

Хто інвестує в ринок землі Росії?

Чи привабливий російський ринок земель для інвесторів? Які невирішені проблеми стоять перед ним? І наостанок — чи далеко він відійшов від українського? Ці та інші питання «Земельний вісник України» вирішив з'ясувати, порівнюючи думки російських експертів з цього приводу.

Покупка земельних ділянок на Заході й досі вважається вигідним інвестуванням. У Росії фінансові вклади в земельний ринок розглядаються як ризиковані та низьколіквідні.

Дрібні та середні приватні інвестори повинні проявляти особливу обережність під час купівлі земельних ділянок.

«Вхідним білетом» на російський земельний ринок є сума в один мільйон американських доларів. Дрібним інвесторам, котрі й не бачили подібних грошей, не має сенсу ризикувати власним капіталом», — каже виконавчий директор Центра юридичної підтримки землевласників Антон Гелич. На його думку, покупцю землі важко спрогнозувати зміну ринкової вартості окремої ділянки.

Чому ж ціни на землю так сильно коливаються? Важливу роль відіграє відсутність юридичної основи — «дірки» в законодавстві. Часто на ринку пропонуються землі сільськогосподарського призначення. Але інвестор планує використовувати їх для забудови.

Але російське законодавство дозволяє переводити землі з однієї категорії в іншу лише в окремих випадках. Проте на практиці таке переведення трапляється досить часто. І задоволення це не з дешевих: оформити необхідні документи можна лише за 30-40 % від вартості землі.

Ризик для інвестора пов'язаний не тільки з невизначеним статусом землі,

що він хоче придбати. Розвиток земельного ринку залежить від обставин, які дрібний та середній інвестор зазвичай не може змінити.

«Ринкова вартість земельної ділянки визначається багатьма зовнішніми чинниками, — пояснює Антон Гелич. — Уявимо собі таку ситуацію: купується ділянка для будівництва котеджного містечка. Але чи дозволено в цьому місці будівництво? Як поставиться до проекту місцева влада? В яку суму обійдеться газифікація? Який стан дорожньої

«Вхідним білетом» на російський земельний ринок є сума в один мільйон американських доларів. Дрібним інвесторам, котрі й не бачили подібних грошей, не має сенсу ризикувати власним капіталом.

інфраструктури? Усе це досить складно оцінити під час купівлі об'єкту».

Антон Гелич упевнений, що «часи швидких грошей не земельному ринку пройшли». Історії про те, як бабуся купила ділянку за сто доларів, а продала за тисячу, уже неактуальні. У більшості західних країн навіть порівняно невеликі інвестиції в покупку землі проводяться за участі консалтингових фірм, які можуть професійно оцінити розвиток земельного ринку і доцільність конкретної покупки. У Росії проблема ускладнюється тим, що поки немає механізму оцінки землі. Створення такого механізму неможливо без ци-

вілізованого вирішення юридичних та інфраструктурних питань, про які мовилось вище.

Генеральний директор консалтингової фірми «Агріконсалт» Андрій Голохвастов скептично ставиться до можливостей приватних інвесторів заробляти на земельному ринку: «Я би не вкладав власні кошти в покупку земельної ділянки».

Подібні угоди можуть бути вигідні лише для значних інвесторів, які мають солідну юридичну та іншу експерт-

ну підтримку. Такі інвестори можуть успішно співпрацювати з місцевою владою, реалізовувати на своїх ділянках інфраструктурні проекти, підвищуючи тим самим їх ринкову вартість. А дрібні та середні інвестори виявляються залежними від адміністрації, від дій енергетиків, газовиків тощо».

Президент групи компаній «Пулковський» Іван Кара бачить основну проблему російського ринку землі в юридичній неурегульованості земельних відносин. На його думку, ситуацію на ньому можна охарактеризувати як хаотичну.

Величезні території цінної орної землі не використовуються і заростають

бур'яном. Переведення землі з однієї категорії в іншу часто цілком залежить від волі чиновників. «У країні має бути наведений порядок з використанням земель усіх категорій. Тільки в цьому випадку земельний ринок стане привабливим для широкого кола інвесторів», — каже експерт.

Кара нагадав, що на початку 1990-х років землю роздавали приватним особам, переважно робітниками колгоспів та радгоспів. Наприклад, якщо колгосп мав 2000 га орної землі, то кожний із 600 колгоспників після розпаду Радянського Союзу отримав пай три гектари.

Проте обробляти таку площу на одиниці нікому не по зубам: для цього люди не мали ні фінансових ресурсів, ні необхідного устаткування. Юридичні механізми конфіскації невикористовуваної землі практично не працюють. Права і обов'язки власника не визначені.

«Я гадаю, що одна із основних проблем у визначенні ліквідності земельної ділянки полягає в тому, що більшість населених пунктів Росії не мають генерального плану розвитку та регламенту містобудівництва», — вважає віце-президент Асоціації ріелторів Санкт-Петербургу та Ленінградської області Павло Созінов. Експерт звертає увагу на те, що фактори, які впливають на динаміку цін на земельні ділянки, достатньо важко прогнозувати.

НАСК “Оранта” – страховий оберіг

Компанія “Оранта” пропонує акційні програми страхування майна. Вони орієнтовані на власників рухомого і нерухомого майна, зокрема власників замських будинків. Умови – найвигідніші на ринку. Поспішайте — і Ви зможете одержати надійні гарантії і реальний захист від можливих ризиків. Так, при сумі трохи більше за 100 гривень НАСК “Оранта” гарантує відшкодування ваших збитків у розмірі від 300 до 500 тис. грн!

