

# НЕДВИЖИМОСТЬ

**ПОЧТИ ВСЕ НОВОЕ ЖИЛЬЕ В ПЕРМИ  
ОТНОСИТСЯ К КЛАССУ «ЭКОНОМ» // 11**  
**ИПОТЕЧНЫЙ БУМ ПРОШЛЫХ ЛЕТ СМЕНИЛСЯ  
СОКРАЩЕНИЕМ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ // 14**  
**СДЕЛКИ В ПЕРМСКОМ СЕКТОРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ ИМЕЮТ НЕРЫНОЧНЫЙ ХАРАКТЕР // 17**

ЧЕТВЕРГ 26 МАРТА 2020 №54  
(№6775 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №9–20  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Свидетельство о рег. Роскомнадзора ПИ № ФГ77-76924 от 09.10.2019 г.  
Распространяются только в составе газеты.

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE

# КОММЕРСАНТЪ

**BUSINESS GUIDE** ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ОЛЬГА ДЕРЯГИНА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«НЕДВИЖИМОСТЬ»

# НОВОСТРОЙКА С ПРЕТЕНЗИЕЙ

ОСНОВНАЯ ДОЛЯ НОВОСТРОЕК, ВОЗВЕДЕННЫХ В ПЕРМИ ЗА 2019 ГОД, ЯВЛЯЕТСЯ ЭКОНОМ-ЖИЛЬЕМ, ОДНАКО ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕЗЕНТУЮТ ИХ КАК ПРОЕКТЫ БОЛЕЕ ВЫСОКОГО КЛАССА, ПРЕДЛАГАЯ УЛУЧШЕННУЮ ОТДЕЛКУ И НОВЫЕ ОПЦИИ. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ ТАКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ЛИШЬ МАРКЕТИНГОВЫМ ХОДОМ, ДРУГИЕ ПРИЗНАЮТ, ЧТО КЛАССИФИКАЦИЯ ЖИЛЬЯ ИЗМЕНИЛАСЬ И В СТАРЫЕ ПОНЯТИЯ ВКЛАДЫВАЕТСЯ НОВЫЙ СМЫСЛ. ЕВГЕНИЯ АХМЕДОВА

## МИЛЫЙ ДОМ

В последнее время фраза «Мой дом — моя крепость» перестала быть лишь фигурой речи. Смертельно опасная угроза коронавируса придала личному жилью значение единственной тихой гавани, в которой можно укрыться от чумы XXI века. Внезапно обвалившийся нефтяной, а вслед за ним фондовый и валютный рынки вновь заставили задуматься о том, что дом/квартира/комната, возможно, лучшее вложение не только в настоящее, но и в будущее.

Однако, судя по статистике выданных в 2019 году ипотечных кредитов, количество россиян, способных взять и выплачивать ипотеку, не только не растет, но и, напротив, падает.

«Не хочу, чтобы мой ребенок залез в пожизненную кабалу», — говорит знакомая, дочь которой в прошлом году окончила университет и недавно устроилась на работу в автомобильный салон с зарплатой около 25 тыс. руб. И дело не только в нежелании финансово зависеть от банка почти 20 лет, но и в том, что ежемесячные выплаты по кредиту практически равняются доходу девушки за аналогичный период. Другой знакомый и рад бы вступить в денежные отношения с банком, но, промышляя частными заказами на ремонт и отделку помещений, как правило, получает вознаграждение в конверте. И таких историй вокруг — масса.

Говорят, что мир никогда не станет прежним и пандемия повлечет за собой необратимые изменения в устройстве человеческого общества. К сожалению, всерьез верить в то, что они приведут в том числе к росту благосостояния, позволив каждому желающему стать владельцем собственного жилища, пока не получается.



ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, В 2020 ГОДУ ОБЪЕМ СДАЧИ ЖИЛЬЯ КЛАССА «КОМФОРТ» ПРЕВЫСИТ ОБЪЕМ «ЭКОНОМА»

**СПОРЫ О КЛАССАХ** За 2019 год в Перми сдали 45 многоквартирных домов площадью 426,6 тыс. кв. м (на 10,4% меньше, чем в 2018 году), в том числе пять таунхаусов. Почти все новое жилье относится к классу «эконом» или «стандарт» — 81% от общего объема, на долю класса «комфорт» приходится 18%, и один дом бизнес-класса (1%), сообщили ВГ в аналитическом центре «КД-консалтинг». По оценке директора «КД-консалтинг» Алексея Скоробогача, в последние три года в краевом центре возводятся в основном дома класса «эконом/стандарт»: в разные периоды его доля составляла 57–66% от общего объема строительства многоквартирного жилья.

Однако, как отмечает руководитель отдела маркетинга и инвестиционного анализа ГК «ПМД» Артем Савельев, если пять-семь лет назад редкие застройщики проектировали новостройки уровня «комфорт» и «бизнес», то сейчас ситуация меняется. «Рискуно предположить, что в этом году объем сдачи жилья комфорт-класса превысит объем „эконома“. Все потому, что многие крупные застройщики в Перми стали работать исключительно в сегменте „комфорт“ и „бизнес“, — говорит господин Савельев.

Участники рынка жилой недвижимости имеют разное мнение по вопросу классификации жилья. Директор по развитию АН «Территория» Екатерина Пахомова напоминает, что существует

методика классифицирования жилых новостроек, в разработке которой участвовали и пермские аналитики. Согласно ей жилье подразделяется на классы «эконом» («стандарт»), «средний» («комфорт»), «бизнес» и «элит». Гендиректор АН «Перемена» Станислав Цвирко признает, что зачастую бывает затруднительно отнести тот или иной проект к конкретному классу. «Конкурирование за потребителя заставляет застройщиков постоянно улучшать свои проекты за счет оптимальных планировочных решений, входных групп, инженерных коммуникаций, внешнего вида дома и прочего. Например, становится нормой увеличение оконных проемов в квартирах, лучевая разводка отопления, детские и спортив-

**КОНКУРИРОВАНИЕ ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ ЗАСТАВЛЯЕТ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПОСТОЯННО УЛУЧШАТЬ СВОИ ПРОЕКТЫ**



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

→ ные площадки европейского уровня, колясочные, кладовые. Однако маркетинговая составляющая в позиционировании класса того или иного дома велика», — комментирует господин Цвирко.

По информации Екатерины Пахомовой, многие пермские застройщики заявили, что все планируемые ими к реализации проекты в 2020–2021 годах будут относиться к сегменту «комфорт». При этом, по ее мнению, в большинстве случаев это жилье будет относиться к классу «стандарт» с улучшенной отделкой и добавленными опциями.

Алексей Скоробогач говорит о появлении новых подклассов жилья. «Например, если в проекте класса „стандарт“ присутствует много дополнительных опций и улучшений, повышающих комфортность проживания, то его уже можно отнести к классу „стандарт плюс“. То же самое и с комфорт-классом», — полагает директор «КД-консалтинг».

Само понятие эконом-жилья пять-десять лет назад было другим, считает Артем Савельев. За это время на рынке поменялись стандарты классов жилья и выросли запросы покупателей. Например, раньше элементы системы «умный дом» можно было встретить только в домах бизнес-класса. Сейчас же сложно представить себе новостройку класса «комфорт» без этих функций. IP-домофоны, виртуальный консьерж, бесключевой доступ на территорию — такие опции предусмотрены в современных домах.

Выбирая квартиру в новостройке, человек смотрит на месторасположение, архитектуру, обустройство придомовой территории, стройматериалы и прочее. «Люди хотят жить в уникальном доме со всеми удобствами», — рассказывает руководитель отдела маркетинга и инвестиционного анализа ГК «ПМД».

По мнению Алексея Скоробогача и Артема Савельева, в ближайшие годы покупатели будут отдавать предпочтение новостройкам подкласса «стандарт плюс» и класса «комфорт», а также современному вторичному жилью. Руководитель «КД-консалтинг» добавляет, что новостройки класса «стандарт» будут по-прежнему преобладать в портфелях девелоперов.

