Банкрот платить обязан Об урегулировании проблемной ипотечной задолженности в контексте нового федерального закона | 10

С

Цветные тематические страницы №№9–12 являются составной частью газеты **«Коммерсантъ»**. Распространяются только в составе газеты.

Строительство

Пятница 28 августа 2015 №156 (5665 с момента возобновления издания) nnov.kommersant.ru

11 | Саморегулирование без альтернатив: как строители характеризуют работу СРО

12 | Европейская карта: в какую недвижимость на Западе стоит инвестировать сегодня

Экономическая нестабильность внесла свои коррективы в развитие нижегородского рынка жилой недвижимости. По данным министерства строительства области, в первом полугодии в регионе было введено в эксплуатацию 477,2 тыс. кв. м жилья — на 7,5% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Опрошенные „Ъ“ участники рынка отмечают серьезное сокращение спроса на жилье, но не склонны драматизировать ситуацию, рассчитывая к концу года выровнять показатели за счет собственных ресурсов и поддержки государства.

Этажи отказываются расти

— мониторинг —

РОМАН ЯРОВИЦЫН

От глубокого минуса строительный рынок Нижегородской области пока удерживает статистика районов

Падение с метра

По данным министерства строительства, ЖКХ и ТЭК Нижегородской области, с января по июнь 2015 года в области введено в эксплуатацию 477,2 тыс. кв. м жилья, что составляет 92,5% к соответствующему периоду прошлого года. Областной центр демонстрирует серьезное сокращение объемов строительства: в первом полугодии на Нижний Новгород пришлось 115,5 тыс. кв. м — это 54,5% по сравнению с прошлым годом. В остальных муниципалитетах пока наблюдается позитивная динамика: в районах области ввели 361,5 тыс. кв. м жилья, что на 19,5% больше по сравнению с тем же периодом 2014 года. В целом по области доля многоквартирного жилья составила 170,7 тыс. кв. м (82,5 %) в общем объеме, 306,5 тыс. кв. м пришлось на индивидуальное жилье (99,3%).

Пока эта конъюнктура не беспокоит чиновников: в правительстве рассчитывают к концу года выйти на заявленные показатели — чуть более 1 млн кв. м. жилья. В профильном министерстве поясняют, что в течение года объемы ввода жилья в эксплуатацию могут меняться как в большую, так и в меньшую сторону по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Так, за четыре и пять месяцев текущего года показатели Нижнего Новгорода превышали прошлогодние за тот же период.

Акцент в развитии сектора по-прежнему делается на комплексную жилую застройку. В Нижнем выделяют следующие крупные проекты: «Высоково» (ООО «Волго-Окская инвестиционная компания»), «Подкова» (ООО «АКА Инвест») в Советском районе, жилой комплекс «Монолит» (ООО «Монолит») в Нижегородском районе, жилой комплекс «Жюль Верн» (ООО «НовМонолитСтрой») в Канавинском районе, микрорайон Бурнаковский (ООО «Жилстрой-НН») в Московском районе, жилой комплекс «Планетарий» (ООО АН «Выбор»), жилой комплекс «На Победной» (ООО «МГ Строй»), жилой комплекс «Сормовская сторона» (ОАО ДСК № 2) в Сормовском районе и другие.

Кроме того, продолжается строительство на территориях в непосредственной близости к областному центру. «Началось освоение земельных участков у поселка Новинки Богородского района. Застройщикам предоставлены земельные участки общей площадью 1,2 тыс. га, из них 1,1 тыс. га выделил Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства под строительство жилья эконом-класса», — напоминают в министерстве. Планируется, что в Новинках будет возведено более 2 млн кв. м жилья. Также активно застраиваются Кстовский район (жилые комплексы «Анкудиновский парк», «Красная поляна», «Оранжевое небо», «Времена года»), городской округ город Бор (жилые комплексы «Солнечный город», «Парк Горького», «Цветочный парк»).

К долгостроям в правительстве относят 22 «проблемных» многоквартирных дома. В основном ими занимаются застройщики за счет собственных средств. Бесперспективными считаются два объекта, застройщики которых уже ликвидированы: это 10-этажный дом на ул. Голованова, 3, а также 14-этажный дом в пер. Гаражный, 5. «Еще четыре дома, застройщики которых самоустранились от исполнения обязательств или ликвидированы (находятся в стадии банкротства), возможно достроить только с предоставлением мер государственной поддержки. В настоящее время по данным объектам ведется подготовительная работа для возобновления их строительства», — поясняют в минстрое.

В сторону спроса

«Рынок недвижимости проходит дно» и можно говорить о стабилизации, считает вице-президент компании «Квартстрой» Александр Байгушев. Ключевыми факторами в работе строительных компаний в этих условиях он считает наличие собственных ресурсов и возможность управлять объемами строительства. «Например, в Новинках мы можем построить 300 домов, но на сегодняшний день на продажу выставляем только четыре. Если будет спрос, мы готовы строить дополнительно. Подстраиваемся под потребности потребителя». Директор по маркетингу «Жилстрой-НН» Ольга Сажина также отмечает, что благодаря тому, что у компании есть свои заводы по производству стройматериалов и вся необходимая техника, удалось быстро скорректировать планы и «стабилизировать» ситуацию: «Если до недавнего времени у нас была очередь на квартиры и мы просто распределяли имеющиеся, то теперь очереди нет и мы пошли по пути изменения планировки под спрос. Видим, что востребованы квартиры-студии на Бурнаковке — значит, закладываем дом с большим количеством студий. Также мы расширяем географию продаж. Это принесло свои результаты: сейчас мы продаем не менее 100 квартир в месяц. При этом цены не меняли и менять не будем до конца года». Коммерческий директор ООО УК «Грин Парк» Юрий Трубицын отмечает снижение спроса и его перераспределение: «Покупатели стали избирательны. В сложившихся условиях повезло тем компаниям, в том числе и нам, которые успели заложить крупные инфраструктурные объекты и у которых широкий диапазон ценовой линейки. В сложных условиях оказались те участники рынка, которые только сейчас вышли на рынок и не имеют подушки безопасности. Сырая земля сейчас никого не интересует».

По оценке директора агентства недвижимости «Шанс» Александра Авербаха, ситуация на рынке жилищной недвижимости не такая сложная, как в 2008 году, когда от банковских кредитов были отрезаны не только застройщики, но и потенциальные покупатели квартир. «Однако все меньше людей смотрит с оптимизмом в будущее, и количество желающих взять кредит сокращается. Люди не рискуют. Получается, что, с одной стороны, падает спрос, с другой — у большинства застройщиков нет возможности кредитоваться меньше, чем под 20–25%, а это фактически запретительная ставка. В результате это может привести к тому, что значительная часть новостроек будет не достроена и заморожена», — предупреждает эксперт.

В ожидании дна

Руководителя аналитического центра «Индикаторы нижегородской недвижимости» Алексея Чемоданова тревожит ситуация с падением по вводу жилья в Нижнем Новгороде: «Областной центр является локомотивом жилищного строительства в области. У меня есть опасения, что в правительстве были слишком оптимистичны в прогнозах, когда в начале года заявляли, что кризис не скажется на темпах ввода. В прошлом году за указанный период было заложено 35 новых домов, в этом году только 17. То есть о том миллионе квадратных метров, который нам обещали, можно забыть. В лучшем случае мы можем рассчитывать на 800–850 тыс. кв. м».

По мнению Юрия Трубицына, сейчас рынок находится на очередной волне «большой неопределенности»: «Строить прогнозы и планы преждевременно. Надо понять, когда будет дно. Куда развернется валютная война? Сколько будут стоить материалы? Но я полон сдержанного оптимизма. Надеюсь, уже скоро мы получим ответы на эти вопросы и приступим к разработке новой стратегии развития». По словам Александра Байгушева, осенью можно ожидать повышения спроса — в силу сезонности. «Разумеется, это не будет взрывной рост. Сейчас спрос на наше жилье на уровне 50% аналогичного периода прошлого года. Восстановления рынка можно ожидать только в 2016 году, но многое будет зависеть от макроэкономической ситуации», — рассуждает эксперт.

Чтобы поддержать строительную отрасль, по мнению Александра Авербаха, уже сейчас правительству необходимо приступить к разработке программы по поддержке непосредственно застройщиков: «Что-то вроде программы поддержки отечественных автопроизводителей».

Антон Прусаков

КОНТЕКСТ | **КАК РАЗВИВАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР В РОССИИ**

Июльские данные Росстата показывают, что остановка роста в жилищном строительстве в мае не была статистической ошибкой — в июле введено 5,5 млн кв. м жилой площади (74,7 тыс. квартир), на 5,9% меньше, чем годом ранее, в июне падение ввода достигало 7,6%. Накопленные данные (январь—июль) продолжают показывать превышение ввода жилья в 2015 году в сравнении с январем — июлем 2014 года (на 11,9%) — но только за счет того, что в первом квартале этот показатель достигал 32,2%. Впрочем, Росстат не учитывает в этой статистике Крым, но вернуть статистический рост в строительство в июле способен был бы разве что годовой объем ввода крымского жилья (около 400 тыс. кв. м).

