

# БАРТЕР ПРИШЕЛ НА ПУСТОЕ МЕСТО

БАРТЕРНЫЕ СХЕМЫ ТРАДИЦИОННО СЧИТАЮТСЯ ПРИМЕТОЙ 1990-Х ГОДОВ. ОДНАКО, КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, «НАТУРАЛЬНЫЙ ОБМЕН» НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ БЫЛ ДОСТАТОЧНО ПОПУЛЯРЕН И В НАЧАЛЕ 2000-Х ГОДОВ, А ТАКЖЕ В КРИЗИС 2008 ГОДА. НАЧАЛА РАСТИ ЕГО ДОЛЯ И СЕЙЧАС. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА БАРТЕРА — ПРИЗНАК ОТСУТСТВИЯ В ЭКОНОМИКЕ ДЕНЕГ. ЕГО ДОЛЯ ТРАДИЦИОННО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ С РАЗВИТИЕМ КРИЗИСНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И В СВЯЗИ С ЖЕСТКОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Бартер — привычная антикризисная мера, больше половины нынешних застройщиков выросли именно на подобных схемах в конце 1990-х и начале 2000-х, когда строители были вынуждены расплачиваться квартирами по бартеру за строительные материалы, подрядные работы, другие услуги, не имея доступа к кредитным ресурсам. В итоге подрядчикам начали предлагать большую долю оплаты за работы квартирами. Стандартная схема была такова: 30% стоимости оплачивается живыми деньгами, остальное — квартирами», — рассказал Павел Бережной, директор по развитию ГК «С.Э.Р.»

**ИСЧЕЗАЮЩАЯ ДОЛЯ** С 2008 по 2014 год доля бартера постоянно уменьшалась в связи с улучшением экономической ситуации. «Сегодня на рынке наблюдается несущественный уровень бартерных сделок. К сожалению, в ближайшее время девелоперы будут вынуждены вновь обратиться к этому инструменту. Пока ситуацию сложно прогнозировать, вектор экономики окончательно определится через несколько месяцев», — считает Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в Санкт-Петербурге.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», считает, что бартерные сделки не афишируются. «Сейчас их количество исчезающе мало, но в 2015 году они потенциально могут составить до 10% от общего числа», — предполагает он.

Виталий Виноградов, директор департамента продаж ГК «Лидер Групп», говорит, что во время кризиса 2008 года доля бартера увеличивалась до 10–30%.

Алексей Гусев, коммерческий директор компании «Главстрой-СПб», отмечает, что в условиях сложной финансовой ситуации мелкие застройщики будут использовать бартерные схемы, но массового характера эта тенденция не приобретет и существенного влияния на состояние рынка не окажет. «Крупные



ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

**ИЗВЕСТНЫ ПРИМЕРЫ, КОГДА ПОДРЯДЧИКИ ВЫХОДИЛИ НА РЫНОК С СЕРЬЕЗНЫМ ПУЛОМ КВАРТИР, ПРИОБРЕТЕННЫХ ПО БАРТЕРУ, И ПРОДАВАЛИ ИХ ПО ЗАНИЖЕННЫМ ЦЕНАМ. ТАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ВПОСЛЕДСТВИИ МЕШАЛИ ЗАСТРОЙЩИКАМ ВЫПОЛНИТЬ СОБСТВЕННЫЕ ПЛАНЫ ПРОДАЖ**

компании будут чувствовать себя уверенно, характер взаимодействия с контрагентами не изменится. В этом году доля бартерных сделок на рынке недвижимости может достигать 15%. В прошлый кризис она была примерно на том же уровне», — резюмирует он.

Денис Максимов, коммерческий директор трубного завода «Икапласт», считает, что доля бартера вовсе от кризиса не зависит: «Время от времени мы работаем по бартеру с поставщиками сырья и другими производителями труб. Это обычная практика, которая не зависит от того, кризис на рынке или нет. По большому счету, мы

делаем это только лишь потому, что есть заинтересованность в продукции с обеих сторон. Если мы обоюдно друг другу должны, то какой смысл «гонять» деньги туда-обратно, мы просто взаимозачтем это, подпишем соответствующие документы — и все».

**ДВЕ СХЕМЫ** Существуют две основные бартерные схемы. В первом случае полученные по бартеру квартиры рассчитывают реализовать на рынке. Во втором — площади в последующем эксплуатируются в собственных целях. Последний вариант, конечно, наиболее предпочтителен

для застройщиков. И именно такой подход более распространен на Западе.

Строители с такой точкой зрения согласны. «Последние годы доля бартера в расчетах между девелоперами и подрядчиками была близка к нулю за счет нормального финансирования строек и возможности привлечь кредитные средства банков. Сейчас, когда банки очень тяжело идут на переговоры о предоставлении проектного кредитования, скорее всего, некоторым застройщикам придется вернуться к подобным схемам», — рассказывает Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена». → 23

## Уважаемые господа!

Если вы не успели оформить подписку на газету «Коммерсантъ» —

это можно сделать в альтернативных агентствах:  
 ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),  
 ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07).

Доставка газеты начнется со следующего месяца.

## Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические глянцево-приложения формата D2: «Дом», «Банк», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата A3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Лица города», «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Экономика региона», «Недвижимость», «Территория комфорта», «Стиль».