**«ЕВРОДВУШКА» В МОНОЛИТЕ** Среди тенденций на пермском рынке жилья гендиректор АН «Перемена» отмечает брендинг домов. По его словам, нейминг жилых домов появился лет 15–20 лет назад и сейчас стал нормой для рынка. Наименование помогает продвигать объект, клиентам рассказывают историю о том, почему надо купить квартиру именно в этом доме. «Безликие дома теперь гораздо хуже покупают», — заявляет Станислав Цвирко. — Имеют свое название проекты точечной застройки, например дом „Бьорн“ от „Орсо групп“. Строящимся микрорайонам тоже дают наименования, к примеру — „МотовилихинSKY“ от „Стройпанелькомплекта“, — поясняет собеседник.

Участники рынка отмечают преобладание монолитного строительства. В ГК «ПМД» говорят,



НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ СРЕДИ ПЕРМЯКОВ ПОЛЬЗУЮТСЯ «ЕВРОДВУШКИ»

что такая конструктивная схема позволяет возводить дома выше 20 этажей, гибко подходить к планировочным решениям, поскольку внутри квартиры нет несущих стен.

По словам экспертов, все меньше застройщиков возводят дома из кирпича, поскольку эта технология строительства более дорогостоящая, нежели другие. Теперь этот материал используется для заполнения стен в монолитном каркасе. По данным «КД-консалтинг», в прошлом году в краевом центре построили всего семь объектов из кирпича.

Если чаще всего в Перми возводят монолитно-каркасные многоквартирные дома, то облицовочные решения могут быть разные, рассказывает Станислав Цвирко: фасады из фиброцемента, алюминиевые конструкции типа алюкобонд, керамическая плитка и прочее.

Кроме внешнего облика дома, важно и его внутреннее наполнение. Среди покупателей стали востребованы квартиры формата «евро» с уменьшенной площадью — «евродвушки» и «евротрешки». По словам господина Цвирко,

если несколько лет назад на пике популярности были маленькие квартиры-студии, то сейчас ажиотаж на них прошел. Теперь покупателям нужны квартиры, небольшие по площади, но рассчитанные на потребности не одного человека, а семьи. «Евродвушки», например, представляют собой кухню-гостиную и выделенную территорию для спального места. По площади «евродвушка» (40–44 кв. м) и «евротрешка» (около 57 кв. м) соответствуют двух- и трехкомнатным квартирам в «хрущевских» домах.

**В ОЖИДАНИИ РОСТА** По данным «КД-консалтинг», в 2019 году цены на строящееся жилье выросли на 10%, а с начала года почти не изменились (на первичное жилье на 0,3% снизились по сравнению с декабрем 2019 года, на вторичное — на 0,8% повысились). Средняя стоимость первичного жилья в феврале 2020 года в Перми составляла 62,82 тыс. руб. за 1 кв. м, средний ценник на «вторичку» был равен 57,74 тыс. руб. за 1 кв. м.

По ценам на жилую недвижимость в 2020 году эксперты не дают оптимистичных прогнозов. Продавать квартиры все сложнее, платежеспособность населения падает, констатирует Станислав Цвирко. Собеседник считает, что ситуация в сфере останется такой же, как сейчас. Негативные тренды уравновешивают снижение процентов по ипотеке и госпрограммы, способствующие поддержанию отрасли: маткапитал за первого ребенка, расселение аварийного жилья и прочее.

«Баланс спроса и предложения на рынке жилья будет на одном уровне, если не поднимут ставку рефинансирования и не вырастут ставки по ипотеке. Думаю, что серьезного роста цен на недвижимость не будет, так же как и падения», — полагает господин Цвирко.

На строительном рынке не лучшие времена, уверена директор по развитию АН «Территория» Екатерина Пахомова. «Очень много факторов, влияющих на рынок недвижимости и стоимость жилья. При условиях, в которых мы находимся сейчас, я прогнозирую рост цен на жилье в этом году примерно на 20%», — заявила эксперт. ■

# Прибавили в объеме

*В Пермском крае общий объем аварийного фонда превышает 700 тыс. кв. м, расходы на его ликвидацию оцениваются в 28 млрд руб. По итогам прошлого года, уже удалось перевыполнить планы по расселению, привлечь 2,2 млрд руб. федеральных средств и включить дополнительные территории в программу на ближайшие годы. В 2020 году краевые власти намерены сохранить темпы расселения, а также опробовать новый инструмент – выбрать через конкурсные процедуры подрядчиков на проектирование и строительство домов для переселяемых граждан сразу в 12 муниципалитетах.*

## С НОВЫМ ДОМОМ!

Ликвидация аварийного фонда уже не первый год находится в топе основных задач региональной и муниципальной власти в Пермском крае. Это во многом связано с объемами ветхого жилья: на 1 января 2020 года в регионе признано аварийными 753 тыс. кв. м. Расселение такого количества аварийных домов оценивается в 28 млрд руб. На решение вопроса власти направляют не только средства регионального и местных бюджетов, но и привлекают федеральное финансирование. Дома, признанные аварийными до 1 января 2017 года, расселяются в рамках национального проекта «Жилье и городская среда». Ликвидация аварийного фонда, который признан таковым уже после 1 января 2017 года, ведется за счет региональной адресной программы. Она рассчитана на 2019–2021 годы, но уже принято решение о том, чтобы продолжить мероприятия и после 2021 года. В общей сложности к 2024 году планируется предоставить благоустроенные квадратные метры 35 тыс. человек.

В прошлом году в новое жилье переехали 5,14 тыс. человек. На расселение было направлено 3,4 млрд руб., из них 2,2 млрд – средства федерального бюджета. Общий объем аварийного фонда сократился на 83,5 тыс. кв. м, в комфортное жилье переехали 5,2 тыс. человек. Хотя изначально планировалось, что удастся расселить 32 тыс. кв. м, к переезду готовились лишь 1,7 тыс. человек. В ноябре прошлого года со всеми муниципалитетами были заключены соглашения, в соответствии с которыми территории получили средства на реализацию программы. Это позволило муниципалитетам оперативно приступить к расселению аварийного жилья, запланированного на 2020–2021 годы.

В ближайшие два года темпы сохраняются на том же уровне – в благоустроенные квартиры переедут еще 9 тыс. человек. В 2020–2021 годах планируется расселить 147 тыс. кв. м аварийного жилья. При этом 19 территорий края полностью избавятся от домов, признанных аварийными до 1 января 2017 года. В этом году таких результатов добились Березники, Сивинский район и Ординский городской округ. На расселение в 2020–2021 годах уже

предусмотрено 6,4 млрд руб. из разных источников финансирования (около 3 млрд руб. – региональный и местные бюджеты, 3,4 млрд руб. – от Фонда ЖКХ).

Привлекать федеральный ресурс в таком объеме на долгосрочную перспективу стало возможным в прошлом году. В сентябре было принято решение о том, что регионы могут заключать соглашения с Фондом содействия реформированию ЖКХ на длительный период – три года. Пермский край стал вторым субъектом в стране, который заключил соглашение с Фондом ЖКХ об опережающем финансировании мероприятий по ликвидации аварийного жилья на 2020 и 2021 годы.

Для решения проблемы ветхого жилья в Пермском крае используются не только финансовые инструменты, но и разрабатываются механизмы, которые упрощают саму процедуру переселения в новые дома. В 2018 году в региональной программе, например, был введен дополнительный способ расселения – социальная выплата, когда граждане сами выбирают жилье в любой точке края, в которое планируют переехать, при этом имея возможность добавить собственные или заемные средства. Такой способ позволяет избежать споров по поводу месторасположения жилья и дает возможность человеку приобрести собственное жилье, если ранее он жил в квартире по соцнайму. В 2019 году на территории Пермского края получила социальную выплату и улучшила свои жилищные условия 651 семья, что составляет 50% от общего количества расселенных семей в 2019 году. В крае активно применяются и другие варианты переселения: на условиях договора социального найма (доля таких договоров в общем объеме составляет 21%) и выплаты выкупной цены собственникам жилых помещений (51%).

