



## Дело о 432 квадратных метрах

**В Твери решается судьба знакового здания. А вместе с ней и будущее успешно социально ответственного коммерческого предприятия. История обещает стать показательной: исход дела продемонстрирует, как выстраивается и будет выстраиваться диалог между бизнесом и властью города**

В арбитражном суде Тверской области продолжается рассмотрение дела, в рамках которого решается судьба части здания Дома офицеров тверского гарнизона. Заявителем по делу выступает ООО «Сити-1», владелец популярного тверского развлекательного комплекса, ответчиком — департамент управления имуществом и земельными ресурсами администрации Твери.

В громком деле фигурируют 432 кв. м, на приобретение которых по закону претендует выше упомянутый субъект малого предпринимательства. Департамент продавать помещение категорически не согласен. Аргументы, которыми подкреплен данный отказ, будут интересны самому широкому кругу читателей.

Во-первых, покупке помещений в Доме офицеров, по мнению департамента, препятствует тот факт, что все здание является муниципальной собственностью и находится в оперативном управлении. Во-вторых, департамент настаивает на том, что арендованная площадь не обособлена как самостоятельный объект. В-третьих, причиной для отказа называется то, что дом №14 по улице Советской — объект культурного наследия.

Начнем с последнего. Дом офицеров, бывшее здание Дворянского собрания, построенное в 1842 году, — объект культурной и исторической ценности. Это бесспорно. Печально только, что российские чиновники обращают внимание на ценность объекта лишь тогда, когда им это выгодно. Во всяком случае, ранее никакое историческое значение не мешало муниципалитету осуществлять продажу нежилых помещений по улице Советской в зданиях, являющихся объектами культурного наследия. Тогда Федеральный закон №73 оказался на стороне частного капитала.

А вот еще один любопытный факт: 27 апреля 2010 года ООО «Сити-1» подписало охранное обязательство по сохранению, содержанию и использованию объекта культурного наследия. И почти три года в соответствии с документом проводило ремонтно-реставрационные работы. Получается, что если охранные обязательства исполняются, исторический памятник может находиться в собственности двух и более лиц...

Впрочем, культурное наследие не единственный аргумент в споре между ООО «Сити-1» и муниципалитетом. По мнению департамента, 432 кв. м неотделимы от всей остальной площади Дома офицеров (2422,5 кв. м). Иначе говоря, не самостоятельны, а значит, не могут быть проданы. Однако комиссия тверского проектного бюро «Ротонда» изучила здание и сделала вывод, что помещения, арендуемые под развлекательный комплекс «Сити», изолированы от остальной части строения, имеют собственный вход и выход, отдельные санитарно-технические узлы и могут функционировать независимо от других помещений дома №14 по улице Советской. Выводы комиссии подтвердил, кстати, департамент архитектуры и строительства администрации города Твери, специалисты которого, осмотрев спорные площади и техническую документацию, заключили, что используемые помещения в соответствии с их назначением максимально изолированы от других помеще-

ний в структуре основного здания для обеспечения самостоятельного функционирования объекта.

И, наконец, третий аргумент департамента. Вроде бы железный. Речь идет о том, что здание Дома офицеров (включая арендованные площади) находится в оперативном управлении, которое, согласно №159-ФЗ, является непреодолимым барьером для приватизации. Однако не все так гладко, как кажется на первый взгляд.

Вернемся в лето 2012 года. Министерство обороны подписало акт приема-передачи Дома офицеров в муниципальную собственность 4 июля. 6 августа руководство «Сити-1» обратилось к департаменту с заявлением о выкупе арендуемой части здания в строгом соответствии с №159-ФЗ. 14 августа администрация Твери зарегистрировала свои права в Управлении Росреестра. А спустя сутки, 16 августа, был издан приказ о передаче здания Дома офицеров в оперативное управление МБУК «Тверской городской музейно-выставочный центр», что было зарегистрировано 30 августа.

Однако данное действие департамента вполне можно считать прямым созданием барьеров. Это четко прописано в Постановлении Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 5 октября 2010 №5153/10. В соответствии с документом передача в оперативное управление, препятствующая субъекту МСБ реализовать свое право на выкуп площадей по 159-му ФЗ, квалифицируется судебными органами как злоупотребление. При условии если заявление на выкуп предпринимателем было подано до передачи, как, собственно, и произошло в данном случае.

Наш еженедельник уже не раз писал о том, как отдельные муниципалитеты фактически тормозят реализацию 159-го ФЗ, например, включая большую часть помещений в перечни имущества, не подлежащего приватизации. На проблему уже обратили внимание федеральные власти: в Госдуме прошел первое чтение законопроект, который существенно расширит возможности выкупа квадратных метров арендаторами.

