подытоживает Павел Лепиш.

«Несомненно, это нарушит привычные и отработанные процедуры расчетов, значительно увеличит и без того немалые на ровном месте доходы банков, ведь за любые операции по переводу денег они берут проценты. Не думаю, что это окажет серьезное влияние на количество сделок и изменение цен, но вот к росту накладных расходов и уходу части сделок в тень точно приведет», — уверен управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «С психологической точки зрения люди в большинстве своем пока не готовы к безналичной форме расчетов. Поэтому инициатива Минфина, на мой взгляд, преждевременна», — соглашается Светлана Бирнина.

Игорь Андреев