



ТЕХНОЛОГИИ Майнинг в Карелии выведут из тени Заплатят по счетам

Светлана Цыганкова, СЗФО

Карелия по итогам прошлого года попала в тройку российских субъектов, которые показали прирост количества майнинговых ферм. И продемонстрировала вполне приличный показатель — 37 процентов. Лидерами же стали Тюменская и Свердловская области. Другие регионы Северо-Запада оказались намного скромнее.

Такой аналитический рейтинг составил МТС. Всего на январь уже нынешнего года в России выявили 136,5 тысячи майнинговых ферм. По сравнению с предыдущим периодом их число увеличилось на семь процентов. Наибольшая активность по добыче криптовалюты была зафиксирована в Иркутской области, Москве и Московской области, а также в Башкирии.

Общая мощность российских майнинговых ферм к январю превысила 11 гигаватт. И только три гигаватта из этой мощности приходится на легальные майнеры. Остальные используют электричеством, скажем так, почти бесплатно. Вот поэтому правительство России и утвердило жесткие рамки энергопотребления.

С 1 января 2025 года и в Карелии ввели новые диапазоны дифференцированных тарифов. Всего их три. Первый — для социально незащищенных граждан с льготным тарифом, который ниже экономически обоснованного. Второй — более дорогой тариф, его называют экономически обоснованным. Он будет не ниже цены на электроэнергию на низком уровне напряжения. Третий касается тех, кто расходует много энергии. Эти граждане начнут платить как коммерческие потребители.

Если в жилом доме нет электросчетчика или электротехнической установки, в первом полугодии при расходе до 1240 киловатт-часов тариф будет 4,79 рубля за один киловатт, во втором — 5,39. При расходе энергии от 1240 до 1910 киловатт-часов — 4,80 и 7,50 рубля соответственно, свыше 1910 киловатт-часов — 8,45 рубля в первом полугодии и 10,29 рубля — во втором.

Систему эту ввели для того, чтобы тарифы для бытового обслуживания населения не могли использоваться в коммерческих целях, прежде всего в том же майнинге.

— Вполне возможно, что уже с нынешнего года в соответствии с новыми тарифами на электроэнергию Карелия не будет показывать столь высокие результаты в приросте количества майнинговых ферм, — прокомментировал эксперт Валерий Никонен. — Ведь пока нет точных данных о легальных фермах и тех, которые действуют незаконно, сжигая дешевую электроэнергию. Объем такого нелегального потребления, кстати, растет и в других субъектах. И там, где электричество избыточно и цена на него приемлемая, темпы роста называют «взрывными».

На картах не значатся

А вот участникам долевого строительства, наоборот, с оформлением прав на жилье хлопот будет меньше: с 1 марта 2025 года после передачи владельцам квартир и постановки их на кадастровый учет застройщик обязан направить в соответствующее ведомство заявление о государственной регистрации права собственности дольщика на объект строительства. Напомним, что до начала весны эта возможность являлась только правом, а не обязанностью.

В архангельском управлении Росреестра сообщили, что отправка заявления застройщик должен не позднее 30 рабочих дней со дня подписания документов о передаче.

ТЕНДЕНЦИИ Девелоперы надеются на Госсовет Сезон расщорочек

Иван Евдокимов, Санкт-Петербург

Отмена массовой льготной ипотеки драматически повлияла на первичный рынок жилья: спрос упал на треть. Но девелоперы не теряют присутствия духа, приспосабливаются к новым обстоятельствам и пытаются менять их в свою пользу. В этом убеждает дискуссия на круглом столе «Рынок недвижимости и ипотеки — 2025», организованном порталом «ТТ Финанс» совместно с «Российской газетой».



«Поскольку последние полгода мы живем в ситуации вынужденного отказа от массовой льготной ипотеки и, по разным оценкам, рынок уже потерял при этом от 30 до 40 процентов спроса, то вопрос «Что дальше?» особенно актуален, — начал свое выступление Алексей Белоусов, генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб». — В марте состоится заседание Госсовета, на котором в том числе будет определяться стратегия развития российского строительного комплекса. Нами разрабатывается ряд предложений федерального уровня, позволяющих поддержать рынок, увеличить потенциальный спрос и количество покупателей, а также стимулировать развитие жилищного строительства как в Санкт-Петербурге, так и в целом в России. В 2024 году объем строительства был меньше, чем в 2023-м. Это тревожный сигнал. А если вспомнить цифры полученных разрешений на строительство в 2024 году... Так, например, в нашем городе таких разрешений выдано примерно на 900 тысяч квадратных метров. И это при том, что город в этом году сдал 2,66 миллиона квадратных метров! То есть бизнес очень остро начал относиться к открытию новых проектов».

