

Мария подала иск к ООО «Научно-исследовательский институт физической реабилитации и новых реабилитационных технологий», известному как клиника доктора Блюма. В нем она утверждала, что за время занятий в Клинике восстановительной медицины доктора Блюма с мая 2014 по февраль 2016 года никаких улучшений состояния ее здоровья не произошло, и просила взыскать с клиники 51 млн рублей, потраченных на лечение, и 5 млн рублей в качестве компенсации морального вреда. В феврале суд частично удовлетворил иск спортсменки, присудив ей компенсацию морального вреда в размере 40 тыс. рублей. В октябре в Городском суде Санкт-Петербурга пройдет очередное заседание по обжалованию этого решения.

Опрошенные ВГ юристы не берутся оценивать перспективы спора с клиникой, поскольку такие решения непредсказуемы. Адвокат бюро Forward Legal Людмила Лукьянова полагает, что кейсы с низкими шансами или небольшими суммами интересны тем, кто видит в них пиар-перспективы. «Таких кейсов не так много, поэтому финансирование судебных процессов может помочь социально незащищенным людям добиться защиты своих прав, но рассматривать его как решение проблемы с бесплатной юридической помощью нельзя», — считает госпожа Лукьянова, напоминая, что такие сервисы задуманы как инвестиционные площадки и предполагают получение материальной выгоды для истца и для инвестора. «В ближайшем будущем процент контрактов на судебную защиту людей, которые ограничены в средствах, будет сопоставим с количеством кейсов, которые многие юридические компании ведут pro bono», — прогнозирует юрист.

Вкладывать деньги в финансирование процессов будет интересно профессиональным участникам рынка проблемных активов, считает генеральный директор юридического бюро «Григорьев и партнеры» Наталья Григорьева. Это связано с тем, что они могут оценить перспективы и пойти на осознанный риск. При этом тех, кто будет готов поставить на иск крупную сумму, будет немного, поскольку сам рынок компаний, работающих с рисками, не такой большой. По данным Platforma, в России судебные иски пока чаще всего финансируют физические лица, используя это как инструмент, в который можно инвестировать свободные средства. За рубежом в такие процессы вкладываются прежде всего банки, страховые компании, хедж-фонды и специально созданные для этого инвестиционные компании. Андрей Гусев полагает, что в будущем на рынке финансирования споров в России также появятся специализированные игроки: «Одни будут заниматься небольшими спорами граждан, другие — только крупными спорами, а третьи могут сконцентрироваться только на трансграничных историях».

По мнению Натальи Григорьевой, искать инвесторов будет интересно компаниям, находящимся в предбанкротном состоянии и не имеющим свободных средств для финансирования своих судов. Людмила Лукьянова также считает, что полезнее всего такие сервисы будут для граждан, которые не хотят или не могут тратить крупные суммы на споры в судах, а также для небольшого бизнеса, чей бюджет на это не рассчитан. ■

39 → По информации комитета по строительству Ленинградской области, с начала программы у строителей было выкуплено детских садов и школ на общую сумму более 6,2 млрд рублей. Всего же до конца 2036 года по программе «Соцобъекты в обмен на налоги» застройщики региона заключили уже 40 соглашений на строительство 156 объектов образования.

Однако в этом году господин Дрозденко в очередной раз поменял пропорции выкупа детских садов и школ, пообещав некоторым девелоперам компенсировать все 100%. По его словам, строительные компании, которые передадут социальные объекты в муниципальную собственность до 1 июня 2020 года, гарантированно получат возмещение их полной стоимости по установленной Минстроем РФ цене. Заместитель председателя правительства Ленинградской области Михаил Москвин объяснял, что приобретать объекты за полную стоимость было решено из-за того, что некоторые строители не соглашались на предложенную чиновниками сумму выкупа и продавали предназначенные под детские сады помещения коммерческим структурам на более выгодных условиях. Те же нередко размещали в них платные детские сады или вовсе меняли функцию объекта, открывая там, например, магазин.

Генеральный директор СРО «Ассоциация „Объединение строителей Санкт-Петербурга“» Алексей Белоусов уверен, что причина щедрости руководства региона кроется не только в этом. Он считает, что выкупать социальные объекты по полной стоимости мотивировали изменения в законодательстве о долевом строительстве. По состоянию на август этого года под критерии Минстроя РФ для привлечения средств дольщиков напрямую не попала четверть от всех реализующихся в Ленинградской области жилых проектов (в Петербурге почти столько же). Для этого готовность объекта должна быть от 30%, а объем заключенных договоров долевого участия — обеспечивать реализацию более 10% жилой площади.

