за проезд по всем платным автодорогам, вычисляемый по особым формулам. В результате сроки окупаемости вложений в инфраструктурные проекты еще больше увеличились. Еще один значимый риск, отмечает она,— неготовность бизнеса участвовать в дорожных проектах: сейчас наблюдается острый дефицит на рынке финансово устойчивых подрядчиков. «На российском рынке дорожного строительства порядка 80% приходится не более чем на восемь крупных компаний,— поясняет Екатерина Решетова.— Подрядчиков, способных реализовывать проекты по схеме государственно-частного партнерства, еще меньше. А ведь срок возврата инвестиций даже в самом успешном дорожном проекте составляет 10–15 и более лет, соответственно, инвестор должен быть уверен в стабильности правил игры на экстремально высокие по российским меркам временные интервалы».

Екатерина Решетова напоминает про еще один сдерживающий фактор — стоимость заемного капитала: при сегодняшнем состоянии финансовых рынков этот показатель для частного партнера в два-три раза выше, чем для государственных заимствований. Ведь когда говорят о «частных инвестициях», привлекаемых для строительства платных дорог, то речь идет, как правило, о заемных деньгах, привлекаемыми компаниями в форме кредитов госбанков или банков с госучастием. К примеру, из 37,2 млрд руб. «частных» денег СЗКК, потраченных на строительство участка трассы М11, только 8 млрд руб.— собственные средства акционеров компании, остальные деньги — это кредиты Сбербанка и Внешэкономбанка, а также долгосрочные проектные облигации. И в Счетной палате такое положение дел отнюдь не считают нормальным. «Отсутствие расходов собственных средств инвесторов и концессионеров в ходе реализации инвестиционных проектов не соответствует принципу государственно-частного партнерства и перекладывает риски по его реализации исключительно на государство»,— сказано в недавнем заключении аудиторов.

Между тем развитию сети платных автотрасс мешает и несовершенное законодательство: оно не дает внедрять новые технологии. Речь идет о системе Freeflow, позволяющей проезжать пункты взимания планы без остановки. Сейчас, напомним, большая часть ПВП обслуживается операторами, которым автомобилисты передают деньги за проезд. Из-за этого формируются очереди, особенно в часы пик, когда люди возвращаются с дач в Москву или, наоборот, уезжают из столицы по пятницам. Использование бесконтактных транспондеров частично решает эту проблему, шлагбаум открывается автоматически перед машиной, но тормозить все равно надо примерно до 5 км/ч. В случае с Freeflow шлагбаумов вообще нет (либо они подняты) — ПВП проезжается на полной скорости, а деньги списываются автоматически со счета автовладельца за счет распознавания номера машины. Такие системы применяются в Израиле и ряде других стран. Технически для внедрения Freeflow в России почти все готово, на обходе Одинцово даже проходили испытания этой системы. Однако нужны поправки к КоАП РФ — необходимо предусмотреть штраф в 5 тыс. руб. за проезд без оплаты (в этом случае на адрес автовладельца приходит «письмо счастья», как в случае со штрафом за скорость). Соответствующий законопроект был разработан Минтрансом еще в конце 2017 года, но в Госдуму его так и не внесли, документ застрял на этапе согласований и экспертиз. ●

Коммерсантъ

Москва
2018

Девелопмент: перезагрузка

КАК ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ ОТРАЗИТСЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

АЛИМ ГЕШЕВ
президент Группы ПСН

В отличие от фондового рынка, рынок недвижимости, особенно элитной, более инертный, поэтому он реагирует не так быстро на изменения в экономике, и все процессы сделки — переговоры, принятие решения — происходят дольше по времени. При снижении курса рубля происходит активизация в комфорт-классе: люди начинают активно покупать недорогое жилье. Например, если у них есть определенная сумма в рублях, то в этот момент целесообразно вложить ее в недвижимость, так как она по-прежнему остается одним из самых надежных активов — квартиру можно сдать в аренду или продать.

В элитном сегменте сумма покупки больше и процесс принятия решения всегда дольше. Мы, конечно, наблюдаем ситуации, когда в связи с падением курса рубля некоторые состоятельные клиенты быстрее принимают решение о покупке, но это единичные случаи. Тогда как в комфорт-классе скачки валюты могут привести к значительному росту количества сделок.

При этом снижение курса рубля не влечет за собой резкого всплеска сделок с россиянами, живущими за границей, или иностранными покупателями. Все-таки в их случае вложение денежных средств в московский рынок недвижимости — это стратегическая покупка. Но, безусловно, усиление доллара и евро по отношению к рублю позволяет таким покупателям рассчитывать на более элитные проекты или большие площади квартир.

www.kommersant.ru/conference

Реклама 16+