



В ВТО ВСТУПИЛИ, а иностранцев не пустили

АВТОР: Альберт АКОПЯН

После 18 лет переговоров, иногда настолько бурных, будто ничего важнее для страны и не было, само вступление России во Всемирную торговую организацию произошло как-то тихо и буднично. А ведь накануне кризиса, когда вступление считалось вопросом нескольких месяцев, было хоть отбавляй как оптимистичных, так и катастрофических прогнозов о дальнейшем развитии ситуации.

Положение на рынке недвижимости немногим отличалось от общего. И здесь прослеживались как те, так и другие настроения: оптимистичные для потребителя и катастрофические для игроков. Если с предположениями относительно благ ВТО для конечного потребителя было все более или менее понятно («жилья будет строиться больше, оно будет качественнее и дешевле»), то игрокам — строителям, институциональным и частным инвесторам — присоединение ко всему цивилизованному миру грозило потерей сверхдоходов (по меркам самого мира). Затем случился кризис, и тема ушла в тень. Кризис, как уверяют, закончился. Или

дал передышку. В ВТО вступили. Самая пора вернуться к прогнозам.

Наверное, важнейший вывод, который позволяют сделать посткризисные реалии: строительный рынок наши власти иностранцам не отдадут. Судите сами, тройка-четверка крупнейших банков страны — это полугосударственные структуры с тенденцией превращения в околосударственные. Когда-то их бенефициаров очень расстраивало то, что доходы строительной отрасли проходят мимо.

Особенно ситуация осложнилась после взлета цен начала-середины «нулевых», а закон № 214-ФЗ о долевом строительстве не смог заставить большинство



В западных странах огромное значение уделяется планированию и прогнозированию бизнеса. Для иностранных инвесторов время – в прямом смысле слова деньги

строителей пойти в банки за кредитами: они продолжали беспроцентно кредитоваться у своих покупателей по разным обходным схемам.

Кризис решил проблему. Банки не стали вынуждать компании идти на поклон. Они забрали сами компании. Крупнейшие частные компании, которые принадлежат банкам, теперь, естественно, финансируются этими банками по № 214-ФЗ, а остальным уже приходится отходить от альтернативных схем, принимая новые правила. И вот сейчас, когда только один крупнейший банк прямо или кредитами участвует в $\frac{2}{3}$ строительных проектов страны, отдать это, например, китайцам?

Речь о китайцах потому, что, кроме них, на российском строительном

рынке работать почти никто не может. Как тактично выразился директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG Юрий Тараненко о гипотетических последствиях вступления в ВТО: «Не думаю, что ситуация как-то изменится. Ведь основные трудности, которые возникают у иностранных инвесторов, никак не связаны с законодательством».

На практике, считает эксперт, иностранным инвесторам реализовать проекты действительно несколько сложнее, нежели отечественным. Но дело скорее в различном менталитете и подходе к работе. Например, в западных странах огромное значение уделяется планированию и прогнозированию бизнеса. Для ино-



+7 (495) 669 30 20
www.novo-sel.ru



Фото: WellHome Real Estate Consulting

Иностранцы предпочитают квартиры на вторичном рынке: у них потребность жить здесь и сейчас, а не тратить время на покупку новостройки, ремонт в ней. При покупке они сориентированы на место работы



Странных инвесторов время — в прямом смысле слова деньги. «Соответственно, при вхождении в проект они стремятся прогнозировать время, которое понадобится на каждый этап. У нас же принято строить планы уже после того, как оформлена и согласована вся разрешительная документация: заранее понять, сколько времени уйдет на согласование, подведение коммуникаций и т.д., далеко не всегда реально. Да и задержки в строительстве — вещь распространенная», — отмечает Юрий Тараненко.

