



# Франшиза затянула в бизнес

Готовая бизнес-модель сегодня остается наиболее востребованной формой предпринимательской деятельности. Начинать дело с нуля, основываясь только на собственной бизнес-идее, рисковать вложениями коммерсанты готовы гораздо реже. Только в Сибири за прошлый год количество франшиз выросло на 7% в сравнении с годом ранее. Многие сибирские бренды, освоив домашний регион и став крупными локальными сетями, начали экспансию в Центральный федеральный округ. Впрочем, прирастая в количестве, рынок франшиз зачастую теряет в качестве, и нередко молодые франшизы оказываются «сырыми», предупреждают аналитики.

— Тенденции —

В настоящий момент, по данным franshiza.ru, в России насчитывается около 2780 франшиз. За год по количеству предложений рынок вырос на 7% (в 2019-м рост год к году составил 16%). При этом 71% франшиз — региональные, то есть франчайзер развивает и управляет франчайзинговой сетью из субъекта РФ. «Сибирь — традиционно активный регион по количеству франшиз: как и в целом по России, их количество в округе за прошлый год увеличилось на 7%. Многие сибирские бренды доходят до Москвы, уже будучи довольно крупными локальными сетями, то есть начинают продажу франшизы с соседних городов и областей и только после этого приступают к продвижению на федеральном уровне», — говорит руководитель каталога франшиз franshiza.ru Анна Рождественская.

Крупнейшими в Сибири по количеству реализованных франшиз, по данным franshiza.ru, являются компании СДЭК (Новосибирск, более 3 тыс. офисов франчайзи), Fit Service (Новосибирск, более 210 франчайзи), Smarty Kids (Новосибирск, более 300 центров), «33 пингвина» (Томск, более 1 тыс. точек) и «Суши-маркет» (Омск, более 400 точек).

В компании «Альтера инвест» крупнейшими также называют справочник фирм на карте города 2ГИС (Новосибирск, более 80 франчайзинговых проектов). «Все эти сети из Новосибирска, и все они на протяжении последних трех лет попадают в рейтинг 30 лучших франшиз от Forbes. В 2020 году в группе инвестиций в открытие точки от 5 до 25 млн руб. 2ГИС оказалась на втором месте, Fit Service — на третьем. Опередила их только американская франшиза Pura John's. В группе инвестиций до 1 млн руб. первое место заняла компания СДЭК», — говорит руководитель проектов отдела производства и консалтинга компании «Альтера инвест» Артем Костянков.

Генеральный директор ЕМТГ (организатор выставки бизнеса по франчайзингу) Екатерина Сойка успешными сибирскими проектами называет студии лазерной

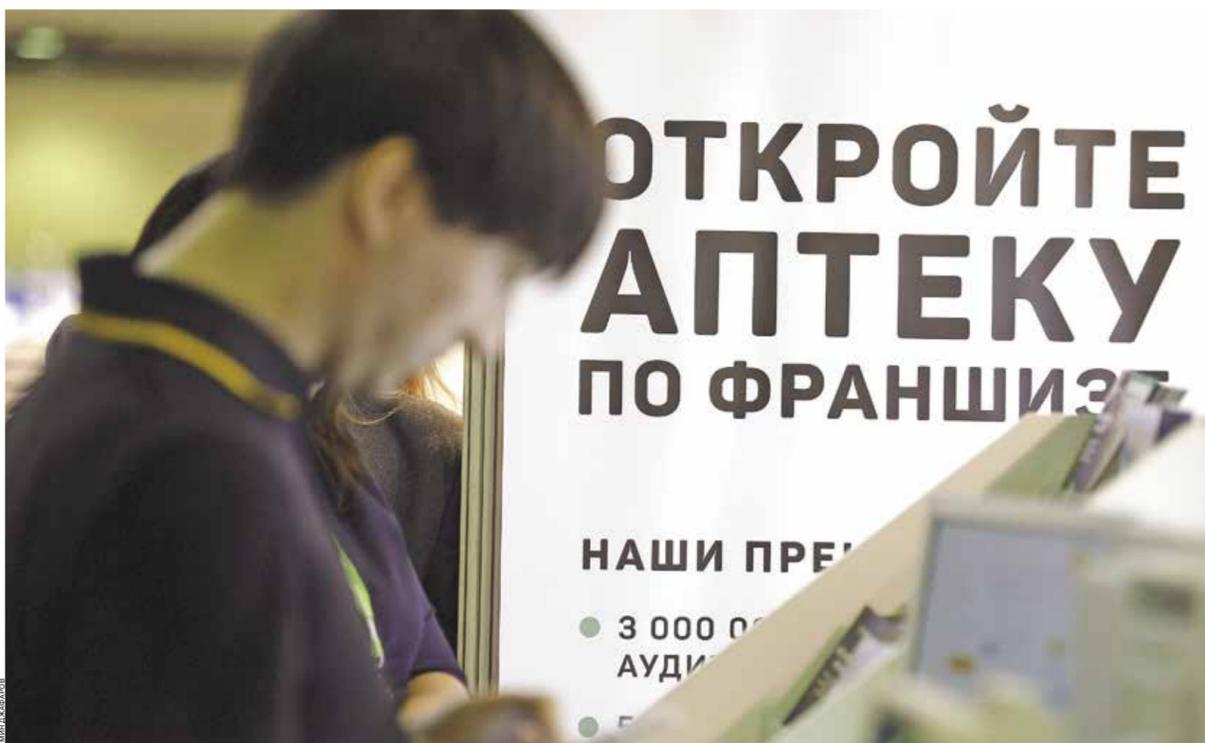
эпиляции Laser Love (Новосибирск, 300 студий в РФ и СНГ), бургерные МясоRoob (Новосибирск, 25 ресторанов), TomYumBar (Новосибирск, 10 ресторанов), в фэшн-ритейле — магазины одежды Alexander Bogdanov (Омск, более 195 франчайзи).

