



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Пятница 30 июня 2017 №116 (6110 с момента возобновления издания)

ug.kommersant.ru



14 Как не стать жертвой мошенников при покупке e-ОСАГО?

16 Насколько сильно инициативы ЦБ повлияли на рынок микрофинансирования?

В последний год на разных уровнях много говорится о технологии блокчейн. Компания Accenture прогнозирует, что к 2015 году блокчейн станет неотъемлемой частью мирового капитала. Однако перспективы у технологии есть не только в финансовой сфере. Эксперты отмечают, что она может использоваться практически во всех сферах экономики и управления. Причем без каких-то кардинальных отличий в ее применении в столице и на региональном уровне.

Не только деньги



Для операций с криптовалютой была создана технология блокчейн (цепочка блоков транзакций)

— высокие технологии —

Технология для виртуальных денег

Интернет сегодня становится средой не только для общения, но и для развития бизнеса. А значит появляются и новые платежные инструменты. В свое время в качестве эквивалента стоимости товаров и услуг возникли бумажные и металлические деньги, сами по себе, как реальный объект, такой стоимостью не обладающие. Логично, что в виртуальном пространстве возникли предло-

сылки к появлению виртуальных денег или криптовалюты — биткойна. Для операций с биткойном была создана технология блокчейн (цепочка блоков транзакций). При проведении операций в блокчейне каждая транзакция записывается в систему как новое звено цепи, автоматически вбирающее цифровую информацию о всей цепи. При этом уничтожить, продублировать или изменить данные в предыдущем звене невозможно. Сама база данных не хранится в каком-то одном месте, а существует на миллионах компьютеров,

включенных в систему одновременно, поэтому взломать ее проблематично. «Цепь блоков» (блокчейн), таким образом, является открытой бухгалтерской книгой, где записаны все операции с криптовалютой и которую никак нельзя подделать. «Можно представить себе, что блокчейн — это большая семейная книга доходов и расходов: каждый член семьи может сделать в ней новую запись и посмотреть предыдущие записи. Но книга с секретом: стереть старые записи и переписать их по новому никак нельзя благодаря осо-

бой системе шифрования данных — обманутые члены семьи сразу найдут и распознают подвох», — приводит пример Ирина Яхина, директор по технологиям Hitachi Data Systems в North EMEA.

Возникнув как технология для биткойна, блокчейн сегодня работает и с другими криптовалютами. Более того, эта технология способна существенно изменить традиционную банковскую сферу. «С точки зрения удобства криптовалюты дают большую фору традиционным банкам, транзак-

МФО получили новые ориентиры

— финансы —

Уже с 1 июля могут вступить в силу новые профессиональные стандарты для микрофинансовых организаций (МФО): о защите клиентов и по управлению рисками. Эксперты полагают, что эта инициатива послужит, с одной стороны, сокращению количества игроков, с другой — повысит доверие к микрофинансовым организациям и делает рынок более управляемым. При этом представители микрофинансовых СРО уверены, что к некоммерческим СРО в свете новых правил игры нужен особый подход.

Дальше только в банки

Разделение игроков на микрокредитные и микрофинансовые компании стало серьезным испытанием для МФО. Право привлекать средства от физлиц сохранили только микрофинансовые компании (МФК), имеющие подтвержденный собственный капитал в размере не менее 70 млн руб. Также у них осталось право привлекать средства юрлиц. Они могут кредитовать граждан на сумму до 1 млн руб. и юрлица на сумму до 3 млн руб. Кроме того, им разрешено оформлять документы и оказывать услуги дистанционно, то есть развивать онлайн-сервисы. Микрокредитные компании (МКК) могут фондироваться только у собственных учредителей и выдавать займы в размере не более 0,5 млн руб. физлицам и до 3 млн руб. — юрлицам. Главный минус — невозможность оформлять займы онлайн. Это сразу же лишает их серьезного конкурентного преимущества на рынке.

Статус МФК тоже влечет за собой дополнительные сложности. Например, помимо необходимого размера капитала, расширение обязательств по отчетности.

Участники рынка отмечают, что не каждая компания даже с большим портфелем выданных займов смогла заявить о 70-миллионном собственном капитале (это невозможно, если у них большой портфель привлеченных инвестиционных займов). На

данный момент только 34 организации получили статус МФК.

Ряд экспертов предполагали, что законодательная инициатива ударит в первую очередь по региональным компаниям, освободив региональный рынок для федеральных сетевых игроков. Однако сами регионалы вступили в силу новых требований оценивают положительно. «Несмотря на значительное сокращение списка компаний в реестре МФО, рынок продолжает быть насыщенным. Изменилась его структура: после разделения МФО с рынка ушли в основном компании, недобросовестно исполняющие свои обязательства перед регулятором. В условиях высокого уровня конкуренции среди оставшихся участников важным становится повышение профессионализма участников рынка», — комментирует заместитель генерального директора ООО МФК «Надежный инвестор» (Ростов-на-Дону) Анна Лукашева.