## РОВНО В 12

Объемы расселения в Пермском крае по сравнению с прошлыми годами (2013–2017) увеличатся в 3,5 раза. Это требует не только дополнительного финансирования, но и нового подхода к поиску квартир, в которые переедут жители 38 территорий края. Вторичный рынок может закрыть потребности расселяемого фонда лишь частично. Основ-

ной объем жилья для переселенцев – это квартиры в новостройках. В ряде муниципалитетов готового жилья, подходящего под современные стандарты, пока просто нет, а новые дома не возводятся в необходимом объеме. Особенно остро проблема ощущается в 12 муниципалитетах – это Бардымский, Большесосновский, Осинский муниципальные районы, Верещагинский, Красновишерский, Краснокамский, Оханский городские округа, Соликамск, Чайковский, Пермь, Кунгур и Губаха.

Краевые власти приняли решение объединить муниципальные образования в несколько лотов и через конкурсные процедуры выбрать подрядчиков, которые построят жилье для переселенцев. В Перми и Чайковском предполагается строительство многоэтажных домов, а на других территориях будут возведены двух-четырёхэтажные дома на 12–40 квартир. При определении объемов строительства учитывались потребности отдельных муниципалитетов. Общая площадь жилья во всех 12 территориях составит 37 тыс. кв. м. Под строительство выделены земельные участки, расположенные рядом с объектами социальной инфраструктуры. «На региональном уровне были сформированы требования к месторасположению участков под строительство – дома должны возводиться в центральных районах города, рядом с основными объектами инфраструктуры. В рамках проводимого КРПК конкурса все эти требования были учтены», – поясняет первый заместитель председателя Правительства Пермского края Михаил Сюткин.

Например, в Краснокамске новые дома появятся вокруг центрального квартала города. «Мы выбрали площадки в самом центре города. Рядом находится ледовый дворец, дворец культуры им. Ленина, культурный комплекс «Олимпийский», стадион «Россия», центральный парк им. Ленина. В рамках этой программы мы занимаемся и реконструкцией парка им. Ленина, строительством эспланады – создаем большой новый центр. Квартиры в домах с таким удачным расположением будут интересны не только людям, переселяющимся из аварийного жилья, но и другим жителям Краснокамска», – отмечает глава Краснокамского городско-



го округа Игорь Быкариз. В Соликамске удалось найти свободные площадки под жилье рядом со школой в микрорайоне Боровск. Площадь земельного участка составляет 6,8 тыс. кв. м. На нем планируется построить 4 тыс. кв. м жилья. Это квартал в границах улиц Большевицкой, Коммунистической, 3-й Пятилетки, Кирова. На расстоянии менее 500 м располагается школа №13, ее недавно реконструировали и увеличили количество мест для учащихся с 300 до 400. Рядом с участком находится также детский сад. Еще одна важная составляющая проекта – при переезде людям не придется кардинально менять район. По данным краевого минстроя, дома возводятся в непосредственной близости от сегодняшнего места проживания. Это условие соблюдается во всех 12 территориях.

Контроль за реализацией проекта по ликвидации аварийного фонда ведется на уровне главы региона. Так, в начале марта во время рабочей поездки в Соликамск глава Прикамья Дмитрий Махонин посетил ту самую площадку, где планируется построить социальное жилье для переселения граждан. «В рамках этого проекта в Соликамске в общей сложности планируется расселить 13,5 тыс. кв. м аварийного жилья. Для строительства новых домов уже выбраны площадки, в ближайшее время будет отобран подрядчик. Задача, чтобы к осени 2021 года здесь было построено два многоквартирных дома. В итоге весь микрорайон будет комплексно застроен новым жильем, что даст возможность Соликамску дальше развиваться, а людям – жить здесь комфортно», – подчеркнул Дмитрий Махонин.

Предполагается, что жилье будет комфортным не только по своему расположению, но и по качественным характеристикам. «Одна из ключевых проблем, которая возникла у многих регионов, в том числе и у нас, при реализации нацпроекта «Жилье и городская среда» – это качество предоставляемого жилья. В результате Минстрой РФ предусмотрел дополнительные требования к действующим стандартам качества для жилого фонда. Новые дома должны возводиться с применением современных сертифицированных строительных и отделочных материалов, иметь класс энергетической эффективности не ниже «В», чтобы сократить затраты на оплату коммунальных услуг», – уточняет первый заместитель председателя Правительства Пермского края Михаил Сюткин. Кроме того, дома будут подключены к централизованной инженерно-технической инфраструктуре.

Контракт на приобретение квартир во всех 12 муниципалитетах уже заключен с краевым АО «Корпорация развития Пермского края» (КРПК). В конце февраля КРПК объявила конкурсные процедуры по поиску подрядчиков на проектирование и строительство жилья. Территории разделены на пять лотов с учетом возможностей местных строительных компаний. Заключение контрактов одновременно на оба вида работ позволит сократить общие сроки сдачи домов. Приступить к строительству домов планируется в третьем квартале 2020 года.

# СТАВКА НЕ СЫГРАЛА

В ТЕЧЕНИЕ 2019 ГОДА БАНКИ НЕСКОЛЬКО РАЗ СНИЖАЛИ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ. В ИТОГЕ ОНИ ДОСТИГЛИ ИСТОРИЧЕСКОГО МИНИМУМА, НО ЭТО НЕ ПОМОГЛО РЫНКУ — БУМ ПРОШЛЫХ ЛЕТ СМЕНИЛСЯ СОКРАЩЕНИЕМ ОБЪЕМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ПЕРМСКИЙ КРАЙ ЛИШЬ ПОВТОРИЛ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ: В РЕГИОНЕ ЗА 2019 ГОД БЫЛО ВЫДАНО 28 ТЫС. КРЕДИТОВ — ЭТО ПОЧТИ НА 13% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2018 ГОДУ, А ОБЪЕМ КРЕДИТОВАНИЯ СОКРАТИЛСЯ С 52,2 МЛРД РУБ. ДО 48,9 МЛРД РУБ. СВЕТЛАНА БЫКОВА

**ДОШЛИ ДО ПРЕДЕЛА** Прошлый год для российского рынка ипотечного кредитования стал особенным — ставки по ипотеке опустились до исторического минимума. По данным ДОМ.РФ (госкорпорации, занимающейся развитием в жилищной сфере), в 2019 году ставки по ипотеке составили в среднем 9,9%. Если в начале года они держались в пределах 9,9–10,6%, то во втором полугодии вслед за сокращением стоимости фондирования стали снижаться и достигли 9% в конце года. Ставка по кредитам на новостройки опустилась до 8,3%.

Региональный ипотечный рынок следовал федеральным трендам. По информации Центрального банка, в декабре прошлого года средневзвешенная ставка в Пермском крае составляла 9,03%, тогда как в 2018 году этот показатель был 9,62%. В январе этого года ставка опустилась до 8,86%.

Неоднократное снижение ставок по ипотеке фиксируют сами участники регионального рынка ипотечного кредитования. «В среднем процентная ставка по ипотечным кредитам была снижена на 1,2–1,5%, в зависимости от программы кредитования. В течение года изменение процентной ставки было до трех раз, и связано оно со снижением ключевой ставки», — сообщили в Пермском отделении Сбербанка.

Директор филиала «СДМ-Банк» в Перми Александр Шишмагаев также констатирует, что в целом по рынку в 2019 году ставки по ипотеке снизились приблизительно на 1–1,5% годовых. Он уточняет, что «СДМ-Банк» работает преимущественно с рынком вторичного жилья. «Изменение ставок в 2019 году проходило в несколько этапов. Кроме того, вносились изменения в тарифную сетку по различным дополнительным условиям. Все это для того, чтобы сделать продукт более гибким и конкурентоспособным. Безусловно, основное влияние на любые изменения в данном сегменте оказали решения Центробанка РФ о снижении ключевой ставки рефинансирования, а также общее падение среднего уровня ставок по рынку ипотеки в регионе», — добавляет господин Шишмагаев.

«ВТБ в 2019 году пять раз снижал ставки по ипотеке, кроме того, мы уже сделали это и в феврале 2020 года. Сейчас кредит на готовое и строящееся жилье можно оформить от 7,9% годовых, рефинансирование — от 8,5%. Кроме того, семьи, у которых после 1 января 2018 года родился второй или последующий ребенок, могут оформить или рефинансировать ипотеку под 5%



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК СЛЕДОВАЛ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ТРЕНДАМ

годовых», — отмечает управляющий ВТБ в Пермском крае Владимир Стрельников.