**Пандемийный бизнес**

Тенденция на увеличение числа региональных франшиз существует уже больше 10 лет, и каждый год появляются новые, подчеркивает госпожа Рождественская. «И если раньше свои франчайзеры появлялись в городах-миллионниках, потом в полумиллионниках, то теперь можно встретить их и в совсем небольших городах», — добавляет она. В Сибирском федеральном округе доля франшиз общественного питания и продовольственной торговли выше, чем в среднем по России, — около 39% и 11% соответственно. На сферу услуг приходится до 34%.

Самыми привлекательными для покупателей франшиз в округе сегодня, по данным franshiza.ru, являются инвестиционные проекты до 1 млн руб. При этом за кризисный год (в период локдауна) доля таких «низкобюджетных» покупателей франшиз увеличилась с 65 до 72%. «Соответственно, важным критерием в покупке франшиз становится их стоимость. Зачастую среди конкурентных предложений покупатели выбирают не франшизу с самой сильной поддержкой, а франшизу с хорошей маркетингом и низкой ценой», — комментирует Анна Рождественская. По данным Российской ассоциации франчайзинга, до 2020 года наибольшей популярностью пользовались франшизы с паушальным взносом до 5 млн руб.

Со второй половины 2020 года произошло перераспределение рынка в сторону открытия проектов с низкими инвестициями (до 1 млн руб.), подтверждает Артем Костянков. «Люди сейчас не готовы вкладываться в крупные проекты. Также из-за коронавирусных ограничений закрылось много точек общественного питания, и люди боятся начинать бизнес в этой сфере, особенно с большими вложениями. Сейчас популярны франшизы лабораторных служб,



Зачастую среди конкурентных предложений покупатели выбирают не франшизу с самой сильной поддержкой, а франшизу с хорошим маркетингом и низкой ценой

аптек, сервисов доставки и продовольственной розницы», — считает спикер.

Меньше всего сделок по покупке франшизы в 2021 году отмечается в сегменте традиционного ритейла (так как потребитель ушел в сегмент онлайн-маркетплейсов), ресторанов и общественного питания, детского образования, а также бизнеса, работающего в торговых центрах и в сфере туризма.

Согласно данным franshiza.ru, оборот рынка франчайзинга (выручка франчайзинговых точек в России) в 2020 году сократился на 27% в сравнении с предыдущим годом и составил 2,04 трлн руб.

Портрет франчайзи (покупателя франшизы) вследствие пандемии также изменился, и сегодня готовый бизнес чаще приобретают собственники помещения, прежде сдававший площади малому бизнесу, но лишившийся арендаторов; несетеые «бизнесмены-одиночки», которые не смогли сами противостоять кризису; «предприниматели-конъюнктуристы», которые были настроены заработать на самых актуальных товарах и услугах (аптеки, продукты питания, маски, производство антисептиков, компании по банкротству), и «оптимисты» — небольшая доля бизнесменов, которые воспринимают кризис как период возможностей, либо ковид-диссиденты.

**Лидеры франчайзинга**

С каждым последующим годом работы с момента старта бизнеса по франшизе эти проекты обнаруживают большую прочность, чем самостоятельно открывшиеся стартапы, утверждают эксперты. Франшизы в то же время отмечают разнонаправленные тренды.

Так, по словам руководителя отдела развития СДЭК Даниила

Едемского, около 20% покупателей франшизы работают с компанией более пяти лет. «С начала франчайзинговой программы в 2010 году на сегодняшний день мы продали более 3,6 тыс. франшиз, из них закрылось 294 офиса. 18% франчайзи работают с нами более пяти лет. Основная причина закрытия франчайзи — грубые и неоднократные нарушения финансовой дисциплины», — отмечает он.

Директор и сооснователь международной сети автосервисов Fit Service Данил Соловьев говорит, что с момента старта было продано более 450 франшиз, но из них открылись только 260. «К сожалению, часть франчайзи не смогли решить вопрос с инвестициями, и в результате они находятся в подвешенном состоянии. На сегодня порядка 25% партнеров с нами больше пяти лет», — утверждает спикер.

Сеть «Суши-маркет» за 10 лет работы открыла более 400 точек по франшизе. «Из них 90% франчайзи с нами более пяти лет. Причину расторжения не могу назвать, так как мы не расторгли ни с кем договоры», — комментирует директор по франчайзингу сети Альберт Хамзин.

**Предпринимчивое дело**

Росту рынка франчайзинга способствует административный фактор: регионы, согласно новой программе развития, должны инициировать появление местных франшиз и вывод их на федеральный уровень. «В условиях кризиса этот формат стал более надежной моделью ведения бизнеса. На это обратило внимание государство — франчайзерам и франчайзи выдают субсидии на открытие и обеспечение бизнеса. В 2021 году банки получили 8 млрд руб. для помощи МСП», — говорит Екатерина Сойка.

В частности, поддержка франчайзинга как приоритетного инструмента повышения числа небольших предприятий отображена в нацпроекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка

**ГЕОГРАФИЯ ФРАНЧАЙЗЕРОВ**

ИСТОЧНИК: FRANSHIZA.RU



индивидуальной предпринимательской инициативы».

Программы поддержки франшиз для малого и среднего бизнеса также разработаны регионами. К примеру, в Московской и Мурманской областях коммерсанты могут получить грант в размере до 1 млн руб. для оплаты роялти, паушального взноса, ремонта помещений или на закупку оборудования и другие расходы, связанные с приобретением франшизы.

Поддержка франчайзинга осуществляется и в Сибири. Так, фонды поддержки предпринимательства и ТПП Новосибирской области помогают в организации коллективных стоек региональных франчайзеров на выставках франшиз, что позволяет компаниям находить партнеров в разных регионах России и масштабировать бизнес. Грантовая поддержка увеличит количество работающих по франшизе предпринимателей и привлечет в регион новые компании, прогнозируют эксперты. «У ФНС, в свою очередь, появляется понимание, что франчайзинг — это не дробление бизнеса», — считает госпожа Сойка.