Среди предложений, которые поступили для будущего обсуждения на Госсовете, глава СРО отметил, в первую очередь, повышение возраста ребенка для получения семейной ипотеки — с 6 до 14 лет. «Семейная ипотека является сегодня очень важным драйвером развития отрасли, — подчеркнул он. — Она составляет примерно 35-40 процентов всех продаж».

Еще одна мера поддержки касается расщорок от застройщика, которая максимально широко начала применяться с момента ухода массовой семейной ипотеки. «Законодательные основы для таких расщорок до сих пор нет, — посетовал Алексей Белоусов. — Одна из задач, которую должен решить Госсовет, это как раз легализация механизма ипотеки от застройщика. Для застройщика, как и для банка, недвижимость будет объектом залога».



Наталья Астахова, депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга, заместитель председателя постоянной комиссии по промышленности, экономике и предпринимательству, рассказала о законодательной инициативе по поддержке многодетных семей, покупающих жилье в рассрочку. Инициатива предлагает распространить уже действующую меру поддержки (субсидию) на покупку жилья в ипотеку по госпрограмме еще и на те случаи, когда многодетные приобретают недвижимость в рассрочку.

«Поводом для такой инициативы стало обращение многодетной мамы, которая купила квартиру в рассрочку. Она расчитывала на субсидию в 450 тысяч рублей, но выяснила, что господдержка положена только тем, кто приобрел жилье в ипотеку, — рассказывает Наталья Астахова. — Проект изменений поддержал Совет законодателей Федерального собрания, а кроме того, мы обратились к коллегам из соседних регионов: парламентской Карелии, Коми, Вологодской, Архангельской, Мурманской,

Псковской областей и Ненецкого автономного округа признали нашу инициативу полезной. Мы посчитали, что дополнительные расходы федерального бюджета составят 5,6 миллиарда рублей».

Марина Павлокевич, генеральный директор PLG и председатель комитета РГУД по жилищной недвижимости, отметила, что спрос на апартаменты сохраняется, несмотря на сильную конкуренцию со стороны более доходных депозитов. «На валютная ипотека не распространялась, потому что наш продукт — в первую очередь инвестиционный, — констатировала она. — Наша задача — обеспечить пассивным доходом людей, и мы помогаем в этом. Мы также предоставляем различные программы расщорок: их размер несколько ограничен, но продолжат работать над разнообразием условий».

Это, безусловно, непростая задача, особенно если доходы не слишком высокие. В рамках 214-ФЗ, продавая по договорам долевого участия, мы должны учитывать, что основная часть стоимости объекта оплачивается до ввода его в эксплуатацию. Поскольку стройка в среднем занимает два-три года, это требует от людей продуманного подхода к финансовым инструментам и к оценке своих возможностей. И в данном случае возврат ипотеки с подъемным процентом заметно расширит варианты приобретения недвижимости».



Но тут необходимо отметить, что финансы, тем не менее, у людей есть и они хотят зарабатывать. Недвижимость — это все же консервативный и не самый высокодоходный инструмент инвестиций. Это не краткосрочное вложение. Впрочем, мы вообще ни в коей мере не соревнуемся с банковскими депозитами, это бессмысленно. Мы говорим только о том, что, вложив в банк сегодня под 20-25 процентов годовых и сняв через полгода-год, получится приобрести уже другой объем недвижимости».

АКЦЕНТ Улучшение семейной ипотеки и легализация механизма ипотеки от застройщика — задачи, которые должен решить Госсовет

Об этом необходимо помнить. Зато недвижимость на горизонте 10-15 лет всегда отыгрывает уровень инфляции и, определенно, помогает людям сохранять денежные средства».

По мнению Марины Павлокевич, если ситуация с высокой ставкой и дорогой ипотекой продлится, то всем участникам рынка придется зафиксировать снижение доступности жилья не только из-за того, что растут цены в соответствии с инфляцией, но и из-за того, что интерес застройщиков перекладывается на более дорогие сегменты — туда, где у покупателя есть деньги. «Именно экономом сокращается больше всего, потому что покупатели этого сегмента рассчитывают только на льготные программы, — посетовала она. — Мы уже видим, что продажи в этом сегменте подвержены сокращению в большей степени. Соответственно будет меньше строиться недвижимости и она будет дороже».



