

## Экономика региона

# Рынок трейдинга взрослеет

— стратегия —

Прежде всего по причине практически полной безнаказанности и, как следствие, зачастую недобросовестности форекс-брокера. Участие в валютных спекуляциях связано с высокими рисками. При этом все риски ложатся на клиента: проигрывает и теряет деньги в случае неудачной конъюнктуры он, а брокер в любом случае получает свои комиссионные. Станислав Вернер констатирует, что лишь один из 20 открытых на «Форексе» счетов в итоге проходит критическую стадию выживаемости три-шесть месяцев. «Фактически проигранные средства являются честным отъемом средств форекс-дилерами у населения», — отмечает эксперт. — Дабы обезопасить граждан от быстрого разорения и выполнить социальную функцию, ЦБ в недавнем прошлом решил избавиться от сомнительных игроков, которые раньше исчезали со средствами клиентов, а теперь предложил разрешить доступ к этому рынку только квалифицированным инвесторам. Это должно в конечном итоге привести ситуацию в валютном трейдинге в соответствие с ситуацией на фондовом рынке, где действуют либо профессиональные инвесторы, имеющие соответствующую лицензию (банки, ИК, ПИФы и т.д.), либо финансово грамотные частные инвесторы, умеющие оценивать риски и управлять ими.

**Закон «сырой», но он закон**  
С 1 января 2016 года, со вступлением в силу закона «О «Форекс», внебиржевой рынок «Форекс» получил официального регулятора в лице ЦБ. Государственное регулирование рынка, на мой взгляд, упрочит позиции всей индустрии в целом, — уверен Андрей Рыбин, генеральный директор ООО «Телетрейд Групп». — Как мы знаем, большинство форекс-компаний зарегистрированы за рубежом и ведут свою деятельность от лица иностранной компании. Клиент заключает договор не с российской организацией, а с иностранной. При возникновении спорной ситуации он не имеет возможности урегулирования конфликта на территории России, в том числе в судебном порядке. «Новые правовые нормы регулируют такие важные аспекты, как максимальный размер кредитного плеча, которое форекс-дилер может предоставить клиенту; создание компенса-



Наибольший шанс выиграть на бирже — у трейдера, который может на долгое время забыть о заинвестированных в акции деньгах

онного фонда на случай банкротства игроков форекс-рынка; источники валютных котировок; качество и оснащенность используемого форекс-дилером ПО и др.», — поясняет Ольга Мещерякова, генеральный директор УК Regato. При этом эксперты видят в законе и спорные моменты. «В текущей редакции у него множество недостатков: запрет CFD (контракты на ценную разницу) — однозначный минус (продукт составляет существенную нишу как в российской юрисдикции, так и в мире), отсутствие у юрлиц возможности заключать договоры с дилером о доступе трейдера непосредственно к системе «Форекс», дополнительные сборы (помимо 2 млн руб.) с участника СРО в случае банкротства, — комментирует положения закона главного финансового аналитика международной брокерской компании Eqtrades Евгений Зомчак. — Не иначе как недоразумением можно назвать запрет на изменение котировок в течение пяти секунд — волатильность является основой «Форекса». Ограничение на плечо до 50–100 (форекс-плечо — это отношение собственных средств инвестора к сумме кредита брокера. — ВС) считаю моментом все же позитивным: те россияне, кому понадобятся прежде 500–1000, могут обратиться к иностранным провайдерам, а остальных нововведение спасет от недооценки рисков». Констан-

тин Иванов считает важным шагом в развитии рынка то, что клиент получил защиту своих прав и поддержку судебной системы, а дилер — целый ряд дополнительных требований в законе и спорные моменты. «В целом закон соответствует современным потребностям рынка и, судя по всему, разработан на основе зарубежного опыта в сфере правового регулирования внебиржевого рынка «Форекс» (американский CFTC и европейский MiFID), — резюмирует эксперт. — Как закон будет трактоваться и применяться на практике, пока не понятно. Наверняка системе предстоит пройти период обкатки, поскольку некоторые нормы закона не проработаны до конца и могут трактоваться двояко. Однако можно с уверенностью сказать, что первый и самый важный шаг уже сделан».