В целом за прошлый год ипотечный портфель вырос до 8,3 трлн руб. (плюс 18% к уровню 2018 года). Однако снижение ставок до исторического минимума не повлекло за собой новых рекордов по объемам и количеству выданных ипотечных кредитов. В России за прошлый год было выдано 1,3 млн кредитов на общую сумму 2,85 трлн руб. Это на 13,8% меньше, чем в предыдущем году — тогда было выдано 1,47 млн ипотечных займов, скачок по сравнению с 2017 годом составил 35%. В денежном выражении ипотечное кредитование тоже просело — на 5,5% к 2018 году. Тогда в стране было выдано ипотеки на 3 трлн руб., прирост к уровню 2017 года достиг почти 50%.

Не все опрошенные ВГ участники рынка раскрывают данные по объемам и количеству ипотечных займов. В Пермском отделении банка Сбербанка уточнили, что ипотечный портфель банка за 2019 год вырос на 8,8%. ВТБ увеличил ипотечный портфель в Пермском крае на 32% — до 25 млрд руб. «Доля ВТБ в выдачах ипотеки в регионе в 2019 году стабильно была на уровне 24–25%, то есть ВТБ проводил каждую четвертую сделку в Пермском крае», — рассказал Владимир Стрельников. За 2019 год 6,5 тыс. пермских семей получили в ВТБ жилищные займы на общую сумму 11,8 млрд руб. — это на 8% выше показателя 2018 года. При этом сегодня около 10% выдач ВТБ в Пермском крае — это льготное кредитование «Ипотека с господдержкой» (ставка 5% для семей с детьми). В 2019 году банк вы-

дал в Пермском крае почти 1 млрд руб. по этой программе. Льготной ипотекой воспользовались свыше 450 семей региона.

В целом же Пермский край не стал исключением из общероссийской статистики. Если в 2018 году регион, как и страна, демонстрировал ипотечный бум — количество выданных кредитов выросло на треть по сравнению с 2017 годом, а объем — на 47%, то по итогам прошлого года зафиксировано снижение обоих показателей. В регионе за 2019 год было выдано 28 тыс. кредитов — это почти на 13% меньше, чем в 2018 году (32,1 тыс.). Объем кредитования сократился с 52,2 млрд руб. до 48,9 млрд руб. (минус 6,4% к уровню 2018 года).

Снижение роста выдачи ипотеки аналитики ДОМ.РФ связывают с ожиданиями потребителей: →

**СНИЖЕНИЕ СТАВОК  
ДО ИСТОРИЧЕСКОГО МИНИМУМА  
НЕ ПОВЛЕКЛО ЗА СОБОЙ НОВЫХ  
РЕКОРДОВ ПО ОБЪЕМАМ  
И КОЛИЧЕСТВУ ВЫДАВАЕМЫХ  
ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ**



ТЕНДЕНЦИИ

# «Социальная выплата молодой семье – это реальная мера поддержки»

**В этом году в Перми в два раза увеличено финансирование программы «Молодая семья». Общий объем субсидии, с помощью которой семьи смогут улучшить свои жилищные условия, превышает 300 млн руб. О том, на что может быть потрачена социальная выплата и сколько она составляет, какие существуют требования к недвижимости и как идет реализация программы на территории краевой столицы, рассказала начальник управления жилищных отношений администрации Перми Ирина Чиркова.**

– Ирина Юрьевна, расскажите, пожалуйста, подробнее – в чем суть программы «Молодая семья»? Какие мероприятия она включает?

– На федеральном уровне принята программа «Жилище», и наша региональная программа «Молодая семья» является ее составной частью. Федеральный проект предусматривает социальную выплату в размере 30–35% от расчетной стоимости недвижимости, которую может получить молодая семья, для того чтобы улучшить свои жилищные условия. Кроме того, уже на уровне региона закреплена еще одна компенсация – 10% от стоимости. Надо отметить, что Пермский край – практически единственный субъект, в котором есть такая дополнительная социальная выплата. На практике мы рассматриваем обе субсидии как единую программу, ведь цель у них общая – помочь молодым семьям создать более комфортные условия.

– **Каков общий объем субсидий? Из каких источников финансируются социальные выплаты?**

– Общий объем финансирования мероприятий на этот год составляет 311,6 млн руб. Из них около 216 млн руб. будут направлены на социальные выплаты в размере 30–35% и более 95 млн руб. – на десятипроцентные выплаты. Это в два раза больше, чем в предыдущие годы. Региону удалось привлечь дополнительные средства из федерального бюджета, и как результат – увеличить финансирование таких социальных проектов. Программа «Молодая семья» финансируется за счет трех источников – местного, краевого и федерального бюджетов. Но социальные выплаты в размере 10% субсидирует только регион, не прибегая к помощи федерального ресурса. По предварительным планам, объемы финансирования программы в 2021–2022 годах сохраняются на таком же уровне, как сейчас. Точные цифры будут известны в третьем-четвертом квартале этого года.

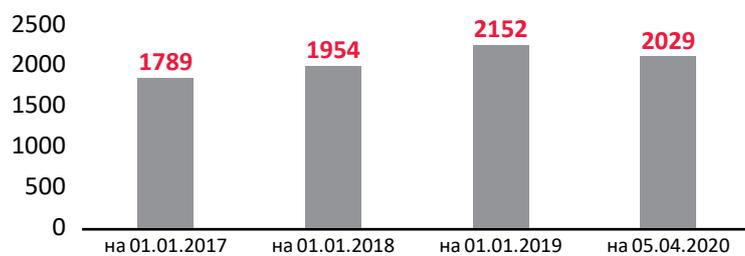
– **Какую сумму может получить семья, участвующая в программе?**

– Социальная выплата варьируется в зависимости от условий, в которых находится каждая семья. Если речь идет о 30–35%, семья может получить в денежном выражении до 1,3–1,6 млн руб. Конкретная сумма зависит от количества квадратных метров, количества человек в семье. Сертификат на 10% дает возможность получить до 300 тыс. руб. компенсации.

– **Как реализуется программа «Молодая семья» на территории Перми? Сколько уже выдано сертификатов?**

Мы уже приступили к выдаче сертификатов на 2020 год. Перед нами стоит задача выдать сертификаты на выплату 30–35% до 1 апреля, десятипроцентные сертификаты – до 1 мая. На сегодняшний день мы выдали более половины сертификатов, по которым предусмотрена выплата 35%, рассчитываем уложиться в сроки. По сертификатам с 10%-ной выплатой ситуация несколько иная – пока выдано всего 12, это только 3% от общего количества.

## КОЛИЧЕСТВО МОЛОДЫХ СЕМЕЙ – УЧАСТНИЦ ПРОГРАММЫ «МОЛОДАЯ СЕМЬЯ» В ПЕРИОД С 2017 ПО 2020 ГОД



В настоящее время в программе состоит 2029 семей. Из них молодые семьи, имеющие право на получение социальной выплаты в размере 30–35% – 570 семей, в размере 10% – 587 семей, имеющие право на получение социальной выплаты в размере 10% и 35% расчетной (средней) стоимости жилья – 872 семьи.

Здесь есть нюанс: чтобы выдать 363 сертификата в этом году, мы должны пригласить более 500 семей. Причина простая: не все семьи готовы воспользоваться выплатой, кто-то отказывается, тогда на это место приходит следующая в очереди семья. Механизм такой: семья получила уведомление о том, что она может воспользоваться сертификатом. Она должна прийти, подтвердить: да, мы воспользуемся своим правом на выплату, – и начать собирать документы, либо же официально отказаться от выплаты. Примерно 20% участников программы выбывает ежегодно по тем или иным причинам. В общей сложности сейчас мы работаем примерно с тысячей семей, в том числе с теми, чья очередь пока не подошла, но мы предполагаем, что может скоро подойти. Мы их просим обновить документы. Общее число потенциальных участников программы постоянно меняется, на начало марта это очередь составляла чуть более двух тысяч семей.