«Ипотека в 2025 году будет являться драйвером продаж на рынке недвижимости в целом, каким она была, в принципе, на протяжении очень долгого времени», — уверена Анастасия Трифонова, руководитель по развитию ипотечного кредитования ипотечного центра ПСБ в Санкт-Петербурге. По мнению сотрудницы банка, семейная ипотека может измениться в лучшую сторону. Пока она в портфеле ипотечных сделок ПСБ занимает 70 процентов. «Это объемный пул, но он может быть больше, — говорит

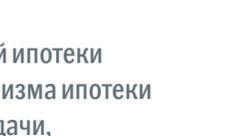
Анастасия Трифонова. — Снижение доли семейной ипотеки связано с ее адресностью: воспользоваться семейной ипотекой на покупку квартиры в Санкт-Петербурге могут семьи с ребенком до 6 лет (включительно) либо ребенком-инвалидом до 18 лет. Реализация предложенных инициатив и увеличение возраста ребенка с 6 до 14 лет позволит расширить аудиторию клиентов и потенциально увеличить продажи».

Мы прекрасно понимаем, что строительная отрасль вносит немалый вклад в экономику страны. А ипотека — это один из определяющих факторов отрасли. Например, в 2023 году 80 процентов продаж на российском рынке недвижимости были с ипотечным кредитованием. В 2024 году стало меньше, но всё равно этот показатель около 60 процентов. То есть это значительный пласт. Поэтому я думаю, что любые предложения будут рассматриваться и будут находиться на компромиссе, так, чтобы это всем было комфортно».



Генеральный директор ООО «ВсёРиэлт» Светлана Белова рассказала, что такое явление, как расщорок, присутствует и на вторичном рынке. «Продавцы даже самостоятельно предлагают нам расщорок для своих покупателей, — заявила она. — Понятно, что сумма расщорок не больше двух миллионов рублей и на расщорок они подписываются не далее чем на один год. Удорожание объекта недвижимости при этом происходит небольшое. Вторичка, я считаю, это очень хороший инвестиционный продукт».

Возьмем, к примеру, двухкомнатную квартиру за пять миллионов рублей. Продавец заинтересован в быстрой продаже. Он понимает, что при ипотеке за 30 процентов годовых покупателей мало. Соответственно, когда мы хотим продать объект недвижимости и продавец с нами на одной волне, естественно, у нас идет очень хорошее снижение стоимости по этому объекту. Бывает даже,



например, за пять миллионов выставили и 500 тысяч — торг. Тогда как раньше за каждой «полтинник» убили. Нам было продано в начале этого года достаточно большое количество объектов от Санкт-Петербургу и Ленинградской области. Именно с такой прекрасной дельтой у стороны покупателя».

По словам риелтора, продавцы в большинстве своем понимают, что они заложники ситуации. Но некоторые, ставя большую стоимость объекта недвижимости, говорят: «У меня есть время, я подожду. Через год ипотека будет опять 10 процентов». «Откуда они берут эту информацию? Одному богу известно, — удивляется Светлана Белова. — Общаясь с профессионалами рынка недвижимости, в том числе с банками, я, например, от них никаких позитивных вестей в эту сторону не слышу».

«По нашей практике, январь открылся с перевыполнением финансовых планов, — добавил оптимизма Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСБ». — Февраль в целом пока поддерживает тенденцию, поэтому динамику нисходящей назвать нельзя. Все это происходит на сокращающемся рынке: строительства меньше, витрина меньше, а цены... Впрочем, с ценами и так понятно. У них нет физических возможностей снижаться в имеющейся структуре ценообразования и кредитования».

Наши планы — это два новых проекта в Санкт-Петербурге, бизнес-класс и премиальный сегмент. Историческая часть Васильевского острова и Выборгская набережная. В этих сегментах дефицит предложения нарастающий, но спрос стабильный».