Наименее проработанными в законе участника рынка считают пункт об обязательном членстве в СРО и требования к компаниям для получения лицензии. Основная проблема СРО в том, что как таковой саморегулируемой организации для трейдеров в природе не существует. Лицензирование участников рынка при этом проходит слишком медленно ввиду высоких требований, которые ЦБ предъявляет лицензированным игрокам. Первыми лицензией получили «Финам-форекс» (зимой), «Телетрейд групп» и «Трастфорекс» (в мае). В начале июня ЦБ отказал в выдаче лицензий профессиональным игрокам с огромным стажем — компаниям «Альпари» и «Форекс-клуб»,

направив им ряд замечаний по техническим нормам деятельности форекс-дилера. Компания надеются внести коррективы в свою деятельность в соответствии с требованиями ЦБ и в третьем квартале все-таки получить лицензию. Однако к настоящему моменту в стране работают всего три лицензированных форекс-дилера. Но и они не смогли стать игроками «в законе», так как не вступили в СРО, которой нет. Пока они имеют право заниматься всеми видами своей профильной деятельности, кроме валютного трейдинга.

«Существуют различные СРО, объединяющие не собственно трейдеров, а профессиональных участников различных ниш финансового рынка. Так, на рынке управляющих компаний крупнейшая СРО — Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), в сегменте форекс-дилеров функции СРО долго выполнял Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов (ЦРФИ), но эта организация пока не получила соответствующую лицензию СРО. Не так давно была создана Ассоциация форекс-дилеров, которая может стать одной из ключевых СРО форекс-рынка», — комментирует Ольга Мещерякова. Евгений Зомчак считает, что дальнейшему продвижению регулирования рынка «Форекс» в правильном направлении требуется «режим тишины». Эксперт рекомендует «отложить дальнейшие поправки и «закручивание гаек» до получения первых устойчивых результатов (год-два)».

### Учиться трейдингу

Параллельно с регулированием рынка ЦБ считает необходимым повышать финансовую грамотность населения, с ним согласны и участники рынка «Форекс». «Успех в трейдинге я связываю не с удачей, а с образованностью и системностью работы. Можно совершить одну удачную сделку случайно, но регулярно зарабатывать случайными и хаотичными движениями на рынке не получится», — уверен Игорь Волков. При этом эксперт отмечает, что рынок «Форекс» стал неплохим источником доходов для инфобизнесменов. «Количество курсов, вебинаров, авторских книг и прочей обучающей литературы, как мне кажется, уже зашкаливает. Но чаще всего подобное обучение — способ заработать для трейдеров, у которых не очень получается зарабатывать на рынке, — считает господин Волков. — Это не значит, что обучения не должно быть; это значит, что нужно выбирать, у кого и чему учиться».

По мнению Руслана Хисматуллина, директора филиала «БКС Премьер» в Ростове-на-Дону, получить форекс-опыт посредством интернета все же можно. «Чтобы попробовать, почувствовать рынок, лучше всего потренироваться на демо-счете. Такой счет позволяет, ничем не рискуя, освоить базовые практические навыки работы на бирже, обнаружить свои ошибки, попробовать выработать собственную стратегию и т.д., — советует эксперт. — В идеале это лучше совместить с теоретическим обучением. Сегодня ведущие брокерские дома предлагают многочисленные бесплатные курсы и вебинары. Для более уверенного старта рекомендую скачать современное мобильное приложение, в котором были бы воедино собраны котировки, аналитика, новости и т.д. И, наконец, стоит получить консультацию профессионального финансового советника». Ольга Мещерякова отмечает, что минимизировать риски можно, следуя сделкам успешных трейдеров. Такой вариант технически может обеспечить любой крупный брокер или онлайн-платформа. В этом случае речь идет о пассивном трейдинге, не предполагающем глубинного погружения самого инвестора в процесс. Игорь Верников замечает, что, начиная торговать по чужой стратегии, трейдер постепенно ее модернизирует под свои нужды, и это есть лучшее обучение.