– **Кто может претендовать на получение социальной выплаты?**

– Право на получение социальной выплаты имеют все молодые семьи, которые соответствуют условиям федеральной программы. Это и семьи с двумя родителями, и семьи, где только один родитель. Никаких критериев отбора нет, но, естественно, есть определенные ограничения для участия. Это возраст не более 35 лет для каждого взрослого члена семьи, то есть оба родителя не должны быть старше, чтобы встать в эту программу. Если один или оба члена семьи достигли предельного возраста, они выходят из программы. Но нужно иметь в виду, что те семьи, которые встали в очередь до 1 января 2019 года на обе выплаты, смогут претендовать на выплату в 10% и после достижения 36 лет, причем бессрочно. Сейчас законодательство поменялось, семья выбывает из обеих очередей. Но система совершенствуется, когда-то выплаты и в 10% в принципе не было. Если мы говорим, что семья, например, берет ипотеку на 3 млн руб., то 10% – это около 300 тыс.

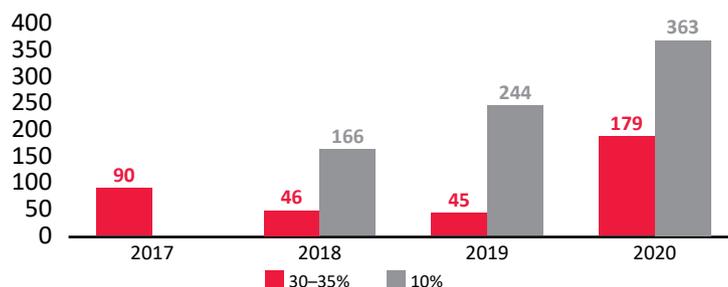
руб. – уже существенная сумма, даже на первый взнос.

Еще одно условие – семья должна нуждаться в жилье. Это значит, что на каждого члена семьи приходится менее 12 кв. м. Семья должна быть платежеспособной, то есть она должна быть готова софинансировать покупку квартиры или строительство дома за свой счет. Мы говорим о реальных источниках дохода, которые семья подтверждает определенными документами.

– **На что именно могут быть направлены социальные выплаты, выданные в рамках программы? Каким образом пермские семьи чаще используют их на практике?**

– Субсидию можно потратить на покупку жилья, причем неважно, вторичный это рынок или квартира в новостройке. Кроме того семья может расходовать деньги на строительство индивидуального жилого дома, а также оплатить либо первоначальный взнос по кредиту, либо погасить часть ипотечного взноса. По примерным оценкам, около половины выплат идет на приобретение (или строительство) жилья и столько же – на погашение ипотечных займов. Многие семьи за то время, что стоят в очереди, уже решают вопрос с улучшением жи-

## КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ СВИДЕТЕЛЬСТВ В ПЕРИОД С 2017 ПО 2020 ГОД



По состоянию на 05.03.2020 выдано 58 свидетельств о праве на получение социальной выплаты в размере 30–35% расчетной (средней) стоимости жилья, 11 свидетельств о праве на получение социальной выплаты в размере 10% расчетной (средней) стоимости жилья.



лищных условий, берут кредиты, а социальная выплата позволяет им в итоге облегчить этот процесс уже по факту. Не так много людей ждет именно социальной выплаты, чтобы начать что-то строить или покупать.

– **Каковы требования к объектам недвижимости, которые приобретают семьи в рамках программы?**

– Во-первых, приобретаемое жилье должно быть не менее 12 кв. м на человека. Максимального верхнего порога по площади жилья нет, площадь новой квартиры или дома остается на усмотрение семьи. Но существует ограничение по сумме компенсации – оно четко определено федеральными нормами, это помогает избежать злоупотреблений. Очевидно, что за счет бюджета неправильно оплачивать покупку дорогих апартаментов с ценой 120 тыс. руб. за 1 кв. м. В среднем мы исходим из расчета стоимости 1 кв. м примерно 50 тыс. руб. Допустим, семья состоит из четырех человек, на каждого по нормативу должно быть 12 кв. м, то есть общая площадь получается 48 кв. м. Умножаем на 50 тыс. руб. за «квадрат», и получаем сумму, от которой и высчитываются 35 или 10% социальной выплаты. Если семья покупает или строит дом площадью 100–150 кв. м, то мы все равно считаем выплату от нормы 12 кв. м на человека. Да, в общей стоимости недвижимости это будет менее 10%, но это существенная сумма, реальная мера поддержки.

Во-вторых, жилье должно иметь центральное газоснабжение, то есть может быть своя газовая котельная, но на весь дом, а также центральное водоснабжение, электроснабжение и канализация. Жилой дом с автономной канализацией тоже признается благоустроенным. Соответствие требованиям необходимо подтвердить документами, которые мы тщательно проверяем, чтобы избежать недобросовестных сделок. У нас были ситуации, когда семья злоупотребляла своим правом, в этом случае мы через суд взыскивали компенсацию обратно в бюджет.

– **Какие нюансы возникают при реализации программы в Перми?**

– Мы заранее подготовились к выдаче сертификатов на этот год, были заклю-

чены все соглашения о межбюджетных трансфертах. Уведомления о том, что семьи могут получить сертификаты на выплату 35%, мы направили еще в декабре прошлого года, по выплатам в размере 10% – в начале января этого года.

Но мы столкнулись с тем, что семьи, особенно те, которым полагается сертификат на 10%, к нам просто не приходят, не подтверждают свое право, не приносят документы. А у документов есть определенный «срок годности», то есть они должны быть «свежими». Мы видим, что семья уведомление получила, потому что мы направляем их по почте заказным письмом. Кроме того, мы обзваниваем каждую семью, а с этого года подключили еще и так называемых социальных участковых теруправления министерства социального развития, они адресно выходили в семьи. Но тем не менее 170 семей к нам так и не обратились за сертификатами на выплату 10%.

По условиям программы, если семья не приходит к нам и не подтверждает свое право в течение двух месяцев, мы исключаем ее из участников. Только после этого на ее место проходит следующая семья, которая стоит в очереди. Пока мы эту процедуру не выполним, очередь дальше не двигается. Это в целом влияет на скорость реализации программы. Еще один важный момент – молодые семьи должны реализовывать сертификат после его подтверждения в течение определенного периода. При выплате 35% – в течение семи месяцев, при выплате 10% – в течение шести месяцев. Это довольно короткий срок.

Хотелось бы, чтобы участники были более активны и подтверждали свое право или уведомляли, что отказываются от него, чтобы в итоге мы могли начать работать с другими семьями.

Поскольку в этом году объем финансирования существенно вырос и таких вопросов становится больше, была создана специальная рабочая группа по реализации программы «Молодая семья». В нее вошли 19 человек, в том числе депутаты гордумы, представители молодых семей, министерства социального развития Пермского края, департамента социальной политики и управления жилищных отношений администрации Перми. Рабочая группа также курирует все те меры поддержки молодых семей, которые действуют на территории Перми, а их несколько десятков: например, приобретение земельных участков, получение льгот по питанию. Первое заседание состоялось в середине марта, следующее планируем провести в мае.

→ «В конце 2019 года заемщики, вероятно, ожидали дальнейшего снижения ставок и откладывали решение о кредите на 2020 год». Директор АН «Респект» Алексей Ананьев предполагает, что «ипотека уперлась в потолок»: несмотря на минимальные значения, ипотечные ставки уже практически не стимулируют серьезный приток новых заемщиков. «Влияние на объем и количество выдаваемых ипотечных займов оказывает платежеспособный спрос — качественных заемщиков практически не осталось. То есть ставки низкие, а давать кредиты некому. Кроме того, более жесткие правила, которые ввел Центральный банк, существенно уменьшили количество потенциальных заемщиков — тех, кто не превышает предельно допустимую нагрузку по кредитам. Чтобы объемы ипотечного кредитования снова начали расти, необходимо увеличивать платежеспособность, а она зависит уже от других макроэкономических факторов», — считает господин Ананьев.

**СЕМЕЙНЫЙ ПОДРЯД** Еще одно изменение, которое фиксируют участники рынка ипотечного кредитования по итогам 2019 года, — это увеличение размера ипотечных займов. Средняя сумма ипотечного кредита, по данным Банка России, в 2019 году составила 2,2 млн руб. (в 2018 году — 2 млн руб., прирост 10%), средний срок — около 18 лет. Средний платеж по ипотеке составляет около 22 тыс. руб. — 25–30% от совокупного дохода домашнего хозяйства.