**Неспорные отношения**

Несмотря на то что есть позитивные факторы, развивающие рынок, на нем присутствуют и негативные, тормозящие его развитие. Например, сегодня в российском законодательстве отсутствуют такие понятия, как «франчайзинг», «франшиза», «франчайзинговый договор», «договор франчайзинга». Правоотношения франчайзера и франчайзи регулируются в рамках коммерческой концессии. «Франшизой сегодня может называться любое предприятие и любой проект и использовать методы недобросовестной конкуренции, не попадая под действие антимонопольного законодательства. Иначе говоря, нет законных оснований привлечь псевдофраншизы за обман потребителей и недобросовестную конкуренцию в отношении других участников рынка франшиз. Это специфика российского франчайзинга на конкретном этапе, но не исключительно национальная специфика. Через эти этапы прошли почти все развитые экономики, прежде чем урегулировали свои национальные рынки фран-

шиз введением правил/традиций делового оборота», — говорит PR-менеджер сети ресторанов быстрого обслуживания «Сабвэй Россия» Наталья Догосева.

Кроме этого, франчайзи отмечают невозможность принимать самостоятельные решения и зависимость от главного офиса — франшизера. «Большинство покупателей франшиз отмечают несоответствие результатов от использования франшизы ранее заявленным обещаниям. Таких несоответствий много: это и объем начальных инвестиций при открытии, и будущие доходы, и сроки окупаемости, и уровень поддержки, и тому подобное», — добавляет госпожа Догосева.

Директор по развитию в компании MyCarRental Максим Меженков приводит пример такого нечестного взаимодействия франчайзера и франчайзи. «В последнее время стало очень модно обещать вернуть паушальный взнос, если бизнес «не пошел». Но тут важно понимать, что компания-франчайзеру возвращать паушальный взнос невыгодно. Этот взнос — риск, который должен на себя брать франчайзи. Поэтому обычно обещание вернуть деньги так и остается обещанием», — делится спикер.

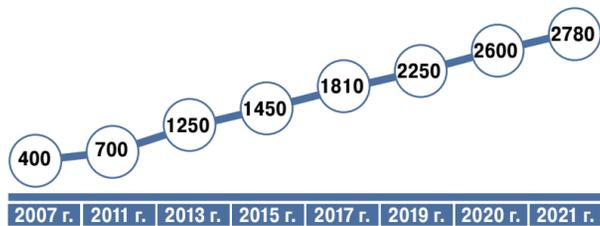
Кроме этого, из-за роста популярности франшизы рынок становится все менее сосредоточенным на качестве предлагаемого продукта, считает спикер. «Мало кто из предпринимателей стремится создать качественный продукт и успешно отстроиться от конкурентов. Обычно во франшизу пытаются завернуть местечковый средней руки бизнес», — говорит господин Меженков.

Тем не менее к концу 2021 года «Альтера инвест» прогнозирует стабилизацию на рынке и рост числа франшиз. «Ожидаем, что рынок франчайзинга вновь начнет прирастать интересными предложениями, а инвесторы почувствуют уверенность и вернуться к открытию крупных бизнесов при помощи франчайзинга», — делает вывод Артем Костянков. В то же время тренд на низкостоймостные франшизы, на службы доставки, пункты выдачи, медицину и сервис сохранится до конца этого года, уверены эксперты.

Лолита Белова

**ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ФРАНШИЗ В РОССИИ**

ИСТОЧНИК: FRANSHIZA.RU



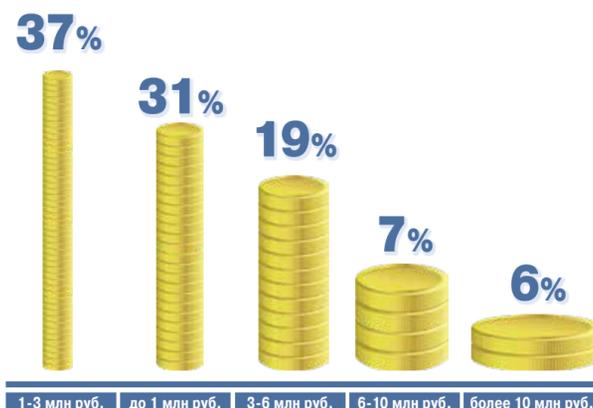
**СТРУКТУРА ФРАНЧАЙЗИНГА В СИБИРИ (ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФРАНШИЗ) В 2021 Г.**

ИСТОЧНИК: FRANSHIZA.RU



**ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФРАНШИЗ ПО УРОВНЮ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ, 2021 Г.**

ИСТОЧНИК: FRANSHIZA.RU



# Экономика региона

## Достать звезду

К началу 2022 года абсолютно все средства размещения в стране — гостиницы, отели, хостелы, базы отдыха — должны получить свидетельства о классификации. В Новосибирской области процедура классификации прошли больше половины гостиниц, большая часть из них имеет категорию «без звезд».

— Регулирование —

### Звезды понадобятся всем

С 1 июля 2019 года классификация стала обязательной для гостиниц с номерным фондом более 50 номеров; с 2020 года — с номерным фондом более 15 номеров, до 1 января 2022 года свидетельства должны получить отели с номерным фондом 15 и менее гостиничных номеров. Предоставлять гостиничные услуги разрешается только при наличии свидетельства о присвоении гостинице определенной категории: от высшей («пять звезд») до низшей («без звезд»). Правила распространяются и на крупные отели и гостиницы, и на мотели и базы отдыха, и на апартаменты и хостелы. Организации, которые оказывают медицинские услуги, а также детские дома отдыха и оздоровления классификации не требуют. Согласно информации 2ГИС, сегодня в Новосибирской области работают 212 средств размещения, из них 67 — хостелы. Для сравнения: в 2018 году гостиниц всех типов было 230.

«Каждая страна создает систему классификации, которая подходит именно ей. Наиболее распространенной является французская национальная система «звезд» с максимальным рейтингом «пять звезд». «Звездный» рейтинг отеля — это стандарт качества, который влияет на престиж объекта размещения, его репутацию, формирование целевой аудитории, стоимость гостиничных услуг, способствует повышению конкурентоспособности и привлекательности на рынке туристических услуг», — объясняет генеральный менеджер Gorskiy City Hotel Оксана Вялкова.