Обратят ли власти внимание на проблему с Домом офицеров, пока неизвестно. Понятно только, что передача здания в оперативное управление являлась формальным шагом со стороны муниципалитета — двери комплекса со стороны улицы Советской так и остались на замке. Никакого участия в судьбе здания администрация не принимала в течение полугодия, пока, наконец, в феврале 2013 года сначала один депутат ТГД, а после — целая комиссия не решили, что текущее аварийное состояние здания — грубое упущение и здание необходимо реконструировать. А после — освободить от коммерческих структур и, как в прошлые годы, проводить в нем торжественные приемы, банкеты, встречи ветеранов и прочее. Между тем ООО «Сити-1» не только занималось по мере финансовых возможностей сохранением здания, но в последние годы еще и выполняло социальную функцию, в частности проводило в своих стенах ряд важных для города мероприятий. Так, организация помогала клубу ветеранов Вооруженных сил РФ «Вымпел» и даже имеет за свою деятельность награды и благодарственные письма от руководителей клуба и администрации Центрального района.

Так или иначе, последнее слово остается за арбитражным судом, следующее заседание которого назначено на 9 апреля. Неизвестно, будут ли в этот день окончательно расставлены точки над *i*, однако уже сейчас понятно, что решение спора станет прецедентным.

Ирина ИВАНОВА

## Квартирный вопрос

Цена квадратного метра жилья в Твери в ближайшее время может быть снижена, а оформлять сделку можно будет исключительно по безналичному расчету. О том, как обстоят дела на рынке тверской недвижимости, нашему еженедельнику рассказал Илья ЛАПИН, руководитель аналитического отдела компании «СовИнвест»

— *Илья Георгиевич, сейчас много говорят об инициативе Минфина РФ по переводу расчетов по сделкам купли-продажи недвижимости из наличной в безналичную форму. Насколько предлагаемая практика выполнима в наших условиях?*

— Важно отметить два момента: во-первых, граждане предпочитают оплату наличными, поскольку таков менталитет русского человека: «деньги надо видеть». Большинство наших соотечественников даже зарплату с пластиковой карточки в день перечисления снимают целиком — «чтобы не украл». Принудительное навязывание технологий в сфере денежного оборота, конечно, никого не отпугнет — люди будут этим пользоваться, если не найдут выхода, но, скорее всего, начнут искать альтернативные варианты, чтобы обойти этот закон. И все равно вернутся к наличному денежному обмену.

Во-вторых, сам процесс перевода денег с одного счета на другой во многом усложняет сделки, где несколько собственников. Например, наследники получили квартиру от бабушки на троих и продали ее за 3 млн рублей. В офисе риелтора оформили сделку, получили каждый по миллиону. А приехали из разных городов на день — провести эту сделку. При безналичном расчете надо идти в банк, покупатель должен деньги положить на три разных счета, подтвердить этот факт, мы должны увидеть средства на счете. То есть процедура усложняется процессуально. А любое процессуальное усложнение ведет к негативной реакции со стороны граждан. Безналичный расчет — это не всегда удобно.

— *Министерство мотивирует свою инициативу повышением прозрачности сделок и увеличением собираемости налогов...*

— Действительно, недвижимость стоимостью более 1 млн рублей, находящаяся в собственности менее трех

лет, при продаже облагается подоходным налогом в 13%. Также налогом облагается получение недвижимости в дар. В случае принятия этого закона пострадают те люди, которые приватизировали квартиру для продажи. Им придется либо ждать три года с момента оформления жилья в собственность, либо отдать большую сумму государству. На мой взгляд, именно необоснованное обложение налогами приводит к тому, что люди начинают уклоняться от их уплаты. Фактически это оптимизация налогового обложения. Оптимизировать можно, снизив стоимость квартиры, мы этим не занимаемся, но такая практика достаточно распространена. Если государство создает поле для «кривых» схем, то эти «кривые» схемы будут востребованы.

— *Эксперты говорят, что перевод расчетов в безналичную форму особенно сильно ударит по собственникам и покупателям вторичных квартир эконом- и комфорт-классов, сделки такого рода составят подавляющее большинство на рынке (95%). Справедливы ли такие цифры для Твери и области?*

— У нас сейчас довольно развит рынок первичного жилья. Поэтому число сделок со вторичным жильем, на мой взгляд, не превышают 80%. Квадратные метры в новостройках в основном покупают в ипотеку, что подразумевает безналичный расчет. Но для ипотеки созданы особые условия. Если по жилищному займу человек получает свидетельство через пять дней после заключения сделки, то при продаже документ о праве собственности у него будет через 20-30 дней. Когда деньги отправляются по безналу, то в течение 20 дней сделку можно отменить. То есть она может быть признана недействительной, но деньги уже ушли. Если сделку проводит агентство, то оно может придержать деньги в случае возникновения какой-либо спорной ситуации.

