

## ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# «У нас не бывает простых площадок»

За первое полугодие 2014 года в Нижнем Новгороде из ветхого и аварийного жилья было расселено 109 семей, 59 из которых из Нижегородского района. О программе расселения и планах развития подведомственной территории рассказал глава Нижегородского района ИГОРЬ СОГИН.

— интервью —

— За весь прошлый год в Нижегородском районе из ветхого и аварийного фонда удалось расселить 60 семей. В этом году почти столько же семей поменяли жилье всего лишь за полгода. В чем причина выросших показателей? — Это результат профессионально проведенной предварительной работы. Вообще, от момента принятия решения о расселении и до предоставления жилья проходит обычно от полутора до двух лет, в зависимости от ситуации. Сегодняшние показатели — это результат работы в 2012–2013 годах.

— Сколько еще семей планируете расселить до конца года и в какие районы? — Что касается районов, куда мы переселяем людей, то сейчас это в основном Приокский район, улица Академика Сахарова. Недавно появилась возможность переселять и в Канавинский район на Волжскую набережную.

— Какие площадки в вашем районе наиболее сложные для расселения? — У нас не бывает простых площадок. Во-первых, расселение — это достаточно новый и сложный процесс с огромным количеством юридических тонкостей. Программа «волновое переселение» действует всего лишь с 2011 года, ничего подобного до этого не было.

В советские годы строили «в чистом поле». Главное было — получить метраж. От исторического центра просто уходили в сторону улицы Деловой, Верхних Печер и так далее, где не надо было ничего сносить. Не было частной собственности, приватизации, магазинчиков и лавочек. А сейчас все это есть. И есть люди, которые пытаются этим воспользоваться. Приведу пример. Признаем дом аварийным, перед расселением появляются риэлторы, которые выкупают жилье и начинают с нами судиться за максимальную нерыночную сумму. Такой у людей бизнес. В результате мы попадаем в суды. До недавнего времени подобные схемы носили массовый характер. Но благодаря профессиональной работе юристов нам удалось этот накал сбить.

— Но ведь не хотят переезжать не только риэлторы? — Да. Много тех, кто не хочет уезжать из Нижегородского района, даже в новые, благоустроенные микрорайоны. Люди привыкли жить в самом центре города, в его исторической части. Даже если у них нет воды, падают потолки, а кругом выгребные ямы.



Кроме того, далеко не все и не всегда правильно понимают суть аварийного переселения. Приходит на прием и говорят: у нас в одной комнате живут 18 человек, дайте нам квартиру побольше, а лучше сразу несколько. И мы объясняем, что в данном случае не занимаемся улучшением жилищных условий. И, переезжая из аварийности дома, они не теряют место в очереди на улучшение. Если мы будем решать сразу обе эти задачи, то быстро иссякнем.

А бывают и курьезные случаи. Расселили весь дом, осталась одна бабушка, которая потеряла паспорт. Но не это самое страшное. У бабушки... около 30 кошек...

— И все прописаны? — К счастью, нет, но мы должны их всех переезжать. Приходится подбирать им помещения на первом этаже. Или другой случай. Выделили квартиру. Надо идти смотреть. А человек звонит и честно признается, что у

него запой. Я, конечно, говорю, придите, посмотрю, но не знаю когда. И мы его ждем.

— Программа волнового переселения действует до 2015 года. Она будет продолжаться?

— Программа была утверждена городской думой. Она прекрасно себя зарекомендовала, поэтому думаю, что да.

— В прошлом году планируемое расширение улицы Горького вызвало большой общественный резонанс. В результате проект отложили. В то же время муниципалитет расселяет там несколько домов. Значит ли это, что магистраль будут расширять по старому проекту с учетом сокращения территории парка Кулибина?

— Расширение проезжей части улицы Горького неизбежно. Для этого нам необходимо убрать несколько домов, в том числе и музей нижегородской интеллигенции, который будет разобран и воссоздан на новом месте. Но парка это коснуться не должно. Ранее было принято решение изменить проект, чтобы он не затронул зеленых насаждений. Рядом с парком будет не шесть, а пять полос.