По данным министерства экономического развития Новосибирской области, на 1 июня 2021 года в регионе прошли классификацию 115 коллективных средств размещения. Одна гостиница (отель «Марриотт») имеет высшую категорию «пять звезд», 21 гостиница — «четыре звезды», 24 гостиницы — «три звезды», 18 — «две звезды», две гостиницы имеют категорию «одна звезда» и 49 гостиниц — категорию «без звезд». Вице-президент Российской гостиничной ассоциации, руководитель Межрегионального центра



Из 115 гостиниц Новосибирской области 49 подтвердили категорию «без звезд»

по классификации средств размещения Владимир Ефимов рассказал, что всего в стране классифицировано порядка 18 тыс. гостиниц. «Подавляющее большинство гостиниц с фондом более 15 номеров уже классифицированы. Отели с фондом до 15 номеров продолжили срок обязательной сертификации до 1 января 2022 года», — добавил он.

«При оценке объекта размещения на присвоение категории приоритетным является количество баллов. Баллы выставляются по определенным критериям, начиная с оценки внешнего вида здания и заканчивая квалификацией персонала», — говорит Оксана Вялкова. Так, гостиница должна соответствовать всем санитарно-гигиеническим требованиям, иметь исправные системы пожаротушения, благоустроенную территорию и понятную навигацию. А с 2021 года для получения рейтинга «четыре звезды» отель должен иметь бассейн и номера, адаптированные для людей с ограниченными физическими возможностями. По результатам проверки отелю присваивается соответствующая квалификация и выдается свидетельство, которое действует в течение трех лет.

Информацию о том, какая категория присвоена отелю, владелец обязан довести до клиента, например разместив на фасаде количество звезд. Аккредитацию организаций, которые имеют право проводить классификацию гостиниц, в регионе имеют Новосибирский центр сертификации и мониторинга качества продукции и ООО «Классификация гостиниц». Однако проводить аттестацию можно и в другом регионе, это разрешено законом. Но в этом случае будет нужно оплатить проезд экспертов до объекта классификации. Например, согласно данным Федерального агентства по туризму, Новосибирский центр сертификации проводил классификацию объектов в Республике Алтай, Ростовской и Нижегородской областях. Тогда как новосибирские отели и хостелы привлекали для классификации московские, Санкт-петербургские, алтайские, омские и другие аккредитованные центры.

### В зависимости от ценообразования

«В связи с кризисом, достигшим туристическую отрасль в 2020 году, требования ФЗ №132 не будут распространяться на мини-отели до 15 номеров до 1 января 2022 года. В рамках оказания государствен-

ной поддержки срок действия сертификатов на присвоение категории гостиницам, срок действия которых истек в 2020 году, продлен до 1 марта 2021 года. Таким образом, фактически для ряда объектов ответственность за неполучение или непродление сертификата наступает с 1 марта текущего года», — пояснила Оксана Вялкова.

Несмотря на то что гостиницам с маленьким номерным фондом дали отсрочку, тянуть до последнего не стоит, считают эксперты. Как пояснил господин Ефимов, срок процедуры классификации в положении пока не прописан, все зависит от состояния объекта. «Может возникнуть ситуация, когда для присвоения той категории, которую гостиница хочет, многого не хватает. У аккредитованной организации два алгоритма действия: присваивать категорию ниже, которой гостиница действительно соответствует, или дать возможность «подтянуться» до требований. На это время классификация приостанавливается. Как минимум классификация требует двух-трех недель», — объяснил Владимир Ефимов.

Стоимость услуг по классификации у Российской гостиничной ассоциации варьируется от 10,4 до 132,4 тыс. руб. и зависит от размера номерного фонда, категории и членства в ассоциации.

Например, гостиница с фондом от 50 до 100 номеров, которая является членом Российской гостиничной ассоциации (РГА) и претендует на классификацию «три звезды», заплатит за нее 34 тыс. руб., а хостел до 15 номеров с категорией «без звезд», который не является членом РГА, — 13,2 тыс. руб.

### Нарушители останутся без кэшбэка

Работать без сертификата гостиницам запрещено. Как пояснила эксперт сервиса «Контур.Отель» Наталья Расторгуева, предоставлять гостиничные услуги без свидетельства о присвоении гостинице категории, а также использовать в рекламе, названии гостиницы или ее деятельности категорию, которая не соответствует той, что указана в свидетельстве, запрещается (ст. 14.39 КоАП РФ). Несоблюдение этих требований влечет предупреждение или наложение штрафа на должностных лиц в размере от 30 до 50 тыс. руб., на юридических лиц — от 1/40 до 1/25 совокупного размера суммы выручки от реализации всех услуг за год до выявления нарушения.

При этом лица, которые ведут предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, несут административную ответственность за эти

нарушения как юридические лица. Кроме того, если у отеля нет классификации, он не может участвовать в программе кэшбэка по карте «Мир», добавила Наталья Расторгуева.

Согласно данным о судебных производствах Роспотребнадзора по Новосибирской области, за период с 1 июля 2019 года по настоящий момент ни одна гостиница в регионе не привлекалась к административной ответственности за нарушение правил по обязательной классификации.

«Сегодня классификация — это инструмент госрегулирования, без свидетельства работать просто нельзя. При этом, получив классификацию, гостиницы поднимают для себя планку: многие доукомплектовываются нужными вещами. Если честно подходить к классификации, то это стимул для гостиниц заняться качеством услуг, техническим состоянием, приобретением нужных и удобных для потребителей вещей (например, подставок для багажа). Если это есть, имидж гостиницы улучшается. При существенно меньших затратах на классификацию это не минус, а плюс. Затраты, кстати, в пересчете за месяц составляют стоимость продажи одного номера в сутки», — прокомментировал Владимир Ефимов.