В областной столице предпочтительный и самый распространенный вариант — это все же наличный расчет.

И, пожалуй, самым важным моментом безналичного расчета является то, что банки не работают бесплатно — они берут комиссию. Пусть она составит 1%, от 3 млн — это 30 тыс. рублей. Также возникает резонный вопрос: кто должен платить этот процент — продавец или покупатель?



**охарактеризовать ситуацию на рынке недвижимости в Твери?**

— Не могу сказать, что рынок динамично развивается. Он очень условный, спрос гораздо выше, чем предложение. Связано это в первую очередь с тем, что у нас огромная проблема с разрешениями на строительство, с вводом домов в эксплуатацию. Многочисленные бюрократические препоны просто отпугивают строителей и мешают возводить что-либо ближе к центру. Давайте посмотрим на наш центр города — сколько там полуразвалившихся избушек, сгоревших, никому не нужных! Можно было бы построить на их месте трех-, четырехэтажные многоквартирные жилые дома. Квартиры бы там люди с радостью купили, причем купили бы за большие деньги. Потенциал есть, но он не используется.

Тверь уникальна тем, что ее центр состоит в основном из ветхого жилья — сталинских построек и нескольких десятков «хрущевок» и «брежневок». Приобрести что-то достойное ближе к географическому центру столицы Верхневолжья очень сложно, что увеличивает спрос. При ограниченном предложении цены повышаются. У нас есть небольшое количество элитного малоэтажного жилья в центре, как правило, построенного в 90-е годы, которое не такое уж и комфортное. Оно уступает по качеству новостройкам — там нет индивидуального отопления, парковочных мест и т.п. Тем не менее желание жить в центре заставляет тверских покупателей приобретать достаточно дорогое жилье, а продавцов — повышать цены.

**— Между тем региональная власть планирует снизить среднюю стоимость квадратного метра в Твери с 47 до 37 тыс. рублей — за счет запуска ДСК и за счет малоэтажного строительства домов из бруса, производимого в Тверской области. Судя по сегодняшней ситуации, будет ли такое жилье пользоваться спросом?**

— Возможно, получится снизить стоимость квадратного метра. Но открытым остается вопрос о качестве возводимого жилья. Если говорить о домах из бруса, я не думаю, что они будут пользоваться большим спросом. Тем более что эти малоэтажные домики больше адаптированы для сельской местности. Куда актуальнее проблема застройки областной столицы. Город — это огромный механизм, здесь важна оптимизация пространства. Ведь помимо самого строительства должна быть инфраструктура — детские сады, школы, магазины, больницы, дороги.

**Елена ШЕРОВА**

## Бизнес-завтрак как новый формат делового общения

**29 марта в Твери в конференц-зале отеля «Оснабрюк» состоялся бизнес-завтрак, на котором представители тверского бизнеса обсуждали способы оптимизации затрат на связь с помощью телеком-решений**

Организатором бизнес-завтрака выступила компания «Энфорты» — национальный оператор профессиональных услуг связи.

Ключевой темой мероприятия стал рассказ о современных технологиях связи как эффективном инструменте сокращения затрат и оптимизации бизнес-процессов.

На бизнес-завтраке присутствовали представители различных сфер бизнеса и государственных структур: Тверское отделение Сбербанка РФ, УМВД России по Тверской области, Почта России, УФСИН России по Тверской области, интернет-холдинг OZON.RU и другие.

тах, так как в арсенале технических средств часто используется беспроводное решение WiMAX. Применяемая технология позволяет предоставить доступ в Интернет и телефонную связь за пределами города, в лесу или там, где сложно организовать связь стандартными способами.

Напомним, компания «Энфорты» уже восемь лет присутствует на телекоммуникационном рынке России и обслуживает более 50000 корпоративных Клиентов. «Энфорты» входит в TOP-20 крупнейших российских телекоммуникационных компаний, является крупнейшим в России оператором беспроводной связи для юридических лиц, входит в десятку самых быстрорастущих компаний страны в сфере телекоммуникаций (по данным рейтинга CNewsAnalytics).

