

# НА ДЛИННОМ ПОВОДКЕ ДИСТАНЦИОННЫЙ ТРУД, НАКОНЕЦ, ПОПАЛ В ПРАВОВОЕ ПОЛЕ.

## В АПРЕЛЕ 2013 ГОДА ПРЕЗИДЕНТ РФ ПОДПИСАЛ ПОПРАВКИ В ТРУДОВОЙ КОДЕКС (ТК), ЛЕГАЛИЗУЮЩИЕ УДАЛЕННУЮ ЗАНЯТОСТЬ. ДИСТАНЦИОННЫЕ СОТРУДНИКИ ТЕПЕРЬ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ТРУДОВОГО ДОГОВОРА И НА ВСЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ, ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ ТК РФ. ОДНАКО ЮРИСТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО НОВОВВЕДЕНИЕ ЛИШЬ ОТЧАСТИ РЕШИТ ПРОБЛЕМЫ ТАКИХ РАБОТНИКОВ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

91 → Денис Радзимовский не разделяет мнения коллег: «Жилая недвижимость уже не самый интересный сегмент для инвесторов. Учитывая, что сроки ввода объектов в эксплуатацию достаточно часто переносятся, доходность таких вложений на сегодняшний день снизилась до уровня 3–7 процентов».

По мнению Андрея Тетыша, председателя совета директоров АРИН, в рейтинге наиболее привлекательных объектов лидируют объекты стрит-ритейла, поскольку в этом сегменте соотношение доходности и рисков оптимально.

Владимир Сергунин, директор по развитию бизнеса компании «Colliers International Санкт-Петербург», полагает, что показатели доходности выше у коммерческой недвижимости. Элитная жилая недвижимость имеет показатели доходности 2–5%, экономкласса — чуть выше, от 5 до 8%, а коммерческие проекты — от 9 до 13% в зависимости от типа и класса, подсчитал господин Сергунин.

«С точки зрения текущей доходности коммерческая недвижимость имеет более высокие показатели, а с точки зрения потенциала роста стоимости показатели жилой и коммерческой недвижимости примерно равны, поэтому инвестиции в коммерцию более привлекательны. В зависимости от объема планируемых инвестиций можно подобрать наиболее подходящий объект: для малых инвесторов (до \$5 млн) — это объекты стрит-ритейла, для средних (\$5–50 млн) — это небольшого формата торговые центры либо бизнес-центры, для крупных (от \$50 млн) — крупноформатные торговые центры, бизнес-центры, склады», — поясняет Владимир Сергунин.

**В ОЖИДАНИИ ДИВИДЕНДОВ** Дарья Пичугина, аналитик «Инвесткафе», говорит, что в России традиционно привыкли к быстрой окупаемости — не более 10 лет.

Владимир Скигин, председатель совета директоров UK Satellit Development, подсчитал, что жилые проекты окупаются в среднем за 3–5 лет в зависимости от масштаба. Минимальный срок окупаемости торговых объектов, по его словам, составляет от 7 лет и зависит от локации и проходимости, а бизнес-центры окупаются более чем за 9 лет.

Светлана Чевдарь добавляет, что гостиничные проекты рассматриваются при сроках окупаемости 10–12 лет, а складские — 7–8 лет.

Если говорить о готовых объектах, то средний уровень ставок капитализации в Петербурге в настоящий момент находится в пределах 10% для офисных и торговых объектов, 13% — для складского сегмента, уточняет Владислав Фадеев.

Алексей Филимонов полагает, что ожидаемая инвесторами ставка капитализации для стабилизированных активов составляет от 10%, а срок окупаемости — менее 10 лет. В рамках девелоперских проектов ставка IRR составляет от 25%.

Владимир Сергунин говорит, что все зависит от типа инвесторов. Так, мелких инвесторов, по его словам, устраивают сроки от 5 до 8 лет, средних — от 8 до 10 лет, крупных — от 9 до 11.

### ЗАМАНИТЬ ИНВЕСТОРОВ КЛИМАТОМ

Эксперты рынка дают неоднозначные оценки инвестиционному климату в стране и в Петербурге в частности, но единодушны в том, что число иностранных инвесторов на рынке не растет.

«В Петербурге инвестклимат неблагоприятный. Вкладывают в город в основном местные инвесторы, сторонних игроков

мало, что свидетельствует о невысокой привлекательности региона. Новых крупных инвесторов на рынке я не вижу. Деятельность ведут закрепившиеся игроки, которые продолжают бизнес в силу развитости своей инфраструктуры и знакомства с рынком», — иллюстрирует сложившуюся ситуацию Дмитрий Кунис.

«Иностранные инвесторы считают инвестиции в российскую недвижимость высокорискованными. Пока в мире существует нестабильная экономическая ситуация, инвесторов, готовых вкладываться в подобные проекты, весьма мало, — считает Светлана Чевдарь. — Привлечь инвесторов можно путем сокращения административных барьеров, при обеспечении прозрачности сделок и госгарантий, создании совместных фондов инвестиций».

Сергей Владимиров, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, рассказывает, что на данный момент на рынке представлен ряд крупных международных инвесторов. Среди них профессионалы рынка недвижимости и институциональные инвесторы из США, Кореи, Великобритании, скандинавских стран. «Международных инвесторов привлекает доходность, существенно более высокая, чем на развитых рынках. Но для принятия решения об инвестировании им нужна уверенность в политической стабильности и в макроэкономических основах, а также качественные активы», — отмечает господин Владимиров.