Мargarita Делидович

## Коммерсантъ®

в лучших местах Сибири

### АЭРОПОРТЫ

Кемерово,  
Новокузнецка,  
Барнаула,  
Томска,  
Новосибирска

### НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»  
ул. Ленина, 21

Отель-центр «Аванта»  
ул. Гоголя, 189/1

«Маринс Парк Отель  
Новосибирск»  
Вокзальная магистраль, 1

Гостиница MIROTEL  
пл. Карла Маркса, 1/1

Отель Domina  
ул. Ленина, 26

Отель DoubleTree by Hilton  
ул. Каменская, 7/1

Отель Comfort Inn  
ул. Б. Хмельницкого, 96

Ресторан «На Даче»  
Дачное шоссе, 5

Ресторан BEERMAN  
Вокзальная магистраль, 1  
ул. Каменская, 7

пл. Маркса, 7  
ул. Добролюбова, 2а

Ресторан  
«#СИБИРСИБИРЬ»  
ул. Ленина, 21

Ресторан «Т.Б.К. Лонж»  
ул. Золотолинская, 11

Стейк-хаус «Гудман»  
ул. Советская, 5

Итальянская трагтория  
«Тесту Место»  
ул. Некрасова, 65/1

Кофейня «Утро вечера»  
ул. Ленина, 7

Кофейня «Восток-Запад»  
ул. Ильича, 6 (1-й этаж)

Кофейня «Чашка Кофе»  
ул. Ленина, 12  
Красный проспект, 22  
Морской проспект, 54  
ул. Залеского, 5/1  
ул. Максима Горького, 78

Автосалон  
«Форд Центр Сибирь»  
ул. Б. Хмельницкого, 128

«Центр стоматологии»  
ул. Ленина, 12, 10-й этаж

Указанные организации сферы услуг и индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов





# Проблемы госсобственности встретили с пониманием

На своем первом июньском заседании комитет по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности Законодательного собрания Новосибирской области рассмотрел сразу несколько отчетов министерств и ведомств региона о работе в 2020 году. Главным в их ряду стал отчет департамента имущества и земельных отношений об управлении имуществом, находящимся в областной собственности. Депутаты позитивно оценили эту деятельность, но при этом дали ряд рекомендаций, которые, по их мнению, увеличат эффективность этого управления.

— Политика —

Формально отчет руководителя имущественного департамента Романа Шилохвостова состоял из двух докладов. Он выступил с отчетом об управлении и распоряжении государственной собственностью Новосибирской области за 2020 год и выполнении также в прошлом году ведомственной целевой программы «Управление государственными имуществом и земельными ресурсами на территории Новосибирской области на 2019–2022 годы». Но фактически в обоих докладах речь шла об одном — о том, насколько эффективно удалось исполнителю власти управлять собственностью в непростых эпидемиологических и экономических условиях.

Напомним, что в 2018 году региональный парламент принял закон №271-ОЗ «Об управлении и распоряжении государственной собственностью Новосибирской области». Он значительно расширил полномочия законодателя в этой сфере. В частности, обязал исполнительную власть ежегодно представлять депутатам на рассмотрение отчет о результатах управления областным имуществом. В этом году парламентариям предстоит рассмотреть такой отчет в третий раз.

## COVID-19 ВНЕС КОРРЕКТИВЫ

Отчет Романа Шилохвостова оказался статистически подробным. По данным начальника профильного департамента, к концу 2020 года общая балансовая стоимость имущества, находящегося в государственной собственности Новосибирской области, составила 135,43 млрд руб. (сумма без учета стоимости земельных участков). За год этот показатель вырос на 13,39 млрд руб. В областном реестре в настоящее время находится 11,63 тыс. объектов недвижимости и 3,34 млн единиц движимого имущества, а также 4,9 тыс. земельных участков. Жилой фонд, находящийся в областной государственной собственности, состоит из 235 объектов.

Всего в прошлом году в госсобственность Новосибирской области поступило 613 объектов недвижимого имущества, а выбыл 241 объект. Кроме того, Роман Шилохвостов сообщил членам комитета о том, что к началу этого года в собственности региона находились 262 объекта незавершенного строительства. Эта цифра по сравнению с указанным в прошлогоднем аналогичном докладе выросла, поскольку за год в перечень внесли 79 объектов, а исключили из него 68.

Роман Шилохвостов подробно остановился на деятельности департамента, акцентировав работу по 11 приоритетным направлениям областной концепции по управлению и распоряжению государственной собственностью Ново-



Депутаты новосибирского заксобрания приняли отчет о реализации программы по управлению госсобственностью региона, отметив положительную динамику

сибирской области. В их числе — выявление и вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемых и неэффективно используемых объектов недвижимого имущества, создание эффективной системы управления земельными ресурсами и развитие рынка земли.

Согласно данным департамента, взыскания за нарушения, допущенные в сфере управления областным имуществом, составили



Депутат Валерий Червов заявил, что средства, получаемые бюджетом от реализации собственности, должны быть «окрашены»

почти 1 млн руб. Кроме того, в 2020 году в результате судебного-претензионной работы департамента было взыскано более 54 млн руб. В качестве примера подобной успешной деятельности докладчик назвал возвращение в собственность региона 1,5 тыс. га на территории Толмачевского сельского совета.

Роман Шилохвостов признал, что пандемия коронавирусной инфекции и введенные в связи с ней ограничительные меры оказали заметное влияние на результаты работы департамента. Так, из 10 показателей указанной выше областной программы удалось выполнить только четыре. Причиной стали в большинстве случаев расторжение договоров аренды и предоставление льгот арендаторам. Потенциальные покупатели порой отказывались от покупки областных активов, например от объекта на ул. Семьи Шамшиных в Новосибирске, к которому ранее проявляли живой интерес.

В целом реализация областной собственности принесла в бюджет региона 151 млн руб., то есть около 50% от планового значения. Доля доходов областного бюджета от использования объектов недвижимого имущества в общем объеме его неналоговых доходов составила 6% при установленном плане в 8,5%. Площадь введенных в оборот земельных участков ограничилась 562 га при плане 2,3 тыс. га.

В ходе отчета Роман Шилохвостов остановился и на других проблемах, которые приходится решать областному департаменту. В их числе он назвал необходимость модернизации реестра областного имущества и недофинансирование сноса ветхих объектов. Меры по их решению запланированы уже на следующий год.

## ОТЧЕТ ВЫЗВАЛ ВОПРОСЫ

В ходе обсуждения отчета члены бюджетного комитета заксобрания не только задавали вопросы, но и высказали ряд рекомендаций, касающихся управления государственной собственностью.