«Энфорты» предоставляет стандартные телекоммуникационные услуги — высокоскоростной доступ в Интернет, телефония, видеонаб-



— Сейчас, в период глобального внедрения в нашу жизнь облачных технологий, появилась реальная возможность наладить процесс обмена информацией в офисе максимально удобно и экономически выгодно, —

людение, организация единых защищенных корпоративных сетей, а также реализует комплексные индивидуальные проекты для решения специфических бизнес-задач Клиентов.

**Беспроводная технология позволяет предоставить доступ в Интернет и телефонную связь даже в лесу.**

отмечает директор Тверского отделения Дмитрий Теплов. — В силу наличия у нас колоссального опыта по внедрению современных технологий в бизнес-процессы наших Клиентов мы решили поделиться этой информацией с широкой аудиторией. А для наглядности мы показали их на примере реальных практик организации связи Клиентов «Энфорты», в том числе крупных игроков рынка.

Одно из преимуществ компании «Энфорты» — возможность предоставить гарантированное качество связи даже в труднодоступных мес-

Тверское отделение «Энфорты» открылось в июле 2011 года и уже завоевало доверие как крупных, так и небольших компаний, а также государственных структур. Среди Клиентов «Энфорты» в Твери: ОАО «Сбербанк России», интернет-холдинг «Ozon.ru», ЗАО «ВТБ24», АЗС «ТНК», ОАО «Газпромнефть», ЗАО «Банк «Образование», ООО «Тверь Водоканал», сеть мебельных магазинов «Цвет диванов», сеть супермаркетов «АТАК», Моском-ПриватБанк, сеть магазинов «Телемакс», сеть салонов связи «Связной» и др.

Фактически безналичный расчет не выгоден ни одной из сторон. Он удобен для тех, кто не спешит заключить сделку.

Нельзя забывать о том, что существуют многоуровневые операции с недвижимостью, когда деньги, полученные продавцом квартиры, тут же направляются на приобретение другой недвижимости, где продавец уже также ждет закрытия своей сделки. Иногда мы в юстиции за день подтверждаем 6-7 договоров купли-продажи. И если в этой цепочке перевода денег каждый будет ждать 30 дней, то конечный покупатель квартиру приобретет только через год.

Я не вижу выгоды для потенциальных пользователей безналичного расчета. Очевидная выгода для государства — контроль над финансовыми операциями физических лиц. Но вряд ли бюджет получит ощутимые дополнительные доходы. По большому счету, процент сделок, в которых люди хотят уйти от налогов или скрыть сделку, невелик — менее 5%.

**— Если говорить о контроле, принятый Госдумой в первом чтении законопроект об ужесточении ответственности за нарушение регистрационного учета граждан в РФ наделал много шума. Как этот закон в случае принятия повлияет на рынок аренды жилья?**

— Если последний год все арендаторы жилья старались легализоваться, регистрировали ИП, платили налоги (пусть неуверенно, но такая тенденция была), то сейчас увеличение взносов в Пенсионный фонд для ИП и закон, ужесточивший регистрацию, могут привести

к тому, что все опять нырнут в тень. Любые «закручивания гаек» никогда еще не приводили к качественному улучшению ситуации. Никакого логического объяснения, экономического обоснованной подоплеку здесь нет. Во всяком случае, я, как специалист, не могу найти. Нелегальные мигранты как снимали общежития (как правило, государственные), так и продолжают снимать. Уже давно никто не сдает свою квартиру тридцати таджикам. Зачем? Все знают, что это приведет к проблемам.

**— Как отразилась на рынке загородной недвижимости затишье в этом году зима? По оценке специалистов, спрос со стороны покупателей в России характеризуется как вялый, а рыночная стоимость дачных владений зачастую на 20% ниже кадастровой.**

— Затянувшаяся зима отразилась на рынке не только загородной, но и городской недвижимости. К загородной сейчас просто не добраться. Что и говорить — в центр города сложно проехать, а уж до дачного кооператива в принципе невозможно. Конечно, наблюдается спад покупательского интереса, и сезон активной покупки-продажи жилья еще не начался. Процент сделок очень низкий. Также можно отметить снижение стоимости жилья, что вполне логично. Но это, скорее, кратковременный спад, так как в целом по Твери сейчас есть тенденция подорожания недвижимости, причем дорожает рынок вторичного жилья, что обусловлено инфляцией.

**— Как в целом на сегодняшний день можно**

**Илья ЛАПИН, руководитель аналитического отдела компании «СовИнвест»: — Нельзя сказать, что рынок недвижимости в Твери сегодня динамично развивается. Он очень условный, спрос гораздо выше, чем предложение.**



Тверское отделение «Энфорты»  
Адрес: 170000, Тверь,  
Смоленский пер., 15/33, офис 6  
Тел. +7 (4822) 303-505  
www.enforta.ru