### Позитивные ожидания

Ожидания от законодательных инициатив и повышения финансовой грамотности населения у экспертов позитивные. «Налог 0% с пятилетнего владения бумагами из сектора инновационных технологий, трехлетний налоговый вычет по ИИС, теперь введение закона «О «Форекс» — все эти постепенные шаги оказываются той самой необходимой маркетинговой приманкой для привлечения граждан и к осознанным финансовым спекуляциям, и к долгосрочному финансированию инвестиционных проектов и капитала компаний», — комментирует Евгений Зомчак. При этом аналитики далеки от того, чтобы прогнозировать быстрый положительный эффект. «Хотелось бы верить, что регулирование рынка позволит привлечь на «Форекс» тех, кто боялся выходить из него из-за нерешенных вопросов лицензирования и малой прозрачности представленных на рынке компаний. Но думаю, что постепенный рост мы будем наблюдать не в ближайший год (пока только налаживаются процедуры и устанавливаются процессы), а через пару лет», — считает Игорь Волков. «Мы понимаем, что условия в России не будут такими привлекательными, как прежде, — согласен Андрей Рыбин. — Но надо начать деятельность в том виде, как предписывает закон. Следующий шаг — собрать статистику по окончании какого-то показательного периода, и уже затем, после проведенного анализа, можно говорить о введении каких-то дополнительных ограничений или, возможно, напротив — послаблений в отношении отрасли». Станислав Вернер полагает, что в дальнейшем было бы уместно ожидать создания системы страхования брокерских счетов, которая бы позволила совершить индустрии качественный скачок в развитии. Аналитики не думают, что жесткие требования окончательно избавят рынок от недобросовестных игроков. Георгий Ващенко полагает, что основные игроки, привыкшие действовать в правовом поле, получат лицензию, перенесут операционный бизнес в российскую юрисдикцию и будут платить налоги. Организации, не заинтересованные в соблюдении закона, не будут регистрировать здесь легальный бизнес и продолжат действовать из офшорной зоны.

Галина Шувалова

## Ростовские новостройки балансируют

— рыночная ситуация —

**Несмотря на кризис, первичный рынок жилья в Ростове-на-Дону развивается темпами, сопоставимыми с прошлым годом. Девелоперы привлекают клиентов скидками и специальными программами по покупке квартиры через ипотеку, а также проводят мероприятия для улучшения своего имиджа. Наиболее востребованным продуктом по-прежнему остается жилье экономичного класса.**

### Равновесный рынок

В текущем году покупательский спрос на первичном рынке новостроек в донском регионе остается стабильным и сопоставимым с прошлогодними показателями, отмечают опрошенные «Б» девелоперы и эксперты. Тенденция связана с тем, что спрос на жилье экономичного класса в регионе по-прежнему не до конца удовлетворен. «Это позволяет нам удерживать уровень продаж на приемлемом уровне и даже превращать его: за пять месяцев этого года мы продали квартиру на 28% больше, чем за аналогичный период 2015 года», — говорит Валентина Боршюк, коммерческий директор «Мэгистрат-Дон», выступающего генеральным риэлтором объектов ГК «Патриот» в Ростове. Гендиректор «ЮИТ Дон» Андрей Шумев отмечает небольшое повышение спроса в мае текущего года.

По данным консалтинговой компании Mason Realty Group, активность спроса в 2015 году составила 9,6 сделки на 1 тыс. человек, что приближено к среднероссийской величине. На конец апреля 2016 года в остатке объектов первичного рынка жилой недвижимости в городе находится 14 тыс. квартир. При условии сохранения числа сделок на уровне 2015 года этого объема будет достаточно для удовлетворения спроса в течение 1,3 года, что свидетельствует о сбалансированности спроса и предложения, говорится в отчете компании. «На рынке уже наступило равновесие между спро-

сом и предложением, переизбытка не ощущается. Застройщики не ускоряют строительство семимильными шагами, как раньше, видя, что платежеспособный спрос не растет. Благодаря этому цены остаются на уровне прошлого года и не снижаются», — отмечает ведущий специалист Ростовской службы недвижимости Владимир Васильев. За первые четыре месяца 2016 года средневзвешенная стоимость 1 кв. м на ростовском первичном рынке жилья уменьшилась всего на 0,5% по сравнению с аналогичным показателем в предыдущем году, приводит данные Mason Realty Group. Этот показатель составил 54,85 тыс. руб. в апреле текущего года.