— Для парка был разработан проект развития, есть результаты?

— Проект находится в стадии реализации. В целом он подразумевает деление парка Кулибина на различные зоны активности: досуговую, спортивную и так далее. Проект этот не дешевый — общий объем инвестиций 60–70 млн руб. Таких денег в городском бюджете, конечно же, нет. Но теперь у парка есть попечительский совет, и мы активно сотрудничаем с фондом «Нижегородский», который помогает искать благотворителей. Буквально неделю назад мы открыли в парке новый шахматный павильон. Высаживаем цветы, ухаживаем за деревьями. Скоро будем устанавливать новую детскую площадку.

— В последнее время Нижегородский район — в центре градостроительных конфликтов, связанных с сохранением памятников архитектуры, зеленых насаждений. В чем вы видите причину возникающих споров между жителями района и застройщиками?

— Подобные конфликты неизбежны в городе со старой застройкой. Застройщики хотят получить максимальную прибыль, а граждане — сохранить город уникальным. И мы согласны с горожанами. Потому что побеждает тот, кто уникален. Но уникальность не тождественна разрухе. В этих домах людям долж-

но быть комфортно. Когда в 90-е годы ветхий дом, в котором я прожил 25 лет, начали расселять, к нам тоже приходили люди с плакатами. Я помню, как подходил к ним и предлагал поменяться жильем. Нужно находить баланс. Сейчас в администрации разрабатывается программа, по которой мы будем расселять людей из домов, считающихся памятниками архитектуры, а затем отдавать эти объекты инвесторам за символическую плату, но с условием, чтобы они их восстанавливали.

Конфликты чаще всего возникают из-за неизвестности. Свежий пример: общественные слушания по парковке в Почаинском овраге. Два раза слушания срывались, потому что мы не смогли ответить на все вопросы, которые нам задавали жители: что будет с озеленением территории, не случится ли оползни? Но когда мы нашли ответы, большинство жителей с нами согласилось. Люди поняли и приняли наши доводы.

— Какие перспективные площадки для жилищного строительства остались у вас в районе?

— Следующие несколько лет будут эпохой улицы Ильинской и прилегающих к ней территорий.

— Парковочные места также существенная проблема для исторического центра. Решается ли этот вопрос?

— Я считаю, что въезд в центр нужно ограничивать. Он не рассчитан на такое количество машин. В Генплане есть места, где должны быть организованы перехватывающие парковки. Парковки нельзя строить за бюджетные деньги. Мы должны строить сады, школы, дороги, заниматься благоустройством. А парковки — это бизнес.

— У большинства торговых центров есть платные подземные парковки. Но зачастую они стоят пустые. В то же время снаружи машины запаркованы в три ряда. Могут ли власти обязать владельцев ТЦ предоставлять автовладельцам парковочные места бесплатно хотя бы на час?

— Можем обязать. А еще мы можем обязать их построить сады и дорожки до аэропорта и много чего. Только они посчитают затраты и уйдут... В Самаре. Цены на этих парковках не запределенные. Вот видите, когда ПАРКОН заработает в полную силу, все места заполнятся. По себе знаю. Мне как-то пришел штраф за неправильную парковку на полторы тысячи рублей. Очень неприятно. Оплатил. Теперь пользуюсь платными стоянками.

Беседовал Антон Прусаков

## Доход на доверии

— аренда —

Ситуация здесь очень похожа на банковскую, говорит старший партнер, вице-президент по развитию Sminex Сергей Свиридов. «Теоретически крупный банковский вкладчик мог бы выдавать кредиты и самостоятельно, — рассуждает он. — Но в этом случае помимо возможной доходности он получил бы и целый ряд рисков — издержки, связанные с проверкой заемщика, с возвратом займа в надлежащие сроки, ведением налогового учета и так далее».