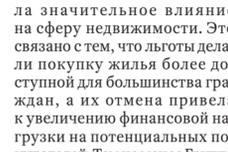
«Имеющееся снижение продаж, ожидавшееся после отмены массовой льготной ипотеки, лишней раз подтверждает ключевую роль доступного кредита в покупке жилых метров, — указал он. — Оставшиеся немногочисленные, но все же работавшие возможности снизить ипотечный платеж окончательно презапустили ипотечный стандарт. Поэтому, когда мы говорим «ипотека», то в 9 случаев из 10 подразумеваем, что это семейная ипотека. Эта программа работает, но необходимо заплатить банку комиссионное вознаграждение за выдачу такой ипотеки. А также существенно снизился процент одобрений по таким кредитам в ряде банков».



На этом фоне произошел ренессанс расщорок, доля которых в сделках стремится к 60 процентам, оценил Сергей Софронов. Кроме этого, вырос интерес к сделкам с трейд-ин — продажей имеющейся недвижимости в счет покупки новой. «Учитывая, насколько широк перечень принимаемых в этой программе объектов и насколько гибкими могут быть финансовые условия, неудивительно, что спрос растет, — отметил он. — Иногда люди неожиданно для себя обнаруживают, что они вполне могут купить новую недвижимость, поскольку у них есть старая. Кроме того, мы предоставляем дополнительные скидки и докупку на недвижимость, которая покупается у нас по программе трейд-ин».

Если недвижимость приобретается не для проживания, а для инвестиций, то выбирать нужно точно не жилые метры. Это все варианты коммерческой недвижимости, самые популярные и понятные из которых — это помещения на первых этажах и сервисные апартаменты. У последних порог входа ниже, за условные пять миллионов рублей можно выбрать вариант рядом с метро в оживленном районе. И получить максимальный доход за счет работы управляющей компании. Доходность будет заметно более высокая, нежели у жилья, в пересчете на один квадратный метр, да и в абсолютных цифрах по году. Доходность порядка 10,5 процента годовых — таковы реалии наших проектов. Спрос на них со стороны арендаторов высок. Во второй половине 2024 года, например, зарплата в нашей сети увеличилась на 11 процентов. Поэтому доходностью такой вариант инвестиций обеспечен».

Отмена массовой льготной ипотеки действительно оказала значительное влияние на сферу недвижимости. Это связано с тем, что льготы делали покупку жилья более доступной для большинства граждан, а их отмена привела к увеличению финансовой нагрузки на потенциальных покупателей. Тем не менее Группа Аквилон демонстрирует свою гибкость и адаптивность к новым условиям. «Мы строим комплексные жилые проекты с развитой инфраструктурой, а также разрабатываем предложения с расщорокой платежки и гибкими условиями ипотеки. А также акцентируем внимание на качестве и энергоэффективности жилья, что становится важным критерием для покупателей».



Например, мы разработали собственный динамический калькулятор. Клиенты могут самостоятельно рассчитать индивидуальные условия расщороки, подбирая оптимальные параметры, такие как размер первоначального взноса и срок платежа. Программа оперативно предлагает шесть разных вариантов оплаты — каждый получает персональные и комфортные условия расщороки. Подобное новшество обеспечивает быстрый и удобный сервис, что является ключевым фактором для многих покупателей, — заключил Алексей Бушуев, коммерческий директор Группы Аквилон в Москве, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. ●

СИТУАЦИЯ В Заполярье резко выросла арендная плата за земельные участки под гаражами. Делайте ваши ставки

Алексей Михайлов, Мурманская область

Для тысяч владельцев гаражей в Мурманской области стал весьма неприятным сюрпризом резкий рост платы за аренду муниципальных земельных участков под гаражно-строительными кооперативами: она увеличилась в пять-шесть, а в отдельных случаях и в 10 раз.

— В нашем ГСК 27 боксов. До сих пор арендная плата за весь занимаемый им участок составляла 20 с небольшим тысяч рублей в год, — рассказал корреспонденту «РГ» Алексей Стеско, председатель мурманских гаражно-строительных кооперативов № 17 и 14. — Сейчас плата составляет 133 тысячи 828 рублей, рост примерно в пять раз. Самая неприятная ситуация сложилась в другом ГСК, который составляет 12 боксов, но имеет большую территорию. Раньше они тоже платили около 20 тысяч рублей, а сейчас с них требуют 148 тысяч.