Максимальным спросом у ростовчан по-прежнему пользуется жилье эконом-класса — как правило, это однокомнатные и двухкомнатные квартиры площадью 20–55 кв. м. На жилье в этом сегменте приходится свыше половины от общего объема предложения, подсчитывают в Mason Realty Group. «Высокая представленность эконом- и среднего классов связана с тем, что в стадии реализации находятся многие комплексные проекты и крупные жилые комплексы. К таковым в эконом-классе можно отнести, например, «Суворовский», «Западные ворота», «Платовский», в среднем — «Манхэттен», «Три сквера», «Меру». Жилые бизнес- и элитного классов в общем занимают около 15%, — отмечают эксперты Mason Realty Group.

В эконом-классе ощущается самая сильная конкуренция между девелоперами за покупателя. «Выигрывает тот, кто смог придумать небольшую метражу самую функциональную планировку», — замечает Валентина Боршюк. — Мы, например, расширили свою продуктовую линейку «классическими» однушками в 33 кв. м для альтернативы студиям на 26 кв. м, а к популярным 55-метровым двуметрам добавили 44-метровые, но с интересными планировками. Думаем, что угадали с форматами и запросами клиентов. По крайней мере, продажи таких квартир идут хорошо». Андрей Шумев отмечает, что в экономич-

ном классе больше всего востребованы квартиры с отделкой.

Кризис скорректировал потребительскую структуру в донском регионе. По словам Владимира Васильева, сейчас практически нет спроса со стороны так называемых инвесторов — людей, приобретающих квартиру для дальнейшей перепродажи, а также тех, кто покупал жилье на будущее, для детей. При этом в структуре спроса доля тех, кто был готов купить жилье и практически сразу туда заселиться, сократилась на треть, отмечает он. «Люди не хотят брать слишком большие кредиты и стараются рассчитывать свои силы», — добавляет директор филиала «БКС Премьер» в Ростове-на-Дону Руслан Хисматуллин.

### Все для требовательного покупателя

Экономическая ситуация заставляет потребителей быть более требовательными в выборе квартиры в новостройке, а девелоперов — максимально учитывать их потребности и идти на уступки. «Покупатель, даже в экономсегменте, уже давно не хочет просто квадратных метров. То есть он покупает именно метры, смотря на цену покупки и планировку, но хочет при этом некоего комплексного продукта. Под ним обычно понимается не просто хорошая квартира в качественном доме, но и подходящее окружение, хорошая социальная, бытовая и досуговая инфраструктура — одним словом, сложившаяся комфортная атмосфера, обжитой район», — отмечает госпожа Боршюк.

В условиях кризиса застройщики стимулируют спрос через проведение специальных акций, скидочных программ. «Они подталкивают к покупке тех, кто в принципе уже решил купить квартиру, но ждет или обвала рынка, которого велик шанс не дождаться никогда, или просто хорошего предложения», — добавляет Валентина Боршюк. По словам Андрея Шумеева, все строительные компании сейчас предоставляют существенные скидки своим клиентам и

беспроцентные рассрочки платежей до окончания строительства.