Сегодня застройщики копят деньги для реализации проектов, так как стараются как можно меньше занимать у банков, объясняет господин Белоусов. Из-за ухода от долевого строительства многие де-

велоперы с легкостью готовы расстаться со своим бизнесом. Сегодня им выгоднее продать предназначенные под социальные объекты помещения коммерческой организации, чтобы получить деньги сразу, чем ждать частичного выкупа. Власти региона понимают, что по строительству детских садов и школ могут выполнить свои обязательства далеко не все компании. Поэтому они изменили условия программы, чтобы не потерять эти соцобъекты совсем, уверен Алексей Белоусов.

ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Нехватка социальных объектов и проблемы с транспортной доступностью новых районов заставили чиновников посмотреть на растущие темпы ввода жилья под другим углом. По сравнению с 2010 годом ввод жилья в регионе вырос втрое. Зимой на Съезде строителей Ленинградской области Александр Дрозденко заявил, что объем ввода больше не должен превышать 2,3–2,4 млн кв. м жилья в год. В прошлом году он уже перешагнул планку в 2,6 млн кв. м.

Но планы областных властей расходятся с целевыми показателями федерального центра. Согласно нацпроекту «Жилье и городская среда», в 2021 году в Ленинградской области надо сдать 2,77 млн кв. м жилья, а к 2024 году — уже почти 2,9 млн кв. м. В августе на встрече с вице-премьером правительства РФ Виталием Мутко Александр Дрозденко заявил о более амбициозных задачах Минстроя для региона «на перспективу» — 3,7 млн кв. м в год. «Мы будем выходить на эти показатели поэтапно. У нас есть понимание, что эта планка достижима», — считает губернатор Ленинградской области. Однако застройщики пока в этом не уверены.

Президент «Леноблсоюзстроя» Руслан Юсупов объясняет, что сегодня многие строители региона испытывают сложности. В зоне риска находятся компании, которые работали в сегменте «суперэконом», указывает он. По словам господина Юсупова, в этом году на рынок региона вышло не много новых проектов, а сейчас компании взяли паузу. Это может привести к тому, что со временем спрос значительно превысит предложение, поясняет эксперт. «У властей и строителей пере-

дышка. Есть задел на пару лет, но после объемы ввода расти не будут. Это даст возможность чиновникам выдохнуть и прекратить латать дыры в районах активной застройки, занявшись инфраструктурой на перспективных территориях под строительство жилья: Новосаратовка, Новосергиевка и поселок имени Свердлова», — перечислил Руслан Юсупов.

Для того чтобы сохранить темпы ввода жилья в Ленинградской области, властям необходимо усилить меры поддержки для строительства не только социальных объектов, но и инженерных сетей, считает генеральный директор «Ленстройтреста» Валерия Малышева. В случае если областные девелоперы продолжать работать в нынешних условиях, крупнейшие из них переедут в город из-за более высокой маржинальности бизнеса и будут заниматься проектами в Ленобласти по остаточному принципу. В итоге в регионе могут остаться небольшие компании, которые будут строить по одному объекту в течение двух лет, предупреждает госпожа Малышева.

Помимо невысокой рентабельности проектов и оттока спроса в Петербург, негативное влияние на работу девелоперов окажет и уход от долевого строительства. По оценкам Валерии Малышевой, банковское сопровождение эскроу-счетов будет обходиться застройщику в 8 тыс. с одного «квадрата» жилья. «И непонятно, откуда люди возьмут деньги на покупку более дорогих квартир», — говорит она.

Заместитель генерального директора компании «Ленрусстрой» Максим Жабин (компания первой на Северо-Западе оформила проектное финансирование под эскроу-счета) придерживается другого мнения. Он уверен, что качественные проекты с уникальным торговым предложением будут всегда в цене, на них не повлиял отток спроса в город, а в будущем не скажутся законодательные изменения. «В отдельных проектах — с правильным подходом к маркетингу, управлению, благоустройству и строительству квартир — спрос не падает. Общий подход к строительству жилья изменился, и уже невозможно строить как раньше. Если мы не станем бодрить устоявшуюся систему, то это будет дорога в никуда», — заключает Максим Жабин. ■



ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ТЕМПЫ ВВОДА ДОМОВ, ВЛАСТЯМ ПРИДЕТСЯ УСИЛИТЬ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СОЗДАНИЯ НЕ ТОЛЬКО СОЦОБЪЕКТОВ, НО И ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ, И ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