

Стратегический манёвр

Решение о принудительной ликвидации НПФ «Стратегия» будет принято 20 апреля

Ситуация с негосударственным пенсионным фондом (НПФ) «Стратегия» продолжает привлекать к себе общественное внимание. По последним данным, к решению проблемы с вкладчиками фонда подключились прокуратура, правоохранительные органы и следственный комитет.

Явка с повинной

На днях стало известно о том, что глава фонда Пётр Пьянков написал явку с повинной и рассказал следователям, куда вывел деньги из фонда. По неподтверждённым данным, пенсионные накопления вкладчиков вражались на паевых рынках для завышения стоимости активов, находящихся на балансе НПФ, и для введения в заблуждение инвесторов и регулятора относительно цен и ликвидности паёв и облигаций. Это и стало причиной отзыва лицензии у фонда.

29 марта руководство Банка России заявило журналистам, что объём пенсионных накоплений «Стратегии» в настоящий момент оценивается в 4,1 млрд руб., сумма пенсионных резервов — в 2,6 млрд руб.

20 апреля Арбитражный суд Пермского края рассматривает иск Банка России о принудительной ликвидации НПФ «Стратегия». В случае принятия положительного решения суд на-

значит ликвидатора в лице Агентства по страхованию вкладов, которое будет взаимодействовать с правоохранительными органами и решать вопрос о возможности восстановления активов и имущества, утраченного фондом.

Только после этого ликвидационная комиссия сможет произвести оценку имеющегося имущества и активов «Стратегии», определить весь объём обязательств перед клиентами и назначить суммы выплат для каждого клиента. Вся эта работа займёт не менее трёх месяцев, а у вкладчиков фонда будет время получить бланки требования кредитору, заполнить их (в том числе вписать сумму, которая у него была на счёте) и направить ликвидатору и в фонд.

Вопросов больше, чем ответов

12 апреля глава отделения Пенсионного фонда России (ПФР) по Пермскому краю Станислав Аврончук ответил на вопросы вкладчиков НПФ

«Стратегия». Горячая линия была организована в call-центре главы Перми, за один час на неё поступило больше 20 звонков.

«Начала оформлять требование кредитора и обнаружила, что договора со «Стратегией» нет. Квитанции все до единой на месте, а договор найти не могу. А если не найду, то, значит, деньги не получу, — спрашивает одна из жительниц Перми. — Как же мне быть?»

«Этот случай на самом деле очень печальный, — чуть позже прокомментировал эту и другие подобные ситуации Станислав Аврончук. — Если за много лет найти все квитанции и посчитать, сколько средств было перечислено в «Стратегию», не удастся, ничего другого не остаётся, как вспоминать, когда и сколько примерно вы платили ежемесячно, чтобы можно было заполнить бланк требования кредитора (без заполнения этого бланка по программе дополнительного пенсионного обеспечения вернуть деньги будет сложно — *ред.*). Можно, конечно, ещё рассчитывать на то, что эти суммы всё же были на учёте у НПФ «Стратегия». Ликвидационная комиссия, которая совсем

скоро приступит к работе, сможет разобраться, какие суммы и кто перечислял, потому что мы неоднократно бывали с проверками в этом фонде и знаем, что учёт вёлся, но, по последней информации, сейчас возникли проблемы с доступом к данным, и они не могут быть получены».

Кстати, с бланками, как выяснилось, тоже не всё ясно. Оказывается, тем, кто участвовал в государственной программе, в народе именуемой «Тысяча на тысячу», заполнять бланки требования кредитора не надо, так как деньги и так будут перечислены в Пенсионный фонд РФ. Им надо будет через три месяца подойти в управление ПФР по месту жительства и написать заявление. Затем надо будет определиться, где в дальнейшем хранить эти деньги: в государственном или негосударственном пенсионном фонде.

По словам Станислава Аврончука, схемы выплат по программе «Тысяча на тысячу» в государственном фонде и в «Стратегии» были разными. Так, в первом эта выплата являлась единовременной, а в негосударственном её можно было сделать ежемесячной.

Масса вопросов, прозвучавших на горячей линии, как раз касалась этой программы. Главу краевого отделения ПФР спрашивали, что делать, если в программу «Тысяча на тысячу» человек вступил только в этом году, будут ли эти деньги перечислены в государственный фонд? Как пояснил Станислав Аврончук, за 2016 год данных у ПФР нет. Возможно, эти данные со временем удастся заполучить ликвидационной комиссии, но эти вопросы уже скорее к ней, а не к нему.

Заявите о себе

По словам Аврончука, примерно через 10 дней после решения суда, который состоится 20 апреля, будет известна официальная информация о том, куда обращаться вкладчикам и в какой форме. Эта информация очень важна в свете того, что, по данным пермского отделения ПФР, в последнее время им стало известно о фактах незаконной торговли бланками требований.

В Пенсионном фонде ещё раз напоминают, что все бланки требования кредитора, которые необходимо заполнить вкладчикам добровольных пенсионных на-

коплений, можно получить во всех многофункциональных центрах (подразделениях службы оформления документов «Единое окно»).

В будущем ликвидатор фонда сможет полностью оценить весь объём обязательств перед вкладчиками, размер имеющегося у «Стратегии» имущества и лишь после этого, сопоставив все эти суммы, сможет определить размер выкупной суммы для каждого клиента, вошедшего в реестр кредиторов.

