

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

«КРУГЛЫЙ СТОЛ»

«Это ударит по карману покупателей»

Рынок недвижимости интересен всем его участникам даже в условиях меняющегося законодательства

Оксана Клиницкая

Пермские девелоперы, банкиры и страховщики обсудили новые механизмы защиты прав дольщиков и готовность участников строительного рынка к изменениям в законодательстве. Соответствующие инициативы государства участники рынка оценивают как недоработанные, но перспективные.

С 1 января 2014 года в законную силу вступили поправки в федеральный закон №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Застройщики теперь в обязательном порядке должны страховать свою ответственность перед началом строительства в страховых компаниях либо взять банковскую гарантию. Третий вариант — взаимное страхование застройщиков, которое в Перми пока недоступно. Помимо этого, Минстрой России инициирует запрет застройщикам принимать от дольщиков свыше 10% от стоимости объекта до окончания строительства и ограничить максимальный срок сдачи многоквартирного дома тремя годами.

Страховать прежде, чем строить

Управляющий АН «Перспектива» Станислав Цвирко к нововведениям относится негативно. «Это ударит по карману покупателей. Новостройки привлекательны с точки зрения цен. Покупая квартиру на начальном этапе строительства, можно сэкономить практически её треть», — поясняет он.

Инициатива федерального ведомства противоречит схеме долевого строительства, считает директор департамента продаж компании «Талан» в Перми Алексей Терентьев. По его мнению, в таких условиях будет невозможно строить: цена собственного капитала выше заёмного, а акционеры хотят видеть доходность на уровне 20%.

Две схемы — ограничение участия в долевом строительстве и страхование ответственности застройщика — рассматриваются параллельно, одна дополняет другую, отмечает начальник отдела продаж PAN City Group Екатерина Волжанина. По её мнению, нововведения нуждаются в доработке. Государство не смогло предложить инструменты, которые помогли бы застройщику легко включиться в новые рыночные условия. Страховые компании ещё не готовы содействовать застройщикам и не соглашаются на высокие процентные ставки, отмечает Волжанина.

«Комиссия составляет 1,49% от стоимости договора страхования», — говорит директор филиала «Пермь» страхового общества «Купеческое» Любовь Щин. По её словам, только 27 страховых компаний России получили лицензии на

работу с застройщиками. Сейчас «Купеческое» работает с четырьмя застройщиками, ещё пять находятся в проработке. Их имена Щин не раскрывает.

По словам Станислава Цвирко, оптимальным вариантом для потребителя было бы параллельное существование двух схем реализации новостроек: и по договорам долевого участия, и по договору паенакопления. Если застройщик считает, что уровень доверия к нему достаточно высок, он может предложить клиентам приобретать жильё по договорам паенакопления. При этом дольщик может сэкономить. Если же застройщик хочет защитить своего дольщика юридически, он работает по договору долевого участия, застраховав свою ответственность. В этом случае дольщику придётся несколько доплатить.

Алексей Терентьев предполагает, что все новые расходы по страхованию лягут на плечи покупателя. Но повышение в 1,5% за весь период строительства дома будущие жильцы вряд ли ощутят, так как это незначительное удорожание.

«Обязательное страхование строящихся объектов приведёт к монополизации рынка и росту цен; мелкие застройщики будут закрываться, даже если они перспективны», — прогнозирует Екатерина Волжанина. С ней согласен региональный директор операционного офиса «Пермский» Промсвязьбанка Максим Валиахметов. «Укрупнение идёт не только в банковской сфере и в страховых компаниях, но и у застройщиков», — рассуждает он.

Банк гарантирует

Альтернативой страхованию является банковская гарантия.

Максим Валиахметов сомневается, что предоставление гарантий застройщикам будет интересно банкам. Они являются высокорисковыми по сравнению, например, с гарантией акцизов на алкогольную продукцию. Доходность банка от выдачи гарантии строительной компании составит 0,8% в год, притом что необходимо будет провести анализ финансово-экономического состояния контрагента.

«Продукт может быть сопутствующим для банков, кредитующих застройщиков, которые будут заинтересованы в реализации договоров долевого строительства. Гарантию для строительных компаний как самостоятельный продукт — не понимаю», — признаётся банкир. По его словам, устанавливая ставки, банки находятся в серьёзной зависимости от Центробанка.

В связи с новыми требованиями Валиахметов ожидает появления мошенничества в околобанковских структурах, поясняя, что сейчас распространено предоставление фиктивных банковских гарантий по тем или иным случаям.