В целом же спад объемов производства по виду деятельности «строительство» в РФ в июле достиг 10,3% (523,7 млрд руб. в сопоставимых ценах).

В финансовом выражении отрасль падает уже более полутора лет — и темпы этого процесса увеличиваются: если в 2014 году строительное производство снижалось со среднегодовыми темпами чуть менее 5%, то в 2015-м спад ускорился до 7%.

Помимо кризисных явлений в экономике на показатели Росстата оказывают влияние обилие регуляторных инициатив по наведению порядка в отрасли и высокая база 2014 года, когда было введено в действие 84,2 млн кв. м жилья. Повтора рекорда в правительстве больше не ждут — как заявил в среду на совещании по жилищному строительству первый вице-премьер Игорь Шувалов, в 2015 году ожидается «какое-то понижение».

Расхождения же в скорости падения отрасли в целом и жилищного строительства в частности объясняются мерами правительства по относительно дешевой для бюджета поддержке последнего. Напомним, запущенная в марте 2015 года программа льготной ипотеки изначально оценивалась в 400 млрд руб. новых кредитов, летом была расширена до 700 млрд руб., при этом правительству она обошлась в изначально отведенные 20 млрд руб. банкам на обеспечение льготной кредитной ставки 12% годовых — из-за снижения ставок новых ассигнований не потребовалось. Теперь же в связи с сокращением спроса на покупку жилья Минфин обсуждает возможность нового расширения программы за счет ЖСК и повышения потолка льготных кредитов до 10 млн руб. в Москве, Санкт-Петербурге и областях и до 4 млн руб. в регионах.

Олег Сапожков

КОНЪЮНКТУРА | **АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ НИЖНЕГО НОВГОРОДА**

По данным аналитиков онлайн-портала ЦИАН, рынок недвижимости Нижнего Новгорода на сегодняшний день насчитывает около 10 тыс. предложений. При этом количество квартир между вторичным и первичным рынками распределяется крайне неравномерно: на долю «вторички» приходится 86,6%, а на квартиры в новостройках — оставшиеся 13,4%. В базе портала CIAN.ru в Нижнем Новгороде на сегодняшний день представлено 8,5 тыс. квартир на вторичном рынке. На долю однокомнатных квартир приходится 21,6%. Почти столько же — 21,1% — приходится на «трешки». В меньшинстве же оказываются комнаты и многокомнатные квартиры — по 5,2% и 4,8% соответственно. Цены на вторичную недвижимость на локальном рынке Нижнего начинаются от 450 тыс. руб. За эту сумму можно приобрести, например, комнату площадью 11 кв. м на Дубравной улице. В целом же на долю недвижимости стоимостью до 1 млн руб. включительно приходится 3,1% предложения. Наибольшее количество лотов сосредоточено в ценовой категории от 3 млн до 5 млн руб. — 36,5%. Чуть менее — 33,6% — приходится на квартиры стоимостью от 2 млн до 3 млн руб. А самых дорогих квартир, стоимость которых начинается от 10 млн руб., на локальном рынке представлено столько же, сколько и самых дешевых (до 1 млн руб.) — 3,1%. Ценовой максимум на вторичном рынке зафиксирован в элитном жилом комплексе на улице Пожарского — 58,32 млн руб. Покупателю с таким бюджетом будет доступна многокомнатная квартира площадью 324 кв. м с видом на кремль.

Быстро заменить импорт не получилось

— конъюнктура —

За последний год строительные материалы, произведенные на территории России, подорожали незначительно, а некоторые позиции так и вовсе подешевели. С импортными материалами ситуация противоположная — они росли в цене, причем некоторые подорожали на треть. В результате себестоимость строительства за год увеличилась на 8–10%.

Александр Батушанский, генеральный директор петербургского ЗАО «Решение», президент ассоциации консалтинговых компаний АСКОНКО, говорит: «Из основных конструктивных материалов цены снизились по сравнению с июнем прошлого годом на все виды материалов, кроме цемента (там подорожание составило 6%). Щебень, газобетон, товарный бетон, железобетон, кирпич, песок и металл показывали снижение за исключением нескольких ассортиментных позиций не только по сравнению с прошлым годом (падение от 3% до 15%), но и с началом этого года. Спрос снижается, а за ним и цены». Интересно, что при этом, по данным Минэкономразвития, себестоимость строительства жилых домов выросла с мая 2014 года по май 2015 года на 8–10%, причем половина этого роста — за пять месяцев этого года.

Финансовый аналитик ИХ «Финам» Тимур Нигматуллин считает, что материалы все же дорожали, но не успевали за инфляцией: «В среднем, по данным официальной статистики, рост цен производителей на строительную продукцию отставал от потребительской инфляции. Так, в мае 2015 года по сравнению с маем 2014 года цены выросли лишь на 4%. Для сравнения: индекс потребительских цен за период составил 15,8%. Судя по всему, динамика обусловлена низким платежеспособным спросом в отрасли, в том числе и из-за сокращения числа вновь запускаемых инвестпроектов», — полагает он.

«В первом полугодии 2015 года на российском рынке строительных материалов наблюдаются разнонаправленные тенденции, отражающие объем производства, потребления и ценовые показатели. Тем не менее налицо факт углубления тенденции 2014 года, когда, по официальным данным Росстата, годовой индекс роста цен в целом по отрасли составил 7,4% против 2,5% годом ранее. При этом только в первом квартале текущего года рост цен производителей строительных материалов составил около 3%. Учитывая это, а также принимая во внимание макроэкономические и геополитические факторы, по итогам 2015 года рост цен в рублевом выражении на строительные материалы в Российской Федерации может составить более 12%», — говорит Олег Жуков, генеральный директор компании RD Construction.

Дорогие элементы

Евгений Чмутов, генеральный директор петербургской компании «Гротеск», отмечает, что себестоимость строительства выросла на 8% в сфере общестроительных работ, на 11% повысилась себестоимость загородного домостроения, а себестоимость строительства инженерных сетей увеличилась на 15%. «Данные показатели связаны с долей импорта в каждом из сегментов: там где доля больше, там и рост себестоимости выше», — поясняет эксперт.

Как считают в компании «ЮИТ Санкт-Петербург», наибольшее присутствие импорта и импортных составляющих наблюдается в сфере отделочных материалов и инженерного оборудования. «Именно эти элементы более всего оказывают влияние на рост себестоимости строительства», — говорят в ЮИТ.

В целом же в объектах эконом— и комфорт-класса импортная составляющая не превышает 10–20%, а в элитных объектах — 25%. Однако и это заставляет застройщиков разрабатывать варианты импортозамещения. Есть материалы, которые иностранные компании производят на территории России, по другим позициям строителям надо найти региональных российских производителей.

«Это будет, естественно, дешевле импортной продукции, но говорить о прямом снижении цен на какие-то материалы не представляется возможным. Речь идет о сдерживании роста себестоимости путем снижения зависимости от импортных материалов, но стоимость отечественных материалов, хоть и не столь заметно, но тоже может увеличиться», — полагают в ЮИТ.

Специалисты компании «Лемминкяйнен» отмечают, что более всего подорожали материалы прямого импорта — оборудование для внутренних инженерных систем и материалы, производимые за пределами РФ, напрямую привязанные к курсам валют.

Леонид Кузнецов, директор по строительству ЗАО «Строительный трест», добавляет: «Подорожало вентиляционное и сантехническое оборудование, автоматика, системы пожаротушения. В марте, вслед за укреплением рубля, цены стали постепенно снижаться».

Денис Максимов, коммерческий директор трубного завода «Икапласт», также прогнозирует: «Однозначно строительные материалы будут дорожать. В нашей отрасли это связано еще и с тем, что крупнейший российский производитель сырья собирается встать на профилактику на полгода. Это, конечно, приведет к непредсказуемому росту цен. Несколько лет назад, в 2012 году, когда случилась подобная ситуация, материалы подорожали на 50% и сохраняли высокую стоимость на протяжении полугода. Сейчас мы ожидаем нечто похожее».

Индикаторы рынка

Индикатором изменения ценовой конъюнктуры рынка строительных материалов является цемент,

с12

строительство

Банкрот платить обязан

Процедура банкротства физических лиц будет введена с 1 октября вместо 1 июля, и пока заемщикам приходится самостоятельно урегулировать проблемную задолженность с банком. Банкротство — это радикальное решение, ведь банкрот не сможет сохранить даже единственную квартиру, если она ипотечная. Какие варианты решения проблем с выплатами по ипотечному кредиту можно использовать сейчас и стоит ли дожидаться списания долгов?

