

ДОМ

Кооперативный выбор

Банки поверили в ЖСК

СХЕМЫ

Жилищно-строительные кооперативы сегодня остаются второй по популярности схемой привлечения средств частных инвесторов в строительство, уступая лишь договорам долевого участия. Обе схемы предусмотрены 214-ФЗ, а потому совершенно легальны. Правда, как отмечают специалисты, покупка жилья через ЖСК несколько более рискованна. Впрочем, выше не только риски, но и выгода.

Привлечение денежных средств граждан на строительство многоквартирных домов путем организации жилищно-строительного кооператива предусмотрено Жилищным кодексом РФ. Таким образом, говорят аналитики, это легальная альтернативная схема финансирования строительства, предусмотренная законодательством наравне с иными вариантами, самым распространенным из которых является долевое участие граждан в строительстве в соответствии с 214-ФЗ.

Схема работает следующим образом: организуется жилищно-строительный кооператив, который выступает застройщиком в инвестиционно-строительном проекте. Паи кооператива выкупают граждане, заинтересованные в приобретении квартир. После окончания строительства кооператив приобретает права собственности на помещения, которые затем распределяются среди членов кооператива в соответствии с размером внесенного паевого взноса.

Только сами

Изначально подобная схема финансирования жилья выглядела следующим образом: группа физлиц создавала и регистрировала жилищно-строительный кооператив, затем между созданным ЖСК и компанией-застройщиком заключался договор на покупку строящегося жилья. Далее по этой схеме лица, вступившие в ЖСК, получали паи кооператива, а денежные средства по договору можно было вносить в ЖСК без всяких ограничений. В свою очередь, ЖСК заключал с застройщиком инвестиционный договор, результатом которого было получение готового жилья

жилищно-строительным кооперативом от застройщика. После окончания строительства и полной оплаты стоимости пая члены кооператива приобретали права собственности на оплаченное ими жилое помещение. В ноябре 2011 года были приняты поправки в Жилищный кодекс РФ, согласно которым ЖСК должен сам выступать в качестве застройщика. Эта норма не распространялась на жилищно-строительные кооперативы, которые были созданы до 1 декабря 2011 года. Однако всем вновь созданным ЖСК, для того чтобы привлечь средства, не нарушая требования ФЗ №214-ФЗ, нужно выступать в качестве застройщиков и иметь разрешение на строительство. А чтобы ЖСК официально считался застройщиком, участок, отведенный под строительство, должен находиться у ЖСК в собственности или принадлежать ему на ином вещном праве.

«После принятия данных поправок участие ЖСК в финансировании жилья значительно осложнилось. Можно говорить, что на сегодняшний день такая некогда популярная схема, как приобретение жилья через вступление в ЖСК, постепенно сходит на нет», — считает Виктория Цырина, директор юридическо-го департамента ЗАО «Управляющая компания „Эталон“» (входит в Etalon Group).

Вписались в ипотеку

Другие участники рынка не так пессимистично смотрят на перспективы схемы и полагают, что свое место она на рынке уже заняла и вряд ли так просто исчезнет. Надежда Ховещева, руководитель правового департамента O2 Development, говорит: «Схема ЖСК становится популярной у застройщиков, поскольку отличается простотой оформления документов и надежностью для покупателя. ЖСК может привлекать денежные средства на самых ранних этапах строительства, что позволяет значительно снизить стоимость инвестирования».

«Если еще два-три года назад доля продаж по схеме ЖСК была невелика, то в последнее время, после того как банки стали обеспечивать ЖСК ипотечной поддержкой, схема с ЖСК получила уверенное

распространение на рынке жилья. Некоторые эксперты оценивают текущую долю продаж по ЖСК в размере до 30 процентов. Думаю, если возможные изменения законодательства не будут тому препятствовать, то можно спрогнозировать дальнейшее распространение ЖСК на рынок строящегося жилья, особенно в эконом-сегменте», — отмечает финансовый директор группы компаний ААГ Станислав Кривенков.

Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб», также долю схем ЖСК оценивает в 30%. Гасан Архулаев, генеральный директор компании «Сезар-Строй», входящей в холдинг Sezag Group, оценивает долю схем договоров долевого участия в общем обороте строительного рынка примерно в 70%, долю ЖСК — в 25%.

А Александр Погодин, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», долю схем ЖСК в финансировании строительства оценивает несколько ниже, чем коллеги, по его оценкам, на нее приходится не более 15% всех строящихся в городе объектов.

