

# Спокойный сон на этапе котлована

Петр Чернов  
Журнал Building Life №2

*Для покупателя квартиры в доме-новостройке настали тревожные времена. С осени 2005 года началась полоса конфликтов и скандалов. Власти Москвы и Московской области обещали, что обо всех обманутых и обделенных позаботятся, но тем, кто только подыскивает квартиру, от этого как-то не легче. А тут еще закон о долевом участии: застройщики говорят, что жить по нему нельзя, а потому предлагают покупателям совершенно экзотические схемы. И тут встает вечный вопрос: что делать?*



## Фильтруй советы

Чаще всего повторяются два совета: первый — внимательно читать договор, второй — изучить историю компании. В договоре желательно наличие у покупателя прав, а компания должна быть крупной, старой и солидной. Увы, оба эти совета почти бессмысленны в реальной жизни. Первыми «жахнули» именно крупные и внешне солидные компании: кто бы мог год назад сказать что-то плохое про «Мастерок» или «Социальную инициативу»? «Стройметресурс» и вовсе застроил чуть ли не треть Подмосковья, а «СпецВысотСтрой» однажды даже получил титул «Самая динамично развивающаяся компания» в одном из рейтингов. Выходит, размер и возраст на сегодня — дело ненадежное.

По поводу внимательного чтения договора. Как вы себе это представляете? Вы случайно не юрист? А как вам понравится, если вам предложат подписывать пустые болванки договоров без проставленных сумм, а потом часть стоимости квартиры оплатить черным налом или по фиктивному страховому договору? Это, между прочим, общепринятая практика. Читай — не читай, эффект один.

Опять же, что это за договор? Депутаты думали, что прямо с 1 апреля 2005 года (дата вступления в силу закона о долевом участии) бесправные соинвесторы по мановению законодательной палочки превратятся в бронированных дольщиков. Не тут-то было. «Нам это не нравится», — сказали застройщики, и к многочисленным договорам переуступки права требования, соинвестирования и пр. добавились схемы с векселями, предварительными договорами купли-продажи, договорами безвозмездного кредитования (вы кредитуете застройщика), карманными паевыми фондами — всего не перечислишь. Общее у новых форм одно: связь с реальной квартирой — чисто декларативная.

«Все остальные формы, кроме долевого участия, которые сегодня предлагаются, не защищают потребителя от рисков, — считает Константин Апрельев, генеральный директор АН «Савва», вице-президент Российской гильдии риэлторов. — Застройщики их



внедряют именно для того, чтобы переложить риски на потребителя. Если человек соглашается покупать квартиру по одной из этих схем, он должен четко понимать, что в случае реализации этих рисков государство ему ничем помочь не сможет».

## **Риэлтеры против застройщиков**

«Квартиры от застройщика» — именно такой слоган до сих пор считается верным рекламным ходом. Между тем, покупка квартиры напрямую у застройщика не дает никаких преимуществ: цена такая же, а выбор отсутствует. Предпочтительно обращаться к риэлтерам: они уже провели за вас некий отбор. Однако Оксана Каарма, заместитель директора управления новостроек компании «Миэль-Недвижимость», предостерегает от того, чтобы рассматривать сам факт покупки через риэлтера как какую-то гарантию: «У многих небольших агентств недвижимости сейчас возникли проблемы — им нечего предложить покупателям. В этих условиях они порой оказываются не столь разборчивыми, как крупные сетевые риэлтерские компании, которые дорожат своей репутацией и своим брендом».

«Миэль-Недвижимость» сейчас думает над возможностью организации «горячей» телефонной линии для покупателей, где они могли бы бесплатно получить совет, можно покупать квартиру у конкретного застройщика или нет. О. Каарма уверяет, что для профессионала не составляет особого труда понять экономику проекта, если известны «исходники»: условия инвестконтракта, объем площадей и цена предложения.

Однако Александр Коробов, президент страховой компании «Вотек», руководитель комитета по страхованию недвижимости Российской гильдии риэлторов, говорит, что среди соинвесторов, пострадавших от недобросовестных застройщиков, есть много клиентов риэлтерских компаний. Это не вина риэлтеров, компания «Вотек» тоже страховала риски по таким сделкам, в том числе и по объектам неблагонадежного «Стройметресурса». Разница в том, что из риэлтеров пока только «Миэль-Недвижимость» взяла на себя смелость отвечать за действия недобросовестных застройщиков. Компания приняла решение о возмещении убытков своим клиентам — покупателям квартир дома в Балашихе, застройщик которого — компания «ПромКомСтрой» — потерял права на реализацию. На сегодняшний день это единственный прецедент, другие риэлтерские компании пока на такую щедрость не идут. А вот страховщики выплачивают возмещения. «Вотек» уже производит выплаты пострадавшим страхователям, которые не захотели ждать, пока подмосковные и столичные власти как-то «разрулят» ситуацию с «замороженными» объектами.