— финансы —

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Пока эксперты не берутся оценивать, сколько ипотечных заемщиков, испытывающих проблемы с погашением кредита, могут начать процедуру банкротства

Пропорциональное удовлетворение

Госдума перенесла введение процедуры банкротства физических лиц в России на 1 октября вместо 1 июля, как планировалось раньше. Это объясняется тем, что арбитражным судам, которые будут заниматься рассмотрением таких банкротных дел, нужно время на подготовку. Процедура банкротства для граждан вводится в России впервые, но действовать она будет в рамках общего законодательства о банкротстве, в которое вносятся соответствующие поправки.

Эксперты уже сейчас предостерегают, что процедура банкротства не позволит просто «списать долги».

«Процедура банкротства не приведет к простому аннулированию долгов, и ответственность с должников никто не снимет,— предупреждает вице-президент, директор департамента проблемных активов ВТБ 24 Александр Пахомов.— В рамках процедуры банкротства арбитражным управляющим под контролем кредиторов и суда проводится инвентаризация всего имущества должника, включение его в конкурсную массу и реализация для удовлетворения требований кредиторов». Причем ипотечные заемщики могут потерять даже единственное жилье, если оно приобреталось в кредит. «Для имущества, на которое не может быть обращено взыскание, делается исключение. Речь идет в том числе о единственном пригодном для жизни должника и его семьи жилье,— поясняет адвокат Vegas LEX Максим Лавров.— Однако если это жилье приобреталось в ипотеку и остается в залоге по не выплаченному еще кредиту, то и на него можно обратить взыскание».

Так что процедура банкротства в значительной степени направлена на защиту интересов кредиторов. «Можно предполагать, что все кредиторы не смогут получить полное удовлетворение своих требований,— отмечает начальник департамента по работе с проблемными активами Транскапиталбанка Михаил Шипачев.— Процедура банкротства направлена на пропорциональное удовлетворение требований всех кредиторов гражданина и преследует цель не допустить возможность злоупотребления правами со стороны одного из кредиторов в ущерб интересам иных лиц».

Согласно последней редакции закона о банкротстве физических лиц, процедура может быть начата как по инициативе должника, так и по заявлению конкурсных кредиторов или конкурсного управляющего. Причем банкиры уже сейчас считают, что чаще будут сами обращаться с заявлениями о банкротстве своих заемщиков-должников. «Думаем, что со временем банки полностью перейдут от процедуры искового производства к процедуре банкротства в отношении своих должников,— прогнозирует Александр Пахомов.— Таким образом, инициатива будет исходить прежде всего от банков».

Кто может стать банкротом

Процедура банкротства может быть начата в отношении гражданина с обязательствами на сумму не менее 500 тыс. руб., не исполнявшимися в течение минимум трех месяцев. «По общему правилу требования кредитора должны быть подтверждены вступившим в законную силу решением суда, но в ряде случаев законодатель предусмотрел возможность возбуждения дела о банкротстве без судебного решения,— говорит Михаил Шипачев.— К таковым, в частности, относятся требования, основанные на кредитных договорах с кредитными организациями».

По оценке аналитиков «Секвойя кредит консолидейшн», сегодня на долю потенциально дефолтной ипотеки в Москве приходится 4,2% от общего объема ипотечной задолженности, для Московской области этот показатель находится на уровне 2,27%. По состоянию на 1 июня объем выданной ипотеки с начала года в Москве составил около 35 млрд руб., в Московской области — 41,6 млрд руб. Объем просроченной задолженности по ипотеке в Москве — 15,2 млрд руб., в области — 6,62 млрд руб. Более 50% от всей просроченной задолженности по ипотеке, подчеркивают в «Секвойя кредит консолидейшн», приходится на займы в иностранной валюте.

Оценить, сколько ипотечных заемщиков, испытывающих проблемы с погашением кредита, решат начать процедуру банкротства, по имеющимся данным невозможно. «Наиболее вероятно, что такой возможностью воспользуется часть заемщиков, которые просрочили платежи по кредитам на срок более 90 дней и в отношении которых банк имеет право начать процедуру обращения взыскания»,— считают в Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

По данным Банка России, объем таких ипотечных жилищных кредитов составлял на 1 апреля 86,6 млрд руб.— 2,4% всей задолженности по ипотечным кредитам. Доля ипотечных жилищных кредитов с просрочкой более 180 дней, то есть кредитов, по которым, вероятнее всего, внесудебные процедуры урегулирования задолженности оказались неэффективными, составляет 1,8%, или 64,1 млрд руб. По оценкам АИЖК, всего количество заемщиков с просрочкой 90+ составляет около 90 тыс. человек, из них с просрочкой 180+ — около 65 тыс. человек. «Ипотечные заемщики — одна из наиболее стабильных категорий должников, поэтому они будут стремиться сохранить жилье,— говорит президент „Секвойя кредит консолидейшн“ Елена Докучаева.— Мы предполагаем, что среди этого сегмента обращаться в суд по вопросу признания банкротства чаще будут валютные должники, для которых не осталось никакой возможности обслуживать ссуду».

Реструктурировать или платить

Сейчас, пока законодательство о банкротстве физических лиц не вступило в силу, у заемщиков есть два варианта урегулирования вопроса с проблемной просрочкой по ипотечному кредиту. «Если заемщик в перспективе может вернуться к графику платежей со временем, то это реструктуризация, если это невозможно — остается только обращение взыскания на заложенное имущество»,— отмечают в АИЖК.

В рамках процедуры реструктуризации банки могут предложить заемщику различные варианты решения проблемы и возвращения в нормальный график платежей. «Это могут быть и платежные каникулы на строго определенных условиях и сроках, и временное снижение ежемесячного платежа, а также отмена начисленных штрафов»,— напоминает вице-президент, директор департамента по работе с проблемной задолженностью банка «Открытие» Дмитрий Ким.

В любом случае заемщику придется документально подтвердить изменение своего финансового положения и невозможность регулярного внесения ежемесячных платежей в установленные договором сроки. «Кроме того, банк может предоставить заемщику кредитные каникулы на срок от 2 до 12 месяцев, когда клиент выплачивает возможную для него и минимально необходимую для банка сумму,— добавляет директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко.— Самый распространенный срок кредитных каникул составляет в среднем от трех до шести месяцев». Правда, любой из используемых сейчас способов реструктуризации увеличивает объем обязательств заемщика перед банком и предполагает дополнительные расходы заемщика.

Если все способы поисков решения проблемной задолженности исчерпаны, банк будет стараться погасить задолженность за счет залога. «Когда заемщик перестанет исполнять принятые обязательства, банк инициирует вопрос добровольной реализации квартиры с целью погашения кредита и всячески способствует поиску потенциального покупателя на эти объекты недвижимости,— отмечает Дмитрий Ким.— В случае если заемщик отказывается или противодействует реализации недвижимости, банк обращается в суд с целью принудительного взыскания. Это может произойти на любом этапе взаимодействия с заемщиком начиная с 30-го дня просроченной задолженности». «Стандартный срок переговоров и поиска решения для большинства банков 90 дней, после чего дело может передаваться в суд, но в зависимости от своей политики кредитные учреждения могут его увеличивать,— отмечает Вадим Пахаленко.— У нас эти сроки достаточно гибкие и в среднем составляют от 90 до 150 дней. Важно понимать, что в успешном разрешении вопроса заинтересованы обе стороны: и банк, и клиент».

Если решить проблемы с дефолтным кредитом не удается, банк может также передать его на обслуживание коллекторскому агентству. По данным «Секвойя кредит консолидейшн», сумма средней ипотечной задолженности в портфеле коллекторского агентства — 891,98 тыс. руб. В среднем жилищный заемщик выходит на просрочку через 2,61 года. «Чаще всего банки передают ипотечные долги в работу коллекторам по агентскому договору,— поясняет Елена Докучаева.— Кредит остается на балансе кредитной организации, и вопросы начисления пеней и штрафов находятся в ее компетенции. Если заемщик по каким-либо причинам не согласен с суммой долга, ему необходимо обращаться с заявлением непосредственно в банк: агентство не имеет права принимать решение по кредиту и вносить изменения в условия его погашения без одобрения банка. Однако специалисты по взысканию могут помочь выйти из проблемы и договориться с кредитором о вариантах погашения возникшей задолженности, также с одобрения банка они могут разработать индивидуальный график платежей».

Реструктуризация или банкротство

В рамках процедуры банкротства у заемщика будет выбор между процедурой реструктуризации, порядок которой утвержден законом, и собственно банкротством. «Если заемщик все же решился на такой шаг, то процедура будет выглядеть следующим образом: заемщик подает заявление в суд, который при наличии оснований, возбудит процедуру банкротства и назначит финансового управляющего имуществом должника,— говорит Александр Пахомов.— Банки и все другие кредиторы заявляют свои требования в деле о банкротстве заемщика, далее по согласованию с кредиторами в отношении заемщика либо утверждается план реструктуризации долгов, либо сразу начинается реализация имущества должника». «В случае противодействия должником утверждению плана реструктуризации долгов, равно как и неисполнения им утвержденного плана, финансовый управляющий должника произведет опись и оценку его имущества и приступит к реализации имущества на торгах с целью совершения расчетов с кредиторами»,— поясняет Михаил Шипачев.