По информации Пермского отделения Сбербанка, средний чек за год вырос на 8%. В банке также отмечают, что, исходя из доли рынка, ипотеку в 2019 году больше брали на покупку вторичного жилья.

В Пермском филиале Россельхозбанка (РСХБ) также пришли к выводу о том, что люди стали брать более дорогие займы: средний размер ипотечного кредита вырос на 23,3% за год и достиг 1,7 млн руб. (1,38 млн руб. в 2018 году), вырос и период погашения — на два с половиной года. Такое увеличение закономерно отразилось на изменении срока выплаты займа — с 12,5 до 15 лет. Кроме того, статистика РСХБ показывает, что в Пермском крае однокомнатная квартира в объеме ипотечных сделок стремительно приближается по востребованности к двухкомнатной, самой популярной. Доля «однушки» за год увеличилась на 12,7%, а «двушки» — напротив, снизилась на 13,9%.

Средний размер ипотеки ВТБ в Пермском крае по итогам 2019 года тоже вырос — до 1,8 млн руб. Это примерно на 125 тыс. руб. больше, чем год назад. При этом средний срок жилищного кредита не изменился, он составляет 16–17 лет. «Но, как правило, погашение происходит досрочно, за пять–семь лет», — уточняет Владимир Стрельников. Кроме того, по его данным, средний размер кредита по программе льготного кредитования выше — 2,1 млн руб. Это объясняется большей площадью квартир,



ОЛЕГ ЖАРСОВ

ЛЮДИ СТАЛИ БРАТЬ БОЛЕЕ ДОРОГИЕ ЗАЙМЫ

приобретаемых семьями с детьми. Клиенты ВТБ в Пермском крае в 2019 году чаще всего брали ипотеку на готовую недвижимость. «По нашим данным, по итогам 2019 года, около 51% сделок приходится на готовое жилье, 23% — на строящееся; 26% сделок — это рефинансирование, причем большая часть таких сделок приходится на четвертый квартал 2019 года», — добавляет господин Стрельников.

В ВТБ отмечают, что чаще всего в регионе ипотеку оформляют супруги в возрасте 30–35 лет. За последний год заметно выросла доля семей с двумя и более детьми, приобретающих квартиры увеличенного метража. В Пермском филиале РСХБ тоже признают, что семьи остаются главными покупателями квартир в Пермском крае — на них приходится 69% всех выданных ипотечных кредитов банка. Однако доля семей сокращается (в прошлом году было 73%). Кроме того, по данным РСХБ, за прошедший год доля незамужних женщин, решающихся взять ипотеку, в регионе фактически удвоилась и достигла 11%, а доля неженатых мужчин, наоборот, слегка сократилась — с 21 до 20%.

В числе тенденций, которые ярко проявились в прошлом году и продолжают играть важную роль в перспективе, участники рынка ипотечного кредитования называют сервисную составляющую.

«В 2019 году Сбербанк поставил себе цель не только сделать ипотеку доступной для населения страны, но и сделать процесс покупки квартиры максимально комфортным и с минимальными затратами времени с помощью платформы „Домклик“ и новых сервисов Сбербанка. Минимальное время оформления ипотечного кредита может достигать 24 часов с одним визитом в банк», — говорят в Пермском отделении Сбербанка.

По словам управляющего ВТБ в Пермском крае Владимира Стрельникова, один из драйверов на ипотечном рынке — развитие digital-сервисов, облегчающих для клиента решение вопросов, связанных не только с покупкой, но и с обслуживанием жилья: «В частности, ВТБ создает жилищную экосистему, в рамках которой для клиента будут доступны многие сервисы, смежные не только с покупкой, но и с обслуживанием жилья. Все предложения будут сформированы на базе продуктов и услуг группы ВТБ, а также широкой партнерской сети».

Владимир Стрельников уверен, что на ипотечном рынке по-прежнему остается значительный потенциал. Спрос в 2020 году, по его мнению, будут стимулировать как привлекательные ценовые параметры, которые становятся все выгоднее, так и государственные меры поддержки. «Также одним из главных трендов станет рефинансиро-

вание. Уже сейчас мы отмечаем, что доля рефинансирования в выдачах растет», — добавляет господин Стрельников.

Директор пермского филиала «СДМ-Банка» Александр Шишмагаев отмечает, что в сфере ипотечного кредитования сегодня также очень высок запрос на гибкий подход и индивидуальные условия: «Здесь мы видим для себя большое поле для работы. Помимо обычного набора продуктов, планируем сделать упор на работу с заявками, в которых присутствуют отклонения от принятых стандартов». Он также полагает, что в 2020 году тенденция по снижению ставок продолжится, однако ситуация будет напрямую зависеть от нескольких факторов: конъюнктуры рынка и уровня ключевой ставки.

Алексей Ананьев считает, что с учетом последних событий на российском финансовом рынке прогнозировать перспективы ипотечного кредитования на этот год сложно. «Многое теперь будет зависеть от позиции Центрального банка. Если банк примет решение увеличить ключевую ставку, это перевернет весь рынок. Если же ипотечные ставки вслед за ключевой ставкой сохранятся на текущем низком уровне, то ипотека станет такой подушкой, которая поддержит спрос, не даст удариться слишком больно», — заключает эксперт. ■

## НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО: ЗАКОННОЕ СНИЖЕНИЕ

Институт экспертизы INEX выиграл очередное дело по оспариванию кадастровой стоимости нежилого помещения, общей площадью 598 кв. м, по адресу: г. Пермь, Ленинский район, ул. Куйбышева, д. 33, являющегося объектом культурного наследия «Гостиница и ресторан купца М. А. Деньшина». Здание расположено в историческом центре города, на пересечении улиц Куйбышева и Екатерининской. Обе улицы имеют высокий автомобильный и пешеходный трафик. Район расположения характеризуется развитой инфраструктурой, с объектами коммерческой и жилой недвижимости. В результате нашей комплексной работы кадастровая стоимость объ-

екта снизилась на 59% — с 28,07 млн рублей до 11,463 млн рублей. Объект находился в стадии реконструкции, что было учтено при оценке. Оценщиками INEX учтен тот факт, что это памятник архитектуры, как следствие — имеющий массу ограничений и повышенные расходы владельца на его содержание. Кадастровая же оценка, являясь массовой, не в состоянии учесть многих факторов, влияющих на рыночную стоимость. Отсюда и значительная погрешность.

На сегодняшний день в Перми и Пермском крае кадастровая стоимость недвижимости и земли завышена в среднем на 30–50%, в отдельных случаях — до 90%. Как следствие, собственники не-

сут завышенное налоговое бремя. И наша задача — привести величину налогооблагаемой базы к справедливому показателю. Мы оказываем услугу «под ключ»: независимая оценка и юридическое сопровождение в суде. Мы помогли многим собственникам, поможем и вам!

www.zui.ru

www.снизимналог.рф

Тел. (342) 2-103-888

г. Пермь, ул. Клименко, 1, офис 19



# ОБЪЕКТЫ НА ОТСЕЧЕНИЕ

НА ПЕРМСКОМ РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В 2019 ГОДУ ПРОИЗОШЛО НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ СДЕЛОК. ПОЧТИ ВСЕ ОБЪЕКТЫ РЕАЛИЗОВАНЫ В РАМКАХ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА, ОДИН БИЗНЕС-ЦЕНТР КУПЛЕН ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ. В ЦЕЛОМ СЕГМЕНТ НАХОДИТСЯ В СОСТОЯНИИ СТАГНАЦИИ, НАЧАВШЕЙСЯ В 2014 ГОДУ, КОНСТАТИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ, ПРОГНОЗИРУЯ УХУДШЕНИЕ СИТУАЦИИ В СВЯЗИ С ИЗМЕНЕНИЕМ НАЛОГОВЫХ ПРАВИЛ. ЕВГЕНИЯ АХМЕДОВА

**ЕДИНИЦЫ ИЗ МАССЫ** Минувший год был примечателен для игроков пермского рынка коммерческой недвижимости продажей четырех и сдачей в аренду двух крупных торговых и офисных центров. Более половины объектов ранее принадлежали торговой сети «Виват».