Важным фактором, влияющим на потребительский спрос, по-прежнему остается репутация застройщика, что в нынешней экономической ситуации еще больше воздействует на выбор покупателя. И для повышения лояльности клиентов девелоперы максимально используют доступные каналы его трансляции: наружную рекламу, радио, телевидение. Все большую роль играет интернет, в частности социальные сети. «Быть в соцсетях нужно для того, чтобы формировать имидж современной компании, ориентированной на активную часть населения», — замечает Руслан Хисматуллин. — Это особенно важно для девелоперов, строящих жилье бизнес-класса, потому что соцсети позволяют получить целевую аудиторию с наименьшими затратами, устроить виртуальную экскурсию по объекту, увидеть, что им уже заинтересовались друзья и т.д.». Так, у ГК «Интеко» и «Мэгистрат-Дон» есть страницы в Facebook и Instagram. Валентина Боршюк говорит, что они несут имиджевый характер и не направлены на прямое увеличение продаж, однако свой вклад в повышение узнаваемости бренда вносят: подписчики могут проследить за ходом возведения объектов, узнать об акциях и скидках, выходе в продажу новых корпусов и др.

Эксперты заявляют, что застройщики тщательнее изучают спрос, в том числе и обращаясь к риэлторам, а также проводят специальные мероприятия для потенциальных и уже имеющихся клиентов. «Мы стали активнее сотрудничать с агентствами недвижимости, участвуем в ярмарках недвижимости и массовых городских мероприятиях. Из собственных мероприятий проводим дни открытых дверей, позволяющие клиентам лучше познакомиться с нашими объектами», — рассказывает Андрей Шумев. Для жильцов объектов ГК «Патриот» в Ростове управляющая компания «Патриот-сервис» организует детские и семейные мероприятия, приуроченные к большим праздникам —



Максимальным спросом у ростовчан по-прежнему пользуется жилье эконом-класса — как правило, это однокомнатные и двухкомнатные квартиры площадью 20–55 кв. м

Новому году, Масленице, Дню защиты детей, Дню знаний и т.д.

### Падающие доходы и высокая цена

Платежеспособность спроса на квартиры в ростовских новостройках в ближайшие годы не будет иметь возможности для роста, прогнозируют в Mason Realty Group. Причины несколько: снижение реальных доходов населения из-за кризиса с одной стороны и высокий уровень цен на жилую недвижимость с другой, отмечают участники рынка. Реальные доходы населения донского региона за первый квартал текущего года упали на 5% против снижения на 1,8% по всей России, приводит данные аналитик ГК «Финам» Тимур Нигматуллин. При этом стоимость квартир в новых жилых комплексах в ближайшие годы, по прогнозам Mason Realty Group, останется неизменной, ее главным фактором-ограничителем является высокая эластичность спроса по цене. «Застройщики сохраняют объем выхода новых проектов на уровне 2015 года. Отсутствие необходимости дальнейшего сворачивания проектов продиктовано тем, что после сокращения объема вывода на рынок квартир в 2014–2015 годах ситуация на рынке останется сбалансированной в перспективе ближайших лет», — го-

ворится в отчете Mason Realty Group. В то же время из-за сдерживания предложения застройщиками объем введенного жилья в донском регионе уже снизился. По данным Росстата, этот показатель в донском регионе уже сократился в январе-мае 2016 года почти на 2% по сравнению с аналогичным периодом минувшего года — построено 9,2 тыс. квартир общей площадью 715 тыс. кв. м.

Девелоперы полагают, что в перспективе следующих нескольких лет сохранится тенденция большого объема приобретения жилья посредством ипотеки. Больше половины квартир сейчас покупается с использованием ипотеки, субсидирование ставок поддерживает спрос, отмечает Руслан Хисматуллин. Объем выданных ипотечных кредитов в донском регионе за январь-апрель 2016 года уже превысил аналогичный показатель 2015 года: жителями получено 5,6 тыс. ипотечных кредитов на 8,8 млрд руб., приводит данные пресс-служба правительства Ростовской области. Девелоперы тоже видят перспективу в этом продукте: «Мэгистрат-Дон» недавно стал партнером АИЖК по программе дистанционной выдачи ипотечных кредитов. Покупателю не надо ходить в банки и ездить по объектам, достаточно прийти в офис застройщика, объясняет Валентина Боршюк. О плотном сотрудничестве «ЮИТ Дон» с банками в части ипотечных программ говорит и Андрей Шумев.

Елена Лукашова