«Становление было непростым. Очень много выявлено несоответствий и нарушений, совместно с прокуратурой велась работа по возврату незаконно выделенных участков. Уточнялись полномочия по выделению и распределению», — заметил Роман Шилохвостов. Тем не менее, по его словам, эту проблему удалось решить. Доходы муниципалитетов за прошедшее время показали рост, а все вопросы по неразграниченным земельным участкам решаются исключительно градостроительной комиссией.

С этой оценкой согласился спикер законодательного собрания Андрей Шимкив, принявший участие в заседании бюджетного комитета.

«Как член комиссии по земле добавлю — это самое эффективное из принятых решений. Первое время мы переживали, что не справимся. Теперь видно, что „проско-

Депутат Валерий Червов заявил, что средства, получаемые бюджетом от реализации собственности, должны быть «окрашены». То есть не растворяться в общей массе доходов региона, а целевым образом направляться на решение важных задач.

«Потому что это инвестиционный капитал. Мы продали основные фонды. Это деньги, которые должны быть „окрашены“ и которые должны в бюджет нести прибыль... Нужно видеть, что они каждый год несут», — пояснил Валерий Червов, посоветовавший на то, что пока область просто «проедает» такие доходы. Он пообещал подумать над возможными путями решения этой проблемы.

Отвечая на вопрос заместителя председателя бюджетного комитета Сергея Кальченко о причинах падения доходов от продажи земельных участков (в прошлом году объем их реализации составил лишь 21% от планового показателя), докладчик еще раз подтвердил, что причина заключается в вызванной COVID-19 нестабильности. «План составляется в сравнении с предыдущим годом. 2019-й был стабильным, 2020-й — пандемия, вакуум», — подчеркнул он.

В свою очередь, депутат Алексей Андреев попросил Романа Шилохвостова дать оценку тому, как прошел переход полномочий в земельных отношениях на территории Новосибирской агломерации.

местного самоуправления муниципальных образований и органами государственной власти региона. Он коснулся муниципалитетов семи районов, окружающих Новосибирск, — Искитимского, Колыванского, Коченевского, Мошковского, Новосибирского, Ордынского и Тогучинского.

Согласно ст. 2 этого документа, полномочия по распоряжению земельными участками, расположенными в границах муниципальных образований, государственная собственность на которые не разграничена, осуществляются областным исполнительным органом государственной власти.

«Становление было непростым. Очень много выявлено несоответствий и нарушений, совместно с прокуратурой велась работа по возврату незаконно выделенных участков. Уточнялись полномочия по выделению и распределению», — заметил Роман Шилохвостов. Тем не менее, по его словам, эту проблему удалось решить. Доходы муниципалитетов за прошедшее время показали рост, а все вопросы по неразграниченным земельным участкам решаются исключительно градостроительной комиссией.

С этой оценкой согласился спикер законодательного собрания Андрей Шимкив, принявший участие в заседании бюджетного комитета.

«Как член комиссии по земле добавлю — это самое эффективное из принятых решений. Первое время мы переживали, что не справимся. Теперь видно, что „проско-



Ирина Диденко отметила актуальность проблем вовлечения областных земель в хозяйственный оборот и уменьшения объектов незавершенного строительства

чить», незаконно отхватить участок ни у кого уже не получится. Наладилась работа. Комиссия по агломерации работает как часы», — поделился спикер новосибирского парламента.

В связи с этим депутаты заинтересовались, располагает ли областная департамент имущества и земельных отношений технической возможностью взять на себя в

случае необходимости управление муниципальной земельной собственностью в Новосибирске. По словам Романа Шилохвостова, перераспределение полномочий на территории агломерации заставило департамент сформировать новое подразделение из 14 сотрудников. В областном центре же, по его данным, вопросами муниципальной собственности занимаются около 150 специалистов.

## ПОЗИТИВНАЯ ОЦЕНКА

«Это третий отчет после принятия областного закона №271 „Об управлении и распоряжении государственной собственностью Новосибирской области“, и мы видим положительную динамику в работе с госсобственностью», — подвела итоги дискуссии заместитель председателя комитета по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности Ирина Диденко.

Она отметила, что в отчете является не только информация о текущей обстановке, но и данные о динамике показателей. Это позволяет законодателям рекомендовать улучшать те или иные направления в сфере управления госсобственностью. По словам Ирины Диденко, есть позитивные изменения и в части взаимодействия органов исполнительной власти, в управлении институтами развития.

«На нашем комитете мы рассматривали деятельность институтов развития и обсуждали вопросы, связанные с ее оценкой. Оценивать институты развития просто как работу акционерных обществ,

цель которых — получение прибыли, нельзя. Надо их оценивать, исходя из цели, для которой они создавались», — подчеркнула заместитель председателя бюджетного комитета.

Ирина Диденко добавила, что остаются острыми некоторые проблемы, связанные с областной собственностью. Например, с вовлечением земель в хозяйственный оборот, уменьшением объектов незавершенного строительства, прозрачностью оборота земель. Но правильно поставленные задачи — «уже половина их реше-

ния», считает заместитель председателя комитета.

Андрей Шимкив выразил надежду на то, что механизмы закона «Об управлении и распоряжении государственной собственностью Новосибирской области» получат распространение в муниципалитетах Новосибирской агломерации. «Потому что за агломерацией — будущее», — подчеркнул он.

Бюджетный комитет принял отчет об управлении госсобственностью Новосибирской области за 2020 год к сведению. Его члены единогласно рекомендовали сессии законодательного собрания также принять отчет к сведению и согласовать рекомендации, предложенные комитетом правительству Новосибирской области.

В протоколе заседания указано, что для повышения эффективности использования государственного имущества правительство региона рекомендовано продолжить работу по вовлечению земель в хозяйственный (гражданский) оборот и по сокращению количества объектов незавершенного строительства. Предложено усилить работу по реализации мероприятий, направленных на ликвидацию объектов незавершенного строительства, находящихся в казне Новосибирской области и признанных аварийными. Кроме того, в протокол занесена рекомендация выделить бюджетные средства на создание программного обеспечения для автоматизированного ведения областного реестра государственной собственности.