### Реальные цифры

При покупке, скажем, квартиры с одной спальней в Лондоне в жилом комплексе Caspian Wharf за £220 тыс. можно рассчитывать на ежегодный гарантированный доход в размере 6–8% годовых от сдачи квартиры в аренду. В абсолютных цифрах это по минимуму получается £13,2 тыс., или 762 тыс. руб. в год. При этом расходы на содержание недвижимости, в том числе процент вознаграждения управляющей компании за сдачу квартиры в аренду, включены в итоговую калькуляцию доходности.

Нетрудно посчитать, что при таком раскладе владелец квартиры получает еженедельно £253, в то время как стоимость аренды в этом жилом комплексе, по свидетельству Жанны Лебедевой, руководителя департамента жилой недвижимости компании Wellhome, стартует от £300 в неделю.

Но зато собственник застрахован от любых спадов активности на рынке, снижения цен и прочих малоприятных неожиданностей. Кроме того, ему не надо заботиться о сохранности имущества, переговорах со страховой компанией, если случится что-то непредвиденное, а также о том, чтобы искать желающих снять его квартиру.

### Дешевые билеты

В России услугу по доверительному управлению с гарантированным доходом первой предложила ГК «Пионер», которая для этого специально

вывела на рынок принципиально новый продукт — сеть апартаментов YE'S. Один из отелей строится в Москве, и с момента запуска в эксплуатацию, который, как ожидается, произойдет в июле 2016 года, собственникам апартаментов предлагается получать ежемесячный доход в размере 40 тыс. руб.

При этом все расходы по содержанию апартаментов и обеспечению гарантийных обязательств по недвижимому имуществу, мебели и бытовой технике берет на себя управляющая компания. В ГК «Пионер» посчитали, что выгодность такого приобретения состоит прежде всего в цене «входного билета». Стандартная однокомнатная квартира в Москве, которую можно сдать в аренду за аналогичную сумму, стоит в пределах 6–7 млн руб. Апартаменты в YE'S предлагаются за 4,5 млн руб., а доход от аренды одинаков, да еще и хлопот никаких.

Однако надо отметить, что компания готова гарантировать именно эту доходность в течение трех лет, а затем, вероятно, договоры будут пересмотрены. Можно предположить, что если схему ведения бизнеса в компании по какой-либо причине сочтут неудачной, то собственникам будет предложено либо снизить гарантированную сумму дохода, либо заниматься сдачей жилья в аренду самостоятельно. Причем поскольку управляющая компания вряд ли куда-нибудь денется, то некоторые из ее услуг, скорее всего, окажутся обязательными. С другой стороны, через три года такой объект можно и продать или жить в нем самому, если местоположение и качество сервиса понравятся.

### Зачем они это делают

Похожая схема, когда доход гарантируется на первые несколько лет после запуска проекта, вовсе используется на курортах Вьетнама, рассказывает Ольга Широкова. «Покупая виллу и вступая в так называемый gentrail, собственник первые два, иногда три года получает гарантированный 7–8% годовых», — говорит эксперт.

После того как эти два-три года истекли, партнеры обычно перехо-

дят на «рыночные отношения», когда между управляющей компанией и собственником делится только реально полученный доход, а иногда и полученные убытки компенсируются совместно. Отличие от традиционной, постоянной схемы здесь в том, что гарантированный доход превышает среднерыночный уровень.

Госпожа Широкова полагает, что в данном случае речь идет не только и не столько об организации постоянно действующего бизнеса, но в первую очередь о стимулировании продаж. «Гарантированный доход в данном случае это бонус покупателю, и оплачивать его будет девелопер», — говорит она. — Ведь, как это обычно бывает, рыночный доход от аренды в первые годы если и будет, то существенно ниже обычной планки».