Еще один непростой для иностранных инвесторов момент — согласование документов. Наша система более запутанная, многоступенчатая. Не говоря уж о том, что остались пережитки советского прошлого. Например, организация, в которой нужно получить первую подпись, работает в среду, а у той, в которой ставится следующая подпись, — во вторник. Таким образом, только на получение двух подписей уходит неделя: у иностранца это в голове не укладывается.

«Далеко за примером ходить не нужно — Новая Москва, — продолжает тему управляющий партнер девелоперской программы «Новые дачи» Василиса

Баженова. — Юридически состоялось присоединение земель, но нет никакой нормативной базы, никаких четких планов, непонятно, кто, что и где строит и эксплуатирует. Более того, постоянно в прессе появляются очень разные сведения о том, переезжают туда органы власти или не переезжают, а недавно губернатор Московской области поднял вопрос о частичном возврате присоединенных земель. Для наших девелоперов это стандартная ситуация, для иностранцев — непонятная вообще».

Впрочем, считать Россию совсем уж закрытой страной не стоит. Юрий Тараненко рассказал о том, что в «не самых привлекательных» регионах местная администрация заинтересована в привлечении иностранных инвестиций: «Из наиболее ярких примеров — Калужская область, в которой сегодня уже сформирован автомобильный кластер, а началось все с прихода «Фольксвагена», — комментирует эксперт.

Управляющий партнер Национального страхового и кредитного агентства Юрий Гольдберг тоже видит в России немалое число иностранных инвесторов, правда, в другом смысле: «Как пра-



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОММУНАРКА

ПЕРВОКЛАССНЫЕ МОНОЛИТНО-КИРПИЧНЫЕ ДОМА

ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В «НОВОЙ МОСКВЕ»



КОММУНАРКА-IV

Корпус 1
Срок сдачи Госкомиссии: II квартал 2013 г.
Корпус 2
Срок сдачи Госкомиссии: IV квартал 2013 г.
Корпус 3
Срок сдачи Госкомиссии: IV квартал 2013 г.



КОММУНАРКА-V, КОММУНАРКА-VI

Срок сдачи Госкомиссии: IV квартал 2014 г.



КОММУНАРКА-VII (корпус 1)

Срок сдачи Госкомиссии: III квартал 2013 г.



КОММУНАРКА-VII (корпус 2)

Срок сдачи Госкомиссии:
III квартал 2014 г.



КОММУНАРКА-VII

Срок сдачи Госкомиссии:
IV квартал 2014 г.



КОММУНАРКА-IX, X

Срок сдачи Госкомиссии:
II квартал 2015 г.



КОММУНАРКА-XI

Срок сдачи Госкомиссии:
III квартал 2015 г.

Коммунарка I, Коммунарка II, Коммунарка III - ДОМА ПОСТРОЕНЫ! В продаже имеются готовые квартиры

10 минут транспортом от м. Теплый Стан

4 км от МКАД по Калужскому шоссе

Цена от **69 850** р./м²

Рассрочка платежа

ИПОТЕКА

Продажи осуществляются в соответствии с Федеральным законом №214-ФЗ
Проектная декларация опубликована на сайте www.domvkommunarka.ru

(495) 937-7655

www.domvkommunarka.ru



Иностранец, проработав в России несколько лет, вправе продать квартиру без проблем, а вот россиянин, получивший вид на жительство в какой-нибудь европейской стране, оказывается в западне

вило, в жилую недвижимость инвестируют наши же граждане из-за границы, часто через трасты — для себя и через Кипр — для девелоперских проектов. Коммерческую недвижимость покупают международные фонды недвижимости. Нет никаких сложностей — абсолютная свобода перемещения капитала».

В общем, не бросаясь термином «коррупция», можно сказать, что бардак — это надежная гарантия от вторжения иностранцев в наш строительный бизнес после вступления России в ВТО. Впрочем, известно, как те же китайцы выигрывают в Европе контракты по демпинговой цене, а потом через другие проекты получают фактическую компенсацию от государства. Что им противопоставить? Мы же сторонники цивилизованного бизнеса — у нас наоборот: строители платят за все. Так что дешевого жилья не будет. «Вот и хорошо!» — воскликнут мелкие частные инвесторы, притерпевшиеся к имеющимся реалиям рынка недвижимости. Да, специалисты единодушны: здесь конкуренции тоже не предвидится.