Департамент имущества и земельных отношений бюджетный комитет предложил рассмотреть вопрос об актуализации «Концепции управления и распоряжения государственной собственностью на 2019–2024 годы». Этот документ был утвержден распоряжением регионального правительства еще в 2019 году.

«В целях единообразного применения закона „Об управлении и распоряжении государственной собственностью Новосибирской области“ провести работу с областными исполнительными органами государственной власти о необходимости согласования приобретения в государственную собственность Новосибирской области недвижимого имущества (включая земельные участки), акций (долей) в уставных капиталах хозяйственных обществ с Законодательным собранием Новосибирской области», — говорится также в рекомендациях бюджетного комитета имущественному департаменту.

Итоги 2020 года комитет по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности продолжит подводить на следующем заседании. Оно назначено на 30 июня. В повестку дня заседания включены, в частности, вопросы об итогах социально-экономического развития Новосибирской области и исполнения регионального бюджета.

# Экономика региона

## Запредельная недвижимость

Интерес сибиряков к приобретению недвижимости за пределами России в период пандемии трансформировался в отложенный спрос. Эксперты говорят, что теперь рынок готовится к буму сделок, отмечая при этом смену приоритетов в сторону доходных инвестиций. Россия в условиях пандемии постепенно открывает авиасообщение с рядом стран, перспективных для приобретения недвижимости. Это позволяет рассчитывать на восстановление рынка.

### — Инвестиции —

Прошедший год привнес на рынок зарубежной недвижимости новые тенденции, говорят эксперты. Одна из них — формирование отложенного спроса. На это указывает руководитель компании Nazarov & Partners Александр Назаров. «В течение 2020 года копился интерес потенциальных покупателей, они получили возможность тщательно продумать будущие сделки, и теперь рынок готовится к буму», — считает господин Назаров. В подтверждение своих слов он рассказывает о личных встречах с застройщиками на Кипре, которые уже видят растущий интерес россиян к покупкам.

В последнее время от курортной недвижимости приоритеты сместились в сторону недвижимости инвестиционной, говорит эксперт по зарубежной недвижимости компании «Адрионика» Елена Штольц. «Так, интерес стали вызывать отели Лазурного берега, которые, по идее, должны более активно выставляться на продажу. Появился осознанный спрос и на доходную недвижимость Германии», — говорит она. Госпожа Штольц напоминает, что для жителей Сибири в первом десятилетии двухтысячных годов был характерен повышенный интерес к приморской недвижимости, и акцент делался на виллы первой-второй линии в Хорватии, Черногории, Испании и Греции.

Закрытие границ из-за пандемии привело к резкому снижению экономической, в том числе туристической, активности, что породило ожидания падения цен на жилую и деловую недвижимость, отмечают участники рынка. Эксперт новосибирского агентства зарубежной недвижимости BP-ESTATE Михаил Вахминцев на примере Испании подтверждает наличие инвестиционного спроса в расчете на кризисное снижение цен. Однако он не считает такие ожидания обоснованными. «Да, многие люди хотят зайти на упавший рынок, но, в частности, рынок Испании в цене не потерял. Более того, сейчас наблюдается рост первичного и ожидается последующий подъем вторичного рынка недвижимости», — убежден Михаил Вахминцев.

### Нет причин не покупать

Мотивы сибиряков к приобретению зарубежной недвижимости варьируются в самых широких пределах — от желания кардинально сменить место жительства до попыток заработать деньги в зарубежных странах, а потратить на родине. «Получение гражданства или вида на жительство для свободы перемещений, неудовлетворенность текущим социально-экономическим положением, забота о будущем своих детей, воссоединение с родственниками, учеба, длительное лечение, доходные инвестиции...», — перечисляет Александр Назаров причины приобретения недвижимости за пределами России. Однако, по его мнению, преобладают все же бизнес-инвестиции — вложение денежных средств в экономически эффективные и ликвидные проекты на пер-



Жители Сибири в 2021 году интересуются зарубежной недвижимостью в основном с инвестиционной и иммиграционными целями

вичном или вторичном рынках.

Несколько иначе видит ситуацию главный редактор портала зарубежной недвижимости Prlan.ru Филипп Березин. По его информации, не более 15% покупателей ищут варианты исключительно для получения дохода, не собираясь жить в своем доме. «Людей в меньшей степени интересует возможность заработать на жилье, хотя они, разумеется, предпочитают ликвидные варианты», — говорит он. Господин Березин отмечает, что в число самых популярных стран входят те государства, где покупка недвижимости позволяет претендовать не только на теплое море, но и на получение вида на жительство, а также гражданство. Инвестиционные же цели он ставит на третье место.

«Запасным аэродромом» для рассматривающих возможность будущего переезда или эмиграции видит приобретение иностранного жилья руководитель портала зарубежной недвижимости HomesOverseas.ru Сергей Рымов. Однако он не исключает, что определенное количество покупок новостроек в курортных районах уже сейчас совершается в надежде на окончание пандемийных ограничений, которые при благоприятном исходе совпадут с завершением строительного цикла. Михаил Вахминцев же считает основной причиной совершения сделок по приобретению зарубежной недвижимости сочетание доходных инвестиций с возможностью летнего отдыха собственника. «Сибирякам все-таки важно прилететь и вдолго накупаться. Они получают возможность проводить на море время, ограниченное лишь своими желаниями, а потом использовать

эту недвижимость как доходное жилье для сдачи в аренду — как напрямую, так и через агрегаторы», — считает эксперт рынка.

Однако вне зависимости от причин, побуждающих к приобретению зарубежной недвижимости, всем россиянам в последнее время стало значительно труднее открыть банковский счет в странах ЕС, необходимый для совершения сделок купли-продажи недвижимости, предупреждает Елена Штольц. По ее словам, у покупателей могут попросить документы, подтверждающие чистоту происхождения денежных средств, а при сделках свыше €400–500 тыс. это будет сделано обязательно. «Никто не хочет проблем, связанных с отмыванием денежных средств, не в чести теперь и сделки, связанные с переводами от офшорных компаний», — говорит госпожа Штольц. Она указывает, что в связи с дополнительными вливаниями средств в европейскую экономику

население ЕС имеет возможность массовой скупки недвижимости, поэтому продавцы без особых потерь могут делать выбор не в пользу россиян.