Плюс на минус

Как говорят участники рынка, у схем ЖСК есть как свои плюсы, главный из которых позволяет купить жилье дешевле, чем при иных схемах, так и минусы, которые в основном заключаются в более высоких рисках.

«Можно долго обсуждать недостатки и преимущества двух основных альтернатив привлечения финансирования в строительство (ЖСК и 214-ФЗ), отличий действительно много. В целом продажа жилья с использованием жилищно-строительного кооператива выгодна застройщику. Для покупателей юридических рисков больше, нежели при заключении договора долевого участия. Самое главное преимущество для покупателя по 214-ФЗ — государственная регистрация договора, которая исключает возможность двойных продаж. Есть и другие немаловажные аспекты для члена ЖСК: невозможность получить неустойку в случае срыва сроков, возможность предъяв-

ления требований о дополнительных взносах, нет гарантийного срока и др. Однако необходимо понимать, что на практике может сложиться ситуация, что реализовать свои права по 214-ФЗ в случае приобретения квартиры у недобросовестного застройщика будет сложнее, чем в ЖСК, организованном застройщиком, дорожащим своей репутацией», — говорит финансовый директор группы компаний ААГ Станислав Кривенков. По его мнению, схема продаж с использованием ЖСК весьма жизнеспособна и имеет неплохие перспективы развития.

«Преимущественно это проекты классов „эконом“ и „комфорт“, которые реализуются в спальных районах города или на границе с Ленобластью. Лидером по числу объектов, строящихся по схеме ЖСК, является Всеволожский район Ленобласти, следом идет Невский район Петербурга.

При достаточно большой свободе действий, которую дает застройщик схема ЖСК, она чревата сложностями в управлении проектом. Ее применение оптимально при строительстве небольшого объекта с числом квартир не более ста, где возможно установить и поддерживать непосредственный контакт со всеми членами ЖСК», — рассуждает господин Погодин. Он полагает, что для покупателя ЖСК — самый дешевый, но в то же время и самый рискованный способ приобретения жилья. «Как правило, цена квартиры при покупке по схеме ЖСК на 10–15 процентов ниже, чем на объекты с аналогичными параметрами, но приобретенные по договорам долевого участия. Экономия достигается, в том числе, за счет того, что, в отличие от других форм приобретения квартиры, паевой взнос не облагается НДС. Помимо этого схема ЖСК не предполагает уплаты налога на прибыль с имущества, которое получено в качестве паевого взноса. В то же время такая экономическая выгода неоднозначна, так как если правление ЖСК решит, к примеру, повысить размер паевых взносов, начислить дополнительные платежи, перенести срок сдачи дома, то члены ЖСК не смогут оспорить такое решение

даже через суд», — обращает внимание Александр Погодин. Он считает, что схема договора участия в долевом строительстве в большей мере защищает граждан. Среди важных факторов защиты их интересов господин Погодин называет возможность привлекать денежные средства по договорам долевого участия застройщиком только при наличии оформленных прав на земельный участок, опубликованной проектной декларации и полученного разрешения на строительство. При схеме ЖСК такие требования отсутствуют, то есть привлечение денежных средств возможно и до получения разрешения на строительство. При схеме ЖСК отсутствует государственная регистрация сделки, а договор долевого участия подлежит государственной регистрации, что служит дополнительной гарантией интересов участников долевого строительства.

Меньшая правовая защита для члена ЖСК по сравнению с участником долевого строительства по ДДУ выражается также в том, что член ЖСК может быть исключен из ЖСК на основании решения общего собрания членов ЖСК в случае грубого неисполнения этим членом без уважительных причин своих обязанностей. При этом на членов ЖСК распространяется дополнительная ответственность: они обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов.

В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов. Члены ЖСК солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива. «Тем, кто заинтересован в покупке жилья именно по схеме ЖСК, следует внимательно ознакомиться не только с договором, но и с положениями устава кооператива, потому что именно в нем могут содержаться положения, затрудняющие защиту прав членов ЖСК», — резюмирует господин Погодин.

РОМАН РУСАКОВ

Окружение обязывает

Строительство в центре обходится в разы дороже, чем на окраинах

архитектура

Строить в центре Петербурга становится все сложнее — контроль со стороны охранных ведомств, напряженная обстановка, создаваемая градозащитной общественностью, проблемы с подключениями к сетям монополистов повышают затраты в несколько раз. Однако из-за нехватки участков и постоянно растущих цен затраты пока окупаются, а потому процесс идет непрерывно.

В зонах регулируемой застройки в центре Петербурга при реализации девелоперских проектов требуется получение согласования КГИОП. Для этого обычно требуются дополнительные изыскания. Также возрастают риски увеличения времени на получение всех необходимых согласований для проекта.