Ксения Орлова, руководитель проекта Vertical компании NAI Becar, полагает, что сейчас климат на инвестиционном рынке является благоприятным. По ее словам, значительно увеличилась доля инвестиций в жилую недвижимость, также востребован сегмент стрит-ритейла и различные партнерские программы по вложению в торговые комплексы и бизнес-центры.

Владимир Сергунин говорит, что с точки зрения готовых активов инвестклимат на сегодняшний день достаточно здоровый.

Алексей Филимонов оценивает инвестклимат в России как сложный. «Крупные иностранные инвесторы, готовые вкладываться в российский рынок недвижимости, есть, но их немного, два или три. Россия — неприоритетный рынок для иностранных инвесторов. Камень преткновения — отсутствие предложений, соответствующих мировым стандартам», — полагает господин Филимонов.

Игорь Оноков говорит, что крупные инвесторы сейчас уходят из России, что в очередной раз подтверждает плохое состояние инвестиционного климата в стране.

«Вкладывать деньги в российский рынок недвижимости все еще готовы наши соседи — финские и шведские компании. Их финансовые обороты поддерживаются основным капиталом у себя на родине. Также у них есть возможность пользоваться кредитами на хороших условиях у себя в стране. Это и позволяет им благополучно существовать на российском рынке, — поясняет господин Оноков. — Чтобы привлечь и удержать зарубежных инвесторов, должны быть жесткие и одинаковые для всех правила игры. Несправедлива ситуация, когда владельцам незаконныхстроек власти Петербурга объявили „амнистию“ и дали возможность подать в Госстройнадзор все необходимые документы. У всех должны быть равные права. Такие ситуации портят инвестклимат в стране». ■

Лояльность компаний к дистанционным сотрудникам, по данным портала hh.ru, растет. Так, если в 2012 году с фрилансерами работали только 3% компаний, то в этом году таких насчитывается уже 6%. На данный момент на сайте hh.ru около 6% вакансий приходится на удаленную работу.

**ГАРАНТИИ НЕ ДЛЯ ВСЕХ** Александра Смирнова, директор департамента брокериджа NAI Becar в Санкт-Петербурге, говорит, что время от времени компания сотрудничает со специалистами на удаленной работе. Но найти сотрудника, готового работать на удаленном доступе, даже за большие деньги, весьма проблематично, добавляет она.

Действительно, хотя закон и предусматривает возможность заключения электронного трудового договора, удаленные сотрудники все еще не чувствуют себя уверенно.

«Наиболее резонансное нововведение — возможность заключения трудового договора в электронной форме. Однако не совсем понятно, почему нельзя было предоставить подобную возможность и иным работникам. При этом в законе указывается на необходимость использования усиленной квалифицированной подписи, получение которой связано с дополнительными денежными и временными затратами, — рассуждает Ольга Дученко, юрист корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнеры». — Несмотря на электронную форму договора, работодатель все равно обязан направлять

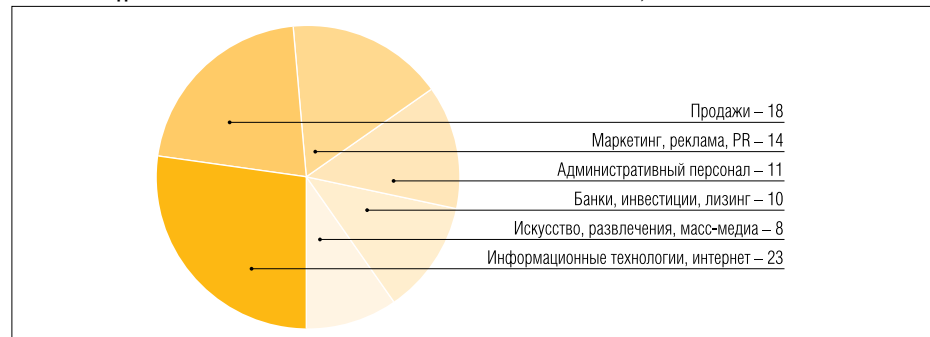
работнику его бумажную копию. В случае ознакомления работника с приказом (распоряжением) о прекращении трудового договора в форме электронного документа, работодатель также обязан направить копию приказа по почте заказным письмом. Все это сводит на нет преимущества электронной подписи».

Виктор Осокин, член совета директоров O2 Development, признается, что в компании есть специалисты, работающие «на удаленке», но «им не предоставляется социальный пакет, поскольку его не предусматривает гражданско-правовой договор (подряда)».

«В нашей компании удаленно работает архитектурный офис в Финляндии. Архитекторам нет необходимости находиться в петербургском офисе, мы общаемся с помощью современных средств связи и общих хранилищ информации. В проектном бизнесе много специальностей, которые могут работать автономно. Но по моему опыту, инженеры, конструкторы и другие технические специалисты должны быть рядом, так как в процессе их работы решается очень большой объем мелких вопросов. Решения нужно принимать оперативно, по факту. Те, кто реализуют эстетическую и техническую функции, могут быть отделены, это не принципиально», — рассказывает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu.

В консалтинговой сфере количество специалистов, способных постоянно работать на удаленной основе, не так велико,

ВАКАНСИИ С УДАЛЕННОЙ ФОРМОЙ ЗАНЯТОСТИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБЛАСТЯМ, %



ИСТОЧНИК: HEADHUNTER