### Страны и деньги

Выбор страны, а также конкретной локации для приобретения зарубежной недвижимости диктуется целями ее приобретения. При этом сибирские покупатели имеют некоторые свои региональные предпочтения, отличающие их от жителей центральной России. Например, Филипп Березин говорит о внимании к Таиланду, при этом, по его данным, у петербуржцев эта популярная азиатская страна даже не входит в топ-10. «В остальном же спрос сибиряков во многом совпадает с предпочтениями всех россиян. Последние три года самые популярные страны — Испания и Турция, причем последняя вырвалась в лидеры благодаря открытым даже в пандемию границам», — сообщает Филипп Березин. Говоря о предпочтениях в форматах жилой недвижимости, он также отмечает совпадение сибирской статистики с общероссийской. Почти 2/3 всех покупок — это квартиры и апартаменты, четверть — отдельные дома, менее 10% — все остальные варианты: коммерческая недвижимость, земля, студенческие апартаменты и т.д.

«Сибиряки все больше интересуются квартирами и особняками в Вене или Лондоне», — рассказывает Елена Штольц. По ее мнению, это, видимо, связано с тем, что недвижимость в европейских столицах является более универсальной и ликвидной. «Для многих номер один — это Германия, которая ассоциируется с „хорошей Европой“. До 2020 года в лидерах была и Испания, хотя есть немало любителей Италии, Таиланда и Турции», — считает Александр Назаров.

Но во многом выбор страны — это вопрос денежных средств. По мнению господина Назарова, покупатели с минимальными бюджетами чаще выбирают Таиланд и Турцию, а также рассматривают Черногорию, Болгарию и Грузию. «Люди с большими бюджетами предпочитают Грецию, Кипр и Италию. С еще более серьезными средствами — Германию и Швейцарию», — говорит он. По данным господина Назарова, в Грузии «приличную квартиру» можно купить за \$50 тыс., а на Кипре минимальная стоимость хорошего жилья начинается от €150–200 тысяч, тогда как для Германии необходим еще

большой бюджет. При этом верхняя планка цен может быть очень высокой — европейская недвижимость покупается и за €2 млн, и за 5, и за 10. «Многое зависит как от возможностей, так и от амбиций», — резюмирует он.

От бюджета покупателя зависит и приобретаемое им жилье. По мнению Сергея Рымова, здесь наблюдается очевидная корреляция: чем дешевле формат недвижимости, тем он популярнее. «Квартиры всегда более востребованы, чем дома, хотя есть и исключения: в таких странах, как Греция и Черногория, очень велик спрос на отдельно стоящие дома и небольшие виллы за счет их умеренной стоимости. Однако и у такого формата есть ограничения. Так, в Болгарии существует большое предложение удаленных от моря сельских домов, которое даже при низкой стоимости не находит ответного спроса», — рассказывает господин Рымов. Он отделяет верхние границы массового сегмента спроса величиной €50 тыс.

В то же время Михаил Вахминцев на примере Испании говорит о возможности привлечения банковских финансовых ресурсов — по его словам, испанские банки готовы рассматривать ипотечные заявки российских граждан на половину стоимости приобретаемого жилья при ставках, начинающихся от 2% годовых. «Мы работаем с покупателями в диапазоне от €100 тыс. до €500 тыс. при средней цене покупки в районе €200 тыс. Большинство сибиряков заходит на рынок с минимальным бюджетом, а в дальнейшем за счет ипотечки рассматривают возможности увеличения стоимости приобретаемого жилья», — сообщает эксперт. Он же рассказывает об изменении со временем желаемой локации зарубежной недвижимости. На первом этапе сибиряки зачастую выбирают аренду прибрежных апартаментов, затем приобретают их в собственность. После принятия окончательного решения о смене места жительства люди обычно расстаются с курортными местами, делая выбор в пользу жилья большей площади на удалении нескольких километров от береговой линии.

В целом же эксперты рынка единодушны в перспективах восстановления спроса на зарубежную недвижимость, однако связывают их с возобновлением полномасштабных авиарейсов, которое в свете вероятных волн новых штаммов коронавируса пока трудно прогнозировать.

**Игорь Степанов**

### ТОП-10 СТРАН, НЕДВИЖИМОСТЬ В КОТОРЫХ ИСКАЛИ ЖИТЕЛИ ГОРОДОВ В ПЕРВЫЕ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА\*

ИСТОЧНИК: ПОРТАЛ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ PRLAN.RU

#### ДИНАМИКА СПРОСА С ЯНВАРЯ ПО МАЙ ВКЛЮЧИТЕЛЬНО 2021 ГОДА В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2020-ГО



#### НОВОСИБИРСК

Место	5 месяцев 2021	5 месяцев 2020
1	Турция	Турция
2	Испания	Испания
3	США	США
4	Италия	Италия
5	Болгария	Болгария
6	Германия	Германия
7	Франция	Таиланд
8	Черногория	Черногория
9	Таиланд	Чехия
10	Финляндия	Кипр

**3,7%**



#### ОМСК

Место	5 месяцев 2021	5 месяцев 2020
1	Болгария	Черногория
2	Черногория	Турция
3	Турция	США
4	Германия	Болгария
5	США	Германия
6	Финляндия	Испания
7	Греция	Чехия
8	Испания	Италия
9	Италия	Таиланд
10	Франция	Финляндия

**1,2%**



#### КРАСНОЯРСК

Место	5 месяцев 2021	5 месяцев 2020
1	Турция	Испания
2	Испания	Болгария
3	США	Черногория
4	Черногория	Италия
5	Германия	США
6	Болгария	Турция
7	Финляндия	Германия
8	Италия	Чехия
9	Таиланд	Таиланд
10	Чехия	Финляндия

**17,6%**

\*Рейтинги составлены на основе анализа более 134,9 тыс. сессий потенциальных покупателей из Новосибирска, Омска и Красноярска, которые искали на портале prlan.ru недвижимость за рубежом в период с 1 января 2020 по 21 июня 2020 года, а также с 1 января 2021 по 21 июня 2021 года.