В Банке России поясняют, что в любом случае размер выкупной суммы будет определён не для всех клиентов одинаково, а будет установлен пропорционально размеру средств, внесённых вкладчиком, вне зависимости от того, кто первым подал документы. То же касается и граждан, вступивших в право наследования. Им необходимо будет направить требование кредитора от своего имени, приложить документы, подтверждающие факт наследования и родства, и документы, подтверждающие наличие пенсионных накоплений.

Пока же бланки требований не принимаются, а только лишь выдаются.

Квартира на выданье

Застройщики Перми дружно объявили о скидках на квартиры

На рынке недвижимости Перми «процветают» различные акции. Чаще всего скидки на квартиры объявлены в процентах, а фиксированных сумм практически нет. Застройщики жалуются на низкий спрос, но при этом экономят на рекламе — об акциях застройщики сообщают, как правило, через свои сайты.

По словам начальника отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлии Цепенниковой, в условиях спада покупательской активности акции — это работоспособный инструмент стимулирования продаж. Преимущественно дисконт распространяется на ограниченный пул квартир или предложения с более низкой ликвидностью — первые этажи, квартиры с неэффективными планировочными решениями и т. д.

По словам генерального директора «СтройПанель-Комплект» (СПК) Виктора Суетина, по сравнению с 2015 годом спрос, конечно, значительно сократился. В феврале–марте на рынке новостроек наблюдался некоторый подъём активности, который был обусловлен окончанием действия программы господдержки ипотеки и неясными перспективами её продления. СПК предлагает разные варианты скидок по кредитным продуктам, есть и такие, где ставка составляет 5,5% годовых. Действуют партнёрские программы с банками,

благодаря которым покупателям предложены ставки ниже ключевой.

«Сейчас покупатели стали очень разборчивы при выборе квартиры и в технических условиях покупки, которые предлагают застройщики. Никого не удивят такие условия, как ипотека, рассрочка и 100%-ная оплата, это априори, что может предложить застройщик любому покупателю, пришедшему в офис», — делится вице-президент корпорации «Девелопмент-Юг» Алексей Востриков.

Сейчас на первый план выходит агрессивный маркетинг, много появилось на рынке советчиков-тренеров с лекциями «я помогу увеличить продажи». Красивая оболочка подачи продукта, в том числе и скидки, скидки... «Из практики последних месяцев вижу, что потенциальные покупатели стали откровенно верить рекламе и не читают, не домысливают все эти рекламные фишки. А для продавца главное — заманить», — откровенно заместитель генерального директора по развитию ОАО «Трест №14» Наталья Белобородова. По её словам, в планах на 2016–2017 годы —

выполнять обязательства по текущим стройкам. «Продолжать строить, но, конечно, уже не такими стахановскими темпами», — уточнила топ-менеджер.

В пресс-службе «Камской долины» сообщают, что проводят акции на отдельные объекты, но массового снижения цен нет. «Скидки при оплате 100% действовали всегда — и в нашей компании, и у большинства застройщиков», — утверждают в «Камской долине».

До 31 мая 2016 года на квартиры ПЗСП действуют социальные скидки до 200 тыс. руб., сообщает пресс-служба застройщика. В акции ПЗСП могут принять участие молодые и многодетные семьи, пенсионеры и работники бюджетной сферы. Сумма «подарка» от застройщика может быть использована покупателем не только как скидка на общую стоимость жилья, но и как часть первоначального взноса в программах рассрочки

или ипотечного кредитования, если на этот самый первоначальный взнос не хватает, поясняют в компании.

«Сегодня условия диктует покупатель, — рассуждает Юлия Цепенникова. — Несмотря на снижение объёмов строительства, конкуренция среди застройщиков остаётся высокой. В этих условиях необходимо работать не только с ценой, но и с качественными характеристиками. Покупателю не нужны квартиры с большой долей неэффектив-

ной площади. Поэтому требуется тщательный подход к разработке планировочных решений, качеству отделки мест общего пользования, концептуальный подход к объекту в целом. Люди покупают среду обитания, а не только квадратные метры».

Весь прошлый год рынок вторичного жилья находился в рецессии. Сейчас, по данным PAN City Group, средняя цена на вторичном рынке жилья составляет 50,8 тыс. руб., на первичном — 52 тыс. руб.

Акции застройщиков (по данным PAN City Group)

Название компании	Размер скидки	Наименование объекта	Примечание
«Трест №14»	7%	Все новостройки	
«Пермглавснаб»	9%	Новостройки	
«ОРСО групп»	6%	Квартиры в жилом доме «Дом с бобром» (первые этажи)	
«СтройПанельКомплект»	До 21%		Скидки по социальной программе
«ПМ-Девелопмент»	5–6%	ЖК «Солнечный город»	Пул неликвидных квартир
«Девелопмент-Юг»	На 3-комнатные квартиры — до 3%; на 1-, 2-комнатные квартиры — 1%	«Спортивный микрорайон Ива»	
«Камская долина»		ЖД «Симфония» — скидка 3% на 3-комнатные квартиры на 3-м этаже	При оплате квартиры в новостройке наличными скидка 5%
ОАО «ПЗСП»	От 100 до 200 тыс. руб.		Скидки по социальной программе для молодых и многодетных семей, пенсионеров и работников бюджетной сферы
PAN City Group	5%	ЖК «Альпийская горка»	При покупке 3-комнатных квартир и пентхаусов площадью более 100 кв. м
«Классик», «Петрострой», «Талан»	Экономия от 200 до 349 тыс. руб.		
«Классик»	До 349 тыс. руб.	«Живаго»	
PAN City Group	Восемь квартир с выгодой до 200 тыс. руб.	ЖК «Аврора»	