Напомним, ООО «Виват-Трейд», являвшееся оператором крупнейшей пермской розничной сети магазинов «Виват», было признано банкротом в 2017 году. Общая задолженность общества перед кредиторами составила более 5 млрд руб. Летом 2019 года, после неудачных попыток продать недвижимость сети единым лотом (со стартовой стоимостью 2 млрд руб.), основной кредитор компании — ООО «СБК Трейд» решил реализовывать объекты по одному. В итоге к концу года были проданы помещения под магазины на улицах Ленина, Петропавловской, Уральской, Анвара Гатауллина и других. Группа «ЭКС» бывшего губернатора Пермского края Олега Чиркунова за 230 млн руб. приобрела распределительный центр «Вивата» в Кондратово. Торговая сеть «Перекресток» взяла в аренду на десять лет ТЦ «Горный хрусталь» и гипермаркет на шоссе Космонавтов, 65. Размер арендной платы не раскрывался.

В ноябре 2019 года, после того как «Перекресток» получил в аренду «Горный хрусталь» и гипермаркет, обсуждалась возможная покупка этих двух объектов, а также гипермаркета на шоссе Космонавтов, 240, и недостроенного торгового центра на проспекте Парковом, 56, пермскими бизнесменами — братьями Максимом и Артемом Блиновыми. В декабре гипермаркет на шоссе Космонавтов, 240, продавался за 184,6 млн руб. Предприниматели могли стать владельцами четырех крупнейших активов бывшей сети. Максим Блинов сообщил, что решение о покупке может быть принято не раньше 2020 года.

Еще один крупный объект коммерческой недвижимости — бизнес-центр «Пермгражданпроект» на ул. Героев Хасана, 7а, сменил собственника летом 2019 года. Держатель 84% акций ПАО «Пермгражданпроект» Дмитрий Калашников, который, как считается, представлял интересы бизнесмена Дмитрия Рыболовлева, продал пакет Михаилу Носову, бывшему чиновнику в правительстве губернатора Олега Чиркунова. Эксперты оценивали стоимость сделки в 60 млн руб.

В декабре федеральной налоговой службе был продан офисный центр «Любимов». Еще в июле собственник здания, ГК «РИАЛ», объявил о закрытии объекта на ремонт и расторжении договоров с арендаторами. Опрошенные эксперты оценивали стоимость продажи центра в 380–460 млн руб. и указывали на то, что сейчас такие



ВМЕСТО СЕТИ «ВИВАТ» В ГИПЕРМАРКЕТЕ НА ШОССЕ КОСМОНАВТОВ, 65, РАЗМЕСТИТСЯ «ПЕРЕКРЕСТОК»

большие активы могут купить только крупные федеральные структуры.

Под Новый год в рамках банкротства Западно-Уральского машиностроительного концерна (ЗУМК) было также реализовано четырехэтажное здание по ул. Ленина, 63 (за 87 млн руб.), в котором ранее располагалась его штаб-квартира. Имущественный комплекс холдинга приобрел владелец торговой компании «Уралподшипник-Пермь» Леонид Панченко, предположительно под офис компании.

Уже нынче подтвердилась информация о готвящейся продаже ТРК «Семья». О причинах

таких намерений в ГК «ЭКС», управляющей объектом, не сообщили. Ценник на торгово-развлекательный центр общей площадью более 82 тыс. кв. м, по оценкам экспертов, может варьироваться от 4,5 млрд до 6 млрд руб.

**СТАГНИРУЮЩИЙ СЕГМЕНТ** Все опрошенные собеседники ВГ сходятся в том, что наиболее значимые сделки прошлого года имеют нерыночный характер. Гендиректор АН «Респект» Алексей Ананьев разделяет продажи крупных объектов на две категории. К первой он относит сделки с активами, находящимися в конкурсной массе.

«Покупатель ждет минимальную стоимость — цену отсечения. В равных условиях продавцов и покупателей цена таких объектов была бы выше в 2,5–3 раза, — уверен собеседник. — Крупных сумм денег у пермских бизнесменов нет, и сделки проходят в том числе с привлечением средств компаний из других регионов».

Во вторую группу — приобретение крупных объектов государственными структурами — господин Ананьев зачисляет сделку по продаже БЦ «Любимов» федеральной налоговой службе. По словам руководителя АН «Респект», такие продажи всегда проходят в закрытом режиме, →

**ДЛЯ ГОРОДА-МИЛЛИОННИКА  
ОБЪЕМ РЕАЛИЗОВАННОЙ  
В 2019 ГОДУ КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ НЕБОЛЬШОЙ**



когда цены неизвестны и нет конкуренции продавцов и покупателей. Алексей Ананьев предполагает, что некоторые компании могут реконструировать свои бизнес-центры, например НИИУМС (ул. Ленина, 66), для продажи госструктурам или крупным федеральными игрокам.

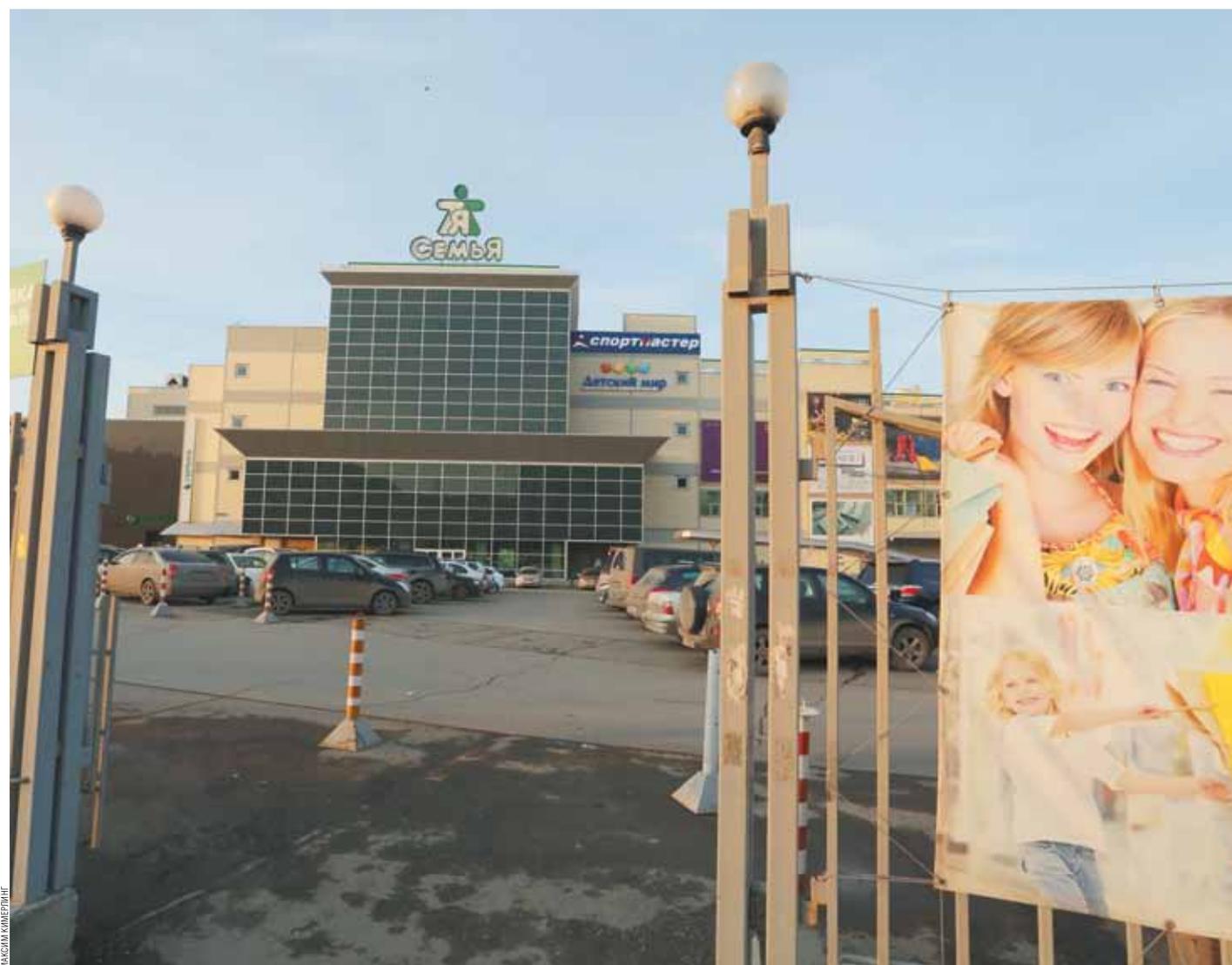
Для города-миллионника объем реализованной в 2019 году коммерческой недвижимости не большой, и предложение в основном составляют неработающие, проблемные активы, полагает директор УК «Столица» Константин Копытов. Это, по его мнению, характеризует невысокий уровень развития индустрии коммерческой недвижимости. «В структуре продаж 2019 года не было примеров, когда объект продавался бы успешно работающим, с рыночной ставкой доходности. Все, что приносит доход, остается у собственников», — говорит директор УК «Столица». В качестве примера того, как трудно продать в Перми прибыльный бизнес за хорошие деньги, собеседник приводит ТРК «Семья». Объект, по сведениям господина Копытова, хотя реализовать уже на протяжении четырех лет.