«Возможность застраховать финансовые риски при покупке в новостройке очень актуальна и оправданна, даже несмотря на дополнительные финансовые расходы», — считает Александр Зиминский, директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty. Год страхования обычно обходится в 1–1,5% от стоимости объекта. Страховым случаем считается невозможность получить права на квартиру в срок, указанный в страховом договоре (независимо от того, указан ли этот срок в договоре с застройщиком).



**Одна голова хорошо...**

Информацию о застройщике можно получить из независимого источника, но и здесь надо понимать естественные ограничения. Роман Ромачев, генеральный директор компании «Р-Техно», рассказал, что они предоставляют услугу, в том числе для частных лиц, по сбору информации о застройщиках. Схема такая: вы решили купить квартиру в конкретном доме, приходите в «Р-Техно» и говорите: «Приглянулась квартирка, прозондируйте, пожалуйста». За \$150 через некоторое время вам скажут, стоит ли иметь дело с данной компанией.

Звучит красиво, но на основе чего идет сбор информации? Проверяется, на кого зарегистрирована компания. Если обнаружится бомж или оффшор, лучше отказаться. Проверяются и основные права на площадку и строящийся объект. Также выясняется, не было ли исков против данной фирмы. Консультант не говорит ни «да», ни «нет», он высказывает (точнее, документально демонстрирует) вам свои соображения. Естественно, «Р-Техно» за действия застройщика ответственности не несет — услуга, которую вы получили, чисто информационная. Поэтому не стоит на эту услугу смотреть как на гарантию, это лишь инструмент для снижения риска.



### ***Ловись мышка большая и маленькая***

Цена — один из главных ориентиров. В мышеловке бывает не только бесплатный сыр, но и дешевый. Времена, когда можно было за бесценок купить квартиру на ранней стадии строительства, прошли. Поэтому низкая цена должна настораживать, говорят эксперты. Еще год назад можно было купить квартиру до \$1200/кв. м (например, в Печатниках, на месте рекультивированной свалки возле цементного элеватора). Если вам в 2006 году предлагают квартиру в Москве по такой цене — бегите сломя голову (исключение — анклав Москвы за МКАД). А предложений таких немало. Цена, конечно, зависит от класса недвижимости и от места. С предложениями бизнес-класса и выше разобраться сложнее. Здесь стоит изучить цены на аналогичные объекты. В целом, в более дорогих сегментах рынка риски значительно ниже. «Риэлтеры на элитном рынке недвижимости изначально работают только с застройщиками, обладающими высокой репутацией и большим опытом работы», — говорит Александр Зиминский. К этому можно добавить, что цена выхода на элитную площадку для застройщика настолько высока, что слабым и случайным игрокам туда не пробиться.



### ***Договор — это только упаковка***

Закон о долевом участии планируется скорректировать в интересах застройщиков. Но и в этом случае у дольщиков останутся большие права. Пока никто не собирается отменять положение о необходимости фиксированного срока окончания строительства и финансовых санкций в случае невыполнения застройщиком обязательств. Поэтому при появлении на рынке в 2006 году объектов, предлагаемых по договорам долевого участия, имеет смысл делать выбор в их пользу.

Правда, Николай Вopilовский, руководитель юридической службы компании «МизельНедвижимость», высказал интересную мысль: при проблемных ситуациях, подобных той, которую мы сейчас имеем на рынке, все права дольщика могут оказаться

пустым звуком. Сгустим краски: фирма-однодневка «Три поросенка» покупает сложный инвестконтракт и начинает продавать квартиры по «прогрессивным» договорам долевого участия по демпинговым ценам. Продав 100 квартир, фирма говорит: «Извините, не получилось». Пустые счета фирмы арестованы, дольщики объявляют голодовку и пикетируют мэрию. Так что главное — это все же не форма, а фирма.

По мнению Апрелева, закон о долевом участии — не окончательная модель первичного рынка, а одна из переходных правовых форм его развития. «Как потребитель я бы предпочел, чтобы на рынке были представлены готовые квартиры, которые можно сразу оформить в собственность, пусть даже они будут несколько дороже, — говорит он. — Но пока рынок к этому не готов».