В рамках проектного финансирования выдача банковских гарантий не совсем интересна, вторит банкиру Алексею Терентьеву из «Талана». По его словам, хорошо, если у застройщика есть собственные средства, мелкие должны перейти к страхованию, а крупные — к паенакоплениям. В то же время, по его словам, такая схема неидеальна. Жилищный кооператив должен являться застройщиком дома, но это означает возврат к долевого участию в строительстве. Суммы инвестиций определяются в районе 9–10-значных цифр, и банки не готовы брать на себя такие обязательства, считает Терентьев.

Предоплата 10%

Минстрой России предлагает застройщикам вовсе отказаться от продаж по договорам долевого участия. Ведомство считает, что застройщики могут претендовать лишь на 10% стоимости недостроенных квартир.

Директор по маркетингу ООО «Сатурн-Р» Сергей Репин уверен, что 10% привлечённых средств дольщиков для сильных компаний не станет большим риском в финансировании проектов. И клиенту выгоден взнос в размере 10%, потому что не отвлекает большие денежные ресурсы.

«Средняя стоимость квартиры — 2,5 млн руб., отдал 250 тыс. руб. и ждёт», — рассуждает Репин. Он считает, что с принятием изменений в федеральное законодательство, по сути, ничего не изменится. Застройщик начинает строить за счёт своих средств, затем в случае необходимости привлекает кредитные ресурсы. Правда, это может ускорить инфляцию. С другой стороны, полагает Репин, чтобы прекратить инфляцию на строительном рынке, нужно остановить её во всех отраслях экономики.

По мнению экспертов, такая инициатива Минстроя приведёт к монополизации рынка, сокращению объёмов строительства и росту цен.

Проблемы дольщиков

По информации руководителя департамента по работе с обманутыми дольщиками Пермского агентства ипотечного жилищного кредитования (ПАИЖК) Марии Касаткиной, на текущий момент в реестре проблемных домов Перми числятся 24 объекта и 2157 человек, чьи права дольщиков нарушены со времён 2000-х годов. Среди крупных объектов, по её словам, дома по ул. Адмирала Ушакова, 21, ул. Екатерининской, 175 и ул. Островского, 30.

В реестр может быть включён любой гражданин и любой объект, если от пла-

нируемого срока ввода в эксплуатацию дома прошло девять месяцев, а также в случае задержки строительства.

«Проблем очень много. Помочь обманутым дольщикам не так просто, как кажется. Бюджетные средства являются возвратными, поэтому, помогая дольщикам, мы возлагаем на них финансовую нагрузку по достройке. Дольщики не всегда это поддерживают и понимают механизм. Их позиция — государство мне должно. Очень сложно работать с этой категорией граждан», — делится Мария Касаткина.

Она отмечает ещё один важный момент — среди обманутых дольщиков есть граждане, которые «специально обманулись», то есть представили поддельные платёжные документы, а так как кассовые книги потеряны, доказать обман невозможно. Арбитраж, не имея возможности проверить этот факт, признаёт такого гражданина обманутым дольщиком. «Но какой же он обманутый, если у него пять–восемь квартир? И таких людей достаточно много», — сетует представитель ПАИЖК. Она поддерживает любые инициативы государства.

Выбрав рискованную схему, гражданин сам будет отвечать за свои инвестиции, он осознанно останется без поддержки государства. Начнётся рост цен, но об инфляции можно будет говорить только после того, как сложится практика, считает Касаткина.

Должно пройти не менее двух лет, предполагает Алексей Терентьев.

Выбор за покупателем

Рисковать или нет — в этом состоит выбор покупателей недвижимости. Состоятельные граждане выбирают застройщика с надёжной репутацией. Желание сэкономить приводит к судам, поэтому обманутые дольщики совсем не исчезнут.

«У людей такой менталитет, а где выгода — там всегда риски», — уверена Екатерина Волжанина из PAN City Group.

Иное мнение у Сергея Репина и коммерческого директора АН «Территория» Алексея Пахомова. «Всегда есть планка платёжеспособности. Если взвалим всё на потребителей — рынок встанет, поэтому мы распределяем расходы», — говорит Репин. «Больше определённой суммы люди не смогут платить», — добавляет Пахомов.

Алексей Пахомов отмечает также, что у покупателей есть желание вкладывать в объекты, которые уже прошли нулевой этап и строительство которых идёт. Полностью согласна с ним в этом Екатерина Волжанина. По её словам, у PAN City Group есть объекты, которые готовы к проживанию, и те, что находятся на стадии строительства.

«Людей, которые готовы закрыть глаза на риски, стало меньше. В основной массе клиенты готовы переплатить, но приобрести реально существующее жильё», — делится Волжанина. По её данным, 48% сделок осуществляется с привлечением заёмных средств.