Кроме того, объекты, создаваемые в историческом центре, чаще имеют сравнительно меньшие размеры, более высокий класс и большую сложность по сравнению с проектами, создаваемыми на периферии. Все эти факторы также влияют на стоимость проектирования (в пересчете на квадратный метр здания).

По оценкам архитектора Сергея Щылина, строительство в историческом центре средних и небольших объектов обходится девелоперу в 2–3 раза дороже, чем в спальных районах, а согласования занимают в 1,5 раза больше времени.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, помимо перечисленных проблем обращает внимание и еще на одну сложность, с которой приходится сталкиваться девелоперам, работающим в центре: это градозащитники. «Общаться с ними в последнее время просто нереально, так как конструктивного в их речи все меньше, а паники все больше, времени эти споры „скирают“ очень много, а соответственно, и денег», — сокрушается господин Богданов.

Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest, считает, что людей, которые могут качественно выполнить подготовку градостроительной документации и других согласований, в городе можно пересчитать по пальцам.

Господин Богданов добавляет, что архитектура в центре

требует куда большего профессионализма и мастерства архитектора. «Решать задачи по проектированию в центре по силам только действительно профессиональным и именитым архитекторам. Отсюда и цена. Причем имя и статус архитектора, его заслуги в последнее время играют еще большее значение — порой возмущенных градозащитников успокоить может только действительно мэтр архитектуры. Все молодые и западные архитекторы вызывают еще большую агрессию „защитников“ центра Петербурга», — продолжает господин Богданов.

Он согласен с господином Щылиным в том, что проектирование в центре в среднем в два-три раза дороже и стоит больше на 2,5–3 тыс. рублей за метр. «Но при этом работа в центре — это мечта любого архитектора, это высшая каста, то, что может остаться в истории», — резюмирует он.

Генеральный директор ООО «Негосударственный надзор и экспертиза» Александр Орт добавляет, что согласование различных вопросов в процессе проектирования также может затягиваться, так как необходимо получить согласования не только КГИОП, но и у собственников зданий. «Само по себе создание проектной документации для объектов в исторической части города дороже не стоит, но большое количество согласований и разрешений, которые также требуют финансовых затрат, в конечном итоге увеличивают стоимость проекта», — отмечает он.

Светлана Ким, директор по развитию группы компаний ААГ, говорит, что дополнительные затраты возникают и потому, что при реализации проекта в центре во многих случаях требуется реконструкция существующих сетей, к которым подключается объект. «По причине стесненных условий строительства дороже обходится организация строительной площадки, доставка строительных материалов. В целом затраты на данные виды работ могут быть выше в 7–10 раз в сравнении с застройкой нецентральных районов», — подсчитывает она.

Александр Погодин, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», добавляет: «В связи с тем, что строительство ведется в условиях плотной существующей

застройки, зачастую требуется проведение геотехнического обоснования проекта для расчетов воздействия на грунт и окружающую застройку устройства основания вновь строящегося здания. Расчеты ложатся в основу выбора оптимального варианта проектного решения и технологии его реализации для обеспечения надежности объекта нового строительства и сохранности окружающей застройки. Помимо этого участки в историческом центре, как правило, обременены сетями инженерных коммуникаций, вопрос о выносе которых также требуется решить на этапе проектирования».

Мария Матвеева, генеральный директор девелоперской компании «Созвездие», отмечает, что в текущих реалиях никто не может гарантировать сроки согласования проекта, особенно если это касается застройки в историческом центре города. «Проектирование и стоимость объекта будут зависеть от конкретного участка. Нужно понимать, что Санкт-Петербург отличается неоднородной по качеству застройкой и небольшим количеством участков в историческом центре, где можно начать строительство с нуля. При этом в городе представлено множество исторических объектов, которые находятся под охраной КГИОП. А затраты на реконструкцию исторического объекта как минимум дороже на 30 процентов. Стоимость строительства нового объекта в центральной части города может составить 30–50 тыс. рублей за квадратный метр. При этом цена будет варьироваться в зависимости от накладываемых ограничений: высоты здания, рекультивации земли и многих других факторов.

Окупаются подобные проекты в центре города не менее чем за десять лет», — говорит она.

Впрочем, директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Пуртова смотрит на все эти сложности достаточно оптимистично: «Понято, что в таких районах сложнее встроиться в среду. Поэтому могут быть вопросы у главного архитектора к внешнему облику здания и предложения по внесению некоторых уточнений в архитектурное решение, касающиеся прежде всего фасадов. Однако это рабочие моменты».

