



# Пришли на выручку

## передовики производства

Прошлый год стал, пожалуй, первым после кризиса действительно позитивным периодом для пермских застройщиков.

О стабилизации рынка жилья и росте спроса говорят не только сами девелоперы, но и финансовые результаты их компаний. Обороты некоторых застройщиков выросли на десятки процентов, прибыль увеличилась в разы, но даже те, кто остался в минусе, смогли серьезно сократить убытки. Застройщики объясняют успехи восстановлением рынка, а некоторые из них склонны видеть в этом и политическое влияние нового краевого руководства.

### Положительный настрой

Прошлый год в Прикамье ознаменовался ростом объемов жилищного строительства. В крае было сдано почти на 10% больше жилья, чем годом ранее. По данным Пермьстата, объем ввода составил 822,6 тыс. кв. м

(748,8 тыс. кв. м в 2011-м, на 2% меньше, чем в 2010-м). Улучшение этого показателя отразилось и на финансовых итогах деятельности пермских застройщиков. Сразу у нескольких компаний, недавно раскрывших финансовые результаты 2012 года, на-



В 2012 в Прикамье было введено в строй более 800 тыс. кв. м жилья  
ФОТО ОЛЕГ ХАРСЕВ

блюдается положительная динамика.

Наиболее стремительный рост показало ОАО «Пермский завод силикатных панелей» (ПЗСП). За 2012 год выручка ПЗСП выросла на 67,5%

— с 2,25 млрд в 2011 году до 3,77 млрд руб. Чистая прибыль компании также существенно увеличилась: с 16,62 млн в 2011 году до 211,37 млн руб. в прошлом году (в 12,7 раза). Рентабель-

ность продаж составила 5,61%, коэффициент текущей ликвидности — 2,24 в 2012 году. Благодаря финансовому росту компания попала в разряд крупнейших налогоплательщиков края и была перереги-

стрирована в Перми (ранее местом «прописки» предприятия был Пермский район).

В 2012 году ПЗСП ввел в эксплуатацию 61 тыс. кв. м жилья (52 тыс. кв. м — по итогам 2011 года). В пояснительной записке к годовому отчету отмечено, что по результатам прошлого года застройщик занял около 13% рынка многоквартирного жилья Перми (в денежном выражении доля ПЗСП составила более 20%).

Лидер пермского рынка по вводу жилых домов — холдинг «КД Групп» также отметил положительными финансовыми результатами. Валюта консолидированного баланса группы увеличилась с 12,5 млрд в 2011 году до 15 млрд руб. в 2012-м. Выручка всего холдинга также выросла — с 3,5 млрд до 3,8 млрд руб. Впервые за четыре послекризисных года группа получила консолидированную прибыль, положительный финансовый результат отмечен по всем компаниям. Наибольшую прибыль за прошлый год получило ОАО «Камская долина» — 29 млн руб. (до налогообложения).

В «КД Групп» также отмечают снижение долговой нагрузки: на начало этого года кре-

дитный портфель компании составляет 2,6 млрд руб. (в кризис 2008 года этот показатель достигал 5 млрд руб.). По итогам прошлого года строительная группа также увеличила показатели по объему введенного жилья — «Камская долина» ввела в эксплуатацию 128,7 тыс. кв. м недвижимости (77,9 тыс. кв. м — в 2011 году), из них 116,6 тыс. кв. м в Перми.

Положительный результат зафиксирован и у ОАО «Стройпанелькомплект» (СПК). Выручка общества составила 270,3 млн руб. (245,1 млн руб. — в 2011 году). Предприятие получило чистую прибыль по итогам прошлого года в размере почти 20 млн руб., при этом за 2011 год у СПК был убыток — 25,8 млн руб. Как говорится в пояснительной записке к отчету, такой финансовый результат за 2012 год связан с большим объемом сданных в эксплуатацию объектов. Всего было введено в строй шесть домов общей площадью более 40 тыс. кв. м.

Положительная динамика наблюдается и у ОАО «Трест №14», хотя предприятие снова получило чистый убыток по итогам года. Выручка застройщика за 2012 год составила 2,18 млрд руб. — это на треть больше, чем годом ранее

(1,64 млрд руб.). В 2012 году «Тресту» удалось значительно сократить чистый убыток — в 12,2 раза. Если в 2011 году этот показатель составлял 311,67 млн руб. (182,2 млн руб. — убыток от продаж, 35,5 млн руб. — проценты за пользование заемными средствами, 88,3 млн руб. — убыток по прочим доходам и расходам), то в 2012 году чистый убыток равен 25,45 млн руб. Общий объем введенного предприятием жилья составил более 50 тыс. кв. м.

### Всеобщая стабилизация

Сами застройщики по-разному объясняют причины прошлогодних финансовых успехов. Замгендиректора ОАО «Пермглавснаб» Владимир Занин полагает, что рынок новостроек перешел в уверенную плюсовую зону. «Сегодня строительство позволяет генерировать оборот и прибыльность. У застройщика, как правило, прибыль считается по итогам сдачи объекта. В 2012 году многие застройщики вышли в период ввода в эксплуатацию объектов, которые были начаты еще в 2008 году. При этом хорошие показатели наблюдаются у тех застройщиков, у которых сформирован хороший портфель площадок в центре города.

(Окончание на стр. 16)

**QUALITY**  
ЖУРНАЛ ИЗ ОБЛАСТИ ПРЕКРАСНОГО

## Европейский квартал

Коттеджный поселок

**Внешний вид построенного дома площадью 130 кв. м.**

**Фундамент** — ленточный, ж/б  
**Внутренние стены** — кирпич рядовой «Красный», производство ООО «ПКК на Закаменной»  
**Перекрытия** — сборные, ж/б  
**Кровля** — металлочерепица  
**Наружные стены** — кирпич лицевой «Светлый», «Шоколад», производство ООО «ПКК на Закаменной»

**Внешний вид построенного дома площадью 100 кв. м.**

**Схема проезда**

Россия, 614055, г. Пермь | ул. Промышленная, 84 | телефон: (342) 220-40-60 | www.pkk.perm.ru | e-mail: pkk@perm.ru



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 компаниям 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)

# Пришли на выручку

Выручка «Стройпанелькомплекта» в 2012 году составила 270,3 млн руб. ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА



## 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, 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 «Ъ».

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 «Ъ». 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 «Стройпанелькомплект» (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 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 «Стройпанелькомплект»	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 обналчивания, 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 премиального жилья рассчитываются в основном или те покупатели, доходы которых носят нелегальный или полунелегальный 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 офисе 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 испытание настоящим шоком, 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 показывала 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 ХАРСЕВА

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 сторон возникает на 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 чехомы 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 равном 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