Согласно Конституции и законам, никаких ограничений по приобретению иностранными гражданами (и ли-

цами без гражданства) жилья на рынке городской и загородной недвижимости не предусмотрено. Трудности есть, но скорее не у иностранцев, а у россиян, которые находятся в процессе расставания с родиной. Дело в том, что статья 224 Налогового кодекса устанавливает повышенный, 30 %-ный налог на доход от продажи квартиры нерезидентом безотносительно гражданства (иное было бы нарушением Конституции).

Резидентами же признаются физические лица, фактически находящиеся в Российской Федерации не менее 183 календарных дней в течение 12 последних месяцев подряд. Получается, что иностранец, проработав в России несколько лет, вправе продать квартиру без проблем, а вот россиянин, получивший вид на жительство в какой-нибудь европейской стране, оказывается в западне: те же самые 183 дня он обязан находиться там. Так что, уезжая, жгите мосты — продавайте все. Парадокс, однако.

Но ближе к нашим иностранцам. По словам управляющего директора агентства недвижимости «Усадьба» Натальи Кац, нередки случаи, когда иностранцы оформляют купленную недви-

Самовкава Green Park

Поселок, чтобы жить с мамой и папой



ЗАО «Инвест-Строй» тел.: +7 (495) 788-47-47, 723-55-03



Идеальное жилище,
уют и комфорт,
экологическая чистота.

Стиль оформления
специально для Вас.

Поселок построен
и функционирует.
Дома ждут своих хозяев.

Цена 75 000 руб/кв.м.

www.stroysever-garant.com

Особенно ситуация осложнилась после взлета цен начала–середины «нулевых»: большинство строителей продолжали беспроцентно кредитоваться у своих покупателей по разным обходным схемам

жимость на российских родственников, например на жен.

И вообще, приезжая в Москву или другой российский город, иностранцы предпочитают квартиры на вторичном рынке: у них потребность жить здесь и сейчас, а не тратить время на покупку новостройки, ремонт в ней и т.д. При покупке они сориентированы на место работы, до которого удобно добираться. Понятно, что от Таганки до Москвы-Сити ехать крайне некомфортно. В элитном сегменте, где работает агентство, сумма сделки составляет в среднем \$1–2 млн, а общая доля иностранцев среди покупателей недвижимости не превышает 5%.

Управляющий директор компании Soho Estate Ирина Егорова указывает, что, как правило, в элитном сегменте покупают квартиры иностранцы, которые

давно проживают в России (семь и более лет), имеют в нашей стране собственный бизнес и семьи. Иностранцы топ-менеджеры крупных корпораций чаще арендуют квартиры, причем за счет компаний. Если же приобретают, то бюджет покупки составляет до \$2 млн. Хотя сейчас Soho Estate реализует квартиру подданного Великобритании, выставленную за \$12 млн.

И оба эксперта не отметили каких-либо признаков того, что иностранцы в обозримом будущем составят конкуренцию российским частным инвесторам, иначе говоря, спекулянтам. (В лучшем смысле слова, конечно: в данном случае спекулянты — это те, кто действительно помогает девелоперу осуществить проект.) Так что российский рынок остается в руках россиян. ■

Кризис решил проблему. Банки не стали вынуждать компании идти на поклон. Они забрали сами компании. Крупнейшие частные компании, которые принадлежат банкам, теперь, естественно, финансируются этими банками по № 214-ФЗ, а остальным уже приходится отходить от альтернативных схем, принимая новые правила. И вот сейчас, когда только один крупнейший банк прямо или кредитами участвует в 2/3 строительных проектов страны, отдать это, например, китайцам?