ОЛЕТ ПРИВАЛОВ

Региональная треть

Квартирные предпочтения иногородних покупателей отличаются от запросов местных жителей

портрет потребителя

Сегодня доля иногородних покупателей на рынке первичного жилья составляет в среднем 25–30%. В зависимости от региона у покупателей есть свои предпочтения и требования к жилью.

Рынок недвижимости Санкт-Петербурга — второй столицы России — всегда был достаточно высоко востребован у иногородних покупателей. Риелторы долю иногородних покупателей оценивают в 10–15%, но это вместе со вторичным рынком. Доля внешних региональных покупателей в строящихся домах значительно выше — в некоторых случаях она может достигать 40%.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал, что в их компании доля покупателей из других регионов составляет около четверти. Он отмечает, что эта цифра достаточно стабильна, и за последние годы она не менялась.

Екатерина Евсева, руководитель командитного товарищества «СУ-155» в Санкт-Петербурге, также называет схожую со «Строительным трестом» долю иногородних покупателей. В проекте «Каменка» доля иногородних соинвесторов, по ее словам, составляет примерно 30%. «Чаще всего это семьи с севера СЗФО (Мурманск, Архангельск, Петрозаводск) и Сибири», — говорит она.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь» долю региональных покупателей оценивает и вовсе в 38–45%.

Елена Шишулина, директор по маркетингу «Старт Девелопмент», отмечает, что на рынке загородного жилья доля иногородних покупателей значительно ниже. «По нашим наблюдениям в „Золотых ключах“ их около 11 процентов», — рассказала госпожа Шишулина.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», говорит, что в его компании за последний год количество иногородних клиентов выросло почти на треть. «Традиционно первое место занимают приезжие из северных и нефтегазовых регионов России, на втором месте москвичи. В 2012 году стала заметна еще одна группа — жители других регионов России, которые переезжают в Петербург семьями вслед за детьми, которые поступили здесь в вузы», — рассказал о портрете покупателя господин Спарак.

Менеджер управления продаж департамента новостроек ООО «Александр Недвижимость» Любовь Мамчур считает, что росту покупательской активности иногородних способствует развитие интернет-технологий: на сайтах можно ознакомиться с декларациями и правоустанавливающими документами на объекты, у многих компа-

ний на строительных площадках установлены веб-камеры, что дает возможность следить за ходом строительства в онлайн-режиме.

А директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Луртова говорит, что в Петербурге доля иногородних покупателей увеличилась, так как многие застройщики целенаправленно работают над продвижением квартир в других регионах.

Так, компания «Петербургская недвижимость» имеет представительства в других городах России, например, в Мурманске и Архангельске. Вице-президент по продажам «Петербургской недвижимости» Наталья Луговская рассказала, что у региональных покупателей есть ярко выраженная сезонность: период с апреля по октябрь является наиболее активным. Госпожа Мамчур объясняет это просто: активность покупателей из других регионов совпадает с периодом их отпусков.

«Особенностью сделок с клиентами из других регионов можно назвать их меньшую длительность, так как полностью уладить все формальности и заключить сделку иногородние покупатели стараются за время своего пребывания в Петербурге. В результате период от начала просмотра возможных вариантов до подписания договора обычно занимает всего несколько дней», — говорит Андрей Ильичев,

коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Примерно половина всех сделок так или иначе приходится на резидентов СЗФО. Лидерами по количеству приобретенных квартир являются Мурманская и Архангельская области. Далее следуют ХМАО и ЯНАО. Реже встречаются покупатели из Норильска, Красноярска. Москвичи на петербургском рынке не очень активны.

Три группы

Эксперты делят иногородних покупателей на три основные группы. Первый тип — это родители, покупающие жилье детям, которые учатся в Петербурге или уже отучились и решили осесть в городе. В этом случае в основном приобретаются студии и однокомнатные квартиры, по возможности с хорошей транспортной доступностью (в том числе у метро), чтобы обеспечить молодым людям необходимую мобильность. Такие покупатели охотно вкладываются в квартиры на стадии котлована — их устраивает, что жилье будет достроено через несколько лет, когда сын или дочь как раз окончат вуз.

Второй тип — инвесторы. Жители Крайнего Севера и Дальнего Востока, которые просто вкладывают заработанные деньги в недвижимость Петербурга. Главные требования к жилью в данном случае

— максимальная ликвидность в близкой и отдаленной перспективе.