Кроме того, для МКК не закрыт путь на «большой» рынок. Доведя собственный капитал до необходимого норматива, они могут сменить статус. У МФК тоже появились новые горизонты, они могут «дорастить» до банка.

СРО — за профстандарты

Наряду с ЦБ РФ наведением порядка на рынке МФО занимаются и саморегулируемые организации (СРО). Так, именно СРО разработали и представили ЦБ РФ проекты профстандартов. Как было отмечено на IV Южно-российском микрофинансовом форуме «Микрофинансирование 2017. Новейшая история», который прошел в июне в Ростове-на-Дону, первые два базовых профессиональных стандарта в сфере микрофинансирования — по управлению рисками и по защите прав потребителей — уже предварительно одобрены, находятся на утверждении у регулятора. Они могут вступить в силу уже с 1 июля текущего года (с переходным периодом до 1 января 2018 года). Третий базовый профстандарт — по операциям на финансовом рынке — находится в разработке, и первая его редакция должна увидеть свет к 1 сентября.

Штучный метр

— конъюнктура —

В сфере жилищного строительства бизнес-класс и элитный сегмент традиционно более устойчивы к колебаниям рынка, чем экономкласс. Даже в наиболее сложные для строительного рынка 2014–2016 годы продажи дорогих квартир на Юге были относительно стабильны. Такая ситуация сохранилась и сейчас, а в некоторых городах Юга даже существует дефицит дорогого жилья.

Определиться с понятиями

Качественный анализ рынка бизнес-класса и элитного сегмента затрудняет тот факт, что на российском рынке ни у застройщиков, ни у покупателей нет четкого представления о том, какими именно характеристиками должен обладать тот или иной сегмент. «Общие критерии определения класса жилья в странах СНГ еще несколько размыты и находятся в процессе постоянного совершенствования», — отмечает главный инженер проектов проектной компании DNT Ерулан Оспанов. — Недвижимость, которая еще несколько лет назад относилась к элит-классу, сегодня дотягивает только до бизнес-категории. Поэтому порой невозможно определить, где заканчивается бизнес- и начинается элит-класс объектов». По словам руководителя отдела маркетинга и аналитики ООО «Дон-МТ» Галины Пивоваровой, застройщики могут присваивать своим проектам ту или иную категорию, хотя по ряду признаков их объект может не дотягивать до стандартов: «Дом на 350 квартир не может называться бизнес-классом, даже если он расположен в очень хорошем месте. Бизнес-класс априори предполагает более компактные проекты». «То, что в Ростове-на-Дону называют „элитным“ жильем или жильем „бизнес-

класса», — фантазии маркетологов», — еще более жестко высказывается генеральный директор ГК «Жилстрой» Андрей Смухунов (застройщик объекта бизнес-класса ЖК «Смарт-хаус» в Ростове-на-Дону). — Если говорить о тех тенденциях, которые и определяют бизнес-класс и элитную недвижимость, то это, помимо расположения, красивый проект, небольшое количество квартир на этаже, высокая обеспеченность парковочными местами, высокая обеспеченность лифтами, закрытая придомовая территория. В имеющихся на рынке Ростова так называемой элитной недвижимости и жилье бизнес-класса в лучшем случае присутствуют расположение и проект».

Разделение недвижимости по классам помимо технических тонкостей подразумевает разный стиль жизни людей, уточняет генеральный директор концерна «Единство» (реализует проект бизнес-класса ЖК «Ривер-хаус») и проект премиум-класса ЖК «Бристоль» в Ростове-на-Дону) Валентина Полевиченко: «Не может объект премиум-класса находиться где-то на окраине. Это всегда престижная часть города, а для клубных домов и de luxe-объектов уникальное местоположение обязательно. Также в премиальном доме не может быть квартир-студии 30 кв. м. Такая квартира может появиться в комфорт-классе в микрорайоне и в объекте бизнес-класса в центре города. В высококлассных домах площади начинаются от 60 кв. м, и живут в подобной квартире, как правило, один-два человека».

«Одной из основных отличительных черт дорогих жилых объектов является их местоположение», — отмечает Екатерина Сивова, генеральный директор агентства недвижимости «Квадраты». — Чаше всего это исторические или престижные районы городов. Поэтому девелоперы постоянно находятся в поисках интересных с

этой точки зрения пятен». «Спрос на новое жилье в центре города будет всегда», — уверен Андрей Смухунов. — По крайней мере в тех городах, где есть автомобильные пробки. А вот для небольших городов элитная многоэтажка в центре с квартирами 100–150 кв. м будет не очень востребована, в этих городах за сопоставимые деньги можно купить дом с участком в пешей доступности от центра».