### Фиксировать или рисковать

Другим российским объектом, где собственникам будет предложено воспользоваться схемой доверительного управления по сдаче объектов в аренду, стал клубный поселок Costa Alta, расположенный в поселке Абрау-Дюрсо в Краснодарском крае. Здесь к продаже предлагаются коттеджи площадью 155 и 184 кв. м (с учетом террас 237,9 и 306,6 кв.м), а цены, по свидетельству руководителя проекта Татьяны Алексеевой, составят соответственно 21,09 и 24,79 млн руб.

Как рассказывает госпожа Алексеева, покупателям коттеджей будет на выбор предложены две стратегии: получение гарантированного дохода по фиксированной арендной ставке или сверхдохода в соответствии с текущей рыночной конъюнктурой. В первом случае риски эксплуатации берет на себя управляющая компания, во втором — часть рисков берет на себя покупатель.

«Мы использовали пессимистичный подход, заложив в расчеты стоимость аренды \$600 в сутки, заполняемость 50% в год и выплату вознаграждения управляющей компании», — поясняет эксперт. По ее данным, на выходе получается 14–16% чистой рентной доходности. Это намного



Передав права на управление зарубежной недвижимостью профессионалам, можно ожидать определенную доходность объекта вне зависимости от спроса

больше, чем в остальных рассматриваемых схемах. Так, например, в случае с апартаментом YE'S доход равен 10,6% годовых, а на вьетнамских курортах, как мы видели, и того меньше.

Татьяна Алексеева пояснила, что договор о доверительном управлении с гарантированным доходом также будет заключаться на первые два либо три года, а затем условия сотрудничества будут пересмотрены согласно текущей конъюнктуре рынка. «Ведь, ко всему прочему, неизвестно, как к тому моменту изменятся планы самого собственника», — говорит эксперт. В любом случае, если владелец коттеджа пожелает сдать его в аренду самостоятельно, не пользуясь услугами управляющей компании, в Costa Alta возвращать не станут.

### Девелоперы задумались

Несмотря на то, что в России арендный бизнес куда менее популярен, чем на Западе, девелоперы, не уставшие искать новые форматы, постепенно обращаются и к нему. Так, например, Сергей Свиридов рассказывает, что сейчас в Sminex формулиру-

ют такое предложение для собственников объектов в комплексах, построенных компаний.

В компании Rossmills рассказали, что в «Доме на Красина» управляющая компания не осуществляет доверительное управление имуществом, однако при этом осторожнo добавили, что аренда с гарантированным доходом могла бы сегодня заинтересовать многих инвесторов. Логично предположить, что в дальнейшем, возможно отдаленном будущем, компания может вывести на рынок продукт для будущих рантье.

Риэлторы к новому формату относятся по-разному: одни высказывают оптимистичные оценки, другие выражают сомнение. «Количество проектов подобного рода однозначно будет расти», — говорит Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». Уже сейчас известно, что несколько объектов, аналогичных апартаменту YE'S, готовятся к выходу на рынок».

Пока еще мало кто покупает недвижимость именно с целью получения дохода от сдачи в аренду, говорит заместитель генерального

директора по продажам компании «НДВ-Недвижимость» Яна Сосорова. «Люди предпочитают сдавать свободную квартиру (или ее часть), а поиск жилья осуществляют через агентство или самостоятельно».

### Без ковров и стенок

Конечно, успех таких проектов будет зависеть от самих застройщиков и от того, насколько интересные проекты они предложат рынку, продолжат госпожа Литинецкая, одновременно выражая уверенность в том, что подобная недвижимость точно будет пользоваться спросом. Ведь проживание в апартаментах, где арендаторам и собственникам предоставляется полноценный гостиничный сервис, — это совсем иной, более высокий уровень комфорта по сравнению с обычной съемной квартирой.

С точки зрения арендаторов, появление нового формата — шаг вперед. Наконец-то и в комфорт-классе за дело возьмутся профессионалы, рассуждают они. Ковры на стенах и бабушкина мебель в качестве обязательных атрибутов аренды всем, кто снимает квартиры, изрядно надоели.

Марта Савенко