При этом заемщик-банкрот будет полностью подконтролен действиям конкурсного управляющего, который предполагает ограничения действий должника. В частности, это будет «запрет на заключение сделок без письменного согласия финансового управляющего после инициирования банкротства и введения процедуры реструктуризации,— говорит Максим Лавров.— Возможность оспаривания финансовым управляющим сделок гражданина, совершенных им до подачи заявления о банкротстве в период до трех лет с момента подачи заявления о банкротстве».

Вместе с тем процедура банкротства повлечет для заемщика долгосрочные негативные последствия. «Это распродажа имущества, черная метка в кредитной истории, ограничения на право распоряжаться собственным имуществом, подконтрольность решениям финансового управляющего,— предостерегает Александр Пахомов.— В отдельных случаях — аресты на имущество и запрет на выезд за границу и ряд других ограничений».

Сложности возникнут и в дальнейшей жизни банкрота. «В течение пяти лет гражданин не может заключать кредитные договоры и договоры займа без указания на факт своего банкротства,— уточняет Максим Лавров.— В течение трех лет с даты признания банкротом гражданин не может занимать руководящие посты в организациях, в течение пяти лет — не может подавать новые заявления о своем банкротстве».

Елена Пашутинская

Ипотека как стимул

— интервью —

Об ипотеке как основном стимуле для возможного роста рынка кредитования населения рассказывает управляющий филиалом «Нижегородский» банка «Глобэкс» Николай Русов.

— По состоянию на 1 июля 2015 года объем кредитов, выданных физлицам, в целом по стране, по данным ЦБ, снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,3%. Каковы показатели по Нижегородской области?

— По статистике ЦБ РФ, в Нижегородской области по состоянию на 1 июля 2015 года общий размер задолженности физлиц перед банками по кредитам снизился на 5,6% до 205,2 млрд руб. Аналитики отмечают, что люди отказываются от трат и переходят в режим накопления сбережений. Потребкредиты население берет меньше и осторожнее. Таким образом, к концу года может сложиться отрицательная динамика задолженности по потребкредитам. В то время как за прошлый год этот показатель вырос на 15% — со 189,2 млрд руб. на 1 января 2014 года до 217,5 млрд руб. на 1 января 2015 года.

На этом фоне стоит отметить показатели ипотеки как составляющей кредитного портфеля физлиц. На 1 января 2014 года жители области были должны банкам 53,5 млрд руб. по ипотечным займам. К 1 января 2015-го объем задолженности вырос до 72 млрд руб., к 1 июля — до 73,6 млрд руб. Таким образом, за первые семь месяцев рост составил 1,1%. С учетом того, что за прошлый год ипотечный портфель вырос на 34,6%, можно говорить, что в этом году он останется практически на том же уровне. Тем не менее на фоне снижения показателей по потребкредитованию ипотека все-таки демонстрирует положительную динамику. Если без какой-то дорогостоящей покупки можно обойтись и не брать кредит, то ипотека для большинства жителей страны является единственным возможным способом купить квартиру. Поэтому ипотечное кредитование на текущий момент является основным стимулом для возможного роста рынка кредитования населения.

— Пересмотрели ли в этой ситуации банки отношение к заемщикам?

— В последнее время на рынке потребкредитов наблюдается значительный рост числа заемщиков, у которых есть три и более кредита. Как правило, это говорит о том, что последний кредит взят для того, чтобы погасить предыдущие. С точки зрения возможностей дальнейшего обслуживания долга, такие клиенты для банка выглядят не очень надежными и привлекательными. На ипотечном рынке ситуация иная. Ипотека выявляет так называемых «чистых» заемщиков — тех, кто берет кредит впервые. При условии, что у такого клиента есть стабильный доход, он выглядит более привлекательным для банка.

— Повлияла ли на рынок стартовавшая в апреле 2015 года программа господдержки ипотечного кредитования?

— Госпрограмма субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам стала основной причиной, по которой объем кредитования не только не упал, но даже вырос. Когда потребкредиты выдаются по ставке от 20% годовых, ипотечные, с учетом господдержки, — под 12%. Если у банка и застройщика есть совместные программы, то ставка может быть еще ниже. Конечно, стоит отметить, что субсидирование процентной ставки по ипотеке распространяется только на покупку жилья на первичном рынке, но тем не менее результат налицо.

— Программа реализуется в том виде, в котором задумывалась?

— Существуют некоторые трудности в реализации программы. Об этом говорит тот факт, что из 38 банков, которые намеревались в ней участвовать, на данный момент точно остаются в программе господдержки только 17. Дело в том, что по условиям программы банки должны были выдавать ипотечных кредитов минимум на 300 млн руб. в месяц. Это условие ввели для того, чтобы было проще вести учет и отслеживать деятельность кредитных организаций. Но выполнить его и выдать установленный объем кредитов удалось не всем.

Беседовала Александра Викулова

ОАО «НБД-БАНК» представляет
специальный проект: **«Мы финансируем успех»**

ТОНКОСТИ СЕМЕЙНОГО АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА — ВСЕ О ПРАЗДНИЧНЫХ КОРТЕЖАХ

«ЧТОБЫ ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ БЫЛ УСПЕШНЫМ, ОБ ЭТОМ НУЖНО ПОЗАБОТИТЬСЯ УЖЕ СЕГОДНЯ», — ТАК СЧИТАЕТ ВАЛЕРИЙ СИНТИГАЕВ, ДИРЕКТОР ИВАНОВСКОЙ КОМПАНИИ LIMO D-LUX, КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОКАТОМ ЛИМУЗИНОВ И АВТОМОБИЛЕЙ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА. В ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ ОН УВЕРЕННО ШАГАЕТ ВМЕСТЕ С САМЫМ НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ ПО БИЗНЕСУ — СВОЕЙ СУПРУГОЙ МАРИНОЙ. СЕМЕЙНАЯ ПАРА УБЕЖДЕНА, ЧТО СЕКРЕТ ИХ УСПЕХА В ТОМ, ЧТО ОНИ ВЕРЯТ ТОЛЬКО В СЕБЯ И СВОИ СИЛЫ, ПОДДЕРЖИВАЮТ ДРУГ ДРУГА И ВСЕГДА МОГУТ НАЙТИ КОМПРОМИСС В ЛЮБОМ ВОПРОСЕ. НО ОБО ВСЕМ ПО ПОРЯДКУ.

— Все начиналось с малого, как и у многих бизнесменов, сначала у нас появились автомойка и автостоянка, — рассказывает Марина, — при этом мы понимали, что этого недостаточно, хотелось заниматься чем-то более интересным. Мы стали смотреть по сторонам в поисках бизнес-идеи, а она оказалась совсем близко! Мой муж предложил заняться прокатом автомобилей для торжественных случаев. Дело в том, что в начале двухтысячных праздничная индустрия на ивановском рынке только начинала развиваться, конкуренция была невысока, а спрос неумолимо рос. Ведь кто не мечтает на свой девичник, мальчишник, в радостный день свадьбы, юбилея прокатиться на шикарном лимузине?

И мы решили попробовать! Сначала купили автомобиль марки «Линкольн», потом еще один такой же. В городе о нас узнали, и заказы потекли рекой. Молодые люди арендовали машину, чтобы сделать предложение руки и сердца, а потом приходили снова — за автомобилем для свадьбы. Таким образом, начали появляться постоянные заказчики, которые в свою очередь рекомендовали нас друзьям, родственникам, знакомым — сарафанное радио нам очень помогало становиться известнее и наращивать базу! Одним словом, мы поняли, что нужно расширяться и нашли замечательных поставщиков в Санкт-Петербурге, у которых, кстати, и сейчас заказываем машины.

Но на развитие нужны были средства, и немалые. Поначалу мы с мужем очень опасались кредитов — опыта во взаимодействии с банками не было никакого, тем более что суммы требовались значительные. Все-таки мы решили рискнуть и ни разу не пожалели!

Я лично объехала все банки в Иваново, искала лучшие предложения и просто хотела найти такого финансового партнера, который бы понял наши потребности и помогал развитию. Такого взаимопонимания нам удалось достичь с НБД-Банком. Во-первых, в банке отлажена работа — все очень четко и оперативно. Мы звоним в банк, встречаемся, обсуждаем детали и начинаем готовить пакет документов. Во-вторых, обслуживание мобильно, удобно, с улыбкой на лице! Я в восторге!

Сегодня я даже представить не могу, сколько лет мы копили бы сами на расширение своего автопарка. А с НБД-Банком в комфортном для себя режиме развиваем свой бизнес и можем предложить нашим любимым клиентам разнообразный ассортимент автомобилей для любого важного события в их жизни!

А события поистине бывают очень интересные — и романтические, и курьезные, и просто очень трогательные. Мне запомнился один случай, когда молодой человек заказал лимузин, чтобы свозить девушку и ее маму в торговый центр, чтобы купить… стиральную машину и сделать там у всех на глазах предложение руки и сердца. «У вас машинка стиральная в лимузин влезет?» — спросил он, чем немало удивил нашего водителя. В итоге и машинка поместилась в багажнике, и предложение девушка с радостью приняла! Так что скучать не приходится, и нам приятно быть свидетелями самых важных событий в жизни наших горожан.

Сегодня мы можем предоставить нашему клиенту широкий выбор автомобилей для любого случая и на любой вкус: в нашем парке есть автомобили Chrysler, Infiniti, Audi, Hummer, автомобиль-карета, Hummer Mega Buss. На сегодняшний день мы решили остановиться и поработать с этим автопарком, но в перспективе, конечно же, планируем расширять линейку автомобилей и сопутствующих услуг. А с кем мы будем расти, у нас вопросов не возникает — конечно же, это будет НБД-Банк!

Реклама

строительство

Саморегулирование без альтернатив

Нынешней весной над системой саморегулирования в строительстве сгустились тучи. Чиновники из правительства говорили о том, что возвращение государству контроля над строительной отраслью — вопрос практически решенный: саморегулирование, мол, себя не оправдало. Сегодня, как уверяют руководители строительных объединений, саморегулирование решили оставить. Судя по всему, просто ничего более достойного чиновники придумать не смогли.

РОМАН ЯРОВИЦЫН

Строители не заметили большой разницы в работе саморегулируемых организаций и чиновников

— госуправление —

На саморегулирование в строительстве возлагались большие надежды: ожидалось, что специалисты этой сферы смогут лучше следить за качеством проектирования и строительства, предотвращать нарушения санитарных и строительных нормативов. Однако работа СРО оказалась такой же формальностью, как и лицензирование, существовавшее до нее. «Есть, конечно, и активные, ответственные организации, действительно нацеленные на проведение эффективного контроля; но есть и созданные ради сбора членских взносов со своих членов, как бы и чем бы те ни занимались. И вместо того чтобы следить за качеством работ, последние СРО, по сути, просто торгуют допуском к строительным и проектировочным работам», — рассказывает юрист компании «Деловой фарватер» Павел Ивченков.

По результатам проверки таких СРО Ростехнадзором чиновники в начале лета заявили, что планируют упразднить эту систему, не объясняя возможных вариантов в будущем.

Больше всего за сохранение статус-кво ратовали собственно сами руководители саморегулируемых организаций, которые не желали терять контроль над собираемыми взносами с членов СРО (а это миллионы рублей). Большинство же строителей к тому, кто будет контролировать их работу, относятся с безразличием.

Роман Мирошников, исполнительный директор компании «Ойкумена», говорит: «Кроме изменения порядка получения лицензии и отчетности, которая появилась перед СРО, мы не почувствовали эффекта от их деятельности. Самого главного смысла, который должен был появиться (компенсация рисков дольщиков и снижение негативного эффекта от деятельности недобросовестных застройщиков), так и не состоялось».

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что по большому счету строительному сообществу не важно, будет ли это саморегулирование или государственное регулирование. «Основные функции остаются прежними: обеспечение и контроль качества при проектировании и строительстве зданий и сооружений», — полагает она.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», добавляет: «Каких-то волнений или паники в связи с проверками СРО и возможной отменой саморегулирования на рынке не наблюдается. Это доказательство того, что эти структуры — искусственная надстройка. Если бы СРО были реальным, жизненным инструментом, то изменения в них вызвали бы реакцию рынка. Когда начинает давать сбой один важный орган, то плохо себя чувствует весь организм. СРО — это своего рода аппендикс. Главная причина этого в том, что структура переадминистрирована».

Он отмечает, что главная проблема работы существующих СРО — недостаток информационной активности и отсутствие в их работе элемента экспертной оценки. «Мы обладаем современными системами информационного взаимодействия, но они никак не используются. СРО должны выполнять функцию градуирования рынка, проводить конкурсы, давать рекомендации, отмечать наиболее надежных участников рынка. Пусть будут только „белые“ списки, но такая работа должна вестись. Сейчас тот факт, что компания состоит в СРО, не несет никакой информационной нагрузки. В них состоят все, иначе невозможно вести строительную деятельность. Но от этого ни тепло, ни холодно, никаких дополнительных сведений это не дает», — говорит господин Оноков.

Впрочем, пока мало кто из экспертов может сказать, что сможет заменить саморегулирование.

«Если не возвращаться к лицензированию, значит, необходимо создать новую структуру, которая будет заниматься контрольными функциями в сфере капитального строительства — либо государственную, либо общественную. Лицензирование скомпрометировало себя коррупцией и крайне формализованным порядком выдачи лицензий. Саморегулирование на сегодня еще недостаточно развито, привязка каждой такой организации к ограниченной территории закрывает доступ другим строительным компаниям на эту территорию, либо вынуждает их вступать в данную СРО — то есть вместо проверки качества работ и налаживания условий добросовестной конкуренции выстраиваются барьеры на доступ к региональному рынку. Это, конечно, не служит развитию отрасли и росту доверия к строительным организациям», — рассуждает господин Ивченков.

«Главное — иметь внятные правила игры. У нас еще не просохли чернила — недавно закончился переход от государственного регулирования к саморегулированию, а теперь обсуждаем возврат назад. Основное внимание должно быть направлено на совершенствование законодательства и разработку нормативных документов в развитии градостроительного законодательства, а не на революционное изменение методов регулирования строительной деятельности», — говорит Светлана Денисова. Она отмечает, что в любой системе есть недостатки, наивно рассчитывать, что существующее положение дел станет идеальным при замене саморегулирования на лицензирование или надзор. «Дайте спокойно поработать в действующей системе, она еще далеко не исчерпала возможности к изменению, совершенствованию. Думаю, что должно остаться саморегулирование», — считает госпожа Денисова.

Антон Белов, заместитель директора теплового отдела компании «Данфосс», солидарен с коллегой: «Нужно говорить не о „претензиях“ к лицензированию или о недостатках СРО, а о том, что невозможно каждые 5–10 лет рушить и полностью пересматривать систему стандартизации. Ведь если мы отказываемся от СРО и возвращаемся к лицензированию, то и систему государственных стандартов нужно снова возвращать на прежние позиции. Мы все помним, каким болезненным стало для экономики фактическое разрушение этой системы, какой вакуум образовался. Да, он до сих пор так и не заполнен до конца, но работа эта ведется, и ведется успешно. Сейчас на этом нужно будет поставить крест и начинать все заново. То есть мы рискуем снова вернуться в то первобытное состояние, из которого с таким трудом начали выбираться. И снова на неопределенный срок. Понятно, что есть много претензий к деятельности СРО, однако корень проблемы не в самой системе, а в отсутствии эффективных, работающих инструментов контроля. Где гарантия, что эти инструменты заработают после возврата к лицензированию?»

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», говорит: «По большей части альтернатив СРО нет, в том числе, даже если вернуться к лицензированию. На фоне ухудшения экономической конъюнктуры и снижения спроса подобные действия лишь ускорят падение рынка. Тем не менее систему саморегулирования однозначно необходимо совершенствовать. Так, одним из основных видов злоупотреблений является необоснованная выдача допусков на строительство. На мой взгляд, часть проблем можно решить в рамках расширения рычагов влияния Национального объединения строителей на СРО».

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, полагает, что в первую очередь необходимо изменить менталитет застройщиков, а также отношение как частных, так и юридических лиц к своей репутации на рынке. «Без таких основательных изменений ни одна схема регулирования не будет иметь результата. На Западе за недобросовестную работу профессиональные сообщества сами исключают подрядчика из реестра. При этом информация об инциденте хранится бессчетное количество лет, а не три года, как установлено новым российским законопроектом. Дело в том, что во всем мире регулирование рынка — это функция не государства, а профессиональной среды той или иной отрасли. Только участники рынка могут дать объективную оценку работы своих коллег. На мой взгляд, в нашей стране необходимы механизмы, которые позволят исключать из реестра недобросовестных игроков рынка не на определенный срок, а навсегда», — полагает господин Богданов.

Главный инженер компании «Лемминкяйнен» Юрий Макаренко резюмирует: «Поскольку строительство связано с безопасностью людей, то, несомненно, для возможности подключения к этому направлению новых лиц и оценки безопасности и эффективности в целом данный процесс должен регулироваться. В настоящий момент в эту систему включено саморегулирование. Саморегулирование предполагает гораздо больше функций, чем требование лицензирования, и в этом плане они не равнозначны. Очень важно устанавливать понятные всем правила, обязательные для выполнения».

А Андрей Тетыш, президент АРИН, предостерегает: «Если мы в добровольно-принудительном порядке решим возвращаться на рельсы лицензирования, то стоит вспомнить, что контроль за качеством строительных работ в этой истории практически полностью отсутствовал. И ничто не помешает тем же самым СРО стать посредниками в выдаче лицензий. Это не тот путь, который нужен строительной отрасли. Это шаг назад. Вообще, все это „вальсирование“ выглядит крайне необдуманным. Пять лет назад от системы лицензирования мы уходили вследствие ее крайней коррумпированности, непрозрачности и неповоротливости».

Михаил Гельфенбойм

КРАСКИ «ЮГА»

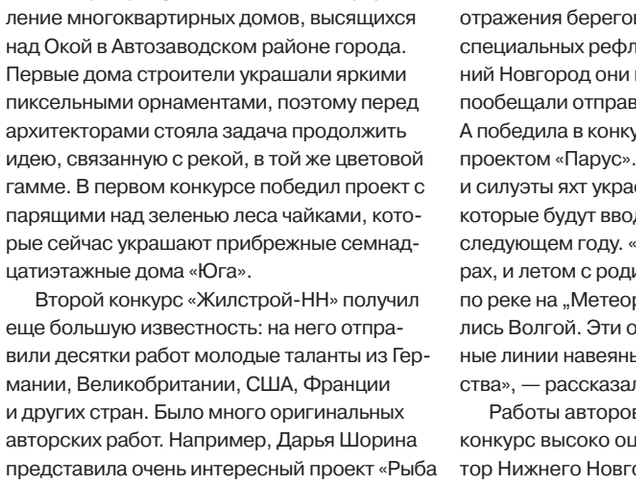
ЖИЛСТРОЙ-НН

Первому жилому комплексу на реке фасады придумывают дизайнеры со всего мира

Новый микрорайон «Юг», растущий на берегу Оки, будет не только комфортным, но и красивым. Строящая этот жилой комплекс компания «Жилстрой-НН» провела международный конкурс молодых архитекторов, выбирая рисунок фасадов для своих высоток. Победил проект «Парус» Елены Бражниковой — на торцах домов, выходящих на реку, появятся красочные силуэты яхт.

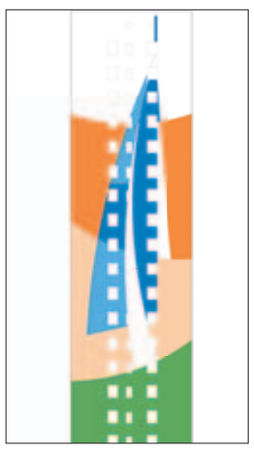
Известный в Нижнем Новгороде застройщик проводит подобный конкурс уже во второй раз, побуждая архитекторов и дизайнеров со всего мира придумывать внешнее оформление многоквартирных домов, высящихся над Окой в Автозаводском районе города. Первые дома строители украшали яркими пиксельными орнаментами, поэтому перед архитекторами стояла задача продолжить идею, связанную с рекой, в той же цветовой гамме. В первом конкурсе победил проект с парящими над зеленью леса чайками, которые сейчас украшают прибрежные семнадцатиэтажные дома «Юга».

Второй конкурс «Жилстрой-НН» получил еще большую известность: на него отправили десятки работ молодые таланты из Германии, Великобритании, США, Франции и других стран. Было много оригинальных авторских работ. Например, Дарья Шорина представила очень интересный проект «Рыба моей мечты». По ее задумке торцы жилых высоток стилизуются под рыбью чешую с изображением речной рыбы: щуки, чехони, леща. «Как настоящий архитектор, я черпала вдохновление в первую очередь в техническом задании, где немаловажным условием была речная тематика», — улыбнулась Дарья Шорина, получая диплом за третье место (даже церемония награждения номинантов конкурса проходила на борту прогулочного теплохода). Второе место жюри присудило ребятам из Австралии. Два соавтора Ким Чен и Давид Че представили проект «Отражение»: довольно сложную в техническом исполнении, но весьма необычную идею отражения берегов и волн Оки с помощью специальных рефлекторов. Приехать в Нижний Новгород они не смогли, и организаторы пообещали отправить диплом в Австралию. А победила в конкурсе Елена Бражникова с проектом «Парус». Придуманные ею паруса и силуэты яхт украсят фасады домов «Юга», которые будут вводиться в эксплуатацию в следующем году. «Я родилась в Чебоксарах, и летом с родителями мы часто ездили по реке на „Метеоре“ до Чкаловска, любовались Волгой. Эти образы и легкие воздушные линии навеяны воспоминаниями из детства», — рассказала молодой архитектор.



Главный архитектор города Виктор Быков, директор компании «Жилстрой-НН» Евгений Березин, победитель конкурса Елена Бражникова, главный архитектор компании «СС-Проект» Максим Горев (слева направо)

Работы авторов и сам международный конкурс высоко оценил главный архитектор Нижнего Новгорода Виктор Быков. «Это редкостная и замечательная акция! Вспоминаю, что первые робкие шаги по цветовому решению фасадов мы с Евгением Березиным (директор компании „Жилстрой-НН“) начинали еще на микрорайоне „Молодежный“. Я тогда скептически относился к типовым проектам, но он сумел меня увлечь, зажечь своими идеями. Когда есть желание, любовь к своему делу и немножко таланта — сделать можно невозможное. И этот микрорайон — привлекательная, комфортная среда для жизни. Видно, что здесь в первую очередь думают о людях», — сказал господин Быков, пожелав и строителям, и архитекторам никогда не изменять своей мечте и не бояться экспериментировать, как это делает компания-застройщик.



Проект «Парус»

Визуализация проекта «Парус»

Прогулка на теплоходе стала прекрасной возможностью оценить как уникальное местоположение ЖК «Юг», так и перспективы его развития. Сейчас прямо напротив пристани «Южная» строится торгово-развлекательный центр «Порт-Артур». Партнером проекта выступают нижегородские рестораторы. Как рассказала проектный директор «Еда&Культура» Мария Терешкина, на большой крышной веранде этого ТЦ будет хороший ресторан и бары. А берег Оки планируется превратить в речной курорт с пляжами, лодочной станцией, яхт-клубом и детско-юношеской школой парусного спорта. «Фактически это новый центр города на реке, первый опыт, когда в Нижнем Новгороде благоустраивается набережная жилого комплекса, и мы вместе с „Жилстрой-НН“ очень хотим сделать из нее жемчужину города», — отметила Мария Терешкина. По замыслу партнеров цивилизованным городским пляжем станет и расположенный напротив ЖК лесистый остров, а изюминкой проекта станут речные трамвайчики. Этим летом начал курсировать прогулочный рейс до Чкаловской лестницы. Терешкина уверена, что этот речной маршрут будет популярен не только у жителей заречной части, но и у туристов, прилетающих в аэропорт Нижнего Новгорода. Поэтому в микрорайоне также предполагается строительство гостиницы. Директор «Армор Групп» Олег Гусаровский, уже начавший прокат катеров и гидроциклов на пристани, видит развитие речной идеологии района в яхтенном образе жизни. Бизнесмен закупил тележки и подъемные краны для погрузки/выгрузки яхт и намерен строить теплые эллинги по соседству с микрорайоном. «Московские предприниматели-яхтсмены говорят, что такого уникального места в России больше нет. Здесь можно создать слип европейского уровня и проводить международного класса boat-show (выставку яхт), ставить их на постаментах и красиво подсвечивать», — уверен Олег Гусаровский.

По словам самих строителей, последние из двадцати многоквартирных домов ЖК «Юг» будут сданы до конца следующего года, для жителей также будет построена школа, в сентябре открывается детский сад на 280 мест. Затем «Жилстрой-НН» перейдет дальше по реке, на новый участок в 31,9 га, где будет строиться ЖК «Юг-2». Директор компании «Жилстрой-НН» Евгений Березин обещает воплотить в ней еще более смелые и амбициозные замыслы, начиная от планировки квартир и территории микрорайона в целом и заканчивая качеством окружающей инфраструктуры. Во время речной прогулки он с особой гордостью показывал свои заводы стройматериалов и речные порты, позволяющие ежегодно пересыпать около 10 млн тонн намываемого песка, щебня и других инертных грузов. У группы «Жилстрой-НН» есть и свой грузовой флот. «Устойчиво только то предприятие, которое обладает собственным производством строительных материалов, и за счет этого может управлять стоимостью жилья. Из трех тысяч наших работников непосредственно стройкой занимаются только тысяча человек вместе с субподрядчиками. А остальные — это экскаваторщики, формовщики, рабочие портовых специальностей... Будущее в России за теми строительными компаниями, которые все необходимое могут производить сами», — уверен Евгений Березин. И с этим трудно не согласиться, наблюдая, с какой скоростью его строителями возводятся дома под ключ в разных районах города.

АН «Жилстрой-НН»
ул.Шнитникова, д.1
Тел.: (831)217-17-58/59/56

РЕКЛАМА. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ: WWW.ZHILSTROYNNOV.RU

строительство

Европейская карта

Долго советовавшие своим клиентам сосредоточиться исключительно на вложениях в премиальный Лондон, столичные эксперты по европейской недвижимости сегодня рекомендуют инвесторам добавить в список предпочтений немецкие активы. И в первую очередь речь идет не о жилой, а о коммерческой недвижимости, доходность которой существенно выше.

DIOMEDIA

Несмотря на то, что ставки аренды в Германии ограничены законодательно, доходность жилой недвижимости составляет от 5% до 8% годовых

— инвестиции —

Редкое единодушие

Из десяти специалистов по зарубежным рынкам, опрошенных корреспондентом „Ъ“, семь уверенно назвали Германию среди тех стран, в недвижимость которых имеет смысл инвестировать прямо сейчас. При этом в двух экспертных мнениях никаких других географических указаний, кроме как на Германию, не содержится.

Причина популярности немецких объектов прост — это, безусловно, низкорисковые активы. Сильнейшая экономика в Европе и четвертая в мире, высокий уровень жизни и занятости населения. «Уровень безработицы и темпы роста инфляции в Германии одни из самых низких на континенте,— сообщает эксперт „Транио“ Юлия Кожевникова.— В феврале текущего года эти показатели соответственно составили 4,8% и 0,09%». А по данным международной консалтинговой компании Mercer, в 2015 году сразу два города Германии — Гамбург и Франкфурт-на-Майне — оказались в двадцатке городов мира с самым высоким уровнем жизни.

Кроме того, в Германии число арендаторов традиционно превалирует над количеством собственников жилья — этот тренд окончательно сложился в 1970-е годы, когда в ФРГ были разработаны законы «О пособиях при найме жилья» и «О регулировании арендной платы». Этими документами арендная плата была надолго привязана к прожиточному минимуму, и аренда стала выгоднее покупки.

Ограничители скорости

Хотя, учитывая все вышеперечисленное, жилье в немецких городах и представляется весьма надежным вложением, все же эксперты предупреждают о подводных камнях таких инвестиций. В частности, законы, ограничивающие аппетиты арендодателей, никуда не делись — и более того, были приняты новые, более жесткие.

В дополнение к ранее существовавшим положениям о недопустимости повышения стоимости аренды более чем на 20% за три года, а также об обязательном письменном согласии жильца на любое поднятие цены, в текущем году вступил в силу закон о контроле арендных ставок. Теперь собственники домов и квартир, расположенных в районах с высоким уровнем спроса на жилье — а это практически все крупные города — смогут устанавливать только такую плату, которая не более чем на 10% превышает среднюю цену по региону.

Такая мера была в известной степени вынужденной, ведь за последние три года благодаря возросшей миграции в крупные города в целом по стране арендные ставки увеличились более чем на 30%. Так что, как заявил министр юстиции Германии Хайко Маас, целью преобразований было установление справедливого баланса между арендатором и арендодателем.

Звучит прекрасно, но бьет по доходности, несмотря на относительно низкие, по заверениям экспертов, налоги. Пока еще, по мнению Анны Левитовой, управляющего партнера W1 Evans, человек со сбережениями £100 тыс. может успешно купить в таких перспективных для инвестиций городах, как Кельн, Эссен, Дюссельдорф, Ахен, Дуйсбург, Дортмунд, Оберхайм, небольшую квартиру и получать от 5% до 8% годовых. Но вот дальнейшее будущее жилой аренды весьма туманно. Тем более что, как напоминает Deutsche Welle, сейчас покупка собственного жилья для самих немцев доступна как никогда.

По данным FMH Finanzberatung, сейчас ставка по жилищным кредитам, выдаваемым на десять лет, опустилась до 1,44%, а пятилетние кредиты некоторые банки предоставляют под 1,13% годовых. Все это, правда, сопровождается неизбежным ростом цен на рынке жилья, так что доступность вскоре может оказаться мнимой. По данным портала Immowelt, только за последний год цены на жилье в кондоминиумах в 11 крупнейших городах Германии выросли от 3% до 20%, причем в некоторых городах, как, например, в Нюрнберге — лидере этой ценовой гонки, спрос все еще превышает предложение.

В расчете на пожилых немцев

Неудивительно, что, говоря о Германии, в некоторых городах которой рынок жилья грозит перегреться, эксперты советуют обратить внимание в первую очередь на коммерческие объекты: их подобная участь не ожидает.

Рынок Германии изобилует инвесторами, объясняет Юлия Кожевникова, и это обеспечивает ликвидность здешних объектов. По данным JLL, с 2007 по 2012 год в коммерческую недвижимость Германии ежегодно вкладывалось в среднем около £25 млрд, при этом примерно половину составляли иностранные инвестиции, остальное вкладывалось местными паевыми фондами.

Кстати, немецкий рынок коммерческой недвижимости на протяжении последнего десятилетия демонстрирует значительно большую стабильность, чем, скажем, рынок британской и французской столиц. «Ставки доходности офисной недвижимости в Германии менялись в диапазоне от 4,5% до 5,5%, а в Лондоне и Париже — в диапазоне от 3,75% до 6,25%»,— приводит пример госпожа Кожевникова.

Офисы, впрочем, не самый рекомендуемый вид приобретений: их доходность традиционно ниже, чем других объектов, в том числе низкорисковых. «Для инвесторов, которые не любят рисковать, может быть выгодно приобретение торговой недвижимости с арендаторами»,— замечает Марат Манасян, генеральный директор M1 Solutions. В Австрии и Германии подобные объекты обеспечат стабильную доходность на уровне 4,5–8% годовых, считает эксперт.

Но самым рекомендуемым продуктом на немецком рынке недвижимости в последнее время становятся дома престарелых. Потребность в них растет год от года, а инвестиции в такие объекты по ряду причин носят минимальные риски. При этом доходность, по мнению госпожи Комарницкой, составляет до 7%. «Население Европы стареет, такие объекты всегда будут востребованы арендаторами»,— говорит эксперт.

По прогнозу ООН, к 2050 году число людей старше 60 лет во всем мире вырастет до 2 млрд. А в Германии, Франции и Швейцарии к этому времени доля людей такого возраста составит более 40%. «В Германии до 2020 года потребуются десятки тысяч мест в домах престарелых»,— уверена Юлия Кожевникова. Она ссылается на прогнозы HPS Research, согласно которым с 2007 по 2020 год этот сектор в стране вырастет на 50%, а с 2020 по 2050 год — еще на 100%. Поэтому комплексы для пожилых привлекают инвесторов уже сейчас, заключает эксперт.

Вот пример расчета доходности. Стоимость дома престарелых в регионе Бранденбург, построенного в 2015 году, составляет £10,3 млн, годовой доход от аренды равен £690 185, или 6,7% годовых. Но если купить такой объект в кредит на десять лет с первоначальным взносом собственных средств в размере 30% по сегодняшним ставкам, то с учетом всех издержек можно получить около 12% годовых в качестве чистой прибыли на капитал.

Добрая старая Англия

Помимо Германии в Европе есть еще несколько стран с более или менее стабильной экономикой, в которых имеются подходящие объекты для инвестирования. Среди них Игорь Индриксонс, основатель Indriksons.ru, самыми ликвидными рынками считает Великобританию, Францию, Австрию и Швейцарию. И добавляет, что самые доходные активы в этих странах — студенческие общежития, склады самообслуживания, отели, уже упомянутые дома престарелых, а также паркинги. И практически все эти объекты можно покупать не целиком, а частями. Например, на складах можно приобрести одну или несколько ячеек, в отеле вполне реально купить номер или этаж, а в паркинге — отдельные места.

Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills, утверждает, что практически в каждой стране есть свои точки роста, которые более или менее привлекательны для инвестиций. «С точки зрения потенциала прироста стоимости по-прежнему остается привлекательным рынок премиальной недвижимости Лондона»,— замечает эксперт. В британском Savills ожидают, что с 2015 по 2019 год рынок премиальной жилой недвижимости в Лондоне вырастет на 22,7%, тогда рынок массового жилья за этот же период прибавит только 10%.

Похожих взглядов придерживаются в Knight Frank и M1 Solutions. «Сегодня выгодные вложения можно осуществить в объекты жилой недвижимости Центрального Лондона на этапе строительства»,— рассказывает Марина Кузьмина, добавляя, что речь идет о таких районах, как Найтсбридж, Белгравия, Челси, Холланд-парк, Южный берег — первая линия реки. «Инвестирование в такие проекты приносит гарантированные 7% годовых в английских фунтах»,— замечает Марат Манасян. По сути, это заем инвестора, который обеспечен недвижимостью в Лондоне и постоянным доходом в течение срока реализации — от полутора до четырех лет, полагает эксперт.

Такие расчеты базируются прежде всего на том, что центр Лондона, как и большинства мировых столиц, испытывает дефицит площадок под застройку, поэтому новые проекты в этих районах выходят на рынок крайне редко. Это стимулирует стабильно высокий спрос, и цены постоянно растут. Так, в 2014 году цены на лондонские новостройки в центре выросли на 9%, подсчитали в Knight Frank.

С точки зрения доходности инвестиции в Лондон скорее привлекают надежностью, а не величиной прибыли. Сдача в аренду принесет доход от 3% до 5% годовых.

Впрочем, полагает госпожа Овчинникова, также в Европе интересными странами выглядят Франция, в первую очередь Ривьера и Париж, а также Швейцария, Испания и Италия. «В целом по городам Франции с 2006 года по середину 2014 года цены на квартиры выросли на 12%, а вот в Париже — на 55%»,— приводит пример эксперт.

Марта Савенко

Быстро заменить импорт не получилось

— конъюнктура —

с10

который является составной базой для производства основных строительно-монтажных и отделочных смесей и изделий и конструкций из них. Наряду с цементом и его производными важным строительным материалом для России традиционно является керамический и силикатный кирпич.

Рынок цемента в 2015 году характеризуется перераспределением влияния различных компаний: в то время как ряд крупнейших игроков сокращают объемы производства цемента, другие производители наращивают объемы. «При этом, учитывая изначальные доли рынка производителей цемента, в январе — июне 2015 года в стране зафиксировано сокращение объемов производства цемента в целом по отрасли на 10–12% по сравнению с показателями второй половины 2014 года, несмотря на фактор сезонности. При этом снижение объемов производства цемента связано как с сокращением импорта и экспорта (внешнеторговых показателей), так и с достаточно ощутимым снижением индексов внутреннего потребления (-12% к аналогичному периоду 2014 года). Поэтому, по сравнению с событиями 2008 года, когда объемы производства цемента также сокращались, но только вследствие притока на рынок более дешевого импортного сырья, сейчас сжатие рынка связано в первую очередь со снижением спроса на внутреннем рынке. Кроме того, в связи с общей геополитической нестабильностью снижается инвестиционная привлекательность сектора. В результате сокращения объема инвестиций на фоне снижения спроса на цемент и роста тарифов на энергоносители происходит удорожание данного материала и его производных: компании вынуждены повышать цены для соблюдения плановых показателей при кажущейся парадоксальности таких методов. Так, цены на цемент в первом полугодии 2015 года растут в среднем по стране на 1,5% в месяц. При этом в ряде регионов России, преимущественно находящихся в сфере влияния Китая, зафиксированы случаи спекуляций на фоне роста цемента. До конца года ожидается некоторое замедление текущих темпов роста в связи с неизбежной адаптацией игроков к новым реалиям рынка, корректировкой планов и избавлением от нерентабельных производств. Однако до конца года рост цен на цемент может превысить 15–17% по сравнению с базой декабря 2014 года в случае сохранения текущей макроэкономической конъюнктуры», — рассказал Олег Жуков.

«Характерно, что в первом полугодии 2015 года на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года сократился объем производства ЖБИ и ЖБК, при этом наиболее заметно — в Московском регионе (-30% к базе Н1 2014). Учитывая значительную зависимость данного сегмента рынка строительных материалов от конъюнктуры рынка жилья в силу сферы применения, сокращение объемов производства продукции является прямым следствием сокращения темпов массового жилищного строительства. Роста цен на ЖБИ по этой причине не наблюдается, однако, малейшее изменение конъюнктуры способно спровоцировать этот рост, учитывая продолжающийся рост цен на цемент. К слову, мелкоштучные бетонные изделия (блоки) имеют значительно больший потенциал для „складской“ программы, нежели крупная железобетонная номенклатура, поэтому этому сегменту, вероятно, удастся без потерь переждать неблагоприятный период», — говорит господин Жуков. «Наконец, показательны изменения в сегменте кирпичного производства. Объемы производства красного керамического кирпича в первом полугодии 2015 года сократились на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, особенно сильный спад затронул ЦФО (-4%). В результате за шесть месяцев цены производителей керамического кирпича выросли на 4,5%, в то время как за весь 2014 год прирост составил 5%. Напротив, более дешевого силикатного кирпича в январе — июне 2015 года произведено на 10% больше, чем в первом полугодии 2014 года. Повышения цен поставщиков на силикатный кирпич пока не происходит — спрос на продукцию слишком чувствителен к малейшим изменениям цен именно в силу доступности данного материала», — добавляет господин Жуков.

Производители снижают маржу

Генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина отмечает: «Из актуальных трендов на рынке — возросшая конкуренция между производителями: каждый из них стремится сформировать наиболее конкурентоспособное предложение, так что борьба идет за каждого клиента. При этом сами производители вынуждены серьезно ужиматься в своей маржинальности, поскольку из-за общих инфляционных процессов, роста курса валют и повышения отпускных цен со стороны поставщиков сырья резко выросла себестоимость производства».

Директор по маркетингу и стратегическому планированию компании Rockwool Ирина Садчикова подтверждает слова коллеги: «Падение объемов строительства приводит к усилению конкуренции среди производителей строительных материалов, которая была и так достаточно острой, особенно в сегменте теплоизоляционных материалов. Поэтому, несмотря на рост тарифов на энергоносители и инфляции на сырьевые материалы, большинство производителей на рынке теплоизоляции сохраняет цены на уровне прошлого года».

В условиях подорожания ввозимых из-за рубежа материалов многие производители озаботились импортозамещением. Однако не всякое оборудование получается заменить местным.

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова говорит: «Вряд ли возможно быстрое импортозамещение на рынке лифтового оборудования, автоматики, строительных машин. А вот импортные отделочные материалы могут быть замещены отечественными весьма оперативно».

«По моим оценкам, общероссийский строительный рынок в номинальном выражении с начала года демонстрирует снижение примерно на 10–20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В первую очередь сказывается ухудшение экономической конъюнктуры и падение платежеспособного спроса у населения. Учитывая вышесказанное, я ожидаю роста цен производителей на стройматериалы по итогам года в пределах 5–10% год к году. Таким образом, даже на фоне ослабления рубля (в себестоимости производства стройматериалов высока доля валютной составляющей) рост цен будет умеренным. Соответственно, влияние на себестоимость строительства у девелоперов не будет критичным», — полагает Тимур Нигматуллин.

Денис Кожин

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
«ПАРК ГОРЬКОГО»

Парк Горького
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЖК «Парк Горького» расположен на пересечении ул. М. Горького и Б. Ферма. Комплекс будет состоять из: 8 домов, торгового центра, детского сада и фитнес-клуба. Реализация проекта рассчитана на 5-7 лет. Каждый дом в среднем строится в течение полутора лет.

Один из самых крупных проектов комплексной жилой застройки в городском округе г. Бор. Проект реализуют ООО «Инвестиционно-строительная компания «БОР-СИТИ» и ООО Строительная компания «Прогресс-Бор»

ДОМ №1 сдается В ДЕКАБРЕ 2015 г.

ДОМ №2 сдается ВЕСНОЙ 2016 г.

ДОМ №3 сдается в ДЕКАБРЕ 2016 г.

ОСОБЕННОСТИ ЖК «ПАРК ГОРЬКОГО»:

– Кирпичные 9-и 10-этажные дома, отделка фасада типа «Сенерджи», за счет чего зимой дома будут сохранять тепло, а летом прохладу.
– Квартиры с отделкой «под ключ» (оклейка обоев, укладка линолеума, окраска потолков, плитка и покраска в с/у, плинтусы, радиаторы, вся сантехника, газовая плита, счетчики, пластиковые окна и лоджия, входная и межкомнатные двери). Возможна индивидуальная отделка.
– Индивидуальное отопление в каждой квартире (двухконтурный газовый котел)
– Квартиры улучшенной планировки с большими кухнями и гардеробными
– Качественные отечественные и импортные грузо-пассажирские лифты
– Удобное транспортное сообщение (10 мин. до центра г. Бор — канатная дорога; рядом остановки электрички, автобусов). Строительство второго моста через р. Волгу увеличит привлекательность проживания в г. Бор.
– Инфраструктура: рядом детский сад, школы, сквер 70-летия Победы, озеро Юрасовское

На данный момент продолжаются **ПРОДАЖИ КВАРТИР ДОМА №2**

СТОИМОСТЬ 1 кв.м от 43 000 р.

В конце сентября — НАЧАЛО ПРОДАЖ КВАРТИР **ДОМА №3**

ПО СТАРТОВЫМ ЦЕНАМ

Офис продаж: г. Бор, ул. Луначарского, 10
8 (930) 056-20-20, 8 (83159) 9-99-22

WWW.BOR-CITY.RU

Реклама. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.bor-city.ru