Третий тип — те же жители Крайнего Севера, Дальнего Востока и других регионов, как правило, уже солидного возраста, которые переезжают в Петербург к детям и внукам (или просто так). Как раз эта категория покупателей чаще всего ориентируется на пригородные дома, им хочется жить не в шумном мегаполисе, а в спокойном и зеленом пригороде.

«По всем прочим параметрам жилья требования иногородних клиентов практически никак не отличаются от запросов петербуржцев и жителей Ленобласти. Единственное — у местных жителей гораздо более сильная привязка к текущему месту жительства и месту работы, а жители регионов более свободны в выборе района будущего проживания», — рассказала Елена Шишулина.

Госпожа Луговская предлагает еще одну классификацию покупателей жилья: для первой категории главным требованием является близость к метро, причем зачастую конкретная станция не играет роли. Ко второй категории относятся клиенты, которые ориентированы на максимальную низкую цену: они с удовольствием приобретают жилье в пригородных с городом зонах (Шушары, Всеволожск, Девяткино).

(Окончание на стр. 16)

Промышленная разморозка с переменой функции

редевелопмент

(Окончание. Начало на стр. 13) В инвестиционное развитие вовлечены 30 крупных производственных зон. По 11 из них (это 3,6 тыс. га) уже утверждена документация планировки. Только на территории исторического центра города, который занимает 5,8 тыс. га, расположены 200 предприятий. Из них объекты, износ которых достиг 60–70%, занимают 2,2 тыс. га — то есть половину центра города.

Точка возврата

Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest, подчитала, что для того чтобы вывод предприятия был экономически целесообразен, средняя цена одного квадратного метра освобождаемого земельного участка должна составлять 18–19 тыс. рублей. В случае если инвестор входит в проект на начальной стадии, стоимость участка должна быть ниже, так как он фактически кредитует предприятие.

Инвестиционные затраты на перевод предприятия состоят из следующих статей: приобретение участка в одной из промышленных зон, покупка мощностей, подведение коммуникаций, строительство новых зданий, переезд, приобретение нового оборудования взамен изношенного или оборудования, которое невозможно переместить (стоимость нового оборудования, приобретаемого на счет модернизации или расширения производства, в данном случае не учитывается). «Упущенная вы-

года от переезда заключается в убытке от простоя предприятия, а также в потере арендной платы за производственные и административные помещения, расположенные в центре города», — говорит госпожа Марковец.

Денис Колокольников, председатель совета директоров группы компаний RRG, в стоимость редевелопмента также включает рекультивацию земли. «Безусловно, это необходимо делать не всегда, но, учитывая, что за пределы городской черты выводятся в основном крупные промышленные предприятия, данные мероприятия приходится проводить в большинстве случаев», — говорит господин Колокольников. Еще одна статья расходов — коммуникации. Это и обновление существующих, и подведение новых. «Конечно, в случае с промзонами основные работы связаны с дорожной инфраструктурой», — добавляет господин Колокольников.

Завышенные ожидания

Маркетолог-аналитик ЗАО «ФА-Девелопмент» Юлия Троицкая оценивает стоимость работ по выводу промышленных предприятий из центра города в сумму от 25 до 80 млн рублей за 1 га — в зависимости от количества строений и степени загрязненности почв. «Факторами, тормозящими реновацию, как правило, являются наличие охраняемых памятников на территории, множество собственников, переговоры с которыми могут длиться достаточно долго, а

также масса согласований», — рассуждает госпожа Троицкая.

Мария Матвеева, генеральный директор девелоперской компании «Созвездие», рассказала, что в проект редевелопмента «Московская-Товарная», предполагающий возведение многофункционального комплекса общей площадью 38 тыс. кв. м, который реализует ее компания, войдут жилой комплекс бизнес-класса, гостиница класса «три-четыре звезды» на 150–180 номеров общей площадью 7–8 тыс. кв. м, бизнес-центр и торговый офисный центр. «Диапазон инвестиций в рамках многофункционального комплекса может составить \$1,5–2,5 тыс. за квадратный метр. Работа над проектом сейчас находится на активной стадии», — отмечает она.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», считает, что сроки окупаемости проектов в области редевелопмента от восьми лет и выше можно считать вполне приемлемыми. Василий Довбня говорит: «С точки зрения девелоперов, в городе есть привлекательные для застройки участки, на которых в настоящее время расположено производство. Однако ожидания собственников предприятия зачастую выше, чем те предельные цифры по затратам на метр производимых улучшений, которые может себе позволить девелопер. У каждого проекта есть свои предельные показатели по стоимости земли».

ДЕНИС КОЖИН