— У нас арендная плата раньше составляла около 30 тысяч рублей, а сейчас — 187 тысяч, — добавляет председатель ГСК № 61 Алексей Яковлев. — Правда, мне сказали, чтобы мы не торопились платить, поскольку в ближайшее время предполагается сделать перерасчет. Но это прозвучало в частном порядке, официально нас никто об этом не информировал. Но у нас ситуация еще не самая сложная. Я слышал, что для некоторых ГСК арендная плата увеличилась в десять раз.

Напомним, с 1 января 2025 года в Мурманской области введен единый порядок аренды платы за муниципальную землю, сообщили в региональном министерстве имущества и земельных отношений. По словам региональных чиновников, аренда плата для ГСК не пересматривалась в те-



Внешний вид гаражей тоже стандартизируют.

чение десяти лет. Кроме того, во многих случаях участки нарезались с большим запасом и большие их части никак не используются.

А с 2026 года, согласно федеральному законодательству, плату за аренду муниципальной земли во всех регионах планируется привязать к кадастровой стоимости земельных участков, рассчитанной на рыночных условиях. Суть реформы заключается в том, чтобы побудить пользователей крупных земельных участков оставлять за собой только те земли, которые реально используются, и высвобождать неиспользуемые площади «про запас», указывают инициаторы изменений. Предполагается, что это поможет представителям бизнеса, которые готовы реально инвестировать деньги в различные проекты, получить доступ к новым территориям.

В то же время десятикратный рост арендной платы вряд ли можно назвать справедливым. В областной администрации сообщили, что на региональном уровне принято решение ограничить рост платы для гаражей и садоводческих товариществ, установив потолок на уровне не более 10 процентов. Это ограничение будет действовать до 1 сентября 2026 года, когда завершится срок федеральной «амнистии». Региональные власти призвали всех владельцев гаражей и садовых домиков оформить надлежащим образом свои права и полномочия на объект, чтобы все было «понятно и прозрачно».

Отдельная просьба правительства региона касается внешнего облика гаражных кооперативов, многие из которых находятся в черте населенных пунктов, но выглядят весьма

непредставительно. Областные власти настаивают на необходимости привести их в порядок и потребовали от муниципальных чиновников провести работу с арендаторами земель ГСК, чтобы эти объекты были приведены в надлежащее состояние.

Однако у владельцев гаражей остается повод для тревоги, говорит председатель ГСК. По словам Алексея Стеско, до сих пор об ограничительном потолке в муниципалитете не поступило никаких официальных распоряжений, тогда как арендная плата за первый квартал должна быть внесена до 15 марта.

По процедуре «гаражной амнистии» у владельцев гаражей тоже много вопросов. По словам Алексея Стеско, территория ГСК теоретически можно обрезать, чтобы платили только за ту землю, которая находится непосредствен-

Арендная плата увеличилась в пять-шесть, а в отдельных случаях и в 10 раз

но под гаражами. Но как это сделать, чиновники до сих пор не разъяснили. Однако если с капитальными гаражами процедура такая бы теоретически, то с деревянно-металлическими гаражами все сложнее. Для них нужна схема размещения, которой до сих пор нет — а значит, нет и никаких правовых механизмов для «гаражной амнистии» и ограничения арендной платы.

Тем не менее работа властей в этом направлении продолжается. На недавнем заседании

Совета депутатов Мурманска сообщилось, что в методику расчета размера арендной платы за пользование муниципальными земельными участками внесено изменение. Из этой методики предполагается убрать пункт, согласно которому базовые ставки арендной платы и коэффициенты к ним применялись в том числе и за пользование земельным участком в госсобственности, которая не разграничена. В дальнейшем, с октября 2025 года, предполагается разработать новую методику определения арендной платы.

Резкий рост арендной платы создает сложности не только владельцам гаражей, но и малому бизнесу, отметил мурманский предприниматель Максим Белов, ранее занимавший должность регионального бизнес-омбудсмена. По его словам, областные власти разработали систему льгот по арендным ставкам. Безусловно, это важный шаг для защиты интересов бизнеса, но эту работу необходимо продолжать.

Предприниматель подчеркнул, что сегодня процесс оформления документов очень сложен, требует значительного времени и издержек. Из-за непрозрачности данного процесса бизнеса не всегда есть возможность оценить, на какие льготы он может рассчитывать. Повышение ставок аренды стоит сделать поэтапным, чтобы бизнес имел возможность адаптироваться и скорректировать свои бизнес-модели. Что касается установленных льгот, то их необходимо сделать более долгосрочными — сейчас для них предусмотрен период в один год. ●