Зверніть увагу!

Перш ніж страхувати рухоме і нерухоме майно, необхідно задуматися, яким ризикам воно підлягає. Адже на сьогодні існує низка спеціальних пропозицій, які максимально враховують Ваші інтереси і нададуть необхідні гарантії та захист.

Після сумних подій на Західній Україні НАСК “Оранта” розробила для своїх клієнтів додаткові програми страхування майна, які враховують інтереси потенційних клієнтів. Вони сегментовані за величиною страхових сум, наповненням ризиків і предметів власності.

Як відзначають у компанії, на сьогодні на ринку України не існує аналогів подібних програм. Адже вони були спеціально розроблені фахівцями НАСК “Оранта”, враховуючи реальні страхові випадки, величини збитків по тих або інших об'єктах під час останніх сумних подій у Закарпатті. “Наш поліс страхування гарантує надійний захист (як внаслідок втрати майна, так і у випадку втрати годувальника), і у важку хвилину постраждалих не залишить наодинці зі своїм горем. Причому хочеться особливо відзначити, що необхідно страхуватися на дійсну вартість майна, щоб виплата відшкодування могла максимально покрити видатки на його відновлення”, — розповідає голова правління НАСК “Оранта” Олена Болотова.

Зараз у НАСК “Оранта” діє низка актуальних програм, які допоможуть одержати реальний захист будь-якому клієнтові на майно будь-якої вартості. А з 1 вересня НАСК “Оранта” ввела дві нові програми акційного характеру.

Перша – “Береженого “Оранта” береже”. За нею можна застрахувати будинок (інженерні конструкції та оформлення інтер'єру) і рухоме майно (меблі та предмети інтер'єру, побутову техніку й електротехніку, особисті речі). Програма припускає страхування житлових будинків вартістю від 10 тис. грн до 300 тис. грн, рухомого майна по групах вартістю від 10 тис. грн до 50 тис. грн; рухомого майна за списком вартістю від 50 тис. грн до 100 тис. грн; додаткового устаткування за списком на його дійсну вартість.

Винятки для страхування становлять: будинки, у яких постійно не проживають; майно на продаж або для підприємницької діяльності; житлові приміщення, що знаходяться у комунальній власності або відомчі об'єкти; аварійні й ушкоджені будови і ті, які перебувають у зоні стихійного лиха або воєнних дій (стандартні винятки).

Страхові ризики, які передбачає програма: псування й знищення майна внаслідок вогню, стихійних явищ (буревій, вихор, ураган, паводок та ін.), протиправних дій третіх осіб, пожеж, вибухів, удару блискавки.

Страхова сума: для будинку – 10-30 тис. грн; для рухомого майна по групах – 10-50 тис. грн; для рухомого майна за списком – 50-100 тис. грн. “При внесенні страхового платежу в розмірі лише 3-5 гривень щомісяця за страховий захист, клієнт при настанні страхового випадку забезпечує захист свого бюджету у розмірі 10 тисяч гривень. При сплаті 105 гривень на місяць, “Оранта” гарантує відшкодування в розмірі до 300 тис. грн. Клієнтський сегмент – власники будинків вартістю від 10 тис. грн до 300 тис. грн і рухомого майна від 10 тис. грн до 100 тис. грн. Категорія клієнтів – фізичні особи, які живуть у сільській місцевості”, — відзначають у НАСК “Оранта”. При цьому, страхувальник одержує захист від ризиків на рік плюс бонус – ще на два додаткових місяця. Ще один плюс такої програми: проплата платежу може здійснюватися одноразово, двома (трьома-чотирма) частинами без збільшення страхового платежу, — акцентують увагу страхувальників у компанії.

Друга акційна програма добровільного страхування квартир і рухомого майна громадян і їхньої відповідальності, що також введено з першого вересня, – “Тривала турбота”. За нею страхується: нерухоме і рухоме майно, а також цивільно-правова відповідальність страхувальника перед третіми особами.



Страхуються квартири вартістю від 12 тис. грн до 500 тис. грн, рухоме майно по групах вартістю від 10 тис. грн до 50 тис. грн; рухоме майно за списком вартістю від 50 тис. грн до 100 тис. грн; цивільно-правова відповідальність перед третіми особами в сумі 5-10 тис. грн. Винятки по страхуванню ті ж, що й у програмі “Береженого “Оранта” береже”. У НАСК “Оранта” так прокоментували переваги цієї програми: “Щодня в Україні спалахує майже 130 пожеж, і ніхто не може гарантувати, що Ваше житло не з'явиться у цій сумній статистиці. За невелику суму – від 15 копійок на день – ми купуємо у Вас цей та інші ризики. При внесенні страхового платежу в розмірі лише 4,5 гривні за кожний місяць страхового захисту, клієнт при настанні страхового випадку забезпечує захист свого бюджету в розмірі 20 тисяч гривень. При сплаті 12,5 гривень на місяць “Оранта” гарантує відшкодування у розмірі до 500 тис. грн. А сплативши всього 27 копійок на день, Ви гарантуєте собі страхування цивільно-правової відповідальності перед третіми особами на 10 тисяч гривень”.