## ***Троянцы не поверили Кассандре***

Два года назад казалось, что благолепие воцарилось на первичном рынке навсегда. К. Апрелев тогда был одним из немногих профессионалов рынка недвижимости, которые публично говорили о высоких рисках для потребителя. Можно также вспомнить слова Оксаны Каармы, предупреждавшей тогда, что первым «посыплется» рынок Подмосковья. Максим Сотников, генеральный директор строительно-инвестиционной компании «КомСтрин», убежден, что происходит нормальный процесс естественного отбора на рынке, в результате которого все основные игроки по итогам 2005 года только усилились.

Сейчас, пока механизм долевого участия не утвердился, К. Апрелев предлагает вполне консервативный подход: покупать квартиру только на конечной стадии строительства (построена хотя бы половина дома) и проверять устойчивость застройщика, желательно с помощью риэлтерской компании, которая НЕ предлагает его объемы к реализации. Наиболее устойчивыми он считает компании, обладающие солидной производственной базой (например, заводами ЖБИ), серьезным административным ресурсом либо имеющие сильного акционера со значительными финансовыми резервами.

## ***Банк большой — ему видней***

В 2005 году произошло серьезное улучшение условий ипотечного кредитования на первичном рынке. Но дело не только в ставках. Григорий Куликов, председатель совета директоров компании «Миэль-Недвижимость», считает: сам факт готовности банка выдавать кредит на покупку квартиры в строящемся доме — это почти достаточный знак того, что такую квартиру можно покупать. С этим согласны многие эксперты. Логика понятна: до оформления квартиры в собственность она не может быть предметом залога, поэтому строительные риски ложатся на банк. Следовательно, юристы банка все трижды проверят.

Константин Апрелев осторожно относится к такой точке зрения. В принципе, считает он, хорошо иметь дополнительного арбитра. Но наши банки больше привыкли иметь дело с ценными бумагами, ГКО и прочими «бумажными» активами, поэтому вряд ли можно их рассматривать как экспертов по строительным рискам. В качестве примера К. Апрелев привел «замороженный» объект в Москве, по которому Сбербанк не только кредитовал застройщика, но и давал ипотечные кредиты. Таким образом, возможность ипотеки — знак хороший, но не достаточный.

## **Врагу не сдается наш гордый «Варяг»**

Большинство экспертов сходятся во мнении, что потребителю тревогу бить не следует. Власти постараются сделать все, чтобы удержать ситуацию на рынке недвижимости в управляемом русле — слишком высоки политические и экономические ставки в этой игре. Никому не нужны тысячи обманутых граждан в тот самый момент, когда жилищная программа продвигается в качестве национального приоритета. А значит, в строительной отрасли произойдет долгожданный искусственный отбор: останутся те компании, которые могут просчитывать экономику проекта и умеют строить. И все-таки лучше, если с транспарантом ««Мастерок» наши деньги уволокут» у Белого дома будет стоять кто-то другой, а не вы. А потому в заключение — 10 советов, которые пригодятся покупателю новостройки в 2006 году.

*Советы по покупке новостройки:*

*Попытайтесь для начала найти подходящую квартиру на вторичном рынке. Если не получится, то, рассматривая предложения в новостройках:*

- *Откажитесь от подозрительно дешевых предложений. Порог «подозрительности» для эконом-класса в Москве — \$1200, жилье более высоких классов сравнивайте с равноценными объектами;*
- *Не покупайте квартиру в доме, в котором не построено ни одного этажа, — риски неоправданно высоки;*
- *Старайтесь иметь дело с самыми устойчивыми компаниями-застройщиками, имеющими серьезные материальные, административные или финансовые ресурсы;*
- *Покупайте не у застройщика, а в риэлтерской компании, имеющей достаточно большой лист предложений по новостройкам. Цена будет точно такой же;*
- *Узнайте, возможна ли покупка данной квартиры по ипотеке;*
- *После того, как на рынке появится выбор объектов, продаваемых по договору долевого участия, отдавайте предпочтение именно им;*
- *Не стоит панически бояться старых форм (соинвестирование, уступка права требования и пр.), поскольку по объектам, начатым до 1 апреля 2005 года, такие формы правомерны;*
- *По новым объектам желательно не прибегать к вексельным схемам, предварительным договорам купли-продажи, ЗПИФам. Особенно если их предлагает никому не известная компания;*
- *Застрахуйте финансовые риски на тот срок, через который предполагается подписание акта приемки-передачи. В случае затягивания строительства договор страхования можно будет продлить.*