Жилые комплексы бизнес-класса строятся по индивидуальным проектам, имеют проработанный экстерьер и узнаваемое «лицо», комментирует Ерулан Оспанов. Обязательная составляющая объектов бизнес-класса — благоустроенная огороженная территория с детскими и хозяйственными площадками. Характерной чертой также является свободная планировка. Среди особенностей жилых комплексов класса «элит» Ерулан Оспанов выделяет огороженную территорию, облагороженную ландшафтными дизайном и украшенную скульптурами, скамейками, беседками, фонтанами, фонарями. Квартиры в элитных новостройках также сдаются со свободной планировкой или с эксклюзивными планировочными решениями. Но, в отличие от бизнес-класса, в элитном предусмотрены зимние сады, хозяйственные помещения, включая гардеробные и прачечные в подвалах. В каждом жилище — не меньше двух санузлов. Также важным отличием является то, что инженерные системы в элитных новостройках работают по принципу «умного дома». Дома элитного класса имеют крытые земельные и подземные паркинги с мойкой и автосервисом, которые строятся из расчета полтора машиноместа на каждую квартиру.

Оценка рынка

«В последние годы рынок жилой недвижимости бизнес- и элитного клас-



Одна из особенностей сегментов «бизнес» и «элит» — устойчивость к спадам и подъемам в экономике, наличие стабильного спроса на рынке

сов стагнирует», — отмечает генеральный директор консалтинговой компании Mason Realty Group Илья Володько. — Это связано с общей макроэкономической нестабильностью в стране и отсутствием роста реальных доходов населения. В такой ситуации число покупателей дорогой недвижимости не увеличивается, но и существенно не снижается, поскольку высокий сегмент населения по уровню доходов не так чувствителен к подобным изменениям». По мнению управляющего партнера компании Contact Real Estate Дениса Попова, кризис зачастую играет на руку покупателям: в борьбе за клиентов застройщики предлагают хорошие скидки.

Наибольшая активность в сегментах бизнес-класса и элитной категории наблюдается на рынке Москвы. «Объем продаж на рынке элитных новостроек Москвы за первый квартал 2017 года составил 16,4 тыс. кв. м, что на 27% выше показателей аналогичного периода 2016 года», — рассказал Денис Попов. — Одной из главных тенденций этого года также стал резкий рост бюджета сделки. Совокупный объем проданных квартир в денежном эквиваленте за

первый квартал 2017 года составил \$173,6 млн, что на 77% выше показателей аналогичного периода 2016 года. Увеличилась и средняя площадь приобретаемой недвижимости: этот показатель за первый квартал повысился на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — со 114,3 до 138 кв. м. В настоящее время средневзвешенная стоимость в сегменте элитных новостроек Москвы составляет 760 тыс. руб./кв. м».

По данным Mason Realty Group, в крупных городах юга России на сегменты бизнес-класса и элитного жилья приходится не более 10–15% объема возводимого жилья и не более 8–10% сделок на рынке. «Средневзвешенная цена 1 кв. м в новостройке бизнес-класса в Краснодаре составляет 68,5 тыс. руб., элитного — чуть более 70 тыс. руб., — приводит данные Илья Володько. — Одними из наиболее дорогих проектов Краснодара на сегодняшний день являются „Солнечный дом“ (средняя цена по комплексу — 105,5 тыс. руб./кв. м) и „Тургенев“ (83,5 тыс. руб./кв. м). Средняя цена на объекты бизнес-класса в Ростове-на-Дону составляет 78,4 тыс. руб. за 1 кв. м, элитного — 102,1 тыс. руб.

В Ростове-на-Дону на долю бизнес-класса приходится 16% возводимого жилья (чуть больше, чем в среднем по другим городам), в сравнении с 2016 годом показатель вырос. Причиной стало заметное увеличение девелоперской активности в этом сегменте, которое прослеживается и в начале текущего года. Из последних новых комплексов следует отметить ЖК «Петровская крепость», «Крепостной вал» и дом 4 в рамках «Тихого Дона». В общей сложности Краснодаре за 2016 год было продано около 2,5 тыс. квартир в объектах бизнес- и элитного классов, в Ростове-на-Дону — около 1 тыс. квартир.

По словам Валентины Полевиченко, за последние три года спрос на объекты бизнес-класса, как и количество домов такого уровня, на рынке выросли. Рост произошел за счет людей, которых уже не удовлетворяет комфорт- и экономкласс, и за счет тех, у кого при нынешней стоимости недостаточно средств на премиум, но уже сформировалась потребность в лучшем сервисе и большем комфорте. «Начиная с 2014-го, растут продажи Porsche в России, и мы не отстаем —