Стабильный спрос сохраняется лишь на складские и производственные площадки, констатирует руководитель АН «Ларец» Андрей Ляшков, тогда как офисные помещения сегодня не интересуют покупателей и арендаторов. Торговые объекты теряют в цене из-за того, что продажи уходят в онлайн. «Сегмент поддерживали крупные федеральные сети, но в последние полтора года они прекратили жесткую экспансию, так как заполнили рынок и теперь уже „продавливают“ арендодателей по размеру ставки», — заявляет директор АН «Ларец».

Господин Ляшков отмечает, что среди арендаторов торговых помещений почти не осталось местной розницы, так как на фоне общей глобализации рынков малый бизнес чувствует себя все хуже.

Тяжелую ситуацию в отрасли эксперты связывают со стагнацией в экономике страны, падением покупательской способности населения. С 2014 года в сфере коммерческой недвижимости Перми идет «жесткая рецессия», уверен Андрей Ляшков. Слова директора АН «Ларец» подтверждает статистика, приведенная руководителем аналитического центра «КД-консалтинг» Алексеем Скоробогачем. Средняя стоимость вторичной офисной недвижимости в Перми в конце 2019 года составляла 51,8 тыс. руб. за 1 кв. м (на 2% больше, чем в 2018 году). Средний ценник на вторичную торговую недвижимость был равен 69,3 тыс. руб. за 1 кв. м (на 1,3% меньше, чем в 2018 году).

«Средние цены по городу не меняются, поэтому можно говорить, что сегменты рынка тор-



по данным риелторов, в перми трудно продать прибыльный бизнес за хорошие деньги

гово-офисной недвижимости Перми находятся в стагнации. Ситуацию ухудшают изменения, связанные с налогом на имущество (база налогообложения — кадастровая стоимость), и изменения по налогам на ведение предпринимательской деятельности», — диагностирует господин Скоробогач.

Андрей Ляшков также дает пессимистичный прогноз о будущем сегмента коммерческой недвижимости. По его словам, из-за низких доходов от аренды помещений бизнес уже сейчас продает свои объекты, и в будущем в Перми будут востребованы только высоколиквидные площадки.

Алексей Ананьев отмечает проекты по изъятию частных земель в центре Перми и рядом с территорией бывшего Товарного двора, где планируется построить «Пермь-Сити» (деловое пространство — деловые центры, гостиница, концертный зал и прочее). Оба проекта были начаты при предыдущем губернаторе, и их реализация, по мнению эксперта, в 2020 году окажет влияние на местный рынок коммерческой недвижимости, в краевом центре могут произойти знаковые события.

В рамках масштабной реконструкции дорожной сети в центральных районах Перми городская администрация намеревается изъять около 60

участков и торговые объекты, расположенные на них. Несогласные предприниматели оспаривают соответствующее распоряжение властей в суде. Идут разбирательства в судах и по сносу ТЦ на ул. 2-й Шоссейной на территории РЖД, рядом с участком под «Пермь-Сити». От того, какие управленческие решения будут приняты, зависит и реализация инициативы.

«Тут важна позиция города и края: власти будут изымать или выкупать необходимые участки? Реализация проекта продолжится в том же ключе, либо будет принята новая стратегия, либо проект вообще прекратят?» — задается риторическими вопросами директор АН «Респект». ■

## НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

**ПЗСП готовится к вводу в эксплуатацию линии циркуляции паллет. Мощность новой немецкой линии Weckenmann составит 150 тыс. кв. метров жилья в год при работе в две смены.**

### СЕРИЯ Э-600

Более 20 лет ПЗСП строит многоквартирные жилые дома по технологии крупнопанельного домостроения серии Э-600. Серия постоянно модернизировалась, и сегодня ее по праву можно назвать «визитной карточкой» предприятия. К достоинствам серии можно отнести разнообразие планировок, шаг несущих стен 6 м, применение однослойных наружных стеновых панелей из экологически чистого газобетона.

Однако возможности серии Э-600 не безграничны. Для того чтобы и дальше идти в ногу со временем, на предприятии начали внедрять новую технологию домостроения для создания жилья XXI века.

### ИЗУЧЕНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА

Прежде чем принять решение, специалисты ПЗСП изучили передовой мировой опыт. В качестве основ-

ных альтернатив рассматривались традиционное панельное домостроение, каркасное, монолитное, а также технология индустриального домостроения, широко применяемая в Северной Европе.

Свой выбор компания остановила на индустриальном домостроении — технологии, позволяющей выдерживать высокие темпы строительства и при этом предусматривающей широкое разнообразие архитектурных решений и проектов в зависимости от задач заказчика. По сути, для каждого земельного участка создается уникальный проект. Для него на производстве изготавливаются индивидуальные изделия, которые проходят проверку ОТК и доставляются на строительную площадку. Монтаж дома ведется с высокой скоростью, как и в традиционном панельном домостроении.

### ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

В отличие от серии Э-600, где набор изделий ограничен, линия Weckenmann позволяет создавать индивидуальные элементы для каждого нового объекта строительства. Благодаря съемной опалубке можно выпускать изделия самой разной формы, что позволит возводить непохожие друг на друга дома, изменять форму и расположение дверных и оконных проемов, использовать в отделке наружных стен разнообразные материалы.

Параллельно компания приступает к созданию собственного облачного сервиса, который увяжет в единую информационную систему архитекторов, проектировщиков, конструкторов, производство и строителей.

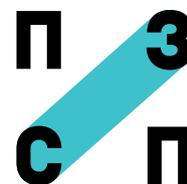
### ПЛАН ВНЕДРЕНИЯ

В настоящее время смонтированы посты укладки и уплотнения бетонной смеси, заглаживания, а также лифт и камеры тепловой обработки, кантователь. Начался монтаж электрооборудования. Затем будут



осуществлены пусконаладка и запуск производства.

Первый объект, на котором компания планирует применить конструктивные элементы, изготовленные на новой линии, — дом по ул. Адмирала Ушакова, 65. Здесь будет использована наружная стена, выпущенная на новой линии. Полностью новый объект — дом по ул. Докучаева, 23.



www.pzsp.ru

# Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

16+

реклама

Почувствуйте преимущества чтения ежедневного федерального делового издания.

## Подписка через редакцию:

1. выгодная цена;
2. доставка газеты на указанный вами адрес, в удобное время;
3. постоянный мониторинг качества доставки со стороны персонального менеджера.

**Коммерсантъ**<sup>®</sup>  
ПРИКАМЬЕ  
[www.perm.kommersant.ru](http://www.perm.kommersant.ru)

Отдел распространения:  
**(342) 246-22-58**  
[dostavka@kommersant.perm.ru](mailto:dostavka@kommersant.perm.ru)

# BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете  
**Коммерсантъ**

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА  
СМЕЖНИКИ  
ИНВЕТОРЫ  
КОНКУРЕНТЫ  
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС