

Мария Сорокина
Елена Зубова

Управляй
своими
деньгами

ВСЁ О ПРИОБРЕТЕНИИ И ПРОДАЖЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Советы специалиста



Москва • Санкт-Петербург • Нижний Новгород • Воронеж
Ростов-на-Дону • Екатеринбург • Самара • Новосибирск
Киев • Харьков • Минск

2008

ББК 67.623.141
УДК 347.254
С65

Сорокина М. П., Zubova E. E.

С65 Всё о приобретении и продаже жилой недвижимости. Советы специалиста. — СПб.: Питер, 2008. — 188 с.: ил. — (Серия «Управляй своими деньгами»).

ISBN 978-5-91180-845-7

Покупка и продажа жилой недвижимости — очень ответственный шаг для каждой семьи, который нередко совершается только раз в жизни. При осуществлении такой важной сделки необходимо иметь уверенность в безопасности процедуры.

Эта книга, написанная профессионалом рынка недвижимости, поможет сориентироваться в вопросах приобретения и продажи квартир, земельных участков и загородной недвижимости. Автор подробно раскрывает «плюсы» и «минусы» различных способов покупки недвижимого имущества, объясняет этапы сделки купли-продажи, предостерегает от возможных угроз.

В издании вы найдете ответы на вопросы: как приобрести недвижимость на вторичном рынке? что следует учесть при покупке квартиры в «новостройке»? как получаются «двойные продажи»? чем могут помочь риэлторские компании? что выгоднее: аренда или ипотека? какую программу кредитования выбрать и как подобрать недвижимость, отвечающую нашим желаниям и возможностям, да еще и требованиям банка? как можно застраховаться от рисков? Отдельный раздел издания посвящен вопросам аренды и сдачи жилья в наем.

Эта книга необходима всем, кто планирует осуществить свои мечты, связанные с улучшением жилищных условий. Она сэкономит вам время и деньги, даст возможность гарантированно и безопасно совершать операции с недвижимостью.

ББК 67.623.141
УДК 347.254

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-91180-845-7

© ООО «Питер Пресс», 2008

СОДЕРЖАНИЕ

От авторов	7
Глава 1. Введение в рынок недвижимости	10
Структура рынка недвижимости	12
Операторы рынка	13
Глава 2. Сделки с недвижимостью — какие они?	16
Глава 3. Если вы продаете недвижимость	24
Цены бывают разные	26
Ремонт — в помощь... ..	33
Последний шаг	36
Глава 4. Почему лучше обратиться в риэлторскую компанию	38
Как выбрать надежную компанию	40
Как продать квартиру	43
Безопасные расчеты по сделке	45
Глава 5. Если вы покупаете недвижимость	50
Когда «сами с усами»	52
Покупка квартиры на вторичном рынке	56
Отношения надо формализовать	57
Этапы сделки	58
Налоговые вычеты	65
Покупка квартиры в «новостройке»	70
Как получают двойные продажи?	71
Дольщики: обманутые и не очень	72
«Портрет» квартиры	78

Цена продажи	79
Оплата договора	82
Квартиру сдал — квартиру принял.	84
Правильный выбор застройщика.	87
Глава 6. Секреты загородного рынка	88
Классификация объектов.	92
Эксплуатация	97
Аренда	101
Глава 7. Земельный рынок	104
Земля — самая значимая часть рынка загородной недвижимости	106
Земля в собственность.	107
Земля под ИЖС	109
Глава 8. Аренда жилой недвижимости.	112
Когда поднимаются ставки	114
Права и обязанности арендодателя	116
Права и обязанности нанимателя	117
Права и обязанности риэлтора.	118
Аренда или ипотека?	119
Глава 9. Кредитные тайны, или Ипотечное кредитование сегодня	122
Условия кредитования	126
Новые продукты	128
Расчеты без денег	130
Ипотечный брокеридж	133
Кредитование на загородном рынке	135
Потребительское кредитование	137
Рефинансирование.	138

В залоге — нежилая недвижимость	144
Регистрация ипотеки	148
Дополнительные расходы	149
Дефолт	150
Бюро кредитных историй	151
Глава 10. Оценка недвижимости — оценка своих возможностей	154
Что и как оценивается	157
Оценка объектов	158
Глава 11. Чтобы не было страхов	160
Страхование недвижимости	162
Страхование титула	164
Страхование финансовых рисков дольщиков	165
Страхование для ипотеки	167
Страхование на загородном рынке	170
Страхование строительно-монтажных рисков	172
Краткий словарь страховщика	173
Глава 12. Услуги риэлторских компаний	176
Глава 13. Клиентов ради... Общественные организации и профессиональные объединения . . .	182
Приложение	187



От авторов

Даже когда мы жили в СССР, квартиры были предметом купли-продажи. Только занимались этим частные маклеры, причем без законных оснований. Теперь у нас сформировался рынок жилья, на котором каждый может попробовать себя в роли продавца или покупателя, а место маклеров заняли риэлторские компании, которые проводят сделки, причем абсолютно законно и профессионально. Рынок растет, становится прозрачнее, схемы сделок разнообразны. Стоит ли этим процессом заниматься самому? Не лучше ли будет, если каждый займется своим делом: врач станет лечить, учитель — учить, а сделки с недвижимостью организует риэлтор? Об этом, а также о разных нюансах рынка недвижимости, которые могут заинтересовать вас, уважаемый читатель, мы и расскажем в нашей книге.

Можно сказать, что недвижимость (если не рассматривать морские суда) — то, что не двигается, стоит, как привязанное, на земле, в конкретном городе. Поэтому в разных регионах действуют свои правила, и свои цены, и свои игроки на рынке. Мы расскажем о рынке, который сложился в Санкт-Петербурге, интеллектуальной столице России. Во-первых, многие федеральные законы (например, закон о регистрации недвижимости) были придуманы и реализованы именно здесь, еще до того, как они стали законами. А во-вторых, в северной столице покупают недвижимость жители и других регионов. Надеемся, что эта информация окажется полезной.

Введение в рынок недвижимости

глава 1



Структура рынка недвижимости

Рынок недвижимости многообразен, при его описании специалисты нередко оперируют как достаточно очевидными понятиями («первичка», «вторичка»), так и узкоспециальными терминами. Остановимся для начала на структуре рынка недвижимости.

Весь рынок можно поделить на *первичный* и *вторичный*. Первичный рынок — это объекты, которые только-только создаются (то есть строятся) или оказываются в рыночном обороте в результате приватизации. Любое вновь построенное здание — объект *первичного* рынка. Когда этот самый объект с помощью сделки купли-продажи собирается поменять хозяина, он становится предметом сделки на *вторичном* рынке.

Можно подойти к классификации рынка с другой стороны. Вся недвижимость делится на *жилую* и *нежилую* (иногда ее еще называют коммерческой). Тут все очевидно: если помещение соответствует санитарным требованиям и в нем можно жить — значит, недвижимость жилая.

Также рынок делится на *городской* и *загородный*. В Петербурге внутри городского рынка еще выделяется *пригородный*, у которого в нашем случае много общего с загородным. Главной особенностью загородного рынка считается собственность на земельный участок, на котором располагается дом. Причем формирование цельного объекта недвижимости обычно как раз и начинается с земельного надела.

Кроме того, на рынке недвижимости объекты различаются по высоте. Есть застройка *малоэтажная* и *высотная*. Типовые дома еще называют *многоквартирными* — в отличие от коттеджей, таунхаусов и прочих малоэтажных объектов.

Каждое здание построено по определенной технологии и из определенного материала — из кирпича, панелей, монолитного бетона, дерева. Причем из панелей можно как смонтировать традиционный дом фабричного производства, так и навесить панели на монолитный каркас или применить их в качестве отделочного материала фасада. То есть для каждого материала существует множество вариантов использования. Таким

образом, рынок недвижимости можно делить еще и по применяемым технологиям.



Операторы рынка

Рынок не может существовать сам по себе. На нем действует множество компаний разного профиля, как узкоспециализированных, так и работающих на других рынках, для которых недвижимость лишь одна из сфер их деятельности: страховые и консалтинговые фирмы, банки, рекрутинговые и рекламные агентства, поставщики оборудования и материалов для строительства, управляющие и юридические компании.

К участникам рынка также относятся государственные структуры: комитеты городской администрации и федеральные органы, курирующие вопросы санитарных норм, экологии, правил производства строительных работ и пр. Они дают разрешение на строительство, перевод помещений из жилого фонда в нежилой, сдают в аренду землю и принадлежащие городу объекты недвижимости, регистрируют право собственности на недвижимость и т. д.

Количество участников рынка все время растет, поскольку он становится все более цивилизованным, и каждый «игрок» занимает все более узкую нишу согласно специализации. Например, в 2006 году в Петербурге появились компании, целенаправленно занимающиеся ипотечным брокериджем — новым направлением на рынке недвижимости.

Основные игроки рынка недвижимости — *риэлторские и строительные* фирмы (*застройщики*), именно их называют *операторами рынка*. *Застройщики* — это производители товара (квартир) для первичного рынка. В настоящее время первичный рынок недвижимости становится рынком не только товаров, но и, в первую очередь, услуг. Вторичный рынок — рынок услуг в чистом виде. Ведущая роль на этом рынке принадлежит риэлторским компаниям, где работают специалисты по продаже услуг. Роль риэлторов трудно переоценить: именно

они связывают воедино всех участников рынка недвижимости и создают индивидуальную схему сделки, в которой нередко собирают больше десятка клиентов. При этом они должны учесть интересы всех, кто так или иначе причастен к сделке.

Однако самыми главными участниками рынка следует считать *клиентов* — продавца и покупателя. Если бы у одного не возникло желание продать квартиру, а у второго — купить, недвижимость не вовлекалась бы в рыночный оборот, а операторы рынка остались бы без работы.

Сделки с недвижимостью — какие они?

глава 2

Права собственности на квартиру переходят от продавца к покупателю в процессе совершения сделки. Обычно мы говорим о сделке *купли-продажи* квартиры, однако разновидностей сделок гораздо больше. Перечислим основные виды сделок с недвижимостью.

Когда в сделке участвуют только две стороны — продавец и покупатель, она называется *прямой*. Но таких сделок в Петербурге совершается не слишком много. Основная масса покупателей стремится улучшить свои жилищные условия, продав старую квартиру и купив другую, как правило, большую по площади. Продавец, в свою очередь, может отказаться от большой квартиры и переехать в меньшую. Такого рода сделки относятся к категории *обменов*. Обмены могут быть *равнозначными*, когда люди переезжают из одного района в другой в одинаковые квартиры. Впрочем, правильнее будет сказать, в одинаковые по стоимости, поскольку даже одинаковые квартиры, расположенные в одинаковых типах домов, в разных районах стоят по-разному. Если один из участников обмена доплачивает другому, получается сделка *обмена с доплатой*. Именно сделки такого рода преобладают на петербургском рынке.

«Обменных» покупателей в агентства недвижимости приходит много, и у каждого — относительно небольшая сумма денег, которых хватает как раз для оплаты разницы между стоимостью старой и новой квартиры. Поэтому риэлторы научились составлять так называемые «цепочки».

Гражданин А. продает свою однокомнатную квартиру, доплачивает и переезжает в двухкомнатную. Гражданин Б. покидает свою двухкомнатную (в которую переедет А.) и мечтает о трехкомнатной — разумеется, с доплатой. Семья В., занимающая трехкомнатную квартиру, собирается разъехаться в две однокомнатные. Одна в нашей «цепочке» уже есть. Остается найти продавца, который хочет только продать, но ничего не будет покупать. По крайней мере, не сейчас. Или покупателя, который «живыми» деньгами сдвинет цепочку с места. Это самая примитивная «цепочка», с минимальным количеством участников. Риэлтор должен «объединять» гораздо больше людей и объектов. Подписание всех договоров и передача денег происходит в один день. Под дверью кабинета нотариуса

собираются все без исключения участники «цепочки». Если хотя бы одно «звено» этой «цепочки» в последний момент передумает продавать или покупать квартиру (не факт, что это будет обычная блажь или упрямство, обстоятельства бывают разные), развалится вся скрупулезно собираемая месяцами сделка. Поэтому, участвуя в «цепочке», никогда заранее не знаешь, куда «соломку подстелить».

Одна из разновидностей обменных сделок — *междугородный обмен*. Это под силу агентствам, которые или имеют филиалы в разных городах, или заключают договоры о сотрудничестве с местными фирмами. Безусловно, такие сделки удобны клиентам, поскольку им не приходится тратить время и деньги на разъезды. Продавец (или покупатель) обращается в филиал агентства в своем городе, а подбор квартиры в другом городе происходит дистанционно, то есть сотрудники агентства сопровождают сделку сразу в двух городах. При междугородных сделках роль агентства недвижимости возрастает чрезвычайно, поскольку риэлторы координируют работу страховщиков, банков, оценщиков, контрагентов в двух городах сразу. (См. схему сделки по технологии холдинга «МИЭЛЬ» в главе 5.)

Проходит довольно много сделок, которые на риэлторском сленге носят название «альтернативы» (*продажа и альтернативная покупка*). Клиент в этой сделке сначала выступает в роли продавца, а потом — покупателя. Если обычная сделка купли-продажи может происходить с участием двух агентств недвижимости (в одном есть продавец, в другом — покупатель), то «альтернативы», как правило, происходят в одном и том же агентстве. Для альтернативных сделок у риэлторов разработана особая форма договора на услуги: важно, чтобы продажа и покупка происходили одновременно. В период, когда цены растут быстро, любое промедление означает, что на вырученные деньги удастся купить менее комфортное жилье, чем изначально предполагалось. Если альтернативный договор заключен, человек не окажется на улице.

В Петербурге беспрецедентно много коммуналок. Люди, которые в них живут, естественно, хотят переехать в отдельные квартиры, но для этого нужно, чтобы кто-то (городская администрация или частный инвестор) коммуналки расселил.

Расселение первых коммунальных квартир и даже целых домов происходило еще в начале 90-х. Агентства недвижимости расселяли коммунальные квартиры по заявкам клиентов, которые хотели жить на больших площадях в центре города. К концу 90-х годов подобные заявки стало сложно удовлетворять, поскольку самые интересные квартиры уже перешли в частную собственность, а жить во вторых-третьих дворах даже Невского проспекта люди, располагающие крупными суммами, не хотели.

Расселение «коммуналок» продолжается и сейчас, только по другим причинам. Расселяются дома, которые идут под реконструкцию: город принял программу по расселению аварийного жилого фонда (а это в основном коммунальные квартиры) и реконструкции кварталов, застроенных домами первых массовых серий («хрущевками», которые будут снесены).

Расселение — сложная и волнительная процедура не только для риэлторов, но и для самих жильцов «коммуналки». Представьте себе, что в квартире живет 8–10 семей. Они получают возможность улучшить условия жизни за счет покупателя, разъехаться, чтобы больше по утрам не встречаться на кухне с неприятными соседями.

Для нынешних жильцов «коммуналок» особенно важны два момента. Во-первых, никакого расселения не получится, если хотя бы один обитатель квартиры не согласится переезжать или передумает, неважно на каком этапе. Во-вторых, частное лицо, которое решило купить эту квартиру, готово выложить за нее определенную сумму денег. Если аппетиты жильцов значительно превысят плановую сумму, покупатель может отказаться от приобретения именно этой квартиры, и риэлторы подыщут ему другую. Не надо забывать, что покупателю еще предстоит потратиться на дорогостоящий ремонт.

Каждый жилец коммуналки в результате расселения имеет шанс переехать в квартиру, которая ему нравится, получить денежную компенсацию или меньшую площадь с доплатой. Иногда расселение — единственная возможность для большой семьи из нескольких поколений разъехаться по разным квартирам. Жильцы, как правило, требуют квартиры с лучшими условиями, чем те, в которых они находятся перед

Налог с имущества, переходящего физическим лицам в порядке наследования

При стоимости имущества, согласно оценке БТИ	От 85 000 руб. до 170 000 руб.	От 170 100 руб. до 255 000 руб.	Свыше 255 000 руб.
Наследникам первой очереди	5% от стоимости имущества, превышающей сумму 85 000 руб.	4250 руб. + 10% от стоимости имущества, превышающей сумму 170 100 руб.	12750 руб. + 15% от стоимости имущества, превышающей сумму 255 000 руб.
Наследникам второй очереди	10% от стоимости имущества, превышающей сумму 85 000 руб.	8500 руб. + 20% от стоимости имущества, превышающей сумму 170 100 руб.	25 500 руб. + 30% от стоимости имущества, превышающей сумму 255 000 руб.
Другим наследникам	20% от стоимости имущества, превышающей сумму 85 000 руб.	17 000 руб. + 30% от стоимости имущества, превышающей сумму 170 100 руб.	42 500 руб. + 40% от стоимости имущества, превышающей сумму 255 000 руб.

Налог с имущества, переходящего физическим лицам в порядке дарения

При стоимости имущества, согласно оценке БТИ	От 8000 руб. до 85 000 руб.	От 85 100 руб. до 170 000 руб.	От 170 100 руб. до 255 000 руб.	Свыше 255 000 руб.
Детям, родителям	3% от стоимости имущества, превышающей сумму 8000 руб.	2 310 руб. + 7% от стоимости имущества, превышающей сумму 85 100 руб.	8260 руб. + 11% от стоимости имущества, превышающей сумму 170 100 руб.	17 610 руб. + 15% от стоимости имущества, превышающей сумму 255 000 руб.
Другим физическим лицам	10% от стоимости имущества, превышающей сумму 8000 руб.	7700 руб. + 20% от стоимости имущества, превышающей сумму 85 100 руб.	24 700 руб. + 30% от стоимости имущества, превышающей сумму 170 100 руб.	50 200 руб. + 40% от стоимости имущества, превышающей сумму 255 000 руб.

расселением. Это касается, в первую очередь, площади жилья. Кроме того, многие не хотят переезжать в другой район или в новые дома. Обычно на расселение требуется в 3–4 раза больше квадратных метров, чем есть в старой квартире. Хорошо, если потенциальный покупатель к этому готов.

Поскольку коммунальных квартир не стало ощутимо меньше, возможна покупка комнаты в общей квартире, то есть покупка доли в коммуналке. Каждый обитатель коммуналки имеет не только право собственности на комнату, в которой он живет, но и долю в остальных помещениях общего пользования: кухне, ванной и т. д. Доля зависит от площади комнаты: чем больше квадратных метров у жильца в собственности, тем больше его доля в общем имуществе. Для продажи доли в общем имуществе необходимо согласие всех совладельцев. Кроме того, соседи имеют преимущественное право на покупку комнаты. То есть продавец сначала должен предложить свою комнату им и только потом, через месяц, если все соседи откажутся, можно выставлять свою долю на продажу. Доля комнат достигает 20 % в общем объеме предложений.

Квартира также может перейти в собственность по *договору дарения* и *по наследству*. Естественно, когда человек дарит квартиру, о деньгах речь не идет, особенно если речь идет о родственниках. Между тем оформлять такую сделку необходимо с участием нотариуса. И налог платить все равно придется.

Если вы продаете недвижимость

глава 3

Сегодня большинство людей, которые решили по какой-либо причине продать свою квартиру, уже знают: продавать лучше по *рыночной цене*. Что такое рыночная цена и как правильно ее подсчитать?

Самый точный способ — пригласить сертифицированного оценщика, который выполнит оценку квартиры по всем правилам. Однако его работа стоит денег, а платить «лишнее» мало кому нравится. Поэтому продавец квартиры, как правило, пытается оценить ее самостоятельно. Что для этого нужно сделать?

Как правило, человек покупает какую-нибудь газету или бюллетень, где в большом количестве есть объявления о продаже квартир, и начинает сравнивать. Если вы решили пойти по этому пути, попытайтесь провести операцию сравнения, с учетом максимального количества параметров.



Цены бывают разные

Специалисты различают несколько видов цены: *цена предложения*, *цена спроса* и *реальная цена сделки*.

Продавец всегда хочет продать подороже, покупатель — купить подешевле. Продавец выставляет *цену предложения*, покупатель называют свою — *цену спроса*. Происходит торг, в результате которого выявляется *реальная цена сделки*. Как правило, разница между ценой предложения и реальной ценой сделки составляет 10–12%. Однако эта цифра верна только для спокойного рынка, на котором есть достаточное количество предложений и много покупателей. Как только начинается перекося в какую-либо сторону, разница в ценах тут же начинает «прыгать». Например, когда цены на жилую недвижимость растут очень быстро, существенно сокращается количество квартир, выставленных на продажу. И продавцы получают возможность устраивать «аукцион»: кто из покупателей предложит больше денег, тот и получит квартиру. В таких случаях реальная цена сделки намного превышает первоначальную цену предложения.

Но подъемы на рынке сменяются спадами. Например, в период роста цен потенциальным покупателям не хватает денег для приобретения жилья. Тогда торг идет в обратную сторону: цена предложения оказывается ниже реальной цены сделки.

Попробуем перечислить основные параметры, влияющие на цену квартиры.

Критерии, определяющие стоимость квартиры (ценообразующие факторы):

- Местоположение дома.
- Архитектурные, конструктивные, планировочные решения дома.
- Наличие коммунальных услуг.
- Транспортная доступность (удаленность от метро).
- Общая, жилая площадь.
- Состояние участка земли, прилегающего к дому.
- Состояние и тип здания.
- Опасность наводнения.
- Правовые факторы (обременения).
- Условия платежа.
- Ликвидность.
- Экология района.
- Вид из окон.
- Количество комнат.
- Этаж.
- Площадь кухни, прихожей и др.
- Наличие парковки, стоянки для машин.
- Транспортный шум и другие источники шума.
- Планировка.
- Изолированность комнат (смежные, смежно-изолированные, изолированные).
- Состояние квартиры (необходимость ремонта).
- Наличие балкона, лоджии (в том числе застекленной), эркера.
- Пол в квартире (линолеум, доски, паркет).
- Ориентация квартиры по сторонам света.

- Состояние подъезда.
- Вход в дом (с улицы, со двора).
- Состояние двора.
- Социальный состав соседей (по дому, подъезду, лестничной площадке, квартире — если речь идет о комнате в коммунальной квартире).
- Телефон.
- Уровень развития инфраструктуры (торговая, транспортная, рекреационная) в микрорайоне.
- Санузел (СУС, СУР, в том числе расположение ванны).
- Мусоропровод.
- Плита (газовая — электрическая), горячая вода (тепло-центральный — колонка).
- Место для прогулок, выгула собак.
- Лифт.
- Высота потолков.
- Наличие кладовых и подсобных помещений.
- Охранный сигнализация.
- «Избыточная достаточность» (вклад) и др.

Самый главный параметр — *местоположение*. Не напрасно мировое риэлторское сообщество любит повторять: location, location & location. Место играет определяющую роль. Чем престижнее жилой район, тем дороже там стоит любая недвижимость по сравнению с аналогичными объектами, которым «не повезло» и они были построены в менее интересных районах. Совершенно одинаковые квартиры, но расположенные в разных районах города, могут отличаться по цене в 2–3 раза. Так что средняя цена недвижимости по городу — это средняя температура по больнице, и специалисты крайне редко пользуются подобными цифрами, но этот показатель позволяет сравнивать цены.

Стоимость аналогичных квартир в домах массовой застройки для однотипных спальных районов может различаться в 1,5 раза. Вопрос престижности района играет немаловажную роль.

Максимальная цена может превышать среднюю в несколько раз. Это справедливо для престижных районов и доброт-

ных домов с хорошими потребительскими характеристиками. Но и здесь возникает много нюансов. У каждого покупателя есть собственные критерии. Например, покупателям дорогих квартир может быть интересен вид на воду — то есть они готовы заплатить за квартиру не просто в историческом центре города, а обязательно в доме на набережной с видом на реку.

Покупатели жилья в спальных районах больше интересуются транспортной доступностью и набором объектов социальной инфраструктуры: магазинами, школами, аптеками, детскими садами и т. д.

Самое дорогое место в Петербурге — исторический центр, он привлекает покупателей домами, построенными еще до наступления исторического материализма. Цены на квартиры в центре могут превышать среднегородские в 8–10 раз, если дом расположен удачно и из окон открывается красивый вид. Особенно ценится «вид на воду» — на Неву, Фонтанку, Мойку. Но нужно учитывать, что в центре города почти у каждого дома, выходящего фасадом на большой проспект, есть 2–3 двора-колодца, где нет зелени, но могут красоваться мусорные баки. Стоимость квадратного метра в дворовой части дома меньше, чем в фасадной в разы. Но и тогда она будет превышать среднегородскую, поскольку квартира располагается в центре. Хотя квартиры в дворовых флигелях Невского проспекта, при условии, что дворик озеленен и обихожен, могут стоить столько же, сколько расположенные в фасадном корпусе, то есть видовые. Народ, живущий в центре, ценит каждое лишнее дерево.

В других районах Петербурга особо ценятся «сталинки», расположенные в Московском районе и на Черной речке. Это престижные районы, и в зависимости от типа дома цены могут колебаться в пределах 40–50%. Но вид из окна на пивную точку может снизить стоимость квартиры в 1,5 раза.

В большинстве случаев покупателей интересует транспортная доступность, но оживленная магистраль под окном — это большой минус. От грохота и вибрации даже стеклопакеты не спасают, и возникает дополнительный физический износ здания. Но даже в таком доме с верхних этажей может открываться волшебный вид, что автоматически сделает квартиру привлекательной. Особенно для иностранцев.

Любители экологии, скорее всего, предпочтут переехать за город. Для прочих покупателей экологическая ситуация в районе не столь важна, да и информации на эту тему обычно немного. Хотя близость промышленных предприятий не просто снижает стоимость квартиры, но иногда делает невозможной продажу вообще: спроса нет ни за какие, даже за малые деньги.

Квартира в доме с зеленым двором продается быстро: если рядом с домом есть парк или сквер, можно смело накидывать к средней цене процентов 20.

Конечно, чтобы дышать чистым воздухом, лучше жить выше 10-го этажа, но, с другой стороны, там сильнее дует ветер. И если в монолитном доме это не ощущается, то в кирпичных и панельных у чувствительных натур может произойти головокружение.

Когда цену назначают застройщики, они предварительно исследуют динамику цен на квартиры в районе будущего строительства за три прошедших года и прогнозы на три года вперед. Даже самые лучшие дома имеют ценовую планку, зависящую от конкретного микрорайона. Выше этой цены продать квартиры невозможно.

Впрочем, жилье на вторичном рынке обычно стоит на 10–15 % дороже, чем в новостройках. Только надо иметь в виду, что в процессе строительства застройщик увеличивает цену. На более-менее спокойном рынке разница между ценой квартиры на ранней стадии и на момент завершения составляет 30 %.

Еще один фактор, «завязанный» на местоположение дома, — транспортная доступность. Критерий — количество минут до станции метро пешком. Если не больше 10, то в новостройках можно накинуть 5 % к цене, а в обжитых районах до 20 % по сравнению с соседними домами. Если до метро надо ехать 20 минут, придется отнимать от «базовой» цены примерно столько же процентов. Для покупателей дорогих квартир наличие остановок общественного транспорта, как правило, значения не имеет, поскольку у большинства есть автомобили. Транспортная проблема новостроек сегодня не так сильно влияет на цену — маршрутные такси ходят повсеместно и до крупных, недавно построенных комплексов, как правило, довозят.

Нередко строительство нового дома начинается в чистом поле. В этой ситуации главным становится уже не транспортная

доступность, а наличие социальной инфраструктуры (точнее, ее отсутствие). Совокупность отрицательных факторов (отсутствие транспорта и «социалки», непрестижность места) может снизить цену на 12–15 %, иногда до 20 %.

Крупных магазинов и торговых центров в городе становится все больше, и отсутствие магазинов шаговой доступности уже не беспокоит покупателей квартир в обжитых районах. Конечно, находящийся поблизости большой торговый комплекс — это плюс, но только если он расположен не под окном. Для большинства потенциальных покупателей гораздо важнее иметь рядом детский сад и школу, а также развлекательные центры, кинотеатры и сооружения для занятий спортом. В то же время на цене квартиры в центре отсутствие почты, аптеки и прочих социальных благ никак не скажется.

Наличие или отсутствие гаража не всегда влияет на цену, но этот фактор важен для дорогого жилья в историческом центре, где сложно найти место для парковки. Например, квартира в реконструированном старинном доме, где нет гаража, стоит на 20–25 % дешевле, чем аналогичная квартира в доме с паркингом. Отдельных гаражей в центре строится мало, поэтому цены за бокс сопоставимы с ценами на квартиру.

При уплотнительной застройке цены на квартиры в соседних домах могут упасть. Это вопрос психологии: потенциальных покупателей отпугивают шум и строительный мусор, да и строительный пейзаж за окном может снизить стоимость квартиры на 3–5 %.

«Пейзаж» может сыграть неблагоприятную роль и при продаже квартиры в старом доме, но покупателя можно подвести к подъезду на машине, минуя грязь, а в подъезде ввернуть лампочки.

Квартиры на первых этажах всегда стоят дешевле. А если в первом этаже размещается какое-нибудь шумное заведение, то в цене теряет и второй этаж. «Уценка» может достигать 10 %. Стоимость квартиры на пятом этаже в доме с лифтом и без лифта может различаться на 5 % (понятно, что с лифтом дороже).

Если дом высокий да еще и густонаселенный, там возникают проблемы, характерные только для многоквартирных домов: больше грязи, долго приходится ждать лифт, который шумит денно и ночью рядом с квартирой, и др. Подобные недостатки

можно сгладить, немного снизив цену — не обязательно на проценты, можно договориться о разнице в несколько тысяч.

Для вторичного рынка очень важный параметр — тип дома, особенно в спальном районе. «Хрущевки» или «немецкие» дома всегда расположены в обжитых зеленых районах, обеспеченных инфраструктурой. Но стоят они дешевле домов любого другого типа. Многое объясняется так называемым моральным старением таких домов.

В историческом центре будущего жильца могут поджидать дополнительные трудности, если он решил поселиться в доме-памятнике. Если в квартире есть остатки каких-нибудь витражей, лепнины или старый облицованный изразцами камин, возникают сложности: городской Комитет государственного использования и охраны памятников (КГИОП) знает о вечных ценностях или рано или поздно обнаруживает их и обязывает собственника квартиры все это охранять. Например, камин нельзя будет не только использовать по назначению, но и отремонтировать без разрешения комитета. Сделать перепланировку «исторической» квартиры также не удастся. Для такой квартиры надо искать «своего» покупателя. Например, иностранцы буквально «западают» на покрытые плесенью наборные паркетные и готовы платить за старые квартиры хорошие деньги. Таким образом, стоимость исторической квартиры может быть как увеличена, так и снижена: все зависит от покупателя.

Квартиру, в которой много комнат, бывает трудно продать — не из-за количества жилых помещений, а из-за большой общей площади. При том что цена квадратного метра в многокомнатной квартире всегда дешевле на 20–30 долларов. Разница в стоимости квадратного метра однокомнатной и трехкомнатной квартиры может достигать до 150 долл./м². И все равно «трешки» продаются хуже.

Для квартир вторичного рынка актуальна высота потолков. Стоимость квадратного метра в жилье с низким и высоким потолком может колебаться в пределах 20%.

Большая по площади кухня позволяет прибавить до 10% к базовой стоимости квартиры, а аккуратный подъезд может добавить еще до 5%.

С появлением мобильных телефонов и безлимитных тарифов наличие домашнего телефона стало не столь актуальным, как раньше, и на цену теперь не влияет.



Ремонт — в помощь...

Как правило, новый жилец квартиры после новоселья делает в ней ремонт. К сожалению, затраты на ремонт, даже самый качественный, не окупаются при последующей продаже. Максимум, что удастся вернуть — 50 % от затраченного. Специалисты объясняют это российским менталитетом и самоуверенностью покупателей.

Многие покупатели и рады были бы приобрести квартиру в готовом виде, однако предложенные варианты их не устраивают, так как мнения покупателя и продавца о том, что такое хороший ремонт, не всегда совпадают.

Покупатели бывают разные. Некоторые предпочитают приобретать «убитые» квартиры по невысокой цене и самостоятельно делать в них ремонт по мере появления свободных денег. Таких покупателей, в первую очередь, привлекает дешевизна квартиры, а вовсе не качество или наличие ремонта: они не собираются платить «лишние» деньги.

Другая категория покупателей недорогого жилья состоянием квартиры интересуется. Поэтому даже в старых панельных домах имеет смысл делать предпродажный ремонт. Его цель — освежить квартиру, придать ей «товарный» вид. «Освеженные» квартиры в домах массовых серий удастся продать по максимальной для этой категории цене (разница на аналогичных объектах достигает нескольких тысяч долларов), но не рассчитывайте на большее. Значит, вкладывать большие средства в ремонт смысла не имеет: нет нужды вставлять стеклопакеты, менять проводку или ставить двери импортного производства — достаточно покраски и новых обоев.

С квартирами в среднем ценовом диапазоне (как правило, они расположены в кирпичных домах, возведенных по

индивидуальным проектам) дело обстоит сложнее. Покупатели нетиповой квартиры готовы уплатить на несколько тысяч долларов больше за «индивидуальность» — лучшую планировку, престижный район и т.д. Они также готовы доплатить за ремонт — при условии, что он понравится. В этом случае «освежающего» косметического ремонта не достаточно. Важны другие детали — наличие стеклопакетов, импортной сантехники, электрических розеток иностранного производства (так называемый «частичный евроремонт»).

Однако ни приглашение модного дизайнера, ни вложения в дорогую столярку не окупятся, если вкусы продавца и покупателя не совпадают. У покупателя, кроме всего прочего, и логика своя: затраты на переделку в отремонтированной квартире будут больше, чем в запущенной. В «лишние» 10–15% затрат войдут отбитый кафель, снятый паркет и другая «предремонтная» подготовка.

Особенно мало шансов окупить вложения у хозяев квартир, которые ремонтировали их, реализуя собственные представления о шикарной жизни. И сегодня можно встретить квартиру в рядовом панельном доме, в отделку которой в начале 90-х неожиданно разбогатевшие хозяева вложили много денег и собственных представлений о красоте. Такие квартиры попадают под определение «кич» и продаются подолгу.

Встроенная кухня может даже снизить стоимость квартиры. Многие владельцы в процессе ремонта меняют обычные плиты и холодильники на встроенную бытовую технику. При переезде такую кухню вряд ли получится забрать с собой, а угодить вкусу покупателя — тем более. Даже если покупатель согласится доплатить за встроенную кухню, она будет оценена в половину стоимости (из-за амортизации).

Есть покупатели, которые хотят приобрести квартиру и сразу жить в ней (большинство из них — приезжие), и доля таких сделок ежегодно растет. Также есть покупатели, которым жаль тратить на ремонт свое драгоценное время, но и они будут искать квартиру, отделанную в соответствии с собственными представлениями о качестве и уюте.

Есть случаи, когда вложения в ремонт оправдывают себя. Например, имеет смысл отремонтировать некоторые инженерные

системы внутри квартиры. Поменять водопроводную арматуру или электрическую проводку — не слишком затратное мероприятие. Однако менять стояки можно лишь в том случае, если на это согласятся все соседи, через квартиры которых проходит стояк. Новые трубы могут повысить стоимость жилья.

Стоимость ремонта обязательно учитывается оценщиками, если квартира пойдет в залог под ипотечный кредит.

Существуют также квартиры, в отношении которых вкусы покупателя и продавца совпадают полностью — то, что специалисты называют точным попаданием. Обычно это заслуга профессионального дизайнера или хорошего вкуса бывшего хозяина квартиры. Покупатель согласится доплатить за ремонт, если он безупречен. Никто еще не возражал против мраморных подоконников или пробкового пола, но мода скоротечна, и ремонт, сделанный в соответствии с последним писком, лет через пять будет считаться «отстоем».

На рынке продавца (когда в продаже мало жилья, а спрос велик) наличие или отсутствие ремонта пока роли не играет: покупатели сметаю любые квартиры в любом техническом состоянии. Учтите: вслед за ростом цен всегда наступает спад, и на рынке воцаряется покупатель. Глядишь, уже продавцы вынуждены подстраиваться под покупателей, и ремонт приобретет большее значение.

Любой ремонт — долгосрочное мероприятие. Даже когда рынок стабилен и цена меняется незначительно, на ремонт приходится тратить полгода. Особенно это важно во время строительства: цена растет быстро, следовательно, растет предполагаемая доходность от перепродажи квартиры, и время, потраченное на ремонт, снижает процент дохода. В период после сдачи дома цена растет гораздо медленнее (если растет вообще). К тому же не всегда удастся быстро и с учетом затрат на ремонт продать готовую к заселению квартиру. Поэтому надежнее продавать ее сразу после получения права собственности. Но если удастся каким-то образом быстро сделать ремонт в строящейся квартире, такую квартиру можно продать намного дороже, чем соседние. Особенно в элитном доме.

Повысить стоимость квартиры на вторичном рынке может ремонт парадной. Причем он может быть выполнен за счет

бюджета, если удастся каким-то образом убедить жилконтору в необходимости такого ремонта.



Последний шаг

Человек является в агентство недвижимости и требует продать его квартиру за самостоятельно рассчитанную сумму. Не тут-то было! Риэлторы почти сразу говорят, что за эти деньги продать квартиру нельзя. Заявлениям риэлтеров продавец не верит и настаивает на своем. А зря. Указанная в рекламном объявлении цена на аналогичные квартиры — это та сумма, которую платит покупатель. В нее входит не только стоимость квартиры, но и комиссионные агентства.

Кроме того, каждая квартира носит отпечаток личности владельца. И этот отпечаток может не понравиться огромному количеству потенциальных покупателей.

Стоимость квартиры — понятие субъективное. Специалисты насчитывают с полсотни факторов, которые могут повлиять на нее. У каждого покупателя в голове выстраивается собственная иерархия ценностей, каждый выбирает самый важный критерий, который помогает решить: купить квартиру или отказаться от покупки. Например, в прихожей не помещается любимый шкаф (кому это может быть известно заранее?). Или негде выгуливать любимую собаку (это сможет понять только собачник).

Иногда человеку срочно требуется крупная сумма денег. Вариантов немного: продать квартиру или получить банковский кредит. Если квартиру необходимо продать быстро, агентства недвижимости возьмутся это сделать максимум за 90 % от ее действительной стоимости. Кроме того, есть и дополнительные расходы, например комиссия агентству в размере 8–10 %. Существуют ситуации, когда это может быть выгоднее, чем взять банковский кредит: процент по кредиту выше и взять его срочно не получается.

Макроэкономические и политические процессы в стране также влияют на рынок недвижимости. Например, когда

политическая ситуация нестабильна, немедленно тормозится спрос. Цены не падают, но рынок стоит. А вот в ожидании выборов цены могут даже упасть — вместе со спросом.

Макроэкономические процессы влияют на рынок недвижимости не столь быстро. Достаточно вспомнить дефолт 1998 года. Он «аукнул» на рынке жилья только весной 1999-го, тогда цены упали в 3 раза. С другой стороны, приход в город денег извне сразу вызывает оживление рынка, увеличивает спрос и цены. Так было в 2003 году, когда на волне юбилейных торжеств в Петербург поступило много федеральных средств.

Еще один пример влияния на рынок — национальная программа «Доступное жилье». С момента ее принятия цены неуклонно ползут вверх. С одной стороны, если ипотечное кредитование будет развиваться, люди получают доступ к кредитам. С другой стороны, если люди начнут брать много ипотечных кредитов, цены продолжат рост.

Можно проводить подобный анализ и далее. Любой специалист-оценщик назовет навскидку еще пару десятков разнообразных факторов, которые так или иначе влияют на конечную цену квартиры. Стоит еще раз напомнить: каждое жилище имеет индивидуальные особенности, поэтому, используя приведенные цифры, можно узнать экспертную цену квартиры. А точная цифра станет известна лишь после сделки купли-продажи.

Если цена квартиры определена правильно, то через 1–2 месяца сделка непременно состоится. На меньший срок рассчитывать не стоит: ведь агентство недвижимости должно организовать подачу рекламного объявления, просмотры, оформление сделки, регистрацию собственности, передачу квартиры по акту новому владельцу и т. д.

Почему лучше обратиться в риэлторскую компанию

глава 4



Как выбрать надежную компанию

На проведении сделки, конечно, можно сэкономить, но это будет только кажущаяся экономия денег (если вам удастся избежать мошенников). Время и нервы потратить придется в любом случае. Так ли будут велики расходы по продаже квартиры, если обратиться в риэлторскую компанию? Может статься, что стоимость затраченного времени окажется выше стоимости риэлторских услуг.

Выбор агентства — задача непростая, но выполнимая. Задача риэлтора, в отличие от продавца товара (даже самого сложного и дорогостоящего), несоизмеримо труднее: он предлагает не товар, а услугу.

Знакомый психолог рассказывал мне о тренинге, организованном для специалистов по продажам торговых компаний и риэлторских фирм. Во всех ситуациях, предложенных участникам тренинга, победителями оказывались риэлторы. Даже в проигрышной позиции все разрешалось в их пользу. Риэлторы всегда добивались поставленной задачи. Если люди, пришедшие на работу в агентство недвижимости, не умеют продать услугу, долго они в профессии не задерживаются. Невыгодно, знаете ли.

Именно характер «товара» заставляет риэлторские фирмы заботиться о своем имидже. Риэлторы любят повторять, что их главный капитал — доброе имя: формируется оно долго и сложно, разрушается — в один момент. Любые скандалы или даже намеки на скандалы способны подмочить репутацию агентства. На рынке много компаний, имеющих хорошую репутацию (и среди коллег, и среди клиентов). В любой риэлторской фирме ведется учет повторных обращений и обращений по рекомендациям. Если клиент остался доволен, при необходимости он опять обратится в понравившуюся фирму и порекомендует ее знакомым и друзьям, если они соберутся решить жилищные проблемы.

Выбирая агентство, стоит обратить внимание на его имидж. Для этого достаточно ознакомиться с текущей прессой (лучше — специализированной), а также поискать информацию на

интернет-сайтах (в сети есть сайты, на которых бывшие клиенты агентств недвижимости и строительных компаний рассказывают о своих бедах, обманах со стороны фирм и т. д.). Необходимо иметь в виду, что часть жалоб, размещенных на этих сайтах, может быть делом рук прямых конкурентов. Именно так стараются подорвать имидж уважаемых компаний.

Немаловажен и срок работы агентства на рынке недвижимости. Безусловно, новые агентства продолжают возникать, зачастую их «родители» — бывшие сотрудники крупных риэлторских фирм с большим опытом работы.

Любая сделка нуждается в сопровождении специалистов. Прежде чем заключить договор с агентством, нужно выяснить, какие именно службы есть в его составе: с клиентом общается конкретный агент, но работу по целому ряду направлений выполняют сотрудники разных отделов. *Служба безопасности* должна быть обязательно. Речь идет не об охране, которая стоит на входе и нажатием кнопки открывает двери входящим, а о службе, которая способна выяснить историю квартиры, проверить порядочность участников сделки, а при необходимости — защитить их интересы. Еще в обязанности службы безопасности входит инкассация клиентских денег.

Не менее важно, чтобы в компании была собственная *юридическая служба*. Не просто оказание консультаций людям, которые впервые собираются решать жилищную проблему, а помощь в составлении договоров, подготовке документов, то есть услуга юридического сопровождения клиента. Если компания небольшая и не может себе позволить содержать дополнительный отдел, она, как правило, имеет договор с юридической фирмой об оказании соответствующих услуг.

При выборе агентства стоит обратить внимание, состоит ли оно в каком-либо профессиональном общественном объединении. Нельзя утверждать, что само членство — пропуск в порядочную жизнь, однако общественные организации не принимают в свои ряды «проштрафившихся» коллег. Общественные объединения имеют профессиональные стандарты, которым обязаны следовать компании-члены. Кроме того, во многих профобъединениях есть специальные структуры, которые разрешают споры не только между участниками объединений, но

также между компаниями и клиентами. Это нечто вроде товарищеского суда, решение которого становится обязательным для всех участников профобъединения. При невыполнении решения суда их ожидает не только «презрение товарищей», но и исключение (если нарушения входят в систему).

Существенный момент — *объективная оценка стоимости квартиры*. Уважающие себя агентства недвижимости придерживаются прозрачной ценовой политики. Услуги, которые фирма оказывает продавцу, стоят определенных денег. В договоре между агентством и продавцом указана цена квартиры и размер комиссионных фирмы, в рекламных объявлениях указана суммарная цена этих двух составляющих. Менее уважающие себя компании спрашивают продавца, сколько денег он хочет получить «на руки» (не обговаривая размер комиссионных), а потом в рекламном объявлении продавец — совершенно «случайно» — сможет увидеть собственную квартиру, выставленную за цену, процентов на 20 превышающую сумму, обещанную ему. Чтобы не оказаться в такой ситуации, внимательно прочитайте, что сказано в договоре с агентством о размере комиссии.

Фиксированный процент комиссионных особенно важен на растущем рынке, когда есть большой спрос. Есть возможность повысить цену на квартиру (в чем заинтересованы и продавец, и агентство). Но если договор предусматривает фиксированную выплату, не привязанную к комиссионным фирмы, агентство заработает на продаже самостоятельно, а продавец окажется не при чем.

Продавец может пожелать, чтобы квартира была пристроена в хорошие руки как можно быстрее, но с его минимальным участием в процессе, тогда необходимо заключить с фирмой эксклюзивный договор на продажу объекта. В этом случае продавец оформляет доверенность на сбор документов на одного из сотрудников агентства, а также передает на ответственное хранение в агентство подлинники документов, которые будут фигурировать в сделке: свидетельство о праве собственности на квартиру; договор купли-продажи, по которому квартира перешла в его руки; технический паспорт на квартиру. Документы хранятся в сейфе, откуда они не могут исчезнуть, потеряться,

и никто не позабудет принести их на заключение договора купли-продажи. Когда квартира продается по эксклюзивному договору, у покупателя больше доверия к сделке, и сама она пройдет быстрее: покупателю не нужно ждать, когда продавец сможет с ним встретиться и показать документы — они уже на месте, в агентстве.



Как продать квартиру

Сделка неизвестно когда состоится, а агентство недвижимости уже взялось продавать квартиру. Агентство и продавец заключают договор об оказании услуг, и фирма начинает *рекламную кампанию*. Каждая квартира имеет свои особенности, и в каждом случае для продажи должен существовать особый план рекламной кампании, учитывающий, как позиционировать объект и где размещать рекламу. Опыт работы показывает, что большинство рекламных объявлений (почти 80 %) не соответствуют действительности. Чтобы сэкономить время свое и других людей, лучше указывать в рекламе правдивые параметры объекта.

Объявления о продажах обычно размещаются в специализированных изданиях (листингах) и на интернет-сайтах, причем информация обновляется 1–2 раза в неделю.

После того как квартира выставлена на продажу, остается ждать звонков. Еженедельно продавец получает отчет агентства о результатах продвижения объекта. Если нет звонков или их очень мало, вывод, скорее всего, будет один: необходимо скорректировать цену.

Агент организует просмотры, и продавец еженедельно информируется о том, как они прошли.

Если продавать квартиру самостоятельно, желающих посмотреть ее может оказаться очень много. Каждому потенциальному покупателю придется уделить внимание, объяснить, где тут кухня, а где ванная. Времени на это уйдет много.

Агент сделает все это быстрее и, главное, профессиональнее. Согласитесь, ему квартиры приходится продавать чаще, чем

любым другим людям. Агент согласует удобное для всех время просмотра квартиры. После каждого показа он составит акт, где указывается причина, по которой потенциальный покупатель находится в раздумье или отказался сразу. Если проанализировать причины, то можно вовремя скорректировать предложение о продаже или изменить облик квартиры, то есть осуществить ряд мероприятий для улучшения соотношения цена — качество.

При необходимости агент поможет сделать *предпродажную подготовку квартиры*. Иногда для этого достаточно передвинуть мебель, или переклеить обои, или навести порядок в подъезде. Также агент представит покупателю квартиру в самом выгодном свете, а главное — приведет того самого покупателя, которому нужна именно эта квартира.

Агент недвижимости берет обязательство продать квартиру по оптимально-максимальной цене. Квартира находится не в безвоздушном пространстве: есть конкретный район, конкретный квартал, конкретный дом и еще более конкретный подъезд, в котором она расположена. С этим ничего не поделаешь, но только на первый взгляд. Задача риэлтора — помочь вам нивелировать имеющиеся недостатки. Если из-за перекопанной вот уже пять лет улицы к вашему подъезду не подойти с северной стороны, ведите потенциальных покупателей с южной. Вряд ли это будет обманом покупателей, скорее это умение подать товар в выгодном свете.

Иногда агенты советуют сделать небольшой косметический ремонт в подъезде или в квартире, чтобы придать ей «свежий» вид. Беспокоиться не надо. «Свеженькая» квартира или отремонтированный подъезд произведут благоприятное впечатление на покупателей, что позволит запросить за квартиру адекватную цену, учитывающую стоимость ремонта.

Для привлечения покупателей используются и другие риэлторские «штучки». Например, американец Дэн Коркоран учил агентов «первого призыва» маленьким хитростям, которые создают в квартире атмосферу уюта. Вроде запаха печеного яблока с корицей, витающего в воздухе. Ведь положить яблоко в духовку за полчаса до прихода покупателя несложно.

Когда на горизонте появится покупатель, который внесит авансовый платеж в знак подтверждения серьезности

намерений, пора составлять план сделки. В нем есть сроки проведения этапов сделки, схема взаиморасчетов, условия закладки и выемки денег, валюта, в которой покупатель рассчитается с продавцом, формат договора купли-продажи (будет ли участвовать нотариус). План необходимо согласовать со всеми участниками сделки (продавец, покупатель, агентство) и банком, через который будут происходить расчеты.



Безопасные расчеты по сделке

Расчеты — важный элемент любой сделки с недвижимостью. Даже если продавец и покупатель самостоятельно нашли друг друга, подготовили все документы и не боятся пройти «чистилище» регистрации, для взаиморасчетов им все-таки лучше обратиться в агентство недвижимости. Даже если они друзья или родственники (или особенно если они друзья или родственники).

Практика взаиморасчетов вырабатывалась годами и теперь, наконец, сложилась. Половину суммы продавец получает после подписания договора купли-продажи и нотариального удостоверения сделки. Еще 40 % — после регистрации перехода прав собственности и выписки из квартиры всех, кто в ней был прописан. Оставшиеся 10 % — после того, как освобождает квартиру (как от своего присутствия, так и от своих вещей).

Расчеты могут быть наличными или безналичными, в любых денежных единицах — все зависит от желания продавца. С точки зрения безопасности лучше использовать безналичные расчеты. Даже если мошенники или грабители знают, что сделка совершена и продавец должен получить крупную сумму денег, до них никто не доберется, пока они лежат на банковском счете (кстати, на них начисляются проценты). А забрать их можно в любой момент — хоть частями, хоть все сразу. Обычно продавец открывает счет, куда банк перечисляет очередную часть выплат, получив от агентства недвижимости подтверждение, что очередной этап сделки завершен. Для безналичных расчетов

можно использовать аккредитивы, чеки, банковские карты, платежные поручения. Реже встречается депозит нотариуса — способ, при котором взаиморасчеты проходят через специальный трастовый счет, открытый нотариусом (часто практикуется в странах Европы).

У нас наибольшей популярностью пользуется расчет через банковские ячейки. Как правило, ячейку бронирует риэлторская фирма, которая имеет с банком длительный договор и регулярно использует несколько ячеек для взаиморасчетов клиентов. Покупатель в присутствии агента и продавца закладывает в ячейку деньги — в трех пакетах, соразмерно трем этапам сделки. В договоре с банком обязательно указываются условия доступа к ячейке: например, продавец имеет право открыть сейф, только предъявив сотруднику банка определенный пакет документов и только в присутствии покупателя и представителя агентства.

Финал любой сделки — получение права собственности на жилье (титул), но права собственника можно оспорить в течение первых трех лет после регистрации. Даже титульное страхование (страхование права собственности) не спасет: квартиру отнимут по суду, а страховка обеспечит только возврат денежных средств. Чтобы предотвратить возможные проблемы, риэлторы проверяют юридическую чистоту квартиры.

Кроме проверки «истории квартиры» (цепочки ее перехода из рук в руки), риэлторы должны проверить, не находится ли квартира в залоге или под арестом.

Еще один важный момент — *охранные обязательства*, или обременение квартиры, наложенное городской структурой по охране памятников. В историческом центре города немало домов или квартир, которые находятся под охраной государства. Комитет накладывает на владельца квартиры обязательства сохранить элементы декора или интерьера, при этом может быть запрещена перепланировка квартиры. Собственник обязан соблюдать требования чиновников, поэтому при покупке разумный клиент поинтересуется, соблюдал ли продавец обязательства.

Важный этап сделки — регистрация *перехода права собственности* от продавца к покупателю. Все регистрационные

действия доверены Главному управлению Федеральной регистрационной службы (Росрегистр) — бывшему ГБР (Городское бюро регистрации). Законодательно прописаны сроки регистрации, расценки (госпошлина), перечень документов, которые надо собрать, а также причины отказа в регистрации.

Документов, которые придется собрать продавцу к моменту регистрации, достаточно много (примерно полтора десятка). Причем закон требует предоставить их в разном виде: часть — в виде подлинников, часть — в виде нотариально заверенных копий, часть — в виде справок. Перечень документов зависит от состава семьи и прав на квартиру (долевая, личная и т. д.). Например, необходимо получить разрешение жены на продажу, если муж выступает продавцом единолично. Надо также иметь в виду, что некоторые документы имеют ограниченный «срок годности» и их необходимо получать перед подачей документов на регистрацию. Если Росрегистр откажет в регистрации, не исключено, что такие документы придется получать повторно (срок годности документов истечет).

Закон о регистрации предусматривает перечень причин, по которым в регистрации могут отказать: некоторые документы неправильно оформлены, продавец не подтвердил свои права на продажу, комплект подготовленных документов может оказаться неполным и пр. Регистраторы вернут пакет, чтобы участники сделки дополнили его или исправили ошибки, но произойдет это не сразу, а через некоторое время. Пакет придется формировать заново (срок действия части документов уже истек...), а потом опять подавать на регистрацию. Процедура затягивается... Между тем, пока не будет зарегистрирован переход права собственности от продавца к покупателю, продавец не получит причитающихся ему денег.

Кроме того, подателей документов подстерегает еще одна неприятная неожиданность — очереди в Росрегистре.

Если довериться агентству, этих проблем можно избежать. Во-первых, действующий по доверенности агент знает, какие именно документы необходимо собрать, как и где их быстрее получить. И в очередях риэлторы не стоят: для них, как для юридических лиц, работает специальное «окно», куда они

(по договору с Росреестром) подают на регистрацию сразу несколько пакетов документов.

Последний этап сделки, после которого ее участники распрощаются с агентством недвижимости, — *передача квартиры* от продавца покупателю. Продавец обязан освободить квартиру в оговоренный срок, например, через две недели после регистрации права собственности. Квартиру необходимо передавать в полном порядке: она должна быть свободна от имущества продавца, покупателю должны быть переданы все комплекты ключей и квитанции, подтверждающие оплату коммунальных услуг, телефона, электричества и пр.

Агент вместе с покупателем должны проверить, остались ли на месте оборудование, сантехника, дверные ручки и прочее имущество (если в договоре не прописан другой вариант). Только после этого процедура передачи квартиры считается состоявшейся и продавец может получить оставшиеся деньги.

Вся сделка с участием агентства недвижимости обычно укладывается в месяц-полтора, и сроки зависят в первую очередь от того, насколько долго квартира простояла в листинге. За это время агентство успевает не только продать квартиру, но и убедиться в ее юридической чистоте, а также сделать всю процедуру безопасной. Невозможно представить продавца, пустившегося в самостоятельное проведение сделки и организовавшего все быстрее и без материальных потерь. Если оценить временные затраты, когда приходится отпрашиваться с работы или жертвовать отпуском, наверняка окажется, что обращение в агентство недвижимости сэкономит ваше время (и деньги).

Итак, из чего же состоит качественная услуга по продаже недвижимости:

- Экспертная оценка вашей недвижимости для определения оптимальной рыночной стоимости объекта.
- Прозрачная ценовая политика компании при заключении договора с клиентом.
- Эффективная рекламная компания объекта для быстрого поиска покупателя.
- Еженедельная отчетность по результатам продвижения объекта.

- Оперативная организация профессиональных презентаций объекта с обязательным заполнением актов показа и проведение переговоров с потенциальными покупателями.
- Организация сбора документов для проведения сделки.
- Индивидуальное юридическое сопровождение сделки купли-продажи.
- Согласованная схема взаиморасчетов по сделке со всеми ее участниками, включая продавца, покупателя, банк-партнер.
- Услуга инкассации.
- Подача и получение пакета документов с Росрегистрации.
- Организация передачи объекта новому владельцу по акту сдачи-приемки.

Если вы покупаете недвижимость

глава 5

Покупка квартиры — важное событие, которое у большинства происходит лишь раз в жизни. Поэтому относиться к приобретению квартиры следует серьезно, внимательно, без спешки.

Для начала хорошо бы определиться, что именно предполагается купить. Для этого можно ознакомиться с объявлениями о продажах квартир. Они есть в специализированных СМИ, на интернет-сайтах, в газетах рекламных объявлений. В листингах обычно указывают несколько параметров квартиры: район, тип дома (панельный, кирпичный и т. д.), этаж, общее количество этажей в доме, наличие лифта, балкона и телефона, площадь квартиры, количество комнат, площадь кухни. Иногда в объявлениях указываются дополнительные преимущества выставленного на продажу объекта, например: наличие рядом крупных торговых комплексов или парков, высота потолков или близость к станциям метро. Но составить полное представление о квартире можно только во время личного посещения — просмотра, о котором надо предварительно договориться с хозяевами квартиры (продавцами). Кстати, только они могут дать внятные пояснения о квартире, если возникнут вопросы.

Многие люди пытаются приобрести квартиру самостоятельно, не обращаясь в агентство недвижимости. По их мнению, получается значительная экономия средств (поскольку риэлторы за услуги взимают комиссионные). Но, как известно, деньги можно измерить временем, а в случае дорогостоящей покупки (например, квартиры) — еще и безопасностью (экономической и личной).



Когда «сами с усами»

В листингах специализированных СМИ содержатся тысячи выставленных на продажу квартир. Для удобства они разбиты по районам города и по количеству комнат в квартире, однако выбор подходящего варианта остается непростым делом.

Нередко в листингах появляются, мягко говоря, некачественные предложения, иногда владелец квартиры вовсе не

собирается ее продавать, а лишь пытается оценить для одному ему ведомых целей, да и уже проданные квартиры могут «застрять» (рекламные объявления оплачены на месяц-другой вперед, СМИ выполняет обязательство перед рекламодателем).

Можно представить, как будет выглядеть самостоятельный выбор квартиры: сначала придется регулярно (иногда — в течение нескольких месяцев) просматривать объявления о продажах, затем — обзванивать владельцев подходящих квартир. С каждым надо договориться о встрече (не будем забывать о работе, отпусках, семейных обстоятельствах и т. п.) и съездить на просмотры. И так десять или двадцать раз. При этом можно не обратить внимания на существенные недостатки квартиры, которые продавец (и это очевидно!) попытается скрыть, замолчать.

Сколько времени все это займет — неизвестно, а недвижимость, между прочим, имеет тенденцию дорожать.

Кроме того, во время самостоятельных поисков можно попасть в руки мошенников, а то и настоящих грабителей. Например, при самостоятельном обзвоне продавцов можно нарваться на преступников, которые вычислят адрес предполагаемого покупателя по номеру телефона, через АОН. Для всех очевидно: если человек собирается купить квартиру, значит, он располагает изрядной суммой денег. Самостоятельного покупателя чрезвычайно любят мошенники. Они хорошие психологи, поэтому квартирой, которую выставляют на продажу аферисты, потенциальный покупатель заинтересуется непременно. Хотя бы потому, например, что получит скидку (квартиру якобы необходимо срочно продать).

Еще хуже (в смысле безопасности) расклеивать объявления «Куплю квартиру в этом доме».

Допустим, покупателю удалось избежать криминальных историй и выбрать квартиру после нескольких месяцев поисков, и расчеты решено проводить самостоятельно. За квартиру надо вносить аванс, и делать это лучше в присутствии посредников. Причем нотариус здесь не помощник (он не отвечает за то, что кто-то кому-то что-то передал), он только заверяет подписи.

Затем надо обеспечить расчеты после совершения сделки: для этого придется договариваться с банком об аренде ячейки (или верить продавцу на слово).

Следующий этап — сбор документов для будущей регистрации. Для этого придется походить по инстанциям. Но главное даже не походы, а невозможность получить сведения о переходе прав собственности от одного владельца к другому, если квартира уже продавалась неоднократно, а также сведения о том, кто был прописан в квартире 10–15 лет назад. Могут возникать юридически запутанные ситуации, которые позволят позже кому-либо из заинтересованных лиц оспорить правомерность сделки. Чтобы этого не произошло, до заключения договора купли-продажи необходимо проверить юридическую чистоту квартиры. Необходимая информация есть в разных государственных структурах, но по частям. Для физических лиц она может оказаться абсолютно недоступной, то есть собрать все документы так и не удастся.

После подачи пакета документов на регистрацию сотрудники Федеральной службы регистрации начинают проверку всех собранных бумаг. Причем Росрегистр может завернуть документы, если в пакете не хватит какой-нибудь справки или она будет просрочена. Регистрация может вылиться в 1,5–2 месяца. За каждый лишний день аренды ячейки, тем временем, надо платить банку.

Самостоятельно подготовленную сделку лучше проводить в присутствии нотариуса, в его офисе. Тут уж хочешь не хочешь, а платить за посредничество придется — 1% от суммы сделки.

Чтобы меньше платить за нотариальное заверение факта сделки, а позже избежать уплаты налогов в особо крупных размерах, в качестве суммы сделки можно указать балансовую стоимость квартиры (которая традиционно ниже рыночной). Это действительно возможно по обоюдному согласию. Одна беда: если по решению суда сделка будет признана недействительной и подлежащей расторжению, продавца обяжут вернуть только ту сумму, которая указана в договоре.

Перед самым финалом сделки — переходом прав собственности — самостоятельного покупателя может поджидать еще

одна неожиданность: продавец может передумать продавать квартиру вообще или возникнут обстоятельства, которые помешают сделать это в назначенный день. Также продавец может увеличить цену — в день, на который назначена сделка. Все придется начинать сначала.

Самостоятельно приобретать квартиру надежнее на первичном рынке. На поиск вариантов и просмотр уйдет немного меньше времени, чем при покупке на вторичном рынке. Кроме того, на первичном рынке нет необходимости в проверке юридической чистоты квартиры — у застройщика должен быть пакет документов, подтверждающих его права на земельный участок и разрешение на строительство.

Но такая сделка, если ее проводить самостоятельно, может оказаться опасной. Обычно потенциальные покупатели ищут подходящую квартиру, ориентируясь на адрес стройки и цену, хотя, наверное, разумнее было бы обратить внимание на название компании, продающей квартиры в строящемся доме. Если заключить договор с ненадежной строительной фирмой, можно вообще не дожидаться готовой квартиры или получить другие неприятности.

Договор, составленный застройщиком, может ущемлять права покупателя. Например, если покупатель захочет расторгнуть договор, окажется, что ему необходимо уплатить большой штраф. В свою очередь, ответственности, например, за срыв сроков строительства застройщик, как правило, не несет. Точнее, в договоре специально указывается, что покупатель может расторгнуть с застройщиком договор, если сроки строительства будут нарушены. Однако люди этим правом не пользуются: они предпочитают подождать несколько месяцев, а не получить обратно выплаченные деньги, на которые квартиру уже нельзя будет купить.

Хотите верить, хотите нет, но ни одна риэлторская фирма не станет продавать квартиры в доме, застройщик которого имеет не слишком хорошую репутацию. С такими фирмами не хотят сотрудничать банки и страховые компании. Но об этих тонкостях многие покупатели даже не знают или не задумываются.



Покупка квартиры на вторичном рынке

Как вы уже поняли из предыдущей главы, тем, кто хочет сэкономить время и нервы, а также обезопасить себя от мошенников, лучше обратиться к профессионалам, в агентство недвижимости. Многих останавливает финансовая часть вопроса: за риэлторские услуги надо заплатить 4% от суммы сделки. Но британцы не зря придумали поговорку «Время — деньги». Сэкономив деньги, мы вынуждены будем потратить много времени. Впрочем, каждый решает эту дилемму сам.

Покупка жилья на вторичном рынке начинается с выбора приемлемых вариантов. Агент риэлторской фирмы регулярно «мониторит» рынок: отслеживает все объявления о выставленных на продажу квартирах, имеет широкий круг знакомств, договоры с другими агентствами — иными словами, владеет ситуацией на вторичном рынке жилья. Кроме того, он знает тонкости законодательства и правила проведения сделок. Но главное достоинство опытного агента — умение собрать «цепочку», свести вместе людей, абсолютно не похожих друг на друга, договорить сомневающимся продать то, что им не нужно, и купить, то, в чем они нуждаются именно сейчас.

При первой встрече агент выясняет, какую именно цель преследует покупатель, его мотивацию. Согласитесь, не всегда мы приходим в магазин, точно представляя, что же нам нужно, и приобретение жилья не является исключением. Агент поможет потенциальному покупателю понять, что именно ему требуется и хватит ли на это средств или нужно брать кредит.

Спустя несколько дней (а возможно, и сразу) агент предложит покупателю несколько вариантов, максимально соответствующих его пожеланиям. Между прочим, в список предложений могут попасть квартиры, которые еще не выставлены в открытую базу или на которые клиент сам никогда не обратил бы внимания.

Чем больше риэлтор получит от покупателя информации о его запросах, желаниях, жизненных обстоятельствах, планах

и мечтах, тем проще ему подобрать нужную квартиру. Риэлтор сразу отсекает лишние варианты, поскольку знает, как составляются рекламные объявления и насколько они соответствуют реальности...

Следующий этап — просмотр вариантов. Как правило, хватает трех-четырех адресов, чтобы покупатель выбрал подходящую квартиру, поскольку неинтересные варианты риэлтор уже объехал сам и отсеял.

Отношения надо формализовать

Отношения между агентством и покупателем оформляются договором. Договор означает, что агентство обязуется предоставить покупателю целый спектр риэлторских услуг и сопровождать все этапы сделки, вплоть до получения свидетельства о собственности на приобретенную квартиру и заселения в нее. Сразу после подписания договора и внесения авансового платежа риэлторская фирма становится доверенным лицом покупателя.

В каждой приличной компании есть собственный отдел безопасности и юридическая служба. Когда квартира выбрана, и стороны договорились о цене, агентство начинает проверку юридической чистоты квартиры.

Юридическая чистота означает, что хозяева квартиры, у которых есть свидетельство о праве собственности, — единственные ее законные владельцы в данный момент, что предыдущие сделки по квартире были проведены без нарушений законодательства и что ни при каких обстоятельствах никто не предъявит претензий новому хозяину.

Для начала риэлтор должен разобраться, имеет ли право человек, выставивший квартиру на продажу, ее продавать вообще. Бывают случаи, когда квартиру продает один из супругов, в то время как для другого приход покупателей на просмотр оказывается полной неожиданностью.

Каждая квартира вторичного рынка, коль скоро она появилась в продаже, имеет собственную историю. Иногда эта история ограничивается только приватизацией, иногда квартира

успела перейти из рук в руки неоднократно. Юрист берет на себя труд проверить все сделки, включая приватизацию, которые когда-либо проводились с этой квартирой. Для этого приходится собирать справки в различных инстанциях. Если в процессе проверки квартиры выяснится, что на нее имеет право и, возможно, через какое-то время будет претендовать некое третье лицо, фирма будет настоятельно советовать поменять объект сделки, выбрать для себя другую квартиру. Если это третье заинтересованное лицо начнет требовать положенную долю, судебных разбирательств не избежать. А вся последовательность сделок будет признана ничтожной, и их придется расторгать. Даже представить сложно, сколько на это может уйти времени. Поэтому проверка юридической чистоты квартиры важна и для покупателя, и для агентства.

Еще один момент — проверка самого собственника. Обычно это делает служба безопасности агентства, имеющая тесные связи с «компетентными» органами.

Одобряя сделку, агентство, таким образом, *гарантирует* юридическую чистоту квартиры. Профессиональные компании выдают покупателю перед сделкой экспертное заключение по юридической экспертизе.

Этапы сделки

Этап подготовительный

Агентство недвижимости не просто сопровождает сделку, но организует ее. После проверки квартиры необходимо собрать довольно значительное количество справок. Часть этих справок клиент может получить самостоятельно. Однако агент готов избавить его от любых посещений присутственных мест: достаточно выписать на фирму доверенность. Поскольку покупатель не может все время уделять подготовке сделки (надо ведь когда-то и на работу ходить!), агентство подготовит ее значительно быстрее. Кроме сбора документов необходимо договориться о передаче денег (взаиморасчетах), нотариате и т. д. Обычно, если сделку проводит агентство, все процедуры

происходят в один день. Как правило, это день, удобный для всех участников сделки. В один день происходит подписание документов, нотариат, подача документов на регистрацию и частичный расчет по сделке.

Взаиморасчеты по сделке — очень серьезный момент. Сложившаяся на сегодня практика — поэтапные расчеты. Половина оговоренной суммы выплачивается после подписания договора купли-продажи и нотариального его заверения, 40 % — после регистрации перехода права собственности от продавца к покупателю. Оставшиеся 10 % нужно внести после подписания акта приема-передачи квартиры. Весь «расчетный период» деньги покупателя хранятся в банке. Распространенное место для их хранения — банковская ячейка (сейф). Его абонирует агентство недвижимости. Отдельная операция — закладка наличных денег в ячейку. В этой процедуре участвуют и продавец, и покупатель, и представитель агентства. Как правило, ячейка закрывается на три ключа, каждый участник получает свой ключ. Таким образом, открыть ячейку хотя бы без одного из участников сделки невозможно. После каждого этапа все персонажи отправляются в банковское хранилище и извлекают оговоренную часть денег, которую тут же получает продавец.

Существуют и другие схемы расчетов. К сожалению, безналичные расчеты пока распространены мало. Они (в частности, расчеты через аккредитивы) стали пользоваться определенной популярностью в середине 1998 года. Дефолт подкосил еще слабую систему безналичных расчетов, и теперь она постепенно набирает силу, по мере того, как население привыкает пользоваться пластиковыми картами, чеками и т. п. Безналичный расчет предполагает несколько форм оплаты — через платежные поручения, банковские карты, чеки или аккредитивы. Аккредитивы признаны самой удобной схемой. За день-два до назначенной сделки покупатель открывает специальный счет и кладет туда деньги. Получателем денег выступает продавец, который при желании может получить наличные, но также может получить чеки или перевести деньги на свой счет — неважно, в каком банке он открыт. Деньги выдаются продавцу также поэтапно, по мере того, как банк получает соответствующие

указания — например, документ о регистрации перехода права собственности.

Вопрос, проводить ли расчет за наличные или отдать предпочтение безналу, скорее, из области психологии. Довольно много людей воспринимает чеки или карты с недоверием: как же, получить за целую квартиру кусочек пластика. А поговорка «Деньги счет любят» — пока что основное руководство к действию. Мало кто в силах отказаться подержать в руках крупную сумму. При этом использование банковских услуг в любом случае требует дополнительных расходов — хоть на аренду сейфа, хоть на открытие счета или обналичивание денег.

Этап первый

Первый этап сделки — подписание договора купли-продажи в простой письменной форме или нотариально удостоверенного.

Нередко участники сделки сознательно занижают стоимость квартиры в договоре, чтобы избавиться от дополнительных выплат в виде вознаграждения нотариусу или подоходного налога государству. Нотариус получает 1 % от суммы сделки за свои услуги. Естественно, чем больше сумма, тем больше надо отдать нотариусу. Формально нотариат оплачивает покупатель.

Размер налога зависит не только от стоимости квартиры, но также от срока, в течение которого она была в собственности продавца. Самый «дорогостоящий» вариант — 13 % налога на сумму, превышающую 1 млн рублей и в случае владения квартирой менее трех лет.

Но даже если расходы по сопровождению сделки высоки, можно попытаться найти какой-либо компромиссный вариант. Например, поделить расходы между продавцом и покупателем.

Главная причина, по которой риэлторы советуют прописывать в договоре действительную стоимость квартиры, — угроза судебного разбирательства. Никогда нельзя исключать, что сделку могут признать недействительной. Это устанавливает суд. Если он решает расторгнуть договор, покупателю полагается получить обратно свои деньги — столько, сколько указано в договоре.

При сделках с заниженной стоимостью нередко выплаченную разницу оформляют распиской. При необходимости в суд приносят эту расписку. Однако никогда нельзя знать заранее, как к этому отнесется конкретный судья. Некоторые принимают во внимание расписку и постановляют вернуть всю сумму — и ту, что написана в договоре, и ту, что указана в расписке. Некоторые — наоборот. Логика судей проста: указывая в договоре заниженную стоимость, вы хотели обмануть государство. Вот вам и наказание.

Кроме того, может случиться так, что продавец уже успел потратить деньги и возратить их сразу не сможет. Тогда на его недвижимое имущество накладывается арест в обеспечение иска. Но поскольку указанная в договоре купли-продажи балансовая стоимость была очень низкой, судебные исполнители могут арестовать в обеспечение иска и другое имущество. Дальше, как известно, следуют торги.

Этап второй

Право собственности необходимо зарегистрировать в государственном органе — Федеральной службе регистрации (Росрегистр), бывшем Городском бюро регистрации прав на недвижимое имущество (ГБР). Несколько лет назад произошли изменения в схеме работы этой службы, расценках и сроках регистрации. Теперь за регистрацию уплачивается госпошлина, которую, по закону, нельзя увеличивать или уменьшать. Прежде можно было зарегистрировать право собственности даже за один день — соответственно, по повышенным расценкам. Теперь это считается незаконным, и на официальную регистрацию отведен месяц. Однако в Росрегистре работают специалисты, которые могут выполнить экспертизу и регистрацию в несколько раз быстрее. У целого ряда агентств, давно работающих на рынке, документы на регистрацию принимаются организованно, без очереди, в определенные дни недели и в определенные часы. Регистрация для клиентов этих агентств может происходить быстрее, если они в этом нуждаются и если качество экспертизы, которую провело само агентство, не вызывает нареканий в Росрегистре.

На регистрацию надо предоставлять достаточно объемный пакет документов. При этом есть некоторые документы, которые считаются действующими несколько недель или месяцев. До того как право собственности будет зарегистрировано, Росрегистр проводит дополнительную экспертизу, тщательно просматривает документы.

Если в пакет не попадут все необходимые документы или обнаружатся неточности и нарушения в их составлении, Росрегистр может вернуть пакет на доработку. За каждую очередную подачу заявки на регистрацию придется платить дополнительно.

Если Росрегистр откажет в регистрации, некоторые справки придется получать повторно. Однако при регистрации через агентства подобная проблема не возникает, поскольку риэлторы хорошо знают требования к пакету документов, которые подаются на регистрацию.

Размеры государственной пошлины за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним

Регистрационные действия	Размер пошлины, руб.
Государственная регистрация прав на недвижимое имущество (возникновение, переход права к новому правообладателю по договорам купли-продажи, дарения, мены, пожертвования, ренты, пожизненного содержания)	500
Государственная регистрация прекращения права собственности на недвижимое имущество (без перехода права к новому правообладателю)	500
Государственная регистрация права, возникшего до введения в действие Федерального закона от 21.07.1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», на объект недвижимого имущества при одновременной государственной регистрации, возникших после введения в действие закона о регистрации прав ограничения (обременения) или сделки, не влекущей отчуждение имущества	250
Государственная регистрация права общей долевой собственности	500 (с каждого правообладателя)

Регистрационные действия	Размер пошлины, руб.
Государственная регистрация права пожизненного наследуемого владения недвижимым имуществом	500
Государственная регистрация права собственности на недвижимое имущество, построенное по договору участия в долевом строительстве	500
Государственная регистрация права общей долевой собственности на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения (земельные доли)	500
Государственная регистрация прекращения права собственности на объекты недвижимости в связи с их ликвидацией	500
Государственная регистрация доли в праве общей собственности на общее недвижимое имущество в многоквартирном доме	500
Государственная регистрация права постоянного бессрочного пользования недвижимым имуществом	500
Государственная регистрация права собственности физического лица на земельный участок, предназначенный для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального жилищного строительства, либо на создаваемый или созданный на таком земельном участке объект недвижимого имущества.	100
Государственная регистрация договоров об отчуждении (сделки) недвижимого имущества (договора купли-продажи; дарения; пожертвования; ренты; пожизненного содержания)	500
Государственная регистрация договора мены физическое лицо/физическое лицо	500 (по 250 рублей с каждой стороны договора)
Государственная регистрация договора мены физическое лицо/юридическое лицо	4000 (250 рублей физическое лицо, 3750 рублей юридическое лицо)
Государственная регистрация договоров об отчуждении (сделки) недвижимого имущества при переходе недвижимого имущества в долевую собственность физического лица и юридического лица	750
Государственная регистрация ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество, не связанных с отчуждением недвижимого имущества и возникших на основании договоров аренды, безвозмездного пользования участками лесного фонда, доверительного управления недвижимым имуществом, ренты	500

Этап заключительный

Последний этап сделки купли-продажи квартиры — подписание акта приема-передачи квартиры. Сразу после его подписания продавец получает оставшуюся часть денег. По условиям договора, передача квартиры может происходить через несколько дней или даже месяцев после регистрации права собственности нового владельца.

Перед подписанием акта продавец должен проследить, чтобы все, кто прежде был прописан в квартире, выписались из нее (снялись с регистрационного учета). Кроме того, надо освободить квартиру физически, то есть вывезти свое имущество.

Подписание акта — юридическая процедура, которая означает, что все обязательства продавца исполнены, покупатель всем доволен и претензий продавцу предъявлять не будет.

Во время оформления акта продавец передает не только саму квартиру, но также ключи и квитанции об оплате коммунальных услуг. Кстати, до совершения сделки полезно поинтересоваться у продавца, во что ему обходится содержание квартиры. Не исключено, что это будет намного дороже, чем в старом жилье покупателя, и может привести даже к отказу от совершения сделки.

Итак, качественная услуга риэлторской компании для покупателя складывается из следующих этапов:

- Детальное изучение потребностей клиента и профессиональное заполнение бланка-заказа клиента.
- Профессиональное изучение предложений с проверкой подлинности информации по объектам недвижимости.
- Предварительный выезд специалиста на объект с целью выявления соответствия требованиям клиента.
- Согласование с клиентом графика просмотров объектов.
- Предварительное согласование плана сделки с продавцом выбранного объекта.
- Заключение договора по выбранному объекту с его авансированием.
- Юридическая экспертиза объекта с оформлением экспертного заключения юриста.

- Согласование схемы взаиморасчетов и плана сделки в банке-партнере.
- Подача и получение документов из Росрегистра.
- Организация передачи объекта владельцу по акту приема-передачи.
- Вручение заключения юридической экспертизы по объекту.

Налоговые вычеты

Каждый год с 1 января по 30 апреля в стране проходит декларационная кампания. Декларацию о доходах обязаны подать все граждане, получившие доход от продажи личного имущества, к коим причисляется и жилье. Покупатели жилья могут претендовать на получение имущественного налогового вычета в связи с покупкой или строительством жилья (или доли в нем).

Для этого необходимо написать заявление с просьбой о предоставлении налогового вычета, приложить документы, подтверждающие право на его получение, и сдать налоговую декларацию. После чего запастись терпением и ждать поступления средств.

Вычет будет предоставлен только с официальных («белых») доходов — государство вернет то, что вы уплатили в бюджет в качестве подоходного налога. Имущественный налоговый вычет является единственным налоговым вычетом, который может быть перенесен в неиспользованной части на последующие налоговые периоды до полного его использования, без ограничения количества лет.

Каждый человек может воспользоваться имущественным вычетом на покупку или строительство жилья только раз в жизни. Но нет правил без исключений: если вы приобрели жилье до 1 января 2001 года и к этому сроку полностью исчерпали вычет, то можно еще раз использовать право на имущественный вычет, так как новый закон распространяется на жилье, приобретенное после 1 января 2001 года, и в нем не прописано, что права на льготу лишаются те, кто успел ею воспользоваться

ранее. Если же вы покупали не одну квартиру или дом до или после 2001 года, но вычетом еще не пользовались, то сейчас имеете право выбрать любой из этих объектов для получения налогового возмещения.

Для граждан, реализующих право на имущественный вычет, срок подачи декларации не ограничивается первыми четырьмя месяцами года, документы могут быть представлены в налоговый орган в любое время. Так что, если вы хотите избежать километровых очередей, лучше подойти в налоговую после 30 апреля. Можно прислать декларацию и по почте, правда, в этом случае вы не сможете оперативно на месте заменить листы, в которых вы допустили ошибку. Если окажется, что декларация заполнена неверно, то для исправления вам отправят ее обратно по почте, и переписка может затянуться.

Срок предъявления декларации в случае имущественного вычета составляет три года с момента окончания налогового периода, за который эта декларация подается, то есть в 2007 году можно подать три декларации за 2004–2006 годы. Надо иметь в виду, что форма деклараций от года к году меняется, а заполнять декларации надо в соответствии с формой, утвержденной для этого отчетного года: за 2003 год — по форме 2003 года, за 2004 — по форме 2004-го и так далее (год приобретения жилья значения не имеет).

До августа 2003 года человек, желающий получить имущественный налоговый вычет в связи с приобретением жилья, должен был заполнять еще и специальную декларацию, отражающую соответствие расходов доходам. Теперь доказывать в обязательном порядке то, что вы приобрели недвижимость на свои деньги, не надо: то есть родители могут купить детям квартиру в собственность, а дети — воспользоваться правом получения имущественного налогового вычета. Тем не менее статью 31 Налогового кодекса о праве налоговых органов контролировать соответствие доходов налогоплательщика крупным расходам никто не отменял, так что помните об этом, оформляя налоговый вычет на человека, только начавшего работать и не имевшего ранее источника крупных доходов.

Еще важный момент: налоговики могут оспорить сделки купли-продажи между лицами, признанными судом взаимозави-

симыми, и не всегда ее критерием является наличие родственных связей. Если дочь, проживающая в одной из двух квартир, принадлежащих отцу, вдруг эту квартиру купит и обратится в налоговую за вычетом, могут начаться судебные разбирательства и никакого вычета дочь не получит. В этом случае речь идет о попытке обмана государства: и отец не останется в накладе (подходный налог с выручки от продажи квартиры будет скомпенсирован налоговым вычетом), и дочь получит прибыль. Точно так же оспариваются любые, подозрительные, на взгляд налоговиков, случаи.

Не имеют права на налоговую льготу и люди, жилье которым приобретено работодателем, то есть если на покупку жилья были затрачены не собственные средства.

С 1 января 2007 года на налоговый вычет получили права покупатели комнат в коммунальных квартирах (прежде вычет предоставлялся, если комната фигурировала как доля в квартире, а не как самостоятельный объект). Это изменение должно найти отражение в декларациях по итогам 2007 года (то есть в 2008 году).

Размер вычета не может превышать 1 млн рублей. Это не значит, что вам вернут миллион — эту сумму «вычтут» из всей совокупности доходов, с которых был уплачен подоходный налог (по ставке 13%). Именно этот уплаченный налог с «вычтенного» миллиона вам и вернут. Несложно посчитать, что максимальный возврат — 13% от миллиона — 130 000 рублей. Если на строительство или приобретение жилья (квартиры, дома, доли в нем) было израсходовано меньше миллиона рублей, то 13% вернут с затраченной суммы (с 500 000 рублей — 65 000 рублей, с 800 000 рублей — 104 000 рублей и т.п.).

Начиная с 2005 года сверх имущественного вычета в сумме 1 млн рублей налогоплательщик может воспользоваться вычетом в сумме процентов, уплаченных за пользование целевым кредитом. При этом необходимо подтвердить, что кредит был использован именно на приобретение жилья. Тот факт, что квартира обременена и служит залогом по ипотечной сделке, не является препятствием для получения имущественного вычета.

При покупке имущества в общую долевую либо общую совместную собственность размер имущественного налогового

вычета распределяется между совладельцами пропорционально их долям собственности либо в соответствии с их письменным заявлением. Последний вариант применяется при покупке недвижимости в общую совместную собственность, и соотношение долей между собственниками определяется по договоренности (при этом собственник не может отказаться от доли в пользу другого собственника, но процентное соотношение 99:1 допустимо).

Отправной точкой для инициирования возврата удержанного подоходного налога до 1 января 2005 года являлся момент получения на руки свидетельства о праве собственности на жилье. С 2005 года стало возможным подавать документы в момент появления акта приема-передачи квартиры. Налоговики, правда, жалуются, что новая норма осложняет отслеживание дальнейшей судьбы квартиры — недобросовестный гражданин может обратиться за вычетом, уже продав квартиру.

Заявление о предоставлении имущественного налогового вычета можно подать вместе с налоговой декларацией. При этом налоговая декларация заполняется полностью (вариант «моей зарплаты хватит для получения вычета, ее и укажу, а другие доходы отражать не буду» не пройдет). Необходимо отразить все полученные в налоговом периоде доходы (с указанием источников их выплаты), имевшиеся налоговые вычеты, суммы налогов, удержанных налоговыми агентами, суммы налогов, подлежащих уплате или возврату по итогам налогового периода.

К декларации и заявлению прилагаются документы, подтверждающие право собственности на приобретенное (построенное) жилье (доли в нем) и платежные документы, подтверждающие факт уплаты денежных средств налогоплательщиком: квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарные и кассовые чеки, акты о закупке материалов у физических лиц с указанием в них адресных и паспортных данных продавца и другие документы (соглашения о зачете взаимных требований, не повлекшие за собой уплаты денежных средств, не могут являться основанием для предоставления имущественного налогового вычета).

Согласно Налоговому кодексу, с момента подачи декларации и всех документов налоговой должны в течение 3 месяцев провести камеральную проверку представленных сведений. Месяц дается на извещение налогоплательщика о том, что по итогам проверки он имеет право на вычет. И еще месяц (с момента получения заявления плательщика с указанием его банковских реквизитов) — на перечисление средств. Итого получается 5 месяцев. Однако на практике получается еще дольше.

Что касается открытия банковского счета, на который должны быть перечислены средства: налоговые органы предпочитают Сбербанк, однако по закону можно получить возмещение по налогам на счет, открытый в любом банке.

Имущественный налоговый вычет может быть предоставлен налогоплательщику также по месту работы (до окончания налогового периода вне зависимости от года приобретения жилья). Для этого в заявлении надо указать работодателя, от которого налогоплательщик собирается получить налоговую льготу. После уведомления из налоговой службы о том, что такое право ему предоставлено, остается написать заявление работодателю и приложить необходимые документы. Работодатель не будет удерживать с работника подоходный налог, выплачивая ему заработную плату в полном объеме.

КАКИЕ РАСХОДЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ИМУЩЕСТВЕННОМУ ВЫЧЕТУ, УЧИТЫВАЮТСЯ ПРИ ПРИБРЕТЕНИИ/СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ?

В фактические расходы на новое строительство либо приобретение жилого дома или доли (долей) в нем могут включаться:

- расходы на разработку проектно-сметной документации;
- расходы на приобретение строительных и отделочных материалов;
- расходы на приобретение жилого дома, в том числе не оконченного строительством;
- расходы, связанные с работами или услугами по строительству (достройке дома, не оконченного строительством) и отделке;
- расходы на подключение к сетям электро-, водо-, газоснабжения и канализации или создание автономных источников электро-, водо-, газоснабжения и канализации.

В фактические расходы на приобретение квартиры или доли (долей) в ней могут включаться:

- расходы на приобретение квартиры или прав на квартиру в строящемся доме;
- расходы на приобретение отделочных материалов;
- расходы на работы, связанные с отделкой квартиры.

Принятие к вычету расходов на достройку и отделку приобретенного дома или отделку приобретенной квартиры возможно в том случае, если в договоре, на основании которого осуществлено такое приобретение, указано приобретение недостроенного жилого дома или квартиры (прав на квартиру) без отделки или доли (долей) в них.



Покупка квартиры в «новостройке»

Квартиру можно купить на первичном рынке — рынке строящегося жилья. Спектр продавцов достаточно велик — жилье продают компании, так или иначе задействованные в строительстве конкретного дома. Главное лицо — *застройщик* — фирма, которой городская администрация выдала официальное разрешение на строительство. Застройщиком может выступать не только строительная компания, но любая частная фирма и даже государственная структура. Если застройщику не хватает собственных средств, вместо банковского кредита он может пригласить поучаствовать в проекте фирму, которая располагает большими суммами денег и готова оплатить часть расходов на строительство. Такая компания называется *инвестором*. Инвесторов может быть несколько. Застройщик и инвестор заключают между собой договор, по которому инвестор в счет внесенных средств получает для продажи некоторое количество квартир. Как правило, в таком договоре подробно фиксируется вся возможная информация о квартирах (номер, площадь, этаж, планировка и т. д.).

Еще квартиры могут попасть в руки *подрядных* и *субподрядных* компаний, а также *поставщиков* и других возможных партнеров застройщика (по бартеру, в качестве оплаты за поставки

или подрядные работы). Количество квартир и их параметры оговорены специальным актом за выполненные работы.

Обычно покупатели пытаются выбрать квартиру по рекламным объявлениям (листингам), которые дают продавцы. Не удивляйтесь, если квартиры в одном и том же доме продают несколько компаний. Чем больше фирма нуждается в живых деньгах, тем дешевле она предлагает квартиры, поэтому в одном и том же доме аналогичные квартиры могут быть выставлены на продажу по разным ценам.

Квартиру можно купить у любого участника строительства, но всегда есть опасность столкнуться с мошенничеством или так называемыми двойными продажами.

Как получаются двойные продажи?

Нередко партнеры по строительству дома (например, инвестор и застройщик) на каком-то этапе начинают конфликтовать. Обычно это происходит, когда строительство затягивается и его себестоимость возрастает, а партнеры предварительно не оговорили этот момент или, например, один из инвесторов решил выйти из проекта. В такой ситуации надо пересчитывать количество квартир на долю каждого участника. Тут-то и начинаются споры. Ситуация усугубляется, если инвестор, чья доля должна уменьшиться, уже продал квартиры из «старой» доли. Например, первоначально компания могла продать 15 квартир, а после пересмотра условий — только 10, но проданы уже все 15, и отдавать деньги за «лишние» реализованные квартиры компания не собирается. Застройщик, в свою очередь, считает квартиры «своими» и продает их еще раз, но уже другим покупателям. Таким образом одна и та же квартира оказывается проданной дважды. Двойные продажи случаются, даже если застройщик продает квартиры самостоятельно. Это, как правило, халатность застройщика, который плохо наладил учет продаж. Мошенничество, то есть намеренные двойные продажи, теперь редко встречается.

Если на одну и ту же квартиру претендуют два потенциальных владельца, решить, за кем она останется, может только

суд. Но квартира достанется только одному покупателю. Второй претендент на жилье получит только деньги (их вернет застройщик по решению суда или добровольно), и индексация при этом не предусматривается. Однако за время строительства (иногда происходит несколько лет) цены на недвижимость растут, поэтому денег, которые застройщик вернет покупателю, на приобретение другой квартиры вряд ли хватит.

При покупке квартиры у субподрядчика опасностей больше. На строительном рынке известны случаи, когда субподрядные компании заключали договор с застройщиком, но своих обязательств не выполняли. Зато покупателям в доказательство своих прав на продажу нескольких квартир демонстрировали договоры и липовые акты о якобы выполненных работах. Поэтому для подстраховки лучше выяснить у застройщика, действительно ли субподрядчик имеет право продавать квартиры в доме.

Дольщики: обманутые и не очень

Почти в любом российском городе есть граждане, которых можно причислить к обманутым дольщикам. Это участники долевого строительства, чьи дома так и не были построены, и квартир они не получили. Первые обманутые дольщики появились в России примерно в 1993 году (время первого кризиса в строительной отрасли). Безусловно, часть людей была обманута сознательно, однако в большинстве случаев компании-застройщики не имели злого умысла. Чаще всего недостроенные дома — результат плохого менеджмента и последующего банкротства фирм.

Весной 2007 года Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) провел опрос в 46 регионах страны. Выяснилось, что 46 % опрошенных обвиняют в ситуации государство, 30 % — строителей и только 9 % полагают виноватыми самих дольщиков. Причем большинство считает, что государство должно пострадавшим или квартиру, или деньги. Всего 26 % опрошенных придерживаются мнения, что проблему надо решать через суд.

Государство пыталось защитить права дольщиков, выпустив в декабре 2004 года вместе с целым рядом законов (так называемый Жилищный пакет) закон о защите прав участников долевого строительства в многоквартирных домах — знаменитый ФЗ-214. Он вступил в силу 1 апреля 2005 года. Закон не столько защищал права добросовестных приобретателей недвижимости, сколько притеснял застройщиков и открывал большие возможности для банков, позволяя им зарабатывать как на кредитовании застройщика, так и на последующем кредитовании дольщика. Этот закон ввел целый ряд ограничений в деятельность застройщиков. Теперь квартиры можно продавать только с определенного момента, заключать договор долевого участия — только по новым правилам (со штрафными санкциями: дольщик может не платить несколько месяцев, а застройщик обязан все делать вовремя), этот договор обязательно регистрировать и т. д. Поскольку в России строительство жилья в последние годы велось на средства дольщиков, а к закону полагалось принять 150 подзаконных актов, работать по нему было совершенно невозможно. Даже с принятыми поправками он и сегодня работает плохо. С одной стороны, государство до сих пор не отладило процедуру: в частности, не действует регистрация договоров долевого участия, не работают контролирующие органы, нет перечня их функций и т. д. С другой стороны, застройщики не смогли и не захотели переключиться на работу по новому закону. Давно изобретены схемы, по которым квартиру можно приобрести в обход договора долевого участия.

Схема 1. ЖСК одного дома

Жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) существуют в стране с конца 70-х годов. Схема обкатана и сомнений не вызывает. К тому же законодательство в этой сфере не изменилось.

Застройщик организует ЖСК только для одного дома (или жилого комплекса) лишь на период строительства. Как только пайщики кооператива получают право собственности на квартиры, они смогут выбирать: оставаться кооперативом или организовывать товарищество собственников жилья.

Оснований для отказа гражданам, желающим вступить в кооператив, у застройщика нет. Обычная практика — заявление, уплата вступительного взноса, который закладывается в стоимость будущей квартиры, внесение денег по индивидуальной схеме и уплата ежегодных взносов в период строительства. Между застройщиком и ЖСК заключен договор на продажу квартир в строящемся доме. Невостребованные квартиры останутся в собственности застройщика.

При такой схеме неизбежны дополнительные расходы: «спрятанная» в цену квадратного метра оплата услуг застройщика, а также официальные дополнительные взносы. Поскольку ЖСК создает застройщик и ставит во главе «своего» человека, рассчитывать придется только на честность компании.

Схема 2. Векселя

Компания-застройщик выпускает векселя (долговые обязательства) на определенную сумму и продает их участнику строительства. Таким образом, застройщик получает деньги от НЕдольщика. Эти векселя служат залогом при заключении предварительного договора купли-продажи.

Обладатель векселей может (по завершении строительства) получить за них квартиру (предварительный договор купли-продажи перерастает в окончательный) или погасить векселя у застройщика с обещанными в начале выпуска процентами.

Объем выпуска известен заранее. Номинал векселей привязан к средней стоимости квартиры, зависит от продажной цены на начальной и предполагаемой конечной стадии строительства — после завершения строительства. Доходность векселей также объявлена и не может меняться.

Поскольку вексель — безусловное обязательство, если он не будет оплачен, можно обращаться в суд, который сразу примет сторону держателя векселей. Кроме этого, все владельцы векселей вправе потребовать досрочного погашения (по закону!).

Если векселедержатель решит разорвать отношения с застройщиком (расторгнет договор), он получит выплаченные деньги с процентами.

Обычно частные инвесторы вкладывают векселя в покупку квартир в начале строительства и при полной оплате (в выгодный для себя момент) продают ее по договору переуступки и получают доход в виде разницы в ценах. При частичной оплате переуступку обычно нужно согласовывать с застройщиком. В любом случае возникает вопрос оперативности возврата своих денег.

Если клиент хочет выйти из строительства, имея на руках векселя, это существенно проще — не надо составлять договор цессии, испрашивать разрешение на переуступку прав у застройщика и т. д. Минимальный доход инвестора определяется на момент вложения средств и равен доходности по векселям.

Держатель векселя получит выгоду в любом случае: погасит ли он векселя в течение или по окончании строительства или получит за них квартиру.

На спокойном рынке векселя выступают выгодным инструментом, достаточно близким к фондовому рынку. Они торгуются на некоторых площадках в Интернете — РБК (РосБизнес-Консалт), НКС (Национальная котировальная система).

Вексель на руках означает, что застройщик занял у вас денег, которые позже вернет с процентами. Наличие векселей не означает обязательств передать квартиру. Схема очевидно выгодна для спекуляций на строительном рынке. Приобретение жилья по этой схеме может оказаться дороже, чем по любой другой.

Схема 3. Предварительный договор купли-продажи

Предварительный договор (как утверждают застройщики), в отличие от договора долевого участия, прописан в Гражданском кодексе. Застройщики использовали этот способ и раньше, при строительстве бюджетных объектов, по которым финансирование осуществлялось не тогда, когда оно было необходимо, а тогда, когда бюджет выделял деньги.

По предварительному договору стороны (застройщик и инвестор) обязуются через определенное время после завершения строительства заключить договор купли-продажи, по которому инвестор получит квартиру (если, конечно, он ее оплатил).

В предварительном договоре указаны все характеристики будущей квартиры — адрес, этаж, метраж... В качестве приложения фигурирует схема оплаты.

Как и в долевом договоре, в предварительном договоре есть пункт о праве застройщика расторгнуть договор в одностороннем порядке, здесь могут быть прописаны штрафные санкции и право застройщика увеличить цену.

Чтобы обезопасить себя, застройщик подчеркивает: покупатель должен сознавать, что заключает не долевого договор, а лишь предварительный, по которому он получает обязательства застройщика позже совершить сделку купли-продажи.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ, договор купли-продажи может заключать только собственник. Следовательно, предварительный договор должен подписывать тоже собственник. Есть еще один нюанс: для заключения предварительного договора необходимо определить все существенные условия основного договора, но пока дом не построен и не зарегистрирован, невозможно четко идентифицировать предмет купли-продажи — квартиры не существует.

В Гражданском кодексе описан механизм заключения предварительного договора, но там ничего не сказано об оплате. По мнению многих специалистов, оплата по предварительному договору не может быть стопроцентной, иначе он может быть признан притворной сделкой и средством ухода от заключения договора долевого участия в соответствии с ФЗ-214. По предварительному договору дольщик может зарегистрировать право собственности на квартиру только после заключения основного договора, который появится после сдачи дома госкомиссии и регистрации застройщиком права собственности на все квартиры этого дома.

Может случиться, что застройщик не сумеет получить такое право — в силу разных причин или умышленно. Дольщику придется обращаться в суд, который не может заставить застройщика заключить договор купли-продажи: застройщик — не собственник.

После госприемки застройщик сначала регистрирует все квартиры в доме на себя, и лишь потом, после заключения договора купли-продажи, права собственности на квартиру получает частный инвестор.

Схема 4. Облигации жилищного займа

Текст поправок к действующему закону о защите прав дольщиков столь же пространен, сколь и сам ФЗ-214. Немного места отведено в нем и новой схеме — жилищным сертификатам, которые на самом деле являются облигациями. Этот способ привлечения средств известен давно и используется в разных отраслях. В строительстве схема работает плохо и редко используется, поскольку подразумевает раскрытие финансовой информации о компании-застройщике, что для большинства крайне нежелательно. Кроме того, в обеспечение облигационного займа необходимы гарантии. Обычно речь идет о материальных активах эмитента в виде производственного предприятия, земельных участков или дорогостоящей строительной техники.

Организатор выпуска регистрирует его в ФСФР и размещает облигации на бирже. Как правило, номинал облигации соответствует стоимости квадратного метра на начальном этапе строительства. Чтобы «построить» себе квартиру, например, в 70 м², надо приобрести 70 облигаций. При этом покупать их все сразу не обязательно — оптом дешевле не получается.

По мере возведения дома продажная цена «квадрата» растет, а вместе с ней — и стоимость облигации. После сдачи дома в эксплуатацию владелец облигаций может обменять их на квартиру (если набралось достаточное количество) или погасить. Доходность по облигациям может достигать 25%, но если конечная цель — квартира, а застройщик продолжает занимать деньги на рынке облигаций уже для следующего объекта, можно обменять «квадратные метры» готового дома на облигации следующего.

Петербург выступил пионером в работе по облигационной схеме, и застройщики, в первую очередь, решали вопросы дополнительного финансирования и создания собственного имиджа — ни один дом не был профинансирован через ОЖЗ полностью. Облигации до последнего времени покупали в основном юридические лица. И они чаще становились предметом спекуляций, чем покупки жилья.

Схема 5. Фондирование кредита

Сбербанк внедрил схему фондирования кредита, по которой частные лица заключают договоры долевого участия не с застройщиком, а с банком.

Физическое лицо выбирает конкретную квартиру на объекте и заключает с застройщиком договор резервирования. С этим договором физическое лицо приходит в банк, где открывает счет, на который поступают средства для оплаты будущей квартиры (сразу или в рассрочку, по индивидуальному графику). Именно с банком и заключается договор долевого участия.

Застройщик, в свою очередь, заключает с банком кредитный договор. По этому договору он должен внести собственные средства — минимум 20 % стоимости проекта. Остальные деньги может предоставить банк в виде кредита. Гарантией кредита послужат средства дольщиков: чем больше квартир зарезервировано на данном проекте и чем больше аккумулировано средств, тем меньше процент по кредиту. Банк контролирует движение средств и ведет реестр дольщиков.

При расторжении договора дольщик получит свои деньги — без прибыли, но и без штрафных санкций.

Эта схема (как и большинство других) увеличивает стоимость квадратного метра, и несмотря на то, что дольщик держит средства в банке, никаких процентов он не получает.

Настоящую защиту дольщику дает только договор долевого участия: после его исполнения возникает право собственности на квартиру. По другим схемам гарантировать это право невозможно.

Если у компании есть добрая воля отдать квартиры частным инвесторам, — она их отдаст, но если выгоднее не отдавать, то не отдадут. Судьба частных инвесторов сегодня зависит только от добросовестности застройщика.

«Портрет» квартиры

Унифицированного текста договора долевого участия нет — законодательно его никто не устанавливал. Каждая компания

имеет собственный типовой договор (если не долевого участия, то предварительной купли-продажи), который поддается обсуждению. Причем для этого можно привлекать своего юриста. Общее для любого договора — описание объекта сделки купли-продажи. То есть каждый договор должен описывать будущую квартиру максимально подробно: обязательно должны быть указаны строительный адрес, этаж, подъезд, расположение на лестничной клетке, номер квартиры, а также ее планировка и площадь. Кроме того, в договоре необходимо предусмотреть условия оплаты, срок сдачи дома и штрафные санкции с обеих сторон. Также в договоре должно быть дополнительное соглашение на случай спорной ситуации. Например, обращение в суд (третейский или обычный).

Цена продажи

Строительство — достаточно длительный процесс. Мы можем видеть своими глазами, как постепенно вырастает дом: процесс длится как минимум 9 месяцев. Срок зависит от размеров дома и от применяемых технологий. Но на самом деле реализация проекта занимает гораздо больше времени, иногда 5–6 лет. Сначала застройщик выбирает участок и примеривается: удастся ли там построить дом? Допустим, строить в выбранном месте можно, и не слишком дорого. Для того чтобы получить разрешение властей на строительство, необходимо собрать множество согласований с разными государственными структурами.

Только после этого застройщик получает разрешение на строительство. В настоящее время декларируются всеобщие (по всей России) торги на земельные участки под застройку. В этом случае всю подготовительную работу проводят административные органы, а они очень не любят этим заниматься. Поэтому на федеральном уровне ищут как можно больше причин не проводить земельные аукционы, а отдавать участки под застройку особо интересным для властей инвесторам.

После получения разрешения на строительство (через торги или целевым выделением земли) готовятся предварительные

проекты, эскизы, планы, технико-экономическое обоснование и прочие бумаги. И только после утверждения архитектурного проекта и выдачи разрешения на строительство можно выходить на площадку и приступать к рытью котлована. С момента идеи до выхода на строительную площадку может пройти несколько лет, и все это время застройщик вкладывает средства в будущий дом. Эти затраты входят в себестоимость строительства (включая взятки чиновникам).

Составляющих себестоимости много: сбор согласований (почти каждая справка выдается за деньги), проведение экспертиз, несколько стадий проектирования, оплата аренды или покупка земельного участка, затраты на заработную плату, приобретение строительных материалов, работа машин и механизмов, плата за подключение дома к инженерным сетям и прокладка этих сетей и т. д. Самые большие затраты — приобретение земли и оплата подключения к источникам тепла и электричества (эти позиции постоянно растут в цене). Стройматериалы (цемент, бетон, металл и прочие материалы) имеют меньший удельный вес в себестоимости и также дорожают.

Из себестоимости и маржи строительной компании складывается цена продаж. Очевидно, что она не может быть ниже себестоимости, так как это означало бы, что компания работает себе в убыток.

Нередко продажная цена радикально отличается от себестоимости (в сторону увеличения, конечно). Назначая цену, застройщик учитывает несколько других параметров, которые позволяют увеличить цену. Например, престижное место, близость к метро, хорошие планировки, высокие потолки. Каждая составляющая может стать причиной для роста цены. Однако, если рядом сооружается несколько аналогичных домов, застройщик не станет назначать цену в своем доме выше, чем в соседних, без особых причин. Увеличить цену продажи могут только какие-нибудь особенности, присущие конкретному дому. Например, несколько компаний зарегистрировали собственные торговые марки и продают квартиры по наработанным стандартам. Если торговая марка достаточно раскручена, это позволяет застройщику запрашивать за квартиры на 10–15% больше, чем в домах по соседству.

Когда строительство идет в историческом центре, КГИОП не разрешает строить дом выше соседних, что снижает рентабельность проекта, а значит, квартиры будут продавать дороже. Кроме того, могут быть и дополнительные условия для строителей: восстановить фасад некогда существовавшего на этом месте дома, использовать щадящие технологии, чтобы не повредить соседнюю застройку, или отремонтировать расположенные рядом дома.

В одном и том же доме почти одинаковые квартиры могут продаваться по разной цене: цена зависит от спроса. Например, однокомнатные квартиры более популярны, нежели трехкомнатные. Цена однокомнатной квартиры, безусловно, меньше, чем квартиры большей площади, но если разделить цену на количество квадратных метров, окажется, что именно в однокомнатных квартирах цена «квадрата» самая высокая. Застройщик исходит из потребностей рынка: однокомнатные квартиры пользуются большой популярностью и считаются наиболее ликвидными, то есть продать их можно в любой момент — покупатели найдутся всегда.

Кроме того, застройщики выставляют разные цены на квартиры на разных этажах: есть квартиры на престижных этажах, есть видовые, а есть неудобно расположенные квартиры со скучным пейзажем за окном. Все новые дома оборудованы лифтами и высота значения не имеет, но первый этаж раскупается хуже всего. Поэтому застройщики нередко оставляют первый этаж под нежилые помещения, где можно организовать магазин, аптеку и т. д.

Определенное значение имеет и планировка, но в последнее время многие застройщики предлагают покупателям свободную планировку, то есть возможность распланировать квартиру внутри самостоятельно (не трогая несущие конструкции). Планировка, высота потолка и площадь кухни все меньше влияют на цену, но эти параметры могут влиять на ликвидность квартиры: чем они лучше, тем быстрее квартира продается.

За балконы и лоджии в новостройках платят отдельно, по специальным коэффициентам: 0,3 за площадь балкона, 0,5 — за лоджию. При этом общая цена квартиры с лоджией не будет превышать верхнюю планку цен на другие квартиры в этом же доме.

По распоряжению городской администрации, все вновь строящиеся дома обязаны иметь паркинг (отдельно стоящий, в цокольном этаже или заглубленный). Количество гаражных боксов редко совпадает с количеством квартир в доме: гаражей, как правило, значительно меньше. Место в паркинге может продаваться отдельно, но может быть отдано покупателю «в подарок».

Строительство гаража обходится дороже, чем сооружение самого дома. Поэтому лучше, когда гараж и квартира продаются по отдельности. Если компания заявляет, что гараж покупатель получит в подарок, скорее всего стоимость гаража уже учтена в стоимости каждого квадратного метра дома. В доме, где есть паркинг, стоимость квадратного метра, скорее всего, окажется выше, чем в аналогичных домах по соседству.

Оплата договора

Если денег для покупки квартиры в строящемся доме не хватает, можно воспользоваться разными финансовыми инструментами. Один из них — *рассрочка*.

Сегодня рассрочку предлагают многие компании. Но у каждой — свои условия, которые зависят от множества причин, в первую очередь от того, насколько успешно продаются квартиры. В зависимости от собственных финансовых возможностей компания-продавец устанавливает размер первого взноса, срок выплат, схему платежей и «цену вопроса».

Изначально рассрочка позиционировалась как дополнительная услуга строительной компании для привлечения клиентов, которые могут оплачивать строящееся жилье не единовременно, а в течение продолжительного срока — от нескольких месяцев до нескольких лет, в том числе после сдачи дома госкомиссии.

Не секрет, что собственных средств в объеме, достаточном для строительства целого дома, крупного комплекса или одновременно нескольких домов, у застройщиков нет — их хватает только для старта проекта. Затем деньги поступают от частных инвесторов, претендующих на квартиры в будущем доме.

В период строительства жилье дорожает, поэтому с покупателей, которые могут оплатить будущую квартиру сразу, денег берут меньше. Подается это как «скидка при единовременной оплате» (например, скидка в 100 долл. с каждого квадратного метра). Разница в цене при покупке многокомнатной квартиры может составить несколько тысяч долларов. По сути, речь идет не о скидке: для того, кто платит сразу, цена не снижается, а для того, кто платит в рассрочку, — увеличивается (хотя застройщики и называют рассрочки, которыми может воспользоваться покупатель до завершения строительства, беспроцентными).

Вместе с тем некоторые застройщики продлевают рассрочку на несколько месяцев после сдачи дома госкомиссии. Это сделано для привлечения покупателей, продающих старое жилье для оплаты новой квартиры. Как правило, на это хватает шести месяцев. Если рассрочка растягивается на несколько лет после окончания строительства, получается, что застройщик кредитует покупателя, а без выгоды никто этого делать не будет.

При покупке в рассрочку обязательно выплачивается первый взнос, составляющий не менее 10 %. Чем меньше первый взнос, тем выше процент при рассрочке. Например, при первом взносе 10–30 % цена рассрочки может составить 1,5 % в месяц с оставшейся суммы; при взносе 50–70 % — 1 % в месяц и т. д. При первом взносе в 70 % рассрочка дается на 4 года под 9 % годовых, а при первом взносе 30 % — на 3 года под 14 % годовых (до конца строительства рассрочка дается без процентов).

Схемы рассрочки напоминают ипотечные схемы на первичном рынке. Большинство программ кредитования покупателей квартир в строящихся домах действуют в рамках соглашений между конкретным застройщиком и конкретным банком. Мало того, квартиры по ипотечной схеме можно купить только на определенных объектах. Если застройщик предоставляет рассрочку, покупатель, как правило, может выбрать любую квартиру в любом строящемся доме этой компании. Однако банки запускают совместные программы только с теми застройщиками, в чей финансовой состоятельности и обязательности они уверены, поскольку до окончания строительства именно застройщик гарантирует банкам, что клиенты расплатятся вовремя.

Первый взнос обязателен и при рассрочке, и в большинстве ипотечных программ банков. При этом и средний размер первого взноса при ипотечном кредитовании, и средний размер взноса на рассрочку составляет 30 %.

Самое большое неудобство в схеме рассрочки — нежелание большинства застройщиков менять ее ради удобства клиента. Например, они могут не принять первый взнос в 40 %, если в программе указано 30 %, или отказать в досрочном погашении долга. У банков мораторий на погашение тела кредита также существует, но, как правило, ограничивается первым годом.

Многие крупные строительные компании сегодня предоставляют клиенту право самостоятельно выбрать, воспользоваться ли ипотечной схемой, или решиться на рассрочку.

Условия рассрочки прописаны прямо в договоре долевого участия, справок о зарплате не требуется, и в период оформления договора стоимость квартиры не растет. Здесь выгода покупателя очевидна.

Заметно различаются сроки выплат в случае рассрочки и ипотеки. Если уплачено 30 % стоимости квартиры, оставшиеся 70 % можно выплачивать год-полтора (рассрочка), а можно — 25 лет (ипотека).

Цена ипотечного кредита сопоставима с ценой рассрочки. Каждый покупатель квартиры может сам выбрать, каким способом расчетов воспользоваться: необходимо учесть предстоящие доходы. Ясно, что для выплат по рассрочке необходимо ежемесячно иметь более серьезные суммы, чем при многолетнем ипотечном кредите.

Квартиру сдал — квартиру принял

Когда дом готов, покупатели квартир должны принять свое жилье у застройщика и подписать при этом акт приема. Примерно 80 % квартир, которые участники долевого строительства принимают от застройщика, имеют дефекты или недоделки. Однако дольщики подписывают акты приема квартир, не требуя возврата денег, и лишь в исключительных случаях обращаются в суд.

Дефектов в квартире насчитывается (в среднем) на несколько тысяч долларов, и если оставить все как есть, дольщику придется устранять недоделки самому (причем еще до отделочных работ, поскольку некоторые недоделки не позволят их проводить). Впрочем, неспециалисту сложно найти огрехи строителей, а экспертов по приемке квартир в городе очень мало. Приемка квартиры специалистом занимает 1–3 часа, в запущенных случаях — целый день. Стоимость услуги — от 3000 рублей (приемка однокомнатной квартиры). Однако в 90 % случаев дольщики принимают готовое жилье от застройщика самостоятельно (в силу завышенного самомнения, вынужденно или по незнанию).

Передача квартир хозяевам начинается сразу после работы госкомиссии. Члены госкомиссии не обращают (да и не должны обращать) внимание на мелкие недоделки. Их задача — отыскать крупные, которые могут негативно повлиять на безопасность и работу инженерных систем всего дома. Госкомиссия дает застройщику 1–2 месяца на устранение недоделок, после чего застройщик официально приглашает покупателей принимать квартиры. Как правило, отдел продаж компании-застройщика пытается регулировать процесс и приглашает клиентов на разные дни (по графику). Если конфликта нет, приемка квартиры может уложиться в один час.

Процедура приемки и ее сроки прописаны в договоре между застройщиком и покупателем. Как правило, на нее отводится один месяц. В процедуре обязан участвовать представитель застройщика. Обычно в этой роли выступает мастер, работавший на стройплощадке, или прораб. Процедура проста и не требует присутствия юриста, зато желателен специалист-строитель, потому что мастер легко может убедить дольщика, будто дефекты — не дефекты вовсе, а так и было задумано. Специалист даст техническое заключение со ссылками на СНиПы и ГОСТы.

Еще лучше — пригласить поучаствовать в приемке мастера из бригады, которая будет вести в квартире чистовую отделку: он оценит ситуацию лучше, поскольку это — его фронт работ.

Условия приемки также описаны в договоре. Опытные застройщики могут составить договор так, что если клиент откажется подписать акт, то останется без квартиры, да еще и заплатит штраф.

Перечень недоделок (в качестве приложения к акту) должен быть составлен с указанием сроков их устранения. По вопросам качества есть нормативы, с которыми не поспоришь. Сроки устранения недоделок назначает строитель, обычно 15–45 дней (если недоделки не глобальные). Но есть работы, привязанные к сезону (например, замену кровли можно проводить только в теплое время), они заставляют ждать исполнения до полугода. На практике процесс передач квартир по акту затягивается не меньше чем на полгода.

После того как недоделки выявили и заклеямили позором в перечне дефектов, дольщику придется решить, смирится ли он с ними.

Если строители согласны с перечнем, они просто берут и переделывают. Но есть спорные моменты и есть такие недоделки, при которых принимать квартиру совсем не хочется. Вступивший в силу 1 апреля 2005 года закон о долевом строительстве накладывает на застройщика жесткие обязательства по качеству и дает право дольщику не принимать квартиру, если недоделки существенные и не соответствуют уплаченной сумме. Но как этим правом воспользоваться? В договоре долевого участия должна быть прописана денежная компенсация (что-то вроде морального ущерба), если дефекты исправить невозможно. Однако какие дефекты считаются существенными, а какие — нет, должно быть указано в договоре.

Теоретически дольщик может гордо отказаться от набитой дефектами квартиры. Однако на практике этого никто не делает. Расторжение договора долевого участия невыгодно обеим сторонам. Застройщику вряд ли удастся найти другого покупателя на забракованное жилье, а у дольщика иные резоны. Получить на руки он сможет только сумму договора (если она к этому времени выплачена, конечно). При этом себестоимость строительства непрерывно растет. Так и происходит: застройщик старается спихнуть квартиру, а дольщик вынужден ее принять.

Пока не подписаны все акты на все квартиры в доме, никто не может регистрировать право собственности, поэтому обе стороны стараются уладить споры полюбовно и не доводить дело до крайности, например до суда.

Правильный выбор застройщика

Как правило, за время строительства квартиры в доме дорожают. На спокойном рынке — процентов на 30. В любом строительном проекте есть риски, поэтому на ранней стадии строительства квартиры продаются дешевле, чем перед его окончанием. Покупая квартиру на ранней стадии, клиент рискует больше, поэтому платит меньше. В случае банкротства застройщика если и удастся вернуть выплаченную сумму, то нескоро, и не факт, что полностью.

Если правильно выбрать компанию-застройщика, риски, безусловно, будут меньше. Но как ее выбрать?

Своеобразным индикатором могут служить финансовые структуры и агентства недвижимости. Например, страховые компании, которые работают на первичном рынке и страхуют финансовые риски клиентов, работают не со всеми застройщиками, но лишь с теми, в финансовой устойчивости которых они уверены. То же касается банков, выдающих ипотечные кредиты на строящееся жилье определенным компаниям-застройщикам, в которых они предварительно проводят андеррайтинг и аккредитуют. Критерий все тот же — финансовая устойчивость.

Аналогичную позицию занимают риэлторские компании — они работают только с надежными застройщиками.

Секреты загородного рынка

глава 6

У загородного рынка недвижимости своя специфика. Объектами сделок здесь являются частные дома, дачные постройки, домики в садоводствах, земельные участки, а также коттеджи и таунхаусы в организованных поселениях.

Каждый дом строится под конкретного хозяина, с учетом его вкусов и особенностей. Это — очень индивидуальный объект. Даже у домов, стоящих рядом, могут быть разные площади (как земельных участков, так и самих домов), разное количество этажей и разные технологии, с помощью которых дома возводились. Про интерьеры внутри дома речь вообще не идет. Любой загородный дом, если в нем регулярно бывают хозяева, несет на себе их отпечаток. Именно поэтому продать готовый дом очень сложно — надо найти «своего» покупателя, с похожими вкусами, которому понравится именно этот дом. Кроме того, люди, которым известно о «персонификации» загородного жилья, предпочтут приобрести земельный участок и построить новый дом или купить старый дом в деревне, чтобы снести и возвести на его месте другой.

Процесс просмотров и переговоров между продавцом и покупателем может длиться очень долго: как правило, никто никуда не торопится (нет необходимости срочно продать или срочно купить). Торг может продолжаться более года.

Если же есть желание отдыхать в новом доме уже ближайшим летом, озаботиться покупкой необходимо как можно раньше, например, осенью или, в крайнем случае, зимой. Пока будут проходить переговоры, просмотры, оформление документов (может выясниться, что не все документы владельца дома в порядке), пройдет несколько месяцев (до полугода).

Неторопливость справедлива и для строительства нового дома на земельном участке, приобретенном у частного лица или полученном под индивидуальное жилищное строительство у муниципалов. Строительство малоэтажного дома, как правило, ведется в теплый период, но до того, как строители начнут возводить стены, необходимо разобраться с коммуникациями на участке, а также устроить фундамент. Так что дом будет готов, в лучшем случае, к осени.

Еще несколько лет назад допустимым расстоянием для загородных домов, предназначенных для постоянного проживания,

считалась 30-километровая зона вокруг Петербурга. Сегодня ее граница удалена на 50–60 км, а поселки для временного проживания (формально — дачные) уже перешагнули 100-километровый рубеж. Появились даже «пробные» проекты на расстоянии 140 км от города.

Многие петербуржцы имеют дачи на севере Ленобласти, в Выборгском, Приозерском, Всеволожском районах области и городском Курортном районе. В этом направлении располагаются не только дачи, но ведется активное строительство целых поселков. Север привлекает и покупателей, и застройщиков большим количеством озер, сосновых боров — возможностью искупаться, половить рыбу. Трасса Скандинавия и Приморское шоссе обеспечивают хорошую транспортную доступность этих районов (спасибо соседней Финляндии). Кроме того, именно на севере расположены горнолыжные курорты, вокруг которых складывается инфраструктура для отдыха.

По совокупности признаков север — идеальное место для отдыха. Но дороговизна и отсутствие свободных участков под строительство новых объектов заставляет пристальнее приглядеться и к южному направлению. Начато освоение Ломоносовского, Гатчинского, Тосненского, Кировского районов. Также в ближайшие годы в центре внимания окажутся Петродворец, Пушкин и Павловск.

У юга — свои плюсы и минусы: сосновые леса и водоемы можно найти и здесь, однако общая беда — плохая транспортная доступность, а берег Финского залива испорчен многолетним строительством дамбы. Инженерное обеспечение южных районов лучше, но причина этому — малое количество новых поселков. Земли на подступах к Петербургу — почти сплошь сельскохозяйственного назначения и используются в соответствии с ним. Лужский район благоприятно выглядит с точки зрения как природы, так и экологической обстановки, но превращен в огромный массив садоводств. Так что коттеджные поселки здесь строиться не будут (по крайней мере, в ближайшее время).

Пушкин и Павловск — районы сложившейся «дворцовой» застройки. Но в отдельных районах Павловска много домиков «частного сектора» (ни город, ни загород), и современные коттеджи не впишутся в такое окружение.



Классификация объектов

Коттедж (от англ. *cottage* — коттедж, загородный дом, изба, хижина; амер. — летняя дача, австрал. — одноэтажный дом) — отдельно стоящий, преимущественно загородный жилой дом с прилегающим земельным участком.

Коттеджи имеют площадь до 300 м² и прилегающий участок до 25 соток.

В России любой отдельный дом называется коттеджем. В США используется много терминов для обозначения жилой недвижимости такого типа. *Single-family home* (дом для одной семьи) — отдельно стоящий дом с участком и различными постройками на участке (гараж, бассейн и всего, что вздумается по деньгам). Собственник владеет домом и землей, а также воздухом над домом. Частные дома могут быть разных типов — *ranch, cottage, cabin to country, colonial, contemporary, rambler* и др. Кроме того, существует *multi-family home* — дом, в котором независимо друг от друга живут несколько семей, и *patio home* — дом, принадлежащий одному собственнику, где бассейны, гаражи и земельные участки общие с соседями из таких же домов. Коттеджный поселок как термин отсутствует. Малоэтажная застройка (development) весьма разнообразна.

Таунхаус (от англ. *town-house* — городская квартира) — еще один распространенный тип малоэтажной застройки, который иногда ошибочно называют «сблокированными коттеджами». Англичане трактуют «дом» как «индивидуальное владение», «независимое жилье на одну семью». На нашем рынке термин употребляется в значении «отдельный дом с отдельным входом (входами), имеющий одну или две общие стены с соседними домами, общий фундамент, иногда с участком земли (небольшим)». Домики выстраиваются в цепочку по 6–12 штук, форма которой зависит от размеров и конфигурации общего земельного участка (по прямой, лесенкой, буквой «П»). В последнее время получили распространение таунхаусы в форме каре, образующие защищенный двор.

Площадь секции в таунхаусе составляет примерно 120 м², высота — два или три этажа плюс мансарда.

Коттеджный поселок — собрание коттеджей, выполненных в едином стиле (по одной и той же технологии, одинаковой высоты или площади). Кроме единого архитектурного решения, поселок объединен общими инженерными сетями и объектами соцкультбыта. В основе проекта коттеджного поселка должна быть единая концепция, которой подчиняются архитектурные, технические и социальные решения. Как правило, такой поселок обнесен оградой и охраняется.

Коттеджные поселки занимают все большую долю в объеме предложений загородного рынка. В Ленинградской области их уже больше сотни, а объем коттеджного рынка оценивают примерно в 3000 объектов (всего на загородном рынке представлено 6000–7000 объектов). Спрос на коттеджи в организованных поселках есть, и пока он остается неудовлетворенным.

Коттеджные поселки условно делятся на три категории: элитные, бизнес-класса и класса «комфорт» (эконом-класс). Основной объем предложений (примерно 70 %) приходится на бизнес-класс (средний ценовой сегмент). На «комфорт» приходится не более 20 % предложений, а объем элитного предложения оценивается разными компаниями в 10–20 % (ценовое деление по категориям в разных компаниях может отличаться). Элитный сегмент близок к насыщению, а в самом дешевом сегменте спрос превышает предложение в 4–5 раз.

К дорогому сегменту (элит, люкс) можно отнести небольшую часть поселков с домами по цене от 800 тыс. долл., большинство из них расположены в Курортном и Выборгском районах Ленинградской области, а также в самом Петербурге. Земельные участки в этом сегменте очень различаются по площади: чем дальше от города поселок, тем больше надел. В ближайших пригородах размер участка не больше 15 соток, а на удалении можно рассчитывать на гектар.

Для строительства чаще всего используются традиционные материалы (дерево и кирпич).

Большое значение придается архитектурному облику коттеджа и всего поселка в целом. Поселок должен иметь гостевую автостоянку, детскую и спортивную площадки на территории поселка; спортивный комплекс с бассейном (фитнес-центр), салон красоты, медицинский центр, ресторан, супермаркет

(в самом поселке или не далее 3 км от него), гипермаркеты должны располагаться на трассе, на подъездах к поселку или в скоплениях поселков.

Средний ценовой сегмент (бизнес-класс) предлагает коттеджи ценой до 500 тыс. долл. Четкой структуры этого сегмента нет. Все объекты, которые по тем или иным причинам не попали в элитный или эконом-класс, автоматически причисляются к бизнес-классу, поэтому поселки бизнес-класса могут быть предназначены как для постоянного, так и для сезонного проживания (дачные поселки).

Не существует определенных технологий строительства, характерных только для бизнес-класса, используется весь спектр материалов присутствующих на рынке: и каркас, и клееный брус, и ячеистый бетон. В отделке используются кирпич и керамогранит. Не обходится и без дешевых технологий: все технологии быстрого возведения сначала были опробованы в бизнес-классе и только потом перешли в нижний ценовой сегмент.

Земельные участки, прирезанные к коттеджам бизнес-класса, в среднем составляют 15–18 соток (вдали от Петербурга можно встретить участки до 50 соток, вблизи — до 12).

Предоставляемые услуги должны быть в полном ассортименте, но не обязательно на территории самого поселка (объекты могут располагаться на расстоянии 10 км). Внутри тоже может быть магазин (сельпо советских времен с набором продуктов первой необходимости).

Жилье в поселках эконом-класса можно купить не дороже 250 тыс. долл. Земельные участки, как правило, бывают не более 8–10 соток. Только в дачном поселке площадь надела может достигать 25 соток (если поселок расположен далеко от города).

Технологии при возведении таких поселков используются самые разнообразные. Нерентабельным считается только строительство из кирпича. Все остальные в той или иной мере присутствуют (пальма первенства отдана быстровозводимым — каркасным — технологиям), причем это могут быть любые бетоны или производные дерева.

Дачные поселки. На смену садоводческим товариществам и прежним дачным партнерствам приходят дачные коттеджные

поселки. Статус у них не изменился — дачные некоммерческие партнерства, однако теперь здесь строятся дома, в которых можно жить круглый год.

Дачные поселки располагаются не только на значительном (до 100 км) удалении от города, но и в ближних пригородах. От коттеджных поселков, предназначенных для постоянного проживания, их отличает только статус. Нередко застройщики организуют дачные поселения, если им достается земельный участок сельскохозяйственного назначения. Менять его статус хлопотно, дорого и долго, а дачи строить на таких землях можно.

Строятся дачные поселки по-разному, в том числе и руками будущих дачников (если под строительство продаются подготовленные участки). Размеры участков зависят от удаленности от Петербурга и от уровня поселка: в недорогом поселке наделы могут быть меньше 12 соток, далеко от города можно стать хозяином больших площадей. Средний размер участка — 12–14 соток, что считается вполне достаточным для строительства дачного дома. Чем больше поселок, тем меньше расходы его жителей. Рентабельным считается дачный поселок из 15–20 коттеджей. Отличный вариант — 50 домов.

Хотя понятие дачи связано у большинства людей с летним отдыхом, в организованных поселках застройщики не возводят легкие летние дома — в любом коттедже можно жить круглый год (если позволяет инженерное обеспечение участков). Такие загородные дома можно использовать для зимнего отдыха (например, в новогодние каникулы).

По инженерному обеспечению дачные поселки аналогичны поселениям для постоянного проживания: предусмотрена канализация (обычно локальная) и отопление (в зависимости от возможностей территории). Отличие состоит в газоснабжении: для постоянного проживания магистральный газ необходим, а для временного достаточно газа в баллонах.

В дачных поселках в летний период централизованно взимается плата на общепоселковые расходы — например, вывоз мусора. За газ, электричество и чистку локальной канализации владельцы расплачиваются в индивидуальном порядке.

Северное от Петербурга направление застроено достаточно плотно, и отыскать подходящее место недалеко от

города — довольно сложно. Однако на достаточном удалении можно найти территории, которые годятся для строительства именно дачных поселков. В Полянской волости Выборгского района, например, дачный массив уже существует, однако есть сельскохозяйственные угодья, где возможно строительство. Лучшие места в Приозерском районе застроены, однако в районе Светлого, Коробицино, Мичуринского участки под дачи изыскать можно. Также интересными считаются районы Суходольского озера и Орехово.

Еще более перспективным сегодня выглядит южное направление, куда устремились застройщики поселков для постоянного проживания и дач.

Главное, что отличает коттеджный поселок для постоянного проживания от дачного, — возможность регистрации (прописки). С формальной точки зрения дачный поселок нельзя рассматривать, как место постоянного жительства, и прописаться в нем нельзя. Однако большинство граждан, которые хотят жить в дачных поселках постоянно, уже имеют квартиру в городе и потому в прописке не нуждаются.

Самострой. Когда у застройщика есть земельный участок в собственности, а средств на возведение коттеджного поселка нет, территория дробится на несколько наделов, которые после некоторых инженерных работ продаются клиентам под самостоятельную застройку.

По некоторым оценкам, подобные девелоперские проекты составляют 15–17% от общего количества проектов.

Как правило, компании производят подготовительные работы — огораживают участок, покупают подстанцию, строят водопровод, выставляют охрану. Участок делится на лоты (от 15 до 30 соток), на них получают кадастровые номера, затем эти лоты предлагаются конечному потребителю под застройку. В таких проектах стоимость одной сотки может достигать 7000 долл. Цена зависит от местоположения, а не от инженерной подготовки, за которую берется застройщик.

Когда в продаже фигурируют «инженерно подготовленные» участки под застройку, это вовсе не означает, что покупатель получит полный набор инженерной инфраструктуры — речь идет об электричестве и воде, но без отопления и канализации.

Изначально предполагается, что отопление будет автономным, однако чем топить, каждый хозяин решает самостоятельно, на территории одного населенного пункта могут использоваться все мыслимые и немыслимые варианты. Большое везение, если есть возможность провести к будущему поселку газ — тогда отопительные проблемы решаются просто.

Самые большие проблемы — очистные сооружения. До 90 % владельцев коттеджей в области живут с временной канализацией или биотуалетами. Редко когда удастся подвести канализационную систему к дому, причем каждый владелец участка должен согласовывать подвод индивидуально.

Застройщик (помимо общей планировки) предлагает покупателю на выбор несколько стандартных проектов, чтобы обеспечить единый архитектурный стиль поселка.



Эксплуатация

Строительство индивидуального дома обходится недешево, поскольку приходится проводить все инженерные коммуникации (иногда — издалека). Содержание дома, в котором есть все городские удобства, обходится дорого.

Коттеджные поселки позволяют сэкономить на инженерных коммуникациях при строительстве и при эксплуатации. Расходы на содержание зависят, в первую очередь, от перечня услуг и количества домов в поселке. Есть услуги, которые совершенно необходимы (вывоз мусора или уборка территории), но есть и дополнительные: пользоваться ими или нет, решают сами жители (содержание бассейна или теннисного корта). Дело управляющей компании или товарищества собственников жилья (смотря кто управляет коттеджным комплексом) — предложить дополнительные услуги, а окончательное решение принимает общее собрание.

Расходы на собственный дом в общем поселке имеют две составляющих — оплата содержания объектов, которыми пользуются все, и оплата коммунальных услуг. Все общие расходы

необходимо разделить между жителями поселка. Если в многоквартирных домах в общий котел средства собираются в зависимости от площади квартиры, то в коттеджном поселке расходы делят на количество домов, не обращая внимания на их площадь, или на количество проживающих. Чем больше домов, тем расходы на отдельный дом будут меньше. В большом поселке с минимальным набором необходимых опций стоимость содержания может быть сопоставимой с расходами жителей многоквартирного городского дома.

Расходы на содержание зависят и от типа поселка. В дачном поселке, где предполагается временное проживание, расходы ниже, поскольку в холодный период года на дачах живет (или бывает наездами) мало народу: меньше мусорят, меньше потребляют коммунальных услуг. Однако охрана поселку нужна круглый год. Минимальная средняя ежемесячная сумма — 200–300 долл.

Если речь идет о содержании собственного дома (отдельно стоящего или в населенном пункте, а не в коттеджном поселке), то никаких общих платежей не предвидится. Поскольку в Ленобласти есть проблемы с газоснабжением и — местами — с электричеством, важно решить проблему отопления. Расходы на отопление зависят от: площади коттеджа, качества утеплителя, источника тепла, температуры воздуха на улице. В качестве источника тепла сегодня часто используют автономные отопительные системы — и для целого поселка, и для группы из нескольких домов, и для одного дома. Как правило, застройщики коттеджных поселков стараются приобрести агрегаты среднего ценового диапазона от известного производителя. Сейчас появились предложения по установке теплонасосов, работающих на разнице температур. В некоторых поселках устанавливаются общие газгольдеры.

Если владелец дома (или коттеджа в общем поселке) вынужден заниматься отоплением самостоятельно, расходы на обслуживание зависят от вида топлива (газ — дешевое топливо, солярка — дорогое).

Тарифы на воду, газ (если есть газопровод) и электричество устанавливают компании-монополисты, а для учета расхода воды, тепла и электричества используются счетчики.

С канализацией в Ленинградской области плохо, поэтому чаще всего для загородных домов устраивается локальная канализация, а в дачных домах нередко устанавливают септики.

Проблемы с водой также случаются. Выход достаточно прост: бурение артезианской скважины и установка локального поселкового водопровода или использование насоса для индивидуального дома. Затраты при строительстве будут большие, зато в эксплуатации получится дешевле.

Дороже всего обходится охрана поселка (до 30 % общих расходов). Охранная система поселка подразумевает обязательный забор, нередко оснащенный системами видеоконтроля, и круглосуточное дежурство. Если в городских домах достаточно консьержа, то за городом обычно работают частные охранные фирмы или ВОХР.

Затраты по этой статье зависят от ограды, количества охранных пунктов и технического оснащения. Если во время строительства будут затрачены большие средства на техническое оснащение (установка видеокамер, систем контроля доступа, охранной сигнализации внутри домов и т.д.), то коттедж будет стоить дороже, а его охрана в период эксплуатации — дешевле. Кроме того, понадобятся и разовые расходы: на ремонт ограды или на закупку нового оборудования. С точки зрения охраны количество охраняемых объектов несущественно, но для жителей разница будет заметной: чем больше поселок, тем меньше затраты на каждый дом.

Недешево обойдется и уборка территории в загородном поселке. В отличие от городских дворов, здесь большие пространства, которые зимой заносит снегом, летом засыпает пылью, а осенью — листьями. Как правило, в поселках используется не ручной труд дворника с метелкой, а специальная техника — снегоочистительная или пылеочистительная. Если в поселке есть водоем, его также иногда надо чистить.

Для эксплуатации поселка необходим штат специалистов и управляющий, который организует работу специалистов, например, по договорам подряда. Чтобы наладить жизнь, понадобятся специалисты разного профиля: садовники, трубочисты, сантехники, электрики, плотники, бухгалтер и т.д. В больших городских комплексах один электрик может работать на полную ставку, следя за сотнями квартир. В малоэтажном

комплексе, расположенном в Петербурге или пригородах, где квартир значительно меньше, может помочь абонентское обслуживание: электрик (по договоренности) делает плановые обходы и является по вызову в случае аварии. В загородных комплексах обслуживание осуществляется двумя способами: через штатных специалистов обслуживающей управляющей компании или через договорное обслуживание (управляющий может заключить договор с районными службами, например, на аварийное обслуживание). Некоторые управляющие предпочитают приглашать специалистов по необходимости, а в штате обязательно иметь разнорабочих, которые могут и плотничать, и со снегоочистителями разобраться.

Кроме того, жители сообщества должны оплачивать содержание объектов социальной инфраструктуры (чем больше социальных объектов в поселке, тем дороже в нем жить). В необходимый минимум входят детские и спортивные площадки (как в городских дворах), а теннисные корты отвергнуты из-за дороговизны. Мало кто строит бассейны: в дорогих поселках бассейн чаще всего есть на каждом участке, а жителям недорогих поселков содержание такого объекта часто не по карману. Социальная инфраструктура на территории поселка обычно представлена в минимальном объеме — медпункт (или аптека) и мини-маркет (или даже просто ларек). И то и другое, а также помещение для общих собраний и кабинет управляющего, как правило, расположены в отдельном коттедже.

Есть несколько способов снижения затрат на содержание поселка. Например, сократить расходы можно, если разделить их на несколько соседних поселков (это касается оплаты труда сантехника или электрика). Но такие действия лучше получатся у управляющей компании, работающей сразу в нескольких поселках по соседству.

Можно экономить, отказавшись от некоторого количества опций и объектов соцкультбыта.

Сэкономить поможет применение при строительстве тепло-сберегающих технологий и материалов, а также установка регуляторов температуры в отопительных системах. Кстати, для сбережения тепла важны не только материалы стен, но также двери и окон и устройство кровли.

Примерные расходы на содержание собственного дома

Вид дома	Примерная стоимость содержания, долл./мес.
Отдельно стоящий дом	1500–2000
Дом в поселке класса элит	До 1000
Дом в поселке класса бизнес	От 300
Дом в поселке класса комфорт	200–270
Дом в дачном поселке	150–200



Аренда

Ряд жителей мегаполиса предпочитают ежегодно арендовать дачу на лето. Нередко — в одном и том же месте, у одних и тех же хозяев.

Март — последний месяц, когда можно без проблем снять дачу на лето в пригородах Петербурга или Ленинградской области. Как правило, дачи и коттеджи сдаются на весь сезон (40% дачников выезжают за город сразу на пять месяцев — с мая по сентябрь), хозяева опасаются, что не найдется желающих арендовать дом в остальные «теплые» месяцы

Как правило, вся сумма выплачивается сразу (за 3–5 месяцев), но если договор аренды подписывается, например, в январе, то арендатор может выплатить сразу месячную ставку, а остальное — при заселении. Кроме того, при оформлении договора необходимо оплатить услуги агентства (50% от суммы контракта или размер месячной арендной ставки).

В разгар лета остаются только те объекты, которые хозяева не смогли сдать весной.

Некоторые сегменты дачного рынка не терпят посторонних: контингент арендаторов там многолетний и постоянный. Например, на государственные дачи одни и те же семьи выезжают годами. В дорогих поселках что-либо снять также

затруднительно — посторонние могут туда попасть только по рекомендации.

Первая линия домов, подходящих для отдыха, располагается на расстоянии 15 км от города, вторая — в 30 км (это так называемые предместья). Первая линия дач располагается в 60–90 км от Петербурга.

Несмотря на то что рынок дачной аренды существует с советских времен, владельцы дач и арендаторы не всегда понимают друг друга. Не всегда дома и коттеджи, построенные специально для сдачи в аренду, пользуются спросом. Арендаторы предпочитают небольшие «шалы» (из соображений безопасности), дорогих домов в объеме предложений становится все больше, в недорогом секторе новых предложений почти не появляется (тем временем старые дома ветшают).

Хозяева не всегда понимают, что в доме не должно быть лишних вещей (тем более садово-огородного хлама) даже зимой, в момент просмотра.

Снижает привлекательность объекта соседство самих хозяев, которые готовы сдать дом дешевле и обосноваться рядом, например, в гостевом доме, чтобы следить за поведением арендаторов.

Арендаторы дорогих домов (в основном коттеджей) предъявляют особые требования: должна быть охрана, причем не только самого коттеджа, но всей территории, ухоженная территория, удобный подъезд, однородная социальная среда и т. д.

У владельцев дач есть и свои требования к постояльцам: в первую очередь они касаются порядка и тишины. Семьям с детьми легче снять дачу: хозяева уверены, что шумных гулянок не будет.

Присутствие животных оговаривается отдельным дополнительным соглашением. Отдельно может обсуждаться, сколько человек будет жить постоянно, а сколько приезжать на выходные, сколько будет отдыхать детей, какого они возраста, как часто будут приезжать гости и в каком количестве.

Как правило, конфликтов по этому поводу не возникает, владельцы дач и арендаторы договариваются полюбовно.

Аренда дач ежегодно дорожает (из-за общего роста цен). Самые дешевые дачи можно найти в дальних районах Ленобласти и в садоводствах, естественно с удобствами во дворе.

Земельный рынок

глава 7



Земля — самая значимая часть рынка загородной недвижимости

Еще Марк Твен призывал покупать землю, поскольку ее больше не производят. К этому можно добавить еще один аргумент: земля все время дорожает. Цены достигают 30–40 тыс. долл. за сотку в особенно престижных местах. В 2006 году средняя цена на землю в Ленобласти увеличилась в 4 раза, и ожидается, что темп роста цен не изменится.

На цену земли влияет как местоположение участка, так и транспортная доступность и инженерная подготовка (или возможность инженерной подготовки, полученные разрешения). Например, землю в районе Уткиной Заводи до получения разрешения на инженерную подготовку продавали по 15–17 долл./м². Как только разрешение было получено, цена выросла до 45 долл./м². Земля вокруг развязки КАД в районе Таллиннского шоссе продавалась изначально по 5–8 долл./м², но как только стало ясно, что строительство началось, она стала стоить уже 30 долл. (хотя участок еще не был окончательно сформирован). В Ломоносовском районе, который сегодня активно развивается, несформированные участки продаются по 3–8 долл./м², сформированные — от 10 долл.

Быстрее всего земля дорожает во Всеволожском районе. Заметно выросла стоимость земли в ранее недооцененных Ломоносовском, Красносельском и Тосненском районах, подорожали и пригороды Петербурга. Наиболее заметно — Пушкинский и Приморский, причем земли в Приморском районе сравнялись с самым престижным и дорогим Курортным.

Дешевых участков, выставляемых на продажу, практически не осталось: предложения начинаются от 20 тыс. долл. за участок. Причем чем дороже участки, тем быстрее они растут в цене.

Растет количество выставленных на продажу участков в садоводствах и дачных некоммерческих партнерствах (как и спрос на такие участки).

В области все время меняются законы, регулирующие земельный рынок. Право распоряжаться землей переходит от властей одного уровня к властям другого, и не всегда при этом земельные вопросы решают специалисты. Поэтому заниматься получением участков официальным путем считается делом хлопотным. Проще, оказывается, купить землю у собственников. Тут возникает другая проблема — *перевод земель сельскохозяйственного назначения в земли, предназначенные под строительство*. Зато земли сельхозугодий легко получить под садоводство.

В области непрерывно идет перевод части сельскохозяйственных земель под застройку. Угодья, примыкающие к населенным пунктам, область будет продавать под индивидуальное жилищное строительство или под строительство дач. Речь идет о тысячах гектаров, которые станут доступны в ближайшие годы.



Земля в собственность

Приобретая дом в коттеджном поселке, покупатель становится также собственником земельного участка (иногда — в обязательном порядке, иногда — по желанию).

Если застройщик получил землю под коттеджный поселок у города или области на условиях аренды, стать собственником участка покупатель коттеджа сможет только после завершения строительства и регистрации права собственности. По закону он имеет право приватизировать участок, на котором расположен его собственный дом (для этого необходимо обратиться в муниципальные органы). Выкупать арендованную застройщиком землю не обязательно, владелец коттеджа может стать арендатором участка, на котором этот коттедж расположен.

Часть земли в готовом поселке может остаться в аренде у застройщика, например, дороги, которые необходимо обслуживать, или административные здания, сдаваемые в аренду торговые помещения и т. д.

Если земля находится в собственности застройщика, то оставлять участок в собственности до конца строительства невыгодно ни покупателю, которому нечего будет предоставить в обеспечение кредита, ни продавцу, который может вложить вырученные средства в другие проекты.

Для оформления участка в собственность владельцу коттеджа, помимо стандартного набора документов, могут понадобиться дополнительные документы (в муниципальном образовании могут быть свои требования). На оформление земельного участка может уйти до полугода.

Приобрести в собственность пригодный для строительства участок на территории области становится все труднее. Сельскохозяйственные угодья, которые можно перевести в другую категорию, в пригородах Петербурга почти все скуплены. Правильно оформленные участки (выделенные доли) в Ломоносовском, Всеволожском, Выборгском районах Ленинградской области — тоже. Меньше освоены застройщиками Тосненский, Волосовский и Кировский районы. Основные игроки на этом рынке — агрохозяйства (бывшие совхозы, фермеры), инвесторы, которые приобретают землю для строительства, и риэлторские компании.

Проблему перевода земельного участка из категории *сельхозземель* в категорию *земель застройки* несложно обойти, организовав некоммерческое дачное партнерство. На землях сельхозназначения, как известно, нельзя жить постоянно. Некоммерческое дачное партнерство изменит не назначение земель, а лишь их использование, поэтому вполне возможно строительство коттеджного поселения.

Федеральные правила оборота сельхозземель введены 30 июля 2005 года. По этому закону земельную долю без выделения («в натуре») можно внести в уставный капитал сельхозпредприятия (которому собственники уже передали землю в аренду), завещать, продать или подарить другому участнику долевой собственности, но нельзя продать постороннему. Упрощена процедура межевания, но вводятся ограничения: исключена компенсация собственникам стоимости участка, нельзя продать участок третьему лицу (пока он не выделен в натуре), остальные дольщики не имеют преимущественного

права на его выкуп. В федеральном законе есть и другие ограничения по обороту земельных участков, например предписано сохранять сельскохозяйственный профиль земли.



Земля под ИЖС

После того как в силу вступило сразу несколько кодексов — градостроительный, земельный и жилищный, землю под *индивидуальное жилищное строительство* (ИЖС) формально можно получить только на конкурсной основе, то есть *на торгах*. Градостроительный кодекс РФ считает объектами ИЖС «отдельно стоящие жилые дома с количеством этажей не более, чем три, предназначенные для проживания одной семьи».

С 1 октября 2005 года (дата вступления в силу Градостроительного кодекса) получить участок под ИЖС в Петербурге можно преимущественно на торгах, но городское правительство оставило за собой право распределять некоторое количество наделов без торгов (бесплатно).

Большинство горожан желает строить собственный дом в Ленинградской области. Там земельные участки также предоставляются на конкурсной основе, и здесь есть надежда получить его, подав заявку. Заявление подается от имени одного человека, даже если строить будут сообща несколько родственников.

В Земельном кодексе сказано, что размер участка устанавливают местные органы власти. В Ленинградской области существует 222 муниципальных образования (МО). По закону именно МО (городские, сельские, поселковые и прочие) имеют право назначить размеры наделов (МО распоряжаются землей в границах населенных пунктов, муниципальный район — вне поселений). Поскольку опыта работы с землей у них пока нет, в Ленинградской области объявлен переходный период примерно до 2008 года.

Под строительство выделяются участки только из *состава земель поселений*. Кусочек сельхозугодий можно получить под

садоводство, где, как известно, постоянно не проживают. После подачи заявки МО в течение двух недель решает, провести торги или конкурс.

Если решено устроить конкурс, муниципалитет объявляет прием заявок от желающих получить участок. Прием длится целый месяц, и есть надежда, что аукциона не будет (если за месяц никто не подаст заявки). Однако если найдутся желающие, аукцион неизбежен.

Прежде чем участок попадет на аукцион, его необходимо *сформировать, установить границы, определить функциональное назначение, технические условия подключения к сетям*. Это — забота администрации. Стартовая цена должна быть подсчитана независимым оценщиком. Затем в газете публикуется объявление о предполагаемом конкурсе (за 30 дней до его проведения).

Как правило, для участия в торгах необходимо внести задаток, размер которого определяет продавец — МО. Подача заявки не стоит ничего, а стоимость подготовки документов, как правило, оплачивает победитель торгов — несколько тысяч рублей.

Затем проводится открытый аукцион, в ходе которого является победитель. По результатам составляется протокол, на основе которого надо заключить договор аренды между МО и частным застройщиком. Этот договор необходимо зарегистрировать. По примерным подсчетам, после подачи заявки может пройти две недели, в течение которых МО принимает решение и публикует объявление о торгах, затем — еще 30 дней до проведения торгов и еще недели две для оформления документов победителя. Потом можно начинать проектирование и получать разрешение на строительство.

Если гражданин получил участок под строительство, но не строит, государство может его наказать (в договоре аренды обязательно указаны условия, в том числе — срок строительства). Если срок нарушен, за невыполнение условий либо расторгают договор с арендатором, либо повышают арендные ставки. Избежать штрафа можно, если есть убедительная причина, по которой строительство не могло произойти. Штрафные санкции могут быть применены и при нарушении сроков строительства

на участках, приобретенных в собственность (считается, что земля используется не по целевому назначению).

Построенный дом попадает в состав жилого фонда, в частный сектор.

КАТЕГОРИИ ЗЕМЕЛЬ

Земли разделяют на категории в зависимости от целевого назначения:

1. Земли *сельскохозяйственного назначения* — земли за чертой поселений, предоставленные для ведения сельского хозяйства. К ним относят не только сельскохозяйственные угодья, но также участки, занятые дорогами, лесополосами и хозяйственными постройками. Пашни, сенокосы, пастбища, залежи, земли, занятые многолетними насаждениями, подлежат особой охране. Под строительство обычно выделяют непригодные для сельхозиспользования земли или земли самого худшего качества.
2. Земли *поселений* — территории, предназначенные под строительство (города, поселки). Внутри поселений могут быть не только жилые зоны, но, например, промышленные или транспортные.
3. Вокруг городов обязательно есть земли *пригородные*. Это могут быть зоны отдыха, резервные территории города, зоны сельхозпроизводства и т. д.
4. Земли *промышленного* и иного *специального назначения* делятся на категории в зависимости от производства, которое там размещается: земли транспорта, энергетики, связи и т. д.
5. Если земли признаны особо ценными в эстетическом, историко-культурном или, например, природном аспекте, их относят к категории земель *особо охраняемых территорий и объектов*. Они полностью или частично изымаются из хозяйственного оборота.
6. Лес и участки, где еще только предполагается его выращивать, относятся к *землям лесного фонда*.
7. Водные объекты и водоохранные зоны вокруг них — земли *водного фонда*.
8. Земли *запаса* — пустые территории в государственной или муниципальной собственности. Чтобы их использовать, необходимо сначала перевести их в какую-нибудь другую категорию.

Аренда жилой недвижимости

глава 8

Главное отличие российского рынка аренды от европейского — отсутствие какого бы то ни было законодательного регулирования. Например, в Германии ежегодно устанавливаются максимально допустимые арендные ставки, в Чехии договоры аренды заключаются на столь долгий срок, что предметом сделки купли-продажи может выступать право долгосрочной аренды. И, конечно, повсеместно доходы от аренды облагаются налогом. В России ничего подобного нет: ни законов, ни доходных домов (до октябрьской революции их владельцами были частные лица и целые организации, включая Церковь).



Когда поднимаются ставки

На рынке аренды есть сезон ажиотажного спроса и период затишья. Спрос активизируется в августе и стихает в сентябре, каждый год в это время стоимость аренды подрастает на 10–20 % и остается таковой до следующего года. «Мертвый» сезон приходится на весну.

В этом сегменте цены регулируют арендаторы: если арендодатели, оглядываясь на рост цен по рынку недвижимости, пытаются повысить цены, у них не получается.

Главное в недвижимости — местоположение, и рынок аренды — не исключение. Самые дорогие квартиры расположены в историческом центре, далее идет Московский район с добротными «сталинскими» домами. Замыкают группу лидеров спальные районы — Выборгский и Приморский — с недавно построенными домами улучшенной планировки и новыми инженерными системами.

Второй важный критерий — транспортная доступность, точнее, удаленность от метро. Разница в стоимости аренды двух абсолютно одинаковых квартир, одна из которых расположена около метро, а другая — в 10 минутах езды от него, может достигать 50 долл. (если посчитать, дополнительные транспортные расходы арендатора могут оказаться еще больше).

Метраж квартиры вообще не имеет значения. Количество комнат — относительное, разница в стоимости аренды однокомнатной и двухкомнатной квартир может составлять 50–60 долл./мес.

Сдается квартира с мебелью или без мебели — цена одна, хотя несколько лет назад меблированная квартира стоила на 20 % дороже.

Следующие позиции — качество квартиры и ее оборудования: насколько хорош ремонт, какой бытовой техникой оснащено жилье, какой мебелью обставлена и т.д. Если в квартире недавно сделан приличный ремонт, она будет сдаваться на 50–70 долл. дороже.

На рост арендной платы влияет стоимость коммунальных услуг: повышение тарифов автоматически увеличивает арендные ставки.

Комнаты составляют примерно треть общей базы объектов. Вариантов здесь два: отдельная квартира, в которой хозяева живут сами и одну из комнат сдают, или комната в коммунальной квартире. Снять комнату дешевле, чем квартиру, но проблем с таким жильем может быть очень много. Стоимость найма комнаты дешевле, чем квартиры, примерно в два раза. В центре города — в полтора. Кроме того, арендаторы самостоятельно должны оплачивать коммунальные услуги и долю квартплаты, а также жить по правилам конкретной квартиры, например, делать уборку мест общего пользования.

Нередко в коммунальной квартире возникают конфликты. Самый распространенный — протесты соседей, которые не хотят видеть постороннего человека, хотя по закону они не могут запрещать владельцу комнаты распоряжаться своей собственностью. Владельцы квартир нашли выход: они временно регистрируют арендатора в своей комнате, и если соседи вызовут участкового, он ничего не сможет сделать: все законно.

Если комната сдается в квартире, где живет одна семья, может возникнуть психологическая несовместимость, и договор будет расторгнут. Владельцы комнат предпочитают одиноких женщин, реже мужчин, в крайнем случае — семейную пару, снять комнату семье с детьми практически невозможно.



Права и обязанности арендодателя

Арендную ставку назначает хозяин квартиры, причем хочет получить как можно больше. Однако, когда арендодатель запрашивает слишком высокую цену, он рискует надолго остаться без жильцов. Показатель завышенной цены — отсутствие звонков в течение недели.

Менеджеры агентств недвижимости приводят жадному квартирновладельцу пример простых расчетов: если сдавать по 100, но весь год, — получишь 1200, а если хочешь по 110, но жилье не удастся сдать два месяца, получишь только 1100. Достаточно наглядно, не правда ли?

Сегодня арендодатели предпочитают расчеты в рублях, поскольку курс доллара медленно падает, а хозяева желают сохранить уровень дохода да еще с учетом инфляции.

Аренда — на редкость выгодный бизнес. Арендодателю выгодно обратиться в агентство недвижимости: за все заплатит арендатор. Арендодатель фактически получает бесплатную услугу, лишь в последнее время в некоторых агентствах Москвы стали делить комиссионные расходы между арендатором и арендодателем.

Сделка найма квартиры оформляется договором и при желании регистрируется. В договоре необходимо подробно указать, в каком состоянии находится арендуемая квартира, а также сделать опись имущества хозяина — во избежание споров по поводу сломанных вещей, когда срок аренды истечет.

Если одна из сторон расторгает договор раньше, в качестве штрафа выплачивается стоимость месячной аренды (если договор найма расторг арендатор, ему не возвратят залог).

Доход от сдачи в аренду формально облагается налогом, но лишь один владелец из ста уплачивает его. Агентство недвижимости этот вопрос не интересуется, поскольку формально его роль как посредника завершилась одновременно с подписанием договора аренды.

Как правило, коммунальные услуги хозяин оплачивает сам. Реже встречается пониженная арендная ставка плюс оплата коммунальных услуг, так бывает, если хозяину необходимо

надолго уехать. Но чтобы не оставлять квартиру и арендаторов без присмотра, он может поручить знакомым получать плату с арендатора. Вряд ли этот знакомый добровольно будет отслеживать, оплачены ли коммунальные услуги, поэтому лучше или заплатить «доверенному лицу», или обратиться за подобной услугой в агентство.

Ремонт квартиры — также обязанность хозяина. Арендатор, как правило, платит только за собственные «прегрешения». А вот если лопнула труба, к примеру, ее ремонт должен оплатить собственник квартиры. Если арендатор хочет что-то переделать в квартире, он должен договориться об этом с хозяином. Если они придут к соглашению — хозяин зачтет затраты на ремонт в счет аренды.



Права и обязанности нанимателя

Снимая квартиру, арендатор платит сразу три арендные ставки: одну — в оплату жилья за месяц вперед, вторую — в залог, третью — в качестве комиссионного вознаграждения агентству. Первые две получает хозяин квартиры.

Немногие риски, которые получает собственник квартиры, — несвоевременная уплата аренды и порча имущества. Однако на защиту прав арендодателя готово выступить агентство в лице собственной службы безопасности, а от ущерба есть страховка — залог. Раньше нередко были случаи, когда арендатор тихо съезжал с квартиры, оставив разбитую посуду, сломанную мебель, счет за междугородные телефонные разговоры и т. п. Владельцу квартиры приходилось возмещать убытки самостоятельно.

Сейчас мало кто сдает жилье без залога. Залог будет возвращен арендатору, когда действие договора закончится, а в квартире все будет цело. Если арендатор что-то сломал, стоимость вещи можно вычесть из залога. Поэтому когда владелец сдает жилье без залога, риэлторы настаивают: в случае порчи имущества им будет сложно защитить интересы хозяина.



Права и обязанности риэлтора

Снимать или сдавать квартиру, минуя агентство, опасно. Во-первых, на рынке действуют «информационные» агентства, которые ищут и накапливают у себя открытые предложения по аренде и выдают их за собственную информацию. При этом цены они назначают также самостоятельно — как правило, ниже, чем в листингах, а за «пользование» информацией берут небольшие деньги — 1000–2000 рублей. За эти деньги клиент может получить распечатку адресов, звонить можно сколько угодно: либо квартиры уже сданы, либо цена другая.

Интернет-базы — просто приманка, там находятся очень старые адреса. Звонит клиент в такое агентство, ему говорят, что квартиру уже сдали, но готовы помочь найти другую.

Самый опасный вариант — объявления на столбах. В агентствах есть служба безопасности, которая может вмешаться, когда возникнет спорная ситуация. Сотрудники агентства — свидетели подписания договора, поэтому они будут защищать интересы и арендатора, и арендодателя. Из снятой по объявлению квартиры могут попросту выгнать, в любой момент и без объяснения причин (деньги, конечно, не вернут).

Отделы аренды есть сегодня в большинстве агентств недвижимости. В базах — десятки тысяч вариантов, накопленных за годы работы. Пополнение баз происходит за счет новостроек — до 30% квартир в новых домах сдаются в аренду (чтобы отбить покупку, процент по кредиту и т. д.).

Скорость поиска квартиры зависит от опыта агента: как правило, свести арендатора с арендодателем удастся за 1–3 дня. Но если потенциальный арендатор выдвигает особые требования (например, если нужна престижная квартира в спальном районе) или арендодатель завышает цену, может уйти месяц и больше.

Самый большой спрос на типовые, недорогие квартиры, но их с каждым годом становится все меньше. Владельцы, получая дополнительный доход от сдачи внаем, начинают вкладывать средства в улучшение качества жилья — в ремонт, новую

мебель и технику. В результате стоимость аренды такой квартиры возрастает.

Основные потребители арендной «услуги» — студенты, молодые семейные пары и приезжие, не случайно самый горячий месяц на рынке аренды — август, когда город наполняется абитуриентами. Кроме того, растет количество приезжих. Поэтому, несмотря на увеличение предложений, в августе—сентябре спрос удовлетворить, как правило, не удастся.

Риэлторы опасались, что набирающая обороты ипотека разрушит рынок аренды: клиент сможет выбирать из двух вариантов: платить аренду и жить на съемной квартире или платить проценты по кредиту и жить в собственном доме, но так не произошло, и спрос на аренду квартир продолжает расти.

Конкуренция на рынке заметна только летом и только в секторе краткосрочной (посуточной) аренды. Она намного выгоднее долгосрочной, хотя доставляет больше хлопот хозяевам в виде ежедневной уборки и частой стирки (стоимость — от 30 долл. в сутки). В этом секторе все успешнее действуют мини-отели, которые предлагают более дорогой и качественный сервис.



Аренда или ипотека?

Ежемесячно погашая ипотечный кредит или оплачивая съемную квартиру, человек расстается примерно с одинаковой (и немалой) суммой. Что для него выгоднее и удобнее, каждый может решить сам, все зависит от жизненных обстоятельств.

Цены на недвижимость растут неравномерно: от 20% в год до 120%, как это было в прошлом (2006) году. Арендные ставки растут примерно на 25% в год (с пиком в августе—сентябре), но рост зависит не от увеличения цен на жилье, а от платежеспособности населения: люди платят за съемную квартиру столько, сколько могут себе позволить.

Сегодня ежемесячные выплаты по ипотечному кредиту превышают ставки аренды (речь идет о типовом жилье).

Например, стоимость двухкомнатной квартиры составляет 140 тыс. долл. Средний кредитный вариант — это срок в 20 лет при 20-процентном первом взносе. Ежемесячные платежи выливаются в 1000 долл. За съемную квартиру аналогичного качества сегодня надо платить 700–800 долл./мес. На первый взгляд это на 200–300 долл. меньше, однако нужно учитывать ситуацию, которая может сложиться на рынке недвижимости в будущем. Арендные ставки уже концу года могут достичь планки в 1000 долл./мес, а заработная плата (если верить статистике) растет на 12 % в год. Таким образом, за арендованную квартиру с каждым годом приходится отдавать все большую часть дохода. Платежи по ипотечному кредиту не увеличиваются, кроме того, существует возможность рефинансирования на более выгодных условиях и досрочное погашение кредита.

Аренда — это регулярные платежи, которые служат доходом совершенно другим людям, арендодателям. Для арендатора — это потерянные деньги, хотя и с некоторой пользой: арендованная квартира никогда не окажется в собственности съемщика.

Кредитные тайны, или Ипотечное кредитование сегодня

глава 9

Жилье дорожает быстрее, чем растет заработная плата. Те, кто пытается накопить денег на новую квартиру, через пару лет понимают, что это — несбыточная мечта. Выход один — купить квартиру в кредит.

Ипотечный кредит — банковская ссуда в достаточно крупных размерах. Поскольку у банков нет оснований верить клиенту на слово, они оставляют в залог недвижимость клиента (в основном квартиры). В странах с развитой экономикой недвижимость чаще всего закладывают, чтобы получить свободные средства на развитие собственного бизнеса. В России основная масса ипотечных займов используется для улучшения жилищных условий или покупки новой квартиры, без продажи имеющегося жилья.

Ипотека в России существует уже 12 лет, но большинство принятых сегодня на рынке ипотечного кредитования схем можно отнести к псевдоипотечным или квазиипотечным.

Классическая ипотека — кредитование под залог объекта недвижимости вторичного рынка или земли. Банк, который выдает ипотечные кредиты частным лицам, продает долги клиентов специализированной организации. Та, в свою очередь, выпускает ценные бумаги, обеспеченные этими долгами, и продает их на фондовом рынке. У нас пока не выстроена эта цепочка — не заработал вторичный рынок. Зато развиваются ипотечные схемы, о которых слыхом не слыхивали в Европе — кредитование покупателей квартир в строящихся домах.

Хотя большинство кредитов выдается под залог квартир вторичного рынка, все популярнее становятся предложения по кредитованию под залог строящегося жилья. Как правило, купить квартиру по такой схеме можно только у определенного застройщика, на определенном объекте, расплатившись кредитными деньгами из определенного банка. Банки заключают договоры с застройщиками, предварительно проверив их финансовые возможности, поскольку в период строительства дома именно застройщик должен гарантировать банку, что дольщики будут расплачиваться по графику. Строго говоря, ипотекой назвать такую схему нельзя, потому что в период строительства в залог попадает бумага — *право требования на квартиру*, которой еще не существует. Может так случиться,

что у застройщика не хватит средств довести проект до конца (подорожают строительные материалы или другие составляющие строительного процесса), могут возникнуть форс-мажорные обстоятельства (стихийное бедствие или политический кризис). Любые события отражаются на рынке недвижимости, если не сразу, то через несколько месяцев. Недостроенный дом на первичном рынке или развалившаяся цепочка на вторичном — *риски*, которые банк учитывает, кредитую клиента под залог его недвижимости. Весь период до завершения строительства считается для банка периодом повышенного риска.

Чем больше риски банков, тем выше проценты по кредиту. Поскольку банки сильно рискуют, давая деньги под залог еще не существующей квартиры (во время строительства), проценты по кредиту выше — 14–16% в рублях и 12–13% в валюте. Позднее они могут быть снижены до минимума, поскольку квартира в новостройке по потребительским качествам считается лучше старого жилья (более ликвидной). Для уменьшения рисков банки требуют внесения предоплаты (собственных средств), которая может достигать 30% от стоимости объекта недвижимости (страховка банка от ненадежных заемщиков и возможного изменения ликвидности объекта).

Деньги должны работать, это знает каждый. Именно в банках они и работают. Банки сами привлекают средства — берут займы в крупных иностранных банках, размещают свои акции или облигации и т. д. (то есть банки сами берут в долг), а в этом случае они неизбежно должны платить проценты по займу. Привлеченные извне средства банк может дать в долг частным лицам — в виде кредитов (под залог недвижимости в том числе). Как правило, ипотечное кредитование подразумевает довольно крупные суммы, до нескольких сотен тысяч евро, причем на долгий срок. Надолго расставаясь с крупными суммами, банк хочет обеспечить свою безопасность. Отсюда — целый перечень требований к заемщику. Каждый банк в рамках своих программ выставляет разные условия. Не в последнюю очередь они зависят от предмета залога.

На первичном рынке до завершения строительства и регистрации права собственности предметом залога является право требования на квартиру. На вторичном рынке в залог отдается

существующая квартира. Не всякое жилье устроит банк: квартиры располагаются в разных домах, в разных районах, различаются по уровню комфорта и площади. Квартира должна быть ликвидной, иначе банк не сможет ее продать, если вдруг заемщик окажется неплатежеспособен. Банки всегда обращают внимание на качество жилья и сразу объявляют, какие типы домов или квартир они не берут в залог.

Многие банки не дают кредиты под залог квартир, расположенных в историческом центре, если в здании не было капитального ремонта и имеются деревянные перекрытия и очень древние трубы. Банки могут отказать заемщикам, которые живут в домах первых массовых серий («хрущевках»). Некоторые банки принимают в залог индивидуальные загородные дома или коттеджи, а также земельные участки, но на более жестких условиях, чем городское жилье.

Мало банков интересуют комнаты в коммунальных квартирах, хотя некоторые кредитуют выкуп последней комнаты в коммуналке, после чего квартира переходит «целиком» в собственность заемщика.



Условия кредитования

От ликвидности предмета залога и личности самого заемщика зависят условия, на которых банк предоставляет ипотечный кредит. Условия кредита — это размер первоначального взноса, срок кредитования, процентная ставка, график оплаты, возможность (или необходимость) привлечения дополнительных гарантий, а также разнообразные формы подтверждения платежеспособности заемщика.

Первоначальный взнос — это сумма, которую заемщик должен внести в банк. Она составляет определенный процент от общей стоимости покупаемой квартиры, которую банк тут же берет в залог. Банкиры утверждают, что уплата первого взноса — принципиальный момент. Во-первых, если заемщику удалось аккумулировать некоторую сумму денег для его уплаты,

значит, он и дальше сможет безболезненно для семейного бюджета выделять средства на погашение кредита. Во-вторых, ответственность заемщика повышается, поскольку он частично расплатился за квартиру. Однако недвижимостью дорожает, а платежеспособность нашего населения в основной массе не обладает столь же положительной динамикой, точнее, растет разрыв между ростом заработной платы и ростом цен на недвижимость. Людям все сложнее накопить крупную сумму для первоначального взноса. Банки, не желая терять клиентов, разрабатывают более лояльные программы: появились ипотечные продукты с отложенным и нулевым первым взносом.

Еще несколько лет назад ипотечный кредит можно было взять на 5, максимум на 10 лет, то есть довольно крупную сумму надо было вернуть за сравнительно короткий срок. Теперь кредит можно получить на 25–30 и даже 40 лет, что выше максимального срока по мировым меркам. Конечно, чем больше срок, тем большую сумму в результате приходится выплачивать, но ежемесячные платежи оказываются не слишком обременительными для семейного бюджета.

Существенный момент в любой банковской программе — подтверждение платежеспособности. Программы федеральной структуры требуют официального подтверждения доходов. Программы коммерческих банков более лояльны. Многие принимают «справку» о доходах в свободной форме или учитывают совокупный доход от нескольких видов деятельности на разных предприятиях. Но проверка надежности заемщика происходит всегда. Например, служба безопасности банка может позвонить в компанию, где вы работаете, и узнать, действительно ли ваш доход соответствует тому, что вы написали в справке.

Если официальная заработная плата не позволяет взять ипотечный кредит, в некоторых банках разрешено привлекать созаемщиков. Это равноправные партнеры, которые будут отвечать по обязательствам основного заемщика, если вдруг его доходы упадут и он не сможет рассчитываться по кредиту. Большинство банков, которые учитывают доходы созаемщиков, разрешают брать в качестве партнеров только близких родственников (родителей, детей). Однако некоторые банки

уже учли современные реалии, например, официально незарегистрированные браки. По программам этих банков в качестве созаемщиков могут выступать неофициальные супруги, а также братья и сестры.

Зачастую российское гражданство и местная прописка не обязательны: нужно, чтобы доход потенциального заемщика был получен на территории Российской Федерации. Но банки устанавливают возрастной «потолок» — трудоспособный возраст.

Как правило, каждый банк назначает минимальный и максимальный размер кредита, на который может рассчитывать клиент (например, от 10–20 тыс. долл. до 2 млн долл.).

Процентная ставка — одно из важнейших условий кредитования — зависит от множества факторов. Один из основных — это источник банковских средств. В федеральных программах процентная ставка зависит от установленной ЦБ ставки рефинансирования, а коммерческие банки используют европейские источники средств, ставки по кредитам которых ниже ставки рефинансирования.

Для заемщика процентная ставка зависит от формы подтверждения дохода, срока займа, размера первого взноса. Чем меньше первый взнос или чем менее официально подтверждение дохода, тем выше будут проценты по кредиту.



Новые продукты

У большинства людей, желающих купить квартиру, как правило, есть какая-нибудь недвижимость. Чтобы купить новое жилье, надо сначала продать старое, а для оплаты разницы в цене взять ипотечный кредит. А где жить все то время, пока проходит сделка в агентстве недвижимости или пока достраивается новый дом?

Агентства недвижимости давно освоили механизм проведения сделок «квартира в зачет». Речь идет об улучшении жилищных условий, и клиент хочет переехать из маленькой

квартиры в более просторную. В этом случае старая квартира принимается в счет оплаты будущей покупки. При этом агентство берет на себя труд и продать старую квартиру, и подобрать новый вариант. Покупатель оплачивает разницу в стоимости старого и нового жилья.

Аналогичная схема существует и в ипотечном кредитовании — отложенный первый взнос (у ряда банков подобные программы называются «По улучшению жилищных условий»).

Выбрав квартиру, покупатель оформляет ипотечный кредит с отложенным первым взносом — отсрочкой уплаты первого взноса на год. Размер взноса, как правило, соответствует стоимости старого жилья. Сумма кредита составит разницу между стоимостью новой квартиры и старой.

Год — срок, за который вполне реально продать старое жилье. Все это время банк взимает с заемщика только проценты по кредиту. Погашение тела кредита начинается через год.

В ряде банков по программе улучшения жилищных условий клиент может рассчитывать на кредит в размере 90 % от оценочной стоимости квартиры (дисконт, покрывающий риски банка) плюс сумму пропорциональную его доходам. По условиям программ некоторых банков стоимость старой квартиры должна составлять не менее 20 % стоимости приобретаемой.

Есть программы, которые состоят из двух кредитных продуктов. Основной кредит — обычный ипотечный, когда в залог идет квартира, которую заемщик покупает. Второй кредит — на первоначальный взнос, под залог существующего жилья. Он дается на три года и под более высокий процент. Погасить его можно одновременно, или по истечении трех лет, или после продажи старой квартиры. Таким образом, банк обезопасил себя вдвойне: в залоге у него сразу две квартиры заемщика.

Кредитные программы с отсроченными взносами появились в то время, когда ипотека начала тормозить из-за слишком стремительного роста цен. Для заемщика они имеют и плюсы, и минусы.

К минусам можно отнести дополнительные расходы, например, необходимость проводить оценку недвижимости дважды — и для старой, и для новой квартиры. Соответственно, страховки тоже будет две.

Приобрести квартиру заемщик может только на вторичном рынке. В отложенном первом взносе банки усматривают повышенные риски и не хотят усугублять их, кредитуя объекты первичного рынка. Пока нет готового жилья, нет и твердой гарантии.

Рост цен на рынке недвижимости предоставляет заемщику дополнительные преимущества. Заемщик собирается купить квартиру за 150 тыс. долл, и аккредитованный при банке оценщик оценил старое жилье в 100 тыс. долл. В счет первого взноса идет 90 тыс., а «чистый» кредит составит 60 тыс. долл. По данным специалистов, рост цен на рынке недвижимости в 2007 году составил примерно 20–25%. То есть за полгода старая квартира может подорожать на 10–12%, и после ее продажи заемщик получит на руки 110 тыс. долл., «вернув» себе часть кредитной суммы. При росте цен, который наблюдался на рынке летом 2006 года, некоторые заемщики после продажи квартиры остались в плюсе!

Кредит с нулевым первым взносом (его нередко путают с кредитом с отложенным первым взносом) интересен молодым людям, которые еще не накопили значительных средств на первый взнос, но имеют перспективы карьерного роста. Поскольку риск для банков при нулевом первом взносе выше, цена такого кредита увеличивается. Например, если сравнить 10-летние кредиты с нулевым и 25-процентным взносом, то размер ежемесячного платежа в первом случае будет на 1/3 больше (увеличение платежа в основном связано с увеличением необходимой суммы кредита). Эта существенная разница в цене с точки зрения семейного бюджета в долгосрочной перспективе позволяет получить кредит сразу на 100% стоимости жилья.



Расчеты без денег

Все чаще расчеты при купле-продаже недвижимости с участием ипотечного кредита происходят без использования наличных средств. Схема аккредитивных расчетов позволяет экономить

время и деньги. Безналичный расчет предполагает несколько форм оплаты: через платежные поручения, банковские карты, чеки или аккредитивы. На сегодня самым дешевым способом признан расчет через аккредитив.

При оформлении безналичного расчета не надо никаких дополнительных документов — собирается такой же пакет, как при любой сделке купли-продажи с применением ипотечного кредита.

Покупатель квартиры приходит в агентство недвижимости, где с ним работает кредитный брокер: проводится первичная консультация для проверки соответствия заемщика требованиям банка и подбор кредитного продукта, оптимально подходящего для конкретной ситуации. Далее кредитный брокер составляет перечень документов, необходимых для формирования кредитного досье, и консультирует заемщика по вопросам оформления документов. После формирования пакета документов готовое кредитное досье брокер передает в банк и контролирует прохождение документов и получение уведомления заемщиком о готовности банка выдать кредит. Затем осуществляется поиск квартиры, которая должна соответствовать требованиям банка. После того как квартира выбрана, проходит полторы недели до подписания договора купли-продажи: два-три дня собираются необходимые документы на квартиру, происходит ее оценка, затем на составление отчета понадобятся один-два дня и 3000–4000 рублей. Затем пакет документов передается в банк, который рассматривает кредитную заявку. На это требуется два-четыре дня. Параллельно пакет документов передается в страховую компанию, которая оценивает возможность страхования рисков, связанных с недвижимостью и заемщиком. Если банк одобрил кредитную заявку, а страховая компания дала согласие на страхование, назначается день сделки.

За день до совершения сделки покупатель открывает специальный счет, на который кладет собственные средства (столько, сколько необходимо по условиям кредитования). Между банком и покупателем заключается кредитный договор. Затем банк выдает покупателю расчетный листок, после чего продавец и покупатель подписывают договор купли-продажи.

Документы подаются на регистрацию. Стандартный срок — месяц. Как только в банк поступает извещение о регистрации, деньги со счета покупателя переводятся на счет продавца.

Схема расчетов в этой ситуации почти такая же, как при расчетах через банковскую ячейку. Однако в последнем случае после подписания кредитного договора все участники процесса дружно направляются в кассу, где заемщик получает кредит наличными. Деньги надо пересчитать, и в этом процессе хотят поучаствовать все присутствующие. Потом деньги закладывают в ячейку. Все это проделывают, по крайней мере, три человека, а если сделка — цепочка, то гораздо больше. Потеряно минимум полдня.

Процесс подсчета денег пока остается и в аккредитивной схеме. Кредит, как известно, дается не на полную стоимость квартиры: покупатель должен иметь некоторый процент собственных средств. Как правило, эту часть платежа продавец хочет видеть глазами и пересчитать. Поэтому провести ВСЮ сделку по безналичному расчету пока не удастся.

Слухи о том, что банк при безналичных расчетах требует от продавца какие-то дополнительные документы, не подтверждаются. Продавец может иметь счет в любом банке, куда деньги будут перечислены на любой указанный им счет. Однако если продавец имеет счет в банке, через который проводится сделка, снять наличные со счета он может бесплатно.

Всего несколько банков проявили инициативу, предложив участникам рынка безналичные расчеты при ипотечном кредитовании.

МИНУСЫ безналичных расчетов

- В договоре необходимо указать полную стоимость квартиры. По крайней мере в 30% случаев продавцы не хотят этого — если они продают недавно приобретенную квартиру, повышается налог.
- Если банк окажется в процессе банкротства, счета будут арестованы. Впрочем, аналогичная проблема может возникнуть при любой схеме расчетов.
- Если возникают проблемы с регистрацией права собственности нового владельца, деньги оказываются замороженными в банке. Снять их не может ни продавец, ни

покупатель. Хотя вероятность возникновения такой ситуации мала, процесс может затянуться на два месяца.

ПЛЮСЫ безналичных расчетов

- При участии в «цепочке» сделок платежи проводятся быстрее, и получается экономия на аренде сейфов. (Оплата ячейки может составлять до 50 долл.) Участники сделки также избавлены от сложностей, которые периодически возникают у пользователей сейфа, — например, при потере ключа.
- Факт оплаты суммы сделки всегда можно подтвердить документально, демонстрируя банковские документы.
- Аккредитивный счет можно использовать как обычный накопительный — переводить деньги в другие банки, на другие счета, а также снимать часть суммы и т. д.
- Экономится время, необходимое для пересчета и проверки банкнот при расчетах наличными.
- Получается экономия, поскольку не надо платить за обналичивание средств (0,3–3 % от суммы кредита) и платить комиссию за выдачу кредита.



Ипотечный брокеридж

В Петербурге несколько десятков банков предлагают ипотечные программы. Со всеми нюансами (разные сроки — разные ставки и т. п.) выходит по несколько десятков программ на каждый банк. Даже поверхностное ознакомление с этим объемом информации займет очень много времени. После предварительного выбора придется сделать некоторое количество телефонных звонков, затем — провести ряд личных встреч. Сколько на это уйдет времени, даже подумать страшно. Мучениям потенциального заемщика могут помочь ипотечные брокеры. Обратившись к ним, удастся сэкономить время и значительные средства.

Брокерские агентства бывают нескольких типов — в зависимости от «порта приписки». Брокерская компания может

работать при конкретном банке. Она может иметь соглашения со множеством риэлторских фирм, которые будут участвовать в подборе квартиры, однако выбор кредитных программ для клиента будет ограничен. Такие агентства могут эффективно работать, если на рынке действует всего несколько банков, то есть количество кредитных продуктов ограничено.

Брокерская фирма может существовать как самостоятельное юридическое лицо. В этом случае ее задача ограничивается подбором кредита и его одобрением в банке. Купить квартиру такое агентство не поможет. Оно или перепоручит клиента риэлторской фирме, или вовсе оставит подбор недвижимости на усмотрение клиента (правда, с согласием банка выдать кредит).

В Петербурге брокерские фирмы совмещают услуги ипотечного брокера и риэлтора (см. схему ипотечной сделки в приложении). Один человек не может параллельно решать несколько задач, поэтому подбором квартиры и подготовкой сделки занимается риэлтор, а вопросами взаимодействия с банками, страховыми и оценочными компаниями — ипотечный брокер, освоивший тонкости сделок с применением кредитных средств. Таким образом, клиент имеет дело с двумя сотрудниками брокерской компании, которые дополняют знания и умения друг друга.

Ипотечный брокер выполняет целый комплекс работ. Прежде всего, — делает черновую работу для банков, оценивая платежеспособность потенциального заемщика: в процессе первой консультации (она может происходить по телефону) брокер информирует клиента о принципиальной возможности получения кредита.

Затем происходит подбор конкретного банка и оптимальной программы в соответствии с обстоятельствами клиента. Брокер учитывает, может ли заемщик подтвердить доходы, на какой размер первого взноса ориентируется, собирается ли досрочно гасить кредит, что выступит предметом залога, какая схема расчетов с банком будет наиболее приемлема и т. д. Параллельно делается расчет платежей по предложенной банком схеме.

Когда банк выбран, брокер помогает подготовить пакет документов для банка — каждый банк выдвигает свои требования по составу кредитного пакета. Следующий шаг — подача кредитной заявки. Дальнейшие действия брокеры, если у них

заключены соглашения с банками, выполняют без участия клиента. Необходимость появиться в банке возникнет только при подписании кредитного договора.

Таким образом, обратившись в брокерскую компанию, можно рассчитывать на полный комплекс услуг — от расчетов банковских платежей по кредиту до приведения сделки к государственной регистрации прав собственности и передачи квартиры новому владельцу.

Квалифицированный подбор ипотечной программы позволяет сэкономить 2–3% от суммы кредита. Существуют специально разработанные варианты для клиентов риэлторских компаний (бизнес-партнеров банков): снижение базовых процентных ставок, льготные условия в страховых и оценочных компаниях, бесплатное рассмотрение заявки на получение кредита, фиксированная комиссия за выдачу кредита, бесплатное обналичивание кредитных средств, использование простой письменной формы договора купли-продажи.

Стоимость услуг брокеров бывает разной. Наиболее распространенная цена за комплекс услуг по одобрению кредита и подбору квартиры — 4% от стоимости квартиры. Но в целом размер комиссионных зависит от сложности и объема работы. При этом большинство компаний не берет денег с клиента, если получить кредит не удалось.

Пока в России нет закона, который бы регламентировал деятельность ипотечных брокеров — во всяком случае, получить лицензию на этот вид деятельности невозможно. Петербургский институт недвижимости, Ассоциация банков Северо-Запада и московская Международная академия ипотеки и недвижимости проводят обучение и выдают удостоверения ипотечного брокера.



Кредитование на загородном рынке

Совершенно отдельный ипотечный продукт — кредитование объектов загородного рынка.

Доля кредитов под залог загородной недвижимости в ипотечных портфелях банков пока невелика. Примерно 20 банков имеют специальные ипотечные программы для загородного рынка или объявили о кредитовании индивидуальных домов в рамках стандартных программ. По экспертным оценкам, в 2006 году около 15% всех выданных ипотечных кредитов были использованы для покупки загородной недвижимости. По мнению аналитиков, в 2007 году эта доля может достичь 20–25%.

В отличие от программ кредитования городской недвижимости, охватывающих практически все объекты недвижимости на рынке, программы кредитования загородной недвижимости закрывают лишь небольшой сегмент предложений и рассчитаны на заемщиков с приличным доходом.

Банки берут в залог готовые индивидуальные дома, иногда — незавершенные объекты с высокой степенью готовности, реже — земельные участки.

Если банк все-таки соглашается кредитовать клиентов, условия будут очень жесткими, хотя по городским программам они становятся все мягче. Срок кредитования, как правило, составляет 15 лет. Первый взнос чаще всего составляет 15–20%, но бывает и больше. Процент по кредиту более высокий, чем по стандартным программам.

Основной проблемой является земля. Банки готовы рассматривать землю в категории использования ИЖС. Существующие дачные участки не подходят под требования банков, а при возведении новых малоэтажных поселков застройщики не стремятся перевести земельные участки в категории земель, пригодные для кредитования.

Еще одна проблема — оценка объектов загородной недвижимости. Большинство объектов загородного рынка не являются типовыми, а значит, сравнительный метод оценки использовать невозможно. Если же объект дорогостоящий, то оценщики, перестраховываясь, занижают рыночную стоимость, что уменьшает сумму кредита.

Дорого стоит ипотечная страховка, поскольку и у страховщиков практикуется индивидуальный подход к каждому объекту. В частности, страховая компания обращает внимание

на материал, из которого построен дом, на местоположение объекта (находится ли он в поселке или стоит сам по себе), есть ли охрана, насколько близко река — на случай наводнения и т. д.

Между тем спрос на ипотечное кредитование под залог загородных объектов велик. Риэлторы говорят, что почти половина покупателей хочет приобрести коттедж в кредит. Чтобы сдвинуть процесс, надо упростить процедуру регистрации, включить земли и дома в состав ипотечного покрытия для дальнейшего рефинансирования кредитов, а главное — наработать практику кредитования, чтобы определять ликвидность объектов.



Потребительское кредитование

Каждый может воспользоваться обычным потребительским кредитом, ничего не оформляя в залог или (для достаточно крупных сумм) заложив автомобиль.

Потребительский кредит выдается на относительно короткий срок, зато банки не слишком интересуются источником доходов заемщика и не требуют залога или обеспечения. Если кредит целевой, банки следят, чтобы заемные средства тратились по назначению. Но есть и нецелевые кредиты, которые можно использовать по своему усмотрению — хоть пропей! Полученных сумм вполне хватает на ремонт или на начальный этап строительства нового дома. Максимальные кредитные суммы доходят до 30–40 тыс. долл. Подобные кредиты сегодня используют и для уплаты первого взноса при получении ипотечного кредита — не у всех людей, имеющих стабильный доход, есть накопления.

Требования к пакету документов для потребительского кредита несколько скромнее. Например, достаточно поручительства компании или надежного частного лица. Справки о доходах можно предоставить в вольной форме. Учитывается совокупный доход семьи (члены семьи выступают

созаемщиками). Особенно лояльны банки к тем частным лицам, которые получают заработную плату через их учреждение. Проценты по кредитам для таких заемщиков могут быть ниже на 3–4 % пункта.

Потребительское кредитование — самый простой путь к формированию кредитной истории, которая теперь нужна для заемщиков.

Сроки кредитования могут быть разными. Конечно, они меньше, чем при кредитовании под залог недвижимости, однако в некоторых банках достигают трех-пяти лет, если речь идет о большой сумме.

Проценты по кредитам связаны со всеми перечисленными параметрами. В частности, чем меньше размер кредита, тем ниже проценты, чем дольше срок кредитования, тем выше проценты. Нередко ставка по кредиту устанавливается индивидуально, с учетом места работы заемщика, стабильности заработка, а также личного имущества.

При кредитовании банки придерживаются следующего правила: на выплату кредита может быть потрачено 50 % или 1/3 ежемесячного дохода. Если банки не будут соблюдать эти пропорции, они рискуют не получить деньги обратно.

При получении потребительского кредита, так же как в случае с ипотекой, предстоят дополнительные траты. В каждом банке — свой перечень платных услуг. Как правило, банк берет проценты от суммы кредита за открытие счета или выдачу кредита (1–2 %, или 50–100 долл., до 5000 рублей). Почти все банки берут комиссионные за ведение счета — 0,8–1,5 % от суммы кредита в месяц, реже — фиксированную сумму (например, 10 долл.) в год.



Рефинансирование

Несколько крупных банков с 2006 года запустили программы рефинансирования (перекредитования). Условия ипотечного кредитования с каждым годом становятся все выгоднее для

клиентов-заемщиков (см. рисунок ниже), поэтому условия по выданным 2–3 года назад кредитам кажутся сегодня просто драконовскими. Но теперь появилась возможность пересмотреть условия кредита, и не обязательно именно в том банке, который первоначально выдавал кредит. У каждого банка, который занимается рефинансированием кредитов, есть «белый» список банков, чьи кредиты он готов пересматривать. Надо отметить, что все больше банков включаются в процедуру пере-кредитования.

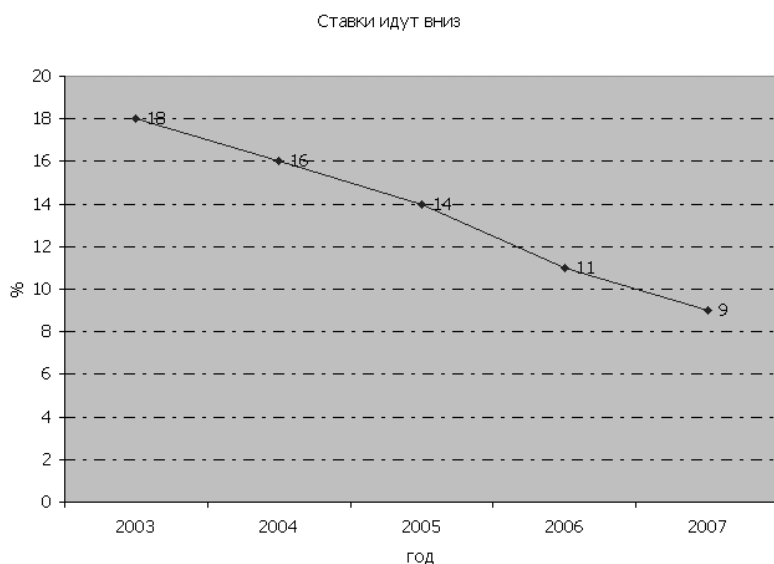


График снижения процентных ставок

Заемщику важно понять: пора изменять условия кредита или есть смысл подождать. На одной чаше весов — снижение процентной ставки, увеличение сроков и суммы кредита; на другой — необходимость заново проходить процедуры оценки и страхования, то есть оплачивать их. Не исключено, что новые расходы перекроют выгоду от улучшения условий. Помощь клиентам в расчете выгоды (см. таблицу ниже) при перекредитовании могут оказать ипотечные брокеры.

Калькулятор по рефинансированию

Долларовый ипотечный кредит				После рефинансирования по ставке 10 %	
Сумма кредита, руб.	Срок, лет	Ставка, %	Платеж, руб.	Ежемесячный платеж, руб.	Экономия на ежемесячных платежах, руб.
2 500 000	15	13	31 643,90	26 865,13	4 778,77
		14	33 321,32	26 866,13	6 455,19
	20	13	29 313,86	24 125,54	5 188,32
		14	31 140,35	24 125,54	7 014,81
4 000 000	15	13	50 630,28	42 984,00	7 646,28
		14	53 314,00	42 984,00	10 330,00
	20	13	46 902,17	38 600,00	8 302,17
		14	49 824,00	38 600,00	11 224,00
5 000 000	15	13	63 287,85	53 730,26	9 557,59
		14	66 642,65	53 731,26	12 911,39
	20	13	58 627,72	48 251,08	10 376,64
		14	62 280,69	48 252,08	14 028,61

Рублевый ипотечный кредит				После рефинансирования по ставке 9 %	
Сумма кредита, долл.	Срок	Ставка, %	Платеж, руб	Ежемесячный платеж, руб.	Экономия на ежемесячных платежах, руб.
100 000	15	11	29 097,81	25 965,23	3 132,58
		12	30 728,96	25 965,26	4 763,70
	20	11	26 425,81	23 032,98	3 392,83
		12	28 196,75	23 032,98	5 163,77
150 000	15	11	43 646,71	38 947,84	4 698,87
		12	46 093,45	38 947,47	7 145,98
	20	11	39 638,71	34 549,47	5 089,24
		12	42 295,13	34 549,47	7 745,66
200 000	15	11	58 195,61	51 930,45	6 265,16
		12	61 457,93	51 930,45	9 527,48
	20	11	52 851,62	46 065,96	6 785,66
		12	56 393,51	46 065,96	10 327



Дети и ипотека

Редкий банк может предоставить ипотечный кредит, если среди собственников идущей в залог квартиры есть ребенок. Все операции с жильем, где совладельцем выступает несовершеннолетний, считаются сделками повышенного риска.

Раньше для любой сделки с квартирой, совладельцем которой был несовершеннолетний, требовалось специальное разрешение органов опеки и попечительства, которые следили, чтобы условия жизни ребенка не стали хуже. «Жилищный пакет», вступивший в действие 1 января 2005 года, отменил необходимость получать такое разрешение на продажу квартиры. Новый вариант законодательства в этой области юристы трактуют примерно так: вместо «надо обязательно» получить разрешение органа стало «обязательно надо» получить согласие на сделку. И если раньше разрешениями занимались РОНО, то теперь выдачей согласий ведают органы местного самоуправления — в соответствии со ст. 34 ГК РФ. В Петербурге муниципальных округов больше сотни. В каждом — свои правила.

В разное время было принято множество документов, которые должны были защищать права детей на жилье. Многие из них до сих пор не отменены, стало быть, считаются действующими. Например, удалось отыскать действующее распоряжение губернатора 1999 года о защите прав несовершеннолетних при ипотечном кредитовании, а также Письмо Министерства образования, подписанное в 1995 году. Поскольку эти документы никто не отменял, органы опеки продолжают руководствоваться ими.

Гражданский кодекс так определяет возрастные границы «несовершеннолетия». До 14 лет дети считаются недееспособными. Это значит, что вместо них действуют родители или попечители, в том числе — расписываются в документах. В возрасте от 14-ти до 18-ти документы можно подписать самостоятельно, но с письменного разрешения родителей или опекунов. И только после 18 лет подросток считается совершеннолетним. При этом если ребенок в 14 лет получил паспорт, он может принимать участие в сделках.

«Органы опеки и попечительства вправе дать согласие на отчуждение и (или) передачу в ипотеку жилого помещения, в ко-

тором проживают находящиеся под опекой или попечительством члены семьи собственника данного жилого помещения либо оставшиеся без родительского попечения несовершеннолетние члены семьи собственника (о чем известно органу опеки и попечительства), если при этом не затрагиваются права или охраняемые законом интересы указанных лиц».

Из Закона «Об ипотеке»

«Не рекомендуется одобрять сделки, при которых производится покупка квартиры в рассрочку при одновременной продаже имеющихся в собственности жилых помещений, а также совершать сделки по залогу помещений в силу большого риска потери имеющейся площади».

Из письма Министерства образования РФ от 20 февраля 1995 года № 09-М «О защите жилищных прав несовершеннолетних»

«При обращении в органы опеки и попечительства гражданина, желающего получить ипотечный кредит на приобретение жилья, долю в праве собственности на которое будет иметь несовершеннолетний, органы опеки и попечительства дают разрешение на передачу данного жилого помещения в ипотеку (залог) при выполнении следующего условия:

Залогодатель или законные представители несовершеннолетнего, его близкие родственники — дедушка, бабушка, совершеннолетние брат, сестра, имеют в собственности иное, кроме передаваемого в ипотеку (залог), жилое помещение... и гарантируют несовершеннолетнему предоставление доли в праве собственности на жилое помещение, которое принадлежит гарантам на праве собственности, в случае обращения взыскания и реализации закладываемого жилого помещения».

Из распоряжения губернатора Санкт-Петербурга № 1393-р от 28 декабря 1999 года «О мерах по обеспечению прав несовершеннолетних при ипотечном кредитовании жителей Санкт-Петербурга»

Формально квартиру можно отдать в залог с разрешения органов опеки, если родители гарантируют (и это нотариально заверено!), что ребенок получит свою долю, как только кредит будет выплачен. Но получить такое разрешение — проблематично, а иногда — очень дорого.

Получить ипотечный кредит под «обремененное» детьми жилье можно и легитимным способом (без взяток). Помощь может прийти только от родственников, если они есть и при

этом владеют квартирой. Предстоит проделать операцию, которая называется «выделение доли собственности ребенку». Если ребенок имел долю в квартире, которая отдается в залог, ему надо выделить долю в другой (у родственников), не меньшей площади, чтобы не ухудшились условия жизни. При этом не надо забывать, что продать ребенку долю нельзя (дети не могут участвовать в сделке), ее можно только подарить.

Если банк готов пойти навстречу клиенту, также понадобится определить (выделить) долю ребенка в новой квартире. Сделать это технически несложно, но риск для банка велик: если кредит не будет возвращен, на защиту интересов ребенка встанет целое государство. Поэтому не только банки, но и агентства недвижимости не любят иметь дело с квартирами, совладельцами которых выступают дети: собранная с большим трудом цепочка сделки может развалиться в одночасье из-за отказа органов опеки; клиенты агентства останутся без квартир, а агент — без заработка.

Существуют случаи, когда банки соглашались взять квартиру в залог: когда сумма кредита невелика, или заемщик вносит в качестве первого взноса больше половины стоимости квартиры. Менее ясный мотив для согласия — источник средств банка. Если у него есть возможность покупать длинные дешевые деньги (например, он кредитует в иностранном банке под маленький процент), то вполне вероятно, что он не побоится взять в залог квартиру с ребенком в нагрузку.

Если родители ребенка не смогут выплатить кредит, их имущество (квартира) достанется банку. И останется в собственности банка, пока ее малолетний владелец не дорастет до совершеннолетия. До той поры проводить операции с квартирой нельзя. Немного проще обстоят дела, если ребенок просто прописан (зарегистрирован) в квартире. Регистрация не препятствие для того, чтобы в случае непогашения кредита забрать у должников квартиру и продать ее с торгов. Для оформления залога все равно придется обращаться в органы опеки. Если дети зарегистрированы в квартире, которая пойдет в залог, а будущее жилье лучшего качества, у органов опеки, как правило, не возникает вопросов.

Проблем точно не появится, если к моменту оформления квартиры в залог дети будут прописаны по другому адресу. Но, учтите, прописать ребенка в возрасте до 14 лет можно только к одному из

родителей, только после 14 лет подросток может жить с дедушками-бабушками (если размер площади позволяет).

Судебных прецедентов «Дети и ипотека» нет: никто не требовал у частного банка выделения доли собственности несовершеннолетнего. Да и смысла в этом никакого: пока суд да дело, цепочка по сделке успеет развалиться.

Жалоб на отказы органов опеки и попечительства тоже нет — каждый надеется решить вопрос полюбовно. Сотрудники органов об этом знают и потому опасаются только прокуратуры.



В залоге — нежилая недвижимость

Некоторые банки практикуют новую услугу для физических лиц — кредитование под залог нежилой недвижимости. Условия здесь более жесткие, чем при «жилой» ипотеке, что объясняется действующим законодательством и необходимостью для банков самостоятельно изобретать новые легитимные схемы залога.

Все процессы в ипотечном кредитовании происходят в соответствии с федеральным законом «Об ипотеке». Согласно ему, возможна одновременная регистрация права собственности и залога на жилые помещения, а к нежилым эта норма не относится. Именно поэтому банки вынуждены разрабатывать схемы проведения сделок купли-продажи нежилых помещений с участием кредитных средств.

Всего несколько банков не только работают с нежилой недвижимостью, но и активно продвигают эту услугу. Схема проведения сделки строится по одним и тем же принципам, но детали заметно разнятся.

Коль скоро нельзя одновременно зарегистрировать переход права собственности от продавца к покупателю и залог объекта недвижимости, сделка происходит в два этапа. Сначала регистрируется залог — залогодателем выступает продавец помещения. Залог оформляется на заемщика в обеспечение кредитных обязательств в пользу третьего лица. Кредитную заявку подает покупатель (ему расплачиваться за приобретение). Деньги перечисляются на счет покупателя, который их снимает и кладет

в ячейку, где они лежат до завершения всего процесса. Получать деньги из ячейки будет покупатель, после перерегистрации права собственности на нового владельца.

Банк как залогодержатель должен дать разрешение и на переход обременения с продавца на покупателя, и на продажу помещения.

Оба участника сделки рискуют. Продавец, оформляя залог, должен быть уверен, что покупатель не передумает и сделка состоится. Покупатель рискует тоже: продавец может передумать продавать, а кредит уже оформлен, и ему придется как минимум выплатить проценты.

Банк рискует чуть меньше, особенно если кандидаты на сделку и помещение прошли тщательную экспертизу. Кроме юристов банка собственную экспертизу проводят страховщики и независимый оценщик. Если сделка сорвалась (в оговоренный срок документы в банк не поступили), банк вскрыет ячейку сам (это законно), а проценты взыщут с несостоявшегося покупателя.

После подачи кредитной заявки банк проводит андеррайтинг, по результатам которого назначаются условия кредита. Например, в некоторых банках учитываются не только текущие, но и будущие доходы — от сдачи в аренду предмета залога (арендные ставки с годами растут, что может учесть андеррайтер). Размер первого взноса может зависеть от формы подтверждения доходов. А вот предполагаемые поступления от аренды могут не учесть, но всегда принимаются во внимание реальные договоры аренды с известными ставками.

Если при покупке жилья сумма кредита может составлять до 90 % ее стоимости (а по программам некоторых банков — и все 100 %), то при залоге нежилой недвижимости банки осторожничают: 70–80 %.

Сумма кредита может достигать 1,5 млн долл., но большинство заемщиков удовлетворяет сумма до 1 млн.

Сроки кредитования также различаются и достигают 15 лет, но большинство финансистов настаивает: максимальный срок не может быть больше семи лет, поскольку спрогнозировать развитие бизнеса можно лишь на 5–7 лет, а основная масса заемщиков — владельцы бизнеса. Между тем большинство

заемщиков погашают кредит значительно раньше (некоторые — уже через полгода).

Расходы по оформлению залога на нежилое помещение больше, чем на залог квартиры. Работа оценщика стоит дороже, в среднем 15 тыс. рублей, и сама оценка происходит дольше, иногда неделю. Страховка тоже дорогая, особенно здоровья. Больше берут с мужчин старше 40 лет, потому что по статистике у них много проблем со здоровьем.

Хотя по закону регистрация должна проходить за две недели (10 рабочих дней), она может длиться по 3–4 недели каждая, а их две, с перерывом в несколько дней. Регистраторы могут запрашивать дополнительные документы и даже приостанавливать процесс. Во-первых, все нежилые помещения сильно отличаются одно от другого, во-вторых, в Росрегистр стало поступать много поддельных документов именно по нежилым объектам, что заставляет сотрудников лишний раз перепроверять пакеты.

Если в залог передается помещение в доме, земельный участок под которым в собственности, нужно, чтобы участок был выделен из общей доли. Если земля в общей собственности, нужно согласие остальных дольщиков на выделение доли.

Когда в залог идет целое здание, нужно, чтобы было оформлено право собственности или долгосрочная аренда на земельный участок под ним. Как показывает практика, земля может быть как «ничья», то есть вообще ни на кого не оформлена, так и в чьей-то собственности или в аренде. Банк не может провести сделку, если нет ясности с землей. Лучший вариант — участок в собственности владельца здания, тогда земельный участок попадает в залог. Но при оформлении земли в залог попадают все объекты, которые есть на ней (их может быть несколько на одном участке).

Проще, когда земля арендована, но срок договора аренды должен быть не меньше срока кредита.

Некоторые банки, работающие на ипотечном рынке, категорически отказываются принимать в залог нежилую недвижимость, ожидая, когда депутаты приведут в порядок законодательство и разрешат одновременную регистрацию перехода права собственности и залога. Часть банков работает по собственным схемам, но делает это время от времени и только для

Программы ипотечного кредитования под залог нежилой недвижимости в Петербурге

Назва- ние банка	Программа	Сумма кредита	Ставка, %	Размер первого взноса, %	Срок кредита, лет
Абсолют Банк	Инициатива — на приобретение нежилой недви- жимости	До 2 млн долл.	От 12,5	От 30	До 7
	Альтернатива — под залог суще- ствующей не- жилой недвижи- мости	До 2 млн долл.	13	От 30	До 7
Союз	Кредит под залог нежилой недвижимости	От 20 тыс. долл. до 80 % стоимости объекта	От 11,5 в долл., от 14 — в рублях	От 20	До 30
Моском- мерцбанк	Бизнес-ипоте- ка — на приоб- речение нежи- лой недвижимо- сти или жилой с последующим переводом ее в нежилую	От 100 тыс. до 1,5 млн долл.	От 12	От 20	15
	Бизнес-инвест — на приобретение помещения в строящемся здании	От 100 тыс. до 1,5 млн долл.	От 14 до оформ- ления закладной (получения права собственности), от 12 — после оформления закладной (получения права собственности)	От 30	15

своих клиентов, стараясь не привлекать внимания посторонних. В некоторых банках уже появились программы, по которым можно получить кредит на покупку нежилого помещения в строящемся доме, а также передать в залог жилую недвижимость с последующим ее переводом в нежилой фонд.



Регистрация ипотеки

Факт передачи квартиры в залог (в ипотеку) необходимо зарегистрировать в государственном органе — Росреестре. Существует два вида регистрации ипотеки — в силу закона и на основании договора.

Если из договора купли-продажи квартиры следует, что она покупается с привлечением заемных средств или договор предусматривает рассрочку платежа, Росреестр обязан зарегистрировать ипотеку одновременно с регистрацией права собственности на квартиру. Писать специальное заявление об этом не надо. За регистрацию ипотеки *в силу закона* государственная пошлина не берется.

Для регистрации ипотеки, возникающей *на основании договора*, в Росреестр должен обратиться один из участников сделки — залогодатель или залогодержатель, если договор об ипотеке удостоверен нотариально. Если договор ипотеки заключен в простой письменной форме, заявления на регистрацию обязаны предоставить и залогодержатель, и залогодатель. Стоимость регистрации — 500 рублей.

После регистрации залогодержателю выдается закладная, подтверждающая его права на квартиру.

Если договор об ипотеке меняется или расторгается, этот факт также необходимо зарегистрировать (размер госпошлины — 100 рублей).

Когда условия по ипотечному кредиту выполнены, регистрация ипотеки прекращается — отдельным документом, за который вновь надо уплатить госпошлину (все те же 500 рублей), если прекращается ипотека «в силу закона», это вновь происходит

бесплатно. После регистрации прекращения залога закладная аннулируется. Аннулированная закладная может быть выдана только ранее обязанному по ней лицу (бывшему залогодателю) по его требованию.



Дополнительные расходы

При ипотечном кредитовании есть, конечно, дополнительные расходы. Во-первых, банк требует представить большой пакет документов, часть из которых необходимо заверить у нотариуса или получить в госучреждениях за плату. Во-вторых, квартиру, которая передается в залог, необходимо оценить. Услуги профессионального оценщика стоят от 70 долл. Экспертиза прав собственности на квартиру — еще 100 долл.

За рассмотрение заявки о предоставлении кредита некоторые банки не берут ничего, но некоторые — от 1000–2000 до 5500 рублей. Открытие счета обходится примерно в 1 % от суммы кредита. Есть банки, которые ежемесячно берут небольшой процент за обслуживание счетов.

Кроме того, предстоят обязательные сопутствующие расходы по страхованию. Обычно при каждом банке аккредитовано несколько страховых компаний, в одну из которых необходимо обратиться, чтобы получить целый пакет услуг по ипотечному страхованию. Ипотечное страхование обходится до 5 % от суммы кредита. Страхуются также жизнь и здоровье заемщика и финансовые риски, если ипотечный кредит оформляется на новостройку — 0,5–3 % от стоимости квартиры или от суммы кредита. Тариф зависит от сроков окончания строительства. Если в залог идет квартира в старом доме, требуются дополнительные страховки: конструктивных элементов квартиры и права собственности (титальное страхование, 1–3 % стоимости квартиры).

Минимальный ежегодный страховой взнос — 0,9 % страховой суммы, средний — 1,3 %. Размер зависит от срока страхования, возраста и здоровья заемщика, состояния жилья и юридической

чистоты квартиры. При этом во внимание принимается остаток суммы кредита, который ежегодно уменьшается.

Однако все не так страшно, как кажется. Например, для получения кредита в размере 100 тыс. долл. заемщик может затратить от 1700 долл. до 3500 долл.



Дефолт

Банки и правительство всячески пропагандируют пользу ипотечного кредитования. Между тем российские граждане не приучены жить в кредит. Особенно столь длительное время, как это предполагают ипотечные схемы. Мы еще не научились рассчитывать свои силы, да и уверенности в стабильности заработка нет. Поэтому на рынке начался процесс дефолтов по ипотечным кредитам: когда заемщик понимает, что не в состоянии выплатить кредит банку.

Результат дефолта — продажа залоговой квартиры на торгах и переезд бывшего заемщика в другую квартиру.

Успешно справляясь с погашением кредита, через некоторое время заемщик может заново оценить свои возможности и прийти к выводу, что гасить кредит для него — непосильная задача. В этом случае лучше сразу прийти к кредитору и сказать, что не можешь вернуть взятые в долг деньги. Банк (или заемщик по договоренности с банком) продадут залоговую квартиру.

Внесудебное решение вопроса принято во всем цивилизованном мире. По договоренности с кредитором заемщику предоставляется, на условиях аренды, жилье для проживания на время реализации квартиры. После продажи квартиры кредитор за счет вырученных средств погашает задолженность заемщика и свои издержки по реализации квартиры, а на оставшиеся средства приобретается новая квартира меньшей площади (первоначальный взнос за квартиру служит гарантией покупки иного жилья). В случае же если у заемщика есть иное жилье для проживания, ситуация еще упрощается: заемщик просто получает оставшиеся от реализации квартиры денежные средства.

Выручка от продажи распределяется нотариусом. Банк получает все, что ему причитается, заемщик — остальное. Но с учетом выросших цен на недвижимость заемщик может получить даже больше, чем успел выплатить. Тогда все, что сверх, отойдет ему. А вот если довести дело до суда, квартира будет оценена ниже.

Если заемщик не хочет добровольно признаться в своей не состоятельности, это будет сделано по решению суда. Итог получится таким же — продажа квартиры на торгах. Только процесс займет больше времени, в течение которого проценты на долг будут расти, следовательно, доля заемщика в выручке по результатам торгов уменьшится. А если выручки от аукциона не хватит для погашения долга перед банком, суд может обратиться взыскание на другое имущество заемщика.

Стартовую цену аукциона устанавливает кредитор. Она может опираться на оценку, которая выполнялась при заключении кредитного договора, но может быть и пересмотрена.



Бюро кредитных историй

Отныне банк может отказать недобросовестным заемщикам в выдаче кредита, если клиент не вовремя погашал предыдущий или на днях воспользовался ссудой другого кредитного учреждения. Сведения об этом банк сможет получить в Бюро кредитных историй, которые появились на рынке сравнительно недавно, в соответствии с федеральным законом (№ 218-ФЗ от 30 декабря 2004 года, вступил в силу в 2005 году).

Кредитное бюро должно собирать и хранить поступающую от кредитных учреждений информацию об истории кредитных выплат — как потребители оплачивают счета и погашают кредиты. Все сведения заносятся в базу, общую для физических и юридических лиц. Когда заемщик обратится в банк за кредитом, банк запрашивает в бюро информацию о «поведении» потенциального клиента: насколько аккуратно он гасил кредит, имеет ли подобный опыт. Кроме того, банку сообщает, если

заемщик на днях уже воспользовался ссудой другого кредитного учреждения. В этом случае в кредите могут отказать. Зато если у клиента уже есть успешная кредитная история, решение о займе банк примет быстро и даже может назначить меньший процент.

Формально банк обязан испросить у заемщика разрешения передать информацию в Бюро кредитных историй. В перечень сведений входит информация о сумме задолженности и сроке возврата, процентной ставке и сроке уплаты процентов, характере обеспечения и о нарушении сроков, если такое произошло. При этом в законе сказано, что кредитная информация будет только объективной, слухи и личные впечатления в расчет не принимаются. На Западе, где кредитные бюро существуют очень давно, согласия клиента не спрашивают.

Кредитные бюро есть во всем мире. Работают они по разным технологиям — некоторые собирают всю информацию, некоторые — только негативную. Кредитные бюро в России нацелены на сбор любой информации.

Бюро кредитных историй должно предоставлять кредитный отчет — информацию о том, как заемщик расплачивается по долгам. Сведения может получить сам заемщик или кредитор (по запросу), Центральный каталог кредитных историй и уголовный суд (с согласия прокурора).

Поскольку базы данных с номерами паспортов, адресами и телефонами продаются прямо в вагонах метро за смешные деньги, потенциальных клиентов и кредитные организации беспокоит сохранность информации. Бюро заинтересовано в защите информации даже больше, чем банки: если произойдет утечка информации, оно будет вычеркнуто из реестра Федеральной службы по финансовым рынкам и не сможет дальше работать. Для защиты сведений используются специальные технологии, которые подтверждаются лицензией, а сотрудники, принимаемые на работу в бюро, проходят строгий отбор.

Предполагается, что кредитные отчеты будут применяться не только для решения о выдаче кредитов. Сведения важны для сбора долгов, страхования, при приеме на работу, при лицензировании, при отборе арендаторов.

Оценка недвижимости — оценка своих возможностей

глава 10

Составить официальный отчет о стоимости недвижимости может только профессиональный оценщик. Используя несколько методов оценки и учитывая огромную совокупность факторов, он рассчитывает рыночную стоимость квартиры, земельного участка, постройки. Нередко реальная, определенная оценщиком стоимость отличается от той, в которой продавец (или покупатель) были стопроцентно уверены.

Оценку должен делать сертифицированный оценщик со специальным образованием. На рынке действуют специализированные оценочные компании, оценщики есть в консалтинговых фирмах, крупные агентства недвижимости зачастую имеют отделы по оценке. Отдельные виды оценки могут выполнять только аккредитованные оценщики — при банках, страховых компаниях и т. д. Отчеты об оценке, выполненные так называемыми независимыми оценщиками, банк или страховщик может не принять.

Существует ряд случаев, когда оценка необходима. Например, когда недвижимость (в том числе квартира) должна стать взносом в уставный капитал или при оформлении залога для получения ипотечного кредита. Делается оценка и прежде, чем недвижимость будет застрахована, чтобы определить размер страхового покрытия и тарифы. Оценка также может выполняться по решению суда, для налогообложения, при выкупе государственной собственности, при разделе наследства и т. д. В некоторых случаях оценка требуется при сделках с квартирами, загородными домами, земельными участками. Большинство квартирных сделок происходит без участия оценщика, но если есть сомнения, никому не возбраняется проверить оценку с помощью профессионала.

Оценка жилья, которое пойдет в залог, мало отличается от оценки для других целей. Делает ее оценщик, аккредитованный при банке, на чей кредит рассчитывает потенциальный заемщик. (Аккредитацию проводит банк, выбирая на конкурсной основе несколько оценочных компаний.)

Для объекта, который попадет в залог, определяется не только его рыночная, но и ликвидационная стоимость — сумма, за которую банк сможет очень быстро и самостоятельно реализовать квартиру, если заемщик прекратит рассчитываться по

кредиту (наступит дефолт). Ликвидационная стоимость может оказаться примерно на 25 % ниже реальной рыночной стоимости. Такая «скидка» дает банку гарантию, что при необходимости залог удастся быстро реализовать. Кроме того, банк ограждает себя от риска внезапного снижения цен на рынке.



Что и как оценивается

Оценить можно любое имущество или право на него. Применительно к недвижимости оценивается все: земельные участки, отдельно стоящие дома, квартиры, коттеджи, любые сооружения, недостроенные объекты, инженерные коммуникации, а также право аренды, право застройки земельного участка и пр.

Отчет об оценке делается на конкретную дату и остается действительным всего полгода (по закону). Как только проходят 6 месяцев, оценку необходимо обновить (актуализировать). Опытные оценщики могут составить подробные отчеты, описывающие ситуацию на рынке в целом и дающие прогноз развития. Такой отчет остается актуальным (не по закону, а по сути) на более длительный срок.

Чтобы получить объективный результат оценки, ее выполняют сразу тремя методами.

- *Доходный метод* (метод капитализации дохода): недвижимость оценивается с точки зрения доходов, которые она принесет в будущем.
- *Сравнительный метод*: объект оценки сравнивается с аналогичными объектами, которые недавно продавались на рынке или сейчас выставлены на продажу.
- *Затратный метод*: учитываются затраты на объект недвижимости — в первую очередь, расходы на его строительство. Основной принцип этого метода — объект не может стоить больше, чем затраты на его сооружение.

В зависимости от целей оценки специалисты отдают предпочтение тому или иному методу. Например, при оценке

недостроенных объектов загородного рынка, каждый из которых — образец индивидуальности, применяется затратный метод, как наиболее подходящий для подсчета объема средств, затраченных на строительство. Для ипотечного залога чаще применяется сравнительный метод. Он служит основой, но потом корректируется с учетом индивидуальных особенностей объекта оценки. Этот метод позволяет оценить ликвидность объекта залога.



Оценка объектов

Отчет об оценке — это официальный документ, который принимает нотариус при разделе наследства, суды в случае, если такая необходимость возникает, банки, государственные органы.

При оценке *квартиры* учитывается максимально возможная совокупность факторов, которые так или иначе оказывают влияние на формирование цены: местоположение, площадь, транспортная доступность и пр. (более подробно об этом рассказано в главе, посвященной продажам).

Земельный участок можно оценить и для купли-продажи, и для аренды. Стоимость земельного участка зависит от местоположения, коммуникаций (если мы ведем речь о земельном участке, на котором предполагается и разрешено строительство) или возможности подключиться к ним, а также от результатов геологических и геодезических исследований, на основании которых делается вывод о возможности строительства. Состав почвы с точки зрения плодородия для строительства не важен, однако все равно учитывается, как и целевое назначение и разрешенное использование участка, способы землепользования на соседних землях, перспективы развития района (строительство инфраструктурных объектов), исследуется рыночная ситуация: есть ли спрос на землю, ожидается ли в ближайшее время. Кроме этого земельный надел сравнивается по стоимости с соседними.

Оценка земли может выполняться для получения кредита под залог участка, при вступлении в наследство, при сделках купли-продажи, при выкупе надела из муниципальной собственности.

Можно также оценить право аренды земельного участка или права на застройку участка. Рыночная стоимость права аренды зависит от прав арендатора, срока аренды, сервитутов и целевого назначения (категории) участка, а также прав других лиц (например, муниципальных органов) на этот надел.

Помимо этого земельный участок — одна из составляющих при оценке объектов загородного рынка.

Оценка *объектов загородного рынка* весьма важна. Отдельно стоящие дома в окрестностях города так и называются — индивидуальными. Как правило, они построены по индивидуальным проектам, имеют собственные технические характеристики и пр. Два стоящих рядом дома могут значительно различаться по цене. При оценке на загородном рынке учитывается местоположение, транспортная доступность, обеспеченность инженерными коммуникациями, удаленность объектов социальной инфраструктуры, площадь дома и земельного участка, техническое состояние дома и коммуникаций, этажность, отделка и т. д.

Примерные расценки на услуги оценщиков

Объекты	Срок исполнения, дней	Стоимость услуги, руб.
Квартиры:		
в типовых домах	3	От 3 000
в домах, построенных по индивидуальному проекту	3	От 6 500
Жилые дома и коттеджи	3–5	От 6 000
Здания и сооружения, кв. м		
до 1 000	5–7	10 000–20 000
1 000–5 000	5–7	20 000–30 000
5 000–10 000	5–7	30 000–40 000
Земельные участки	3–5	От 4 000

Чтобы не было страхов

глава 11



Страхование недвижимости

По Гражданскому кодексу России владелец квартиры отвечает за свое недвижимое имущество — несет риски, связанные с его потерей, в какой бы форме она ни случилась: пожар, наводнение или судебное разбирательство. То есть в случае стихийного бедствия городские власти могут спокойно оставаться в стороне. В лучшем случае, собственнику пострадавшей квартиры «светит» временное пристанище в виде маневренного фонда или соседнего детского сада. Да и то на время.

Конечно, если пожарные инспекторы установят, что был сознательный поджог, да еще укажут виновного, а суд распорядится, чтобы он возместил ущерб всем пострадавшим жильцам, тогда через много-много лет удастся, может быть, получить какую-то компенсацию.

Печальные прецеденты уже имели место — владельцы квартир оставались ни с чем. Например, разрушился дом в историческом центре города. Причину установили сразу: в квартире номер такой-то бригада шабашников без каких-либо расчетов, согласований и разрешений делала перепланировку. В результате пострадал весь дом. Однако виновного почему-то так и не нашли — платить жильцам, которые лишились крова, оказалось некому.

Единственный приемлемый выход из такой ситуации — страхование квартиры и ее содержимого.

Сегодня есть возможность застраховать городскую квартиру (конструктивные элементы, внутреннюю отделку и др.), загородный дом и любые постройки возле него — гараж, баню и т. п. Страховать имущество можно полностью или частично. Перечень рисков достаточно велик: кроме кражи, грабежа, пожара, наводнения, можно застраховать жилье от аварийных ситуаций с бытовым газом, водопроводными трубами и т. п., а также ответственность перед третьими лицами (если аварийную ситуацию создает страхователь). Можно выбрать именно те случаи, которые, по мнению страхователя, могут с ним приключиться.

Стоимость страховки, как правило, составляет 0,1–0,5% от стоимости имущества — базовый тариф для стандартных

квартир. Причем стандарты в разных компаниях могут быть разными. Уплата 3000–6000 рублей в год (сразу или в 2–3 приема) обеспечит страховую выплату в размере 1–2 млн рублей. при наступлении страхового случая.

Стоимость страховки зависит от множества факторов: стоимости имущества, срока страхования, характеристик жилья и т. п. Важнейших моментов два: техническое оснащение квартиры и техническое состояние дома, в котором она расположена. Скидки с базовых тарифов можно получить, если квартира хорошо охраняется — например, оснащена системами сигнализации, видеонаблюдения, кодовыми замками и пр. С другой стороны, чем старше дом, чем хуже его техническое состояние, тем меньше надежды на скидки. Напротив, на базовый тариф будут «накручены» дополнительные проценты.

Страхование ответственности перед третьими лицами (соседями) — не менее популярный вид страхования. Обычно устанавливается конкретная сумма страховой ответственности, а тариф составляет 0,3–0,7 % от нее.

В некоторых фирмах предусмотрены скидки для льготных категорий граждан, сезонные и праздничные скидки. Страховка обойдется дешевле на 10–30 %, если в договоре предусмотрена франшиза (см. словарь страховщика на с. 173). При условной франшизе оплачивается ущерб свыше установленного размера, при безусловной — часть убытка всегда оплачивает клиент.

Различны и сроки страхования: минимальный — месяц, максимальный — год. Заключать договор на более долгий срок страхователю невыгодно. В большинстве компаний действует правило: если в течение года, пока объект застрахован, с ним ничего не произошло, на следующий год страхователю полагаются льготы: снижение тарифа, например, на 5 %. За несколько лет можно накопить до 30 % скидок.

Оплата страховой премии может происходить по-разному, например, если договор заключается на год, половина суммы платится сразу, а вторая половина — через несколько месяцев.

Чтобы получить деньги после наступления страхового случая, необходимо запастись документами. Во-первых, в письменной форме информировать страховщика о произошедшем.

Во-вторых, представить полный пакет документов о правах на имущество, а также справку, подтверждающую, что страховой случай наступил. Например, справку от Госпожнадзора о том, что пожар имел место, причем с указанием причины. Или справку из милиции о возбуждении уголовного дела по поводу хищения. Или из Гидрометцентра — о произошедшем стихийном бедствии. Кроме того, нужна справка о размере ущерба или расчет сметной стоимости восстановительных работ. Без такого комплекта справок страховая компания возместит только очень небольшой ущерб.

В свою очередь, страховщики должны убедиться, что страховой случай произошел, для чего они, как правило, выезжают на место. Поэтому до приезда страховщиков лучше оставить все как есть и уборкой не заниматься. Иначе представитель страховой компании может засомневаться в том, что пожар или кража действительно произошли, и отказать в выплатах.



Страхование титула

В России не слишком распространено страхование титула — утраты права собственности на недвижимость.

Документ о праве собственности на квартиру ее новый владелец получает после регистрации сделки купли-продажи. На нескольких этапах сделки происходит проверка юридической чистоты объекта. Тем не менее бывают ситуации, когда проверить все не представляется возможным. Появляются неожиданные претенденты на квартиру, начинаются судебные разбирательства. В результате владелец признается хотя и добросовестным приобретателем (то есть не нарушающим закон), однако квартиру оставить ему никак нельзя. Закон предусматривает для добросовестных приобретателей компенсацию (максимум — 1 млн рублей). Купить квартиру за эти деньги сегодня невозможно, остается страховать право собственности (титул) на только что купленную квартиру.

Договор титульного страхования заключается на 0,5–3 года. То есть максимальный срок страхования равен периоду, в течение которого претенденты на квартиру могут подать заявление в суд. Даже если окончательное судебное решение будет принято после того, как договор страхования закончится, страховая компания все равно выплатит необходимую сумму.

Средний размер взносов составляет 0,5–1,5% от стоимости квартиры и зависит от срока страхования. В страховое покрытие включаются риски, в результате которых владелец квартиры может утратить право собственности. Итоговый размер страховой выплаты, по условиям полиса, может достигать рыночной стоимости квартиры.

Безусловно, для того чтобы заключить такой «суровый» договор, страховщик предварительно постарается досконально проверить квартиру. Он проводит проверку юридической чистоты квартиры и оценивает, может ли возникнуть судебная перспектива и каким будет ее исход. Очевидно, что после тройной проверки юридической чистоты квартиры (риэлтор, нотариус, регистратор) выявить новые обстоятельства в цепочке перехода прав собственности от владельца к владельцу страховщикам вряд ли удастся. Однако смысл титульного страхования как раз и состоит в том, чтобы обезопасить страхователя от случая, который может не наступить. И если на первичном рынке право собственности на вновь построенное жилье вряд ли кто отберет у собственника, то на вторичном рынке риэлторы советуют страховать право собственности обязательно. Страхование титула не помешает наступлению страхового случая, зато покроет расходы страхователя на покупку квартиры.



Страхование финансовых рисков дольщиков

Долевое строительство породило категорию людей, которых принято называть обманутыми дольщиками. Это покупатели квартир в строящихся домах, которые заключили договоры

долевого участия с компаниями-застройщиками, но по разным причинам не получили квартир. При этом деньги, вложенные в строительство, им вряд ли удастся вернуть. Специально для дольщиков, которые не хотят оказаться обманутыми, на рынке появилось страхование финансовых рисков дольщиков.

При долевом строительстве есть несколько моментов, от которых необходимо застраховаться.

Во-первых, срыв сроков строительства — когда застройщик не предоставляет дольщику квартиру в срок, который указан в договоре. Причины могут быть разные — от отказа городской администрации согласовать тот или иной документ до протестов окрестных жителей, поджигающих на площадке строительную технику.

На практике такой страховой случай, как срыв сроков, происходит чуть ли не на каждой второй стройке. Однако выплаты в связи с его наступлением крайне редки. Обычно страхователи готовы подождать несколько месяцев до завершения объекта, входя в положение застройщика, особенно если в этом нет его прямой вины.

Во-вторых — двойные продажи, о которых чаще всего становится известно уже после сдачи дома. Это ситуация, когда на одну и ту же квартиру претендует больше двух дольщиков. Как правило, эту ситуацию застройщик готов «разрулить» самостоятельно, не прибегая к судебным спорам.

В-третьих — банкротство застройщика. Причины в этом случае также могут быть различны — от плохой экономической ситуации в стране до непрофессионального менеджмента на стройке.

Результат один: ни квартиры, ни денег. Эти риски может покрыть страховщик.

Стоимость страхования составляет 1,5–3% от стоимости будущей квартиры и зависит от срока сдачи (чем он ближе, тем дешевле страховка). Но если застройщик работает в обход закона о защите прав дольщиков и продает квартиры по другим схемам, тариф может быть выше, а в худшем случае страховая компания просто откажет дольщику в своих услугах.

Страховщик проводит экспертизу конкретного объекта и выясняет финансовое состояние застройщика, его опыт работы на

рынке. Страховать объекты неизвестного застройщика специалисты отказываются.

После наступления страхового случая (если он доказан) страховщик выплачивает деньги клиенту. Компенсацию страховщик получит от застройщика, который не справился со своей работой. Для этого страховщик и застройщик должны будут встретиться в суде. Безусловно, дольщик может самостоятельно (не страхуя финансовые риски) отправиться в суд и даже выиграть дело, если застройщик грубо нарушает условия договора. Однако получить с застройщика деньги или квартиру — очень и очень трудная задача. Страховой компании проще решать такие проблемы.

Пока что большинство страховых компаний проводят финансовую проверку застройщиков и соглашаются страховать риски только участников долевого строительства на объектах конкретных застройщиков. Однако многие дольщики, выяснив лояльное отношение страховой компании к застройщику, отказываются от услуг страховщика — исключительно по причине доверия к результатам проверки.



Страхование для ипотеки

Еще один вид страхования связан с получением ипотечного кредита. Хотя некоторые положения страхования не установлены законодательно, банки требуют обязательного комплексного страхования, чтобы уменьшить собственные риски по предоставлению кредита.

Как правило, банк требует заключить комплексный договор по трем видам: страхование жизни и трудоспособности заемщика, страхование объекта недвижимости и страхование права собственности на объект (титула). Лишь один из видов (страхование имущества, которое отдается в залог) предусмотрен федеральным законодательством. Жилье требуется застраховать, поскольку оно будет находиться в залоге у банка несколько лет, а за это время случиться может всякое — от потопа до

пожара. В этом случае банк получит компенсацию от страховой компании.

Страхование выгодно и самому заемщику. Страхование жизни и здоровья (личное страхование) — в первую очередь. Например, заемщик надолго оказался в больнице. Страховая компания будет погашать ежемесячные платежи по кредиту все время, пока он будет там находиться. Если несчастный случай привел к потере трудоспособности, то долг по кредиту погасит страховая компания, а квартира останется в собственности заемщика.

Кроме того, квартира страхуется от повреждения и утраты. Например, если вас затопили соседи и требуется ремонт, его оплатит страховая компания. Если в новостройке обнаружен технический брак и уже рушится потолок, судиться со строителями будет страховая компания.

Может возникнуть ситуация, когда квартира (или индивидуальный дом) перестает существовать вообще. Хотя заемщик лишается крыши над головой, он все равно должен выплатить банку взятые в долг деньги. Но если квартира застрахована, кредит возвратит страховщик.

Договор комплексного страхования заключается до выдачи кредита. Как правило, при банках работают аккредитованные страховые компании, с одной из которых клиенту предлагают заключить договор.

Страховой взнос по комплексному договору выплачивается ежегодно. Он составляет в среднем 0,5–1,1 % от непогашенной суммы кредита. Но тело кредита с каждым годом становится все меньше, поэтому и выплаты ежегодно сокращаются.

Размер страхового взноса зависит и от срока страхования (кредитования), возраста и состояния здоровья заемщика, состояния квартиры и дома, в котором она находится, юридической чистоты квартиры.

Тарифы по личному страхованию колеблются в диапазоне 0,25–2 % от суммы кредита. Естественно, нижний предел относится к молодым здоровым людям. Рискуя крупной суммой, страховая компания требует медицинских справок о состоянии здоровья. Если сумма кредита невелика, страховщики готовы поверить словам заемщика, что он не страдает никакими

хроническими заболеваниями. Тем не менее лучше не обманывать страховщиков, если заболевания есть: когда выяснится, что в больницу заемщика «уложило» именно хроническое заболевание, которое он скрыл от страховщиков, его могут лишить страховки.

Некоторые банки разрешают гасить кредит коллективно, с помощью созаемщиков (обычно это родственники заемщика). Страхование здоровья обязательно для всех, но в зависимости от степени ответственности (участия в выплатах) каждого — с разными коэффициентами.

Стоимость страхования имущества (квартиры, дома) зависит от его технического состояния: важен материал, из которого сделаны перекрытия, есть ли в доме такой источник опасности, как газовая колонка, делалась ли перепланировка, которая могла нарушить прочность несущих конструкций и т.д. Самые высокие тарифы применяются для страхования индивидуальных домов и коттеджей. Особенно дороги деревянные, поскольку они считаются пожароопасными. Минимальный тариф страхования составляет 0,3 % от суммы кредита, для индивидуального деревянного дома — 0,7 %, каменного — 0,5 %.

Стоимость титульного страхования (страхования права собственности) составляет 0,25–0,5 % от суммы кредита. Если квартира приобретается в только что построенном или строящемся доме, сомнений в праве собственности возникает мало, но все-таки они есть (существует риск «двойных» продаж). Проверить юридическую чистоту квартиры на первичном рынке проще, поэтому страховой тариф ниже.

Стоимость страхования квартиры, приобретенной на вторичном рынке, зависит от длительности истории квартиры и количества собственников, а также от длины «цепочки», в результате которой новый владелец в нее заселился. Каждый бывший владелец теоретически может претендовать на квартиру. Поэтому страховые тарифы для квартир вторичного рынка выше, чем в новостройках. Но если у страховой компании возникнут подозрения в ее юридической чистоте, клиенту могут отказать не только в страховании титула, но даже в выдаче кредита.



Страхование на загородном рынке

Интерес к страхованию загородной недвижимости просыпается у населения два раза в год — весной, в память о прошлогодних грабежах и пожарах, и осенью, перед тем как покинуть летнее пристанище на несколько месяцев. Страховой договор заключается, как правило, на срок от одного месяца до одного года. Дачные дома часто страхуются только на зимний период.

Страхованию поддается любое загородное имущество: дом, земельный участок, баня, гараж, сарай, забор, внутренние интерьеры, отделка, инженерное оборудование, садовый инвентарь, теплицы, ландшафт, а также право собственности на объект (титульное страхование).

Страховые компании предпочитают иметь дело с недавно построенными добротными домами, обнесенными забором, оснащенные сигнализацией, на которые полностью оформлены документы, включая права на земельный участок, разрешение на постройку дома и подключение его к инженерным сетям.

Чаще всего страхуется сам дом. Страхование права собственности на земельный участок — редкость, мало востребованный клиентами вид. Можно застраховать и недостроенный объект, но на определенных условиях. Как правило, от владельца требуется, чтобы объект был подведен под крышу и имел определенную степень готовности.

Не все компании страхуют постройки на территории садоводческих товариществ, хотя со стороны садоводов заявок поступает много. Причина — особый правовой статус земель и построек. Это земли сельскохозяйственного назначения и расположенные на них дома к жилым объектам формально не относятся.

Дачные дома и объекты в садоводческих товариществах страхуются в большинстве случаев без осмотра дома и даже без выезда специалистов на место — по заявленной хозяином стоимости, которая не должна превышать 10–15 тыс. долл. Но в большинстве случаев необходимо провести оценку и представить страховщику перечень документов.

Загородные объекты очень индивидуальны, что затрудняет оценку их стоимости. При наступлении страхового случая

размер выплат опирается на сметную стоимость строительства, а у частных лиц смета может быть неверно оформлена. Например, в ней не содержится расчетов по оплате выполненных работ (нанятых рабочих), не указаны отдельные виды работ. Иногда сметы нет вообще. Оценку проводить в таких условиях сложно, поэтому страховщики предлагают застраховать не дом, а набор строительных материалов и оборудования. Если наступит страховой случай, процедура выплат будет проще.

Главная причина, по которой страховщики могут отказать страхователю, — неясный правовой статус объекта. В первую очередь, это касается домов, возведенных методом индивидуального жилого строительства (ИЖС), или старых домов (даже добротный дом формально имеет высокую степень износа и, следовательно, невысокую стоимость).

Перечень страховых случаев достаточно велик, и страховать недвижимость и имущество можно как в комплексе, так и по отдельным видам. Чаще всего дома страхуются от кражи со взломом, грабежа, разбоя, пожара, потопа, аварий инженерных систем и других бедствий. Также встречаются довольно экзотические виды страхования, включенные в состав пакета на основе опыта страховщиков: падение деревьев и летательных аппаратов, наезд транспортных средств, а также риск удара молнии.

Стоимость страховки зависит от многих параметров: пакета рисков, материалов постройки, наличия или отсутствия охраны и противопожарных систем, размера франшизы и т. д. В среднем тарифы составляют 0,6–1 % от страховой суммы. Цена полиса зависит в первую очередь от стоимости застрахованного объекта. Мало того, что каждый загородный объект — явление уникальное, еще и каждая страховая компания имеет собственную методику оценки и набор критериев оценки. То есть страхование одного и того же дома в разных компаниях обойдется в разную сумму.

В каждой компании установлен свой базовый тариф на определенный тип дома. Он колеблется в пределах 0,3–1 % и зависит от назначения дома (летний дом, коттедж с водопроводом и отоплением) и материалов: для кирпичного дома — 0,3 %, для бревенчатого — 1 %. Страхователь может получить скидку, если дом предназначен для постоянного проживания (до 15–20 %) и если он охраняется (от 2 до 15 %).

На размер тарифа также влияют: удаленность от поста пожарной охраны; безубыточное страхование в предыдущие годы (скидки до 30%); вид и качество механической защиты (крепкие решетки и двери могут снизить тариф на 20% по риску «хищение»), а также наличие охранной сигнализации и удаленность отделения милиции.

Страхование искусственного ландшафта обычно стоит 1,5% от документально подтвержденной сметной стоимости ландшафтных работ.

Пока на загородном рынке не получили распространения страхование земельных участков, страхование права собственности на любые объекты (титульное страхование), страхование гражданской ответственности владельцев загородной недвижимости перед третьими лицами.



Страхование строительно-монтажных рисков

В большинстве стран (но не в России) страхование строительно-монтажных рисков (по сути, профессиональной ответственности строителей) обязательно. По некоторым данным, в Петербурге застраховано не более 10% строящихся объектов. Причем многие — по настоянию городской администрации, поскольку строительство ведется в опасной близости от соседних домов. К сожалению, правительство настаивает на сумме страхового покрытия всего в 1 млн рублей. При стоимости зданий в историческом центре в несколько миллионов долларов эти деньги не покроют ущерба, который может быть нанесен им в ходе уплотнительной застройки.

Ожидается, что после отмены лицензирования в строительстве Госдума сделает этот вид страхования обязательным.

Любой строящийся дом — объект повышенной опасности, с огромным количеством рисков. Причем как для участников строительства (дольщиков, подрядчиков, застройщиков), так и для людей, которые живут в соседних домах. Страховщики

могут застраховать все возможные риски. К первой группе относятся серьезные риски, связанные со стихийными бедствиями, пожарами (поджогами), взрывами. Вторая группа — ошибки проектировщиков, нарушение технологий, то есть строительные ошибки. Третья группа — гражданская ответственность перед третьими лицами. Кроме того, у застройщика есть обязательства перед дольщиками в плане гарантий качества строительства, прописанные, между прочим, законодательно. Также строительная компания может застраховать свою технику и жизнь и здоровье рабочих на стройке.

Страховые тарифы зависят от того, где объект возводится, от его сложности, применяемых технологий, квалификации проектировщиков и подрядчиков. В среднем комплексная страховка на объекте составляет 0,4–1 % от его стоимости.

Хотя Налоговой кодекс России разрешает включать затраты на страхование строительно-монтажных работ в себестоимость продукции и услуг, строительные компании редко обращаются к страховщикам, упоывая на статистику. По статистике, форс-мажорные ситуации возникают только на 1 % строительных площадок. Кроме того, строители создают локальные резервные фонды, куда откладывают долю малую «на черный день».

При таком небольшом количестве желающих застраховать свою ответственность перед третьими лицами, а объект от повреждений страховщики иногда вынуждены отказывать застройщикам, которые пытаются сэкономить на экспертизе соседних домов (чье техническое состояние они, по распоряжению администрации, должны регулярно отслеживать). Страховщики в таких случаях просто не могут просчитать риски.



Краткий словарь страховщика

Выгодоприобретатель. Физическое или юридическое лицо, назначенное страхователем для получения страховых выплат по договору. Указывается в страховом полисе.

Гражданская ответственность. Ответственность перед третьими лицами за возможный вред или ущерб их здоровью, жизни и имуществу, если страхователь использует объект страхования не по назначению. Гражданская ответственность может наступить также в случае совершения неумышленного правонарушения или нарушения договора.

Лимит ответственности. Страховая сумма, указанная в договоре страхования (полисе), в пределах которой страховщик несет ответственность перед страхователем или третьими лицами; также — максимально возможная сумма страхового возмещения.

Регресс. Право страховщика предъявить претензии виновному в наступлении страхового случая, чтобы за его счет возместить средства, потраченные на выплату страхового возмещения.

Страхование. Система экономических отношений по защите имущественных интересов страхователя или иных лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых страховщиком из уплачиваемых страховых премий (взносов).

Страховая выплата. Сумма, выплачиваемая для возмещения убытков при наступлении страхового случая.

Страховая премия (взнос). Плата за страхование.

Страховое покрытие. Перечень рисков, от которых защищает договор страхования.

Страхователь. Сторона в договоре, страхующая свой имущественный интерес или интерес третьей стороны. Он обязан уплатить страховой взнос страховщику, который взял на себя обязательства при наступлении страхового случая возместить страхователю убыток.

Страховщик. Организация (юридическое лицо), производящая страхование и принимающая на себя обязательство: за определенное вознаграждение возместить страхователю или другому лицу, в пользу которого заключен договор, убытки, которые возникли при наступлении страхового случая.

Страховая сумма. Объявленная страхователем при заключении договора денежная сумма, в которую он оценивает свой интерес. Страховая сумма не должна превышать стоимости объекта страхования.

Страховой случай. Событие, при наступлении которого в силу закона или договора страхования страховщик обязан выплатить страховое возмещение.

Титульное страхование. Страхование права собственности на объект.

Франшиза. Определенная часть убытков страхователя, не подлежащая возмещению страховщиком в соответствии с договором страхования. Франшиза может устанавливаться в виде определенного процента от страховой суммы или в определенной сумме.

Услуги риэлторских компаний

глава 12

Основная функция, которую выполняют агентства недвижимости, — проведение сделок купли-продажи на городском и загородном рынке недвижимости. Однако спектр услуг, которые оказывают риэлторы, намного шире.

Мы уже упоминали о различных видах сделок и о такой функции агентства, как *сопровождение сделки* — это целый перечень сопутствующих услуг в процессе сделки.

Юридический отдел в агентстве — сегодня позиция обязательная. Как правило, в фирмах работают специалисты в области жилищного права и права в сфере недвижимости. Агентство может предоставить клиенту личного юриста для юридического сопровождения сделки, который будет его консультировать постоянно и анализировать все документы, которые предстоит подписать.

Обеспечение нотариата также входит в перечень юридических услуг агентства.

Все больший интерес клиенты проявляют к ипотечному кредитованию, часть сделок в агентствах недвижимости происходит за счет кредитных средств. Чтобы ориентироваться в море банковских программ и выбрать оптимальный для клиента вариант, агентства организуют специальные ипотечные отделы внутри компаний или дочерние структуры, которые специализируются на *ипотечном брокеридже*.

До сих пор в городе много муниципальных квартир, а чтобы квартира попала в рыночный оборот, она должна быть в частной собственности. Риэлторские фирмы помогают *приватизировать жилье*, причем приватизация может быть лишь первой ступенью в дальнейшей сделке.

Есть в агентствах также услуга по *переводу квартиры в нежилой фонд*. Как правило, это касается первых этажей жилых домов, расположенных в местах, где ежедневно бывает много людей. Перевод в нежилой фонд регулируется местным законодательством и требует много времени и сил на хождение по инстанциям и получение согласований (особенно если у будущего нежилого помещения появится отдельный вход). Риэлторы берут на себя эти заботы, а также последующую продажу или сдачу в аренду уже нежилого помещения.

Если покупатель обзаводится квартирой в историческом центре, особенно если прежде это была коммуналка, ему, как правило, необходим не только ремонт нового жилья, но также перепланировка. Например, снос перегородок, которые появились в старом фонде в 20–30-х годах. Чтобы перестроить квартиру и не разрушить дом, нужно предварительно *согласовать перепланировки* в различных службах, включая органы градостроительства и архитектуры. Походы по кабинетам требуют много времени, и риэлторы готовы брать на себя эти обязанности.

Любой сегмент рынка имеет специфику, поэтому во многих агентствах организованы отдельные структуры, занимающиеся разными направлениями. Агенты, которые работают по определенному направлению, обязаны знать не только особенности проведения сделок, но и ситуацию в данном сегменте рынка.

- Если агентство *продает квартиры в строящихся домах*, оно заключает договоры с конкретными компаниями-застройщиками. Иногда — на условиях эксклюзивности. То есть продавать квартиры в определенном доме может только это агентство и сам застройщик.
- Рынок *элитной недвижимости* также имеет свою специфику, квартиры здесь «штучные», сделок совершается мало. Агенты, работающие в этом сегменте, тоже образуют особую группу. Есть даже целые агентства, которые специализируются на рынке элитного жилья.
- Отдельная статья — *сделки с нежилой (коммерческой) недвижимостью*. Здесь тоже немало особенностей: подготовка сделки требует очень много времени, набор документов для регистрации права собственности отличен от пакета по регистрации жилья и т. д.
- Все больше совершается сделок по приобретению *недвижимости за рубежом*. Появились целые агентства, которые работают только в этом сегменте рынка. Как правило, они заключают договоры с риэлторскими фирмами в других странах. Участие специалистов делает процедуру покупки менее рискованной. Российские фирмы организуют

туры для просмотра недвижимости, обеспечивают транспорт, услуги переводчика, помогают экономить время на проведение сделки, беря на себя оформление документов и прочие формальности. Некоторые фирмы имеют договоры с коллегами в 10–20 странах.

В России законодательно не оформлен *рынок аренды*, однако он существует, и агентства оказывают услуги в поисках подходящих вариантов и для тех, кто хочет квартиру сдать, и тем, кто хочет снять жилье. В летний период также распространена аренда дач, однако в этом вопросе лучше разбираются специалисты по загородному рынку. К ним и надо обращаться.

Также риэлторам можно поручить *управлять квартирой* на время длительного отъезда. Фирма обеспечит не только своевременную оплату коммунальных услуг, чистоту и безопасность оставленного жилья, но также, если хозяева того пожелают, сдаст квартиру в аренду и будет регулярно переводить ежемесячные платежи.

С помощью риэлторской фирмы можно получить *дополнительные услуги*. Агентство может порекомендовать надежных партнеров, которые, как правило, предоставляют скидки клиентам, пришедшим к ним из агентства: компании, профессионально работающие на рынке мувинга (услуг по переезду), страховые компании и т.д. Если в приобретенной квартире необходимо (или хочется) сделать ремонт, риэлторы порекомендуют компании, которые занимаются дизайном помещений, подбором мебели, непосредственно ремонтом.

Клиентов ради...

Общественные организации и профессиональные объединения

глава 13

Фирмы, связанные с рынком недвижимости, для более эффективной работы объединяются в профессиональные сообщества — на некоммерческой основе, разумеется. Цель профессиональных объединений — лоббирование интересов компаний на рынке. Есть организации профессиональных оценщиков, нотариусов, адвокатов, банков, строительных компаний, управляющих компаний и девелоперов. Профессиональные объединения участвуют в разработке документов на местном и федеральном уровне, работают в консультативных советах при губернаторе и вице-губернаторах — словом, пытаются донести до властей предрешающих существующие на рынке проблемы и способствовать их разрешению. Провозглашаемая цель — цивилизованный прозрачный рынок, на котором будет хорошо всем — через сколько-то лет в условиях прозрачности будет хорошо и конечному потребителю (продавцу или покупателю жилья). Однако люди решают свои жилищные проблемы прямо сейчас, поэтому им важна поддержка уже сегодня. Реальную помощь человеку может оказать не так уж много организаций.

Например, в Санкт-Петербурге таких организаций всего три:

- Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.
- Комиссия по работе с потребителями рынка недвижимости Общества потребителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области.
- Экспертный совет по определению надежности строительных фирм.

Работа риэлторского бизнеса мало регламентирована законодательно. После отмены лицензирования риэлторской деятельности Российская гильдия риэлторов ввела обязательную сертификацию своих членов. Она проводится на основе стандартов, единых для всей страны (эти нормы работы зарегистрированы Госстандартом России). Агентства недвижимости не получают сертификаты автоматически, они обязаны выполнить целый ряд требований: принятая в компании форма стандартного договора должна соответствовать действующему законодательству; хотя бы половина сотрудников должна

пройти специальное обучение и получить соответствующие аттестаты; фирма обязана иметь постоянный офис, оборудованный для работы необходимой оргтехникой; должна застраховать свою профессиональную ответственность. Безусловно, покупать или продавать квартиру через сертифицированное агентство безопаснее, чем через любое другое, поскольку Ассоциация риэлторов гарантирует клиенту качество и безопасность услуг. В большинстве агентств недвижимости, входящих в ассоциацию, сертификат занимает почетное место на стене офиса, чтобы его заметил каждый посетитель.

В Ассоциации работает Комиссия по защите прав потребителей и профессиональной этике, куда может обратиться клиент, если ему вдруг покажется, что с ним обошлись плохо. Комиссия разберется с каждым отдельным случаем. За годы работы в комиссии бывало всякое: случалось, клиенты были неправы, случалось, агентства возвращали деньги обиженным покупателям, случалось, агентства изгонялись из ассоциации.

Комиссия по работе с потребителями рынка недвижимости Общества потребителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области оказывает юридическую помощь участникам рынка, которые только собираются или уже успели заключить договоры и стали потребителями услуг риэлторов или строителей. Продавец или покупатель могут обратиться в комиссию не только за консультациями по любым вопросам купли-продажи на рынке недвижимости, но и отдать на экспертизу уже заключенный договор или заказать потребительскую экспертизу, которая оценит качество строительных работ. Кроме того, комиссия защищает интересы потребителей жилищно-коммунальных услуг и консультирует граждан по поводу создания товарищества собственников жилья.

Экспертный совет по определению надежности строительных фирм (ЭСОН) — организация, полезная для покупателей, которые намереваются приобретать квартиру в строящемся доме. ЭСОН аккумулирует информацию из различных комитетов о работе конкретных фирм-застройщиков, а также мнения и жалобы участников строительства. Здесь можно получить информацию о застройщике, с которым покупатель собирается заключить договор, узнать, как давно компания работает

на рынке, сколько жилья построила, не задерживает ли обязательные платежи в бюджет, выполняет ли сроки строительства и т. д. Конечно, по этическим соображениям юристы ЭСОН не дадут совет, стоит ли заключать с фирмой договор, это предстоит решить самостоятельно. В ЭСОН можно получить консультацию по вопросам юридического характера, связанным со строительным рынком, и практическую помощь по приемке квартиры после сдачи дома госкомиссии.

Возможно, список организаций пополнится и другими компаниями, работающими в строительстве, — если Госдума, наконец, примет все законы и подзаконные акты по саморегулируемым общественным организациям. По задумке законодателей, эти организации должны будут самостоятельно заниматься лицензированием профессиональной деятельности, поскольку лицензирование в России вот-вот будет отменено.

Этапы ипотечной сделки

Этап	Продолжительность	Этап	Продолжительность
1. Консультация ипотечного брокера, первичный андеррайтинг, подбор оптимальной программы, расчет по затратам		2. Вы заключаете договор и получаете консультацию по оформлению документов и скидкам, предоставляемым банком	3 дня
3. Формирование кредитного досье, передача документов в банк	5 дней	4. Получение одобрения банка на кредитование заемщика. Поиск объекта, соответствующего требованиям банка	1–4 недели
5. Внесение аванса за квартиру. Проведение юридической экспертизы документов на объект недвижимости	3 дня	6. Сбор документов для банка и страховой компании. Проведение оценки	4 дня
7. Передача документов и согласование квартиры с банком и страховой компанией. Организация финансовой схемы расчетов	3 дня	8. Подготовка и подписание договора купли-продажи, кредитного договора, договора страхования, договора аренды банковской ячейки	1 день
9. Формирование пакета документов для регистрации. Поддача документов в ФРС. Государственная регистрация договора	14 дней	10. Подписание акта приема-передачи квартиры с продавцом. Получение продавцом денег из ячейки (безналичный расчет)	2 дня
Новоселье			

Сорокина Мария Павловна, Зубова Елена Евгеньевна

**Всё о приобретении и продаже жилой
недвижимости.**

Советы специалиста

Заведующий редакцией
Руководитель проекта
Ведущий редактор
Художественный редактор
Технический редактор
Литературный редактор
Художник
Корректоры
Верстка

*С. Жильцов
А. Толстиков
О. Некруткина
С. Маликова
Ю. Сергиенко
Ю. Сергиенко
С. Маликова
В. Листова, И. Тимофеева
О. Орлов*

Подписано в печать 27.12.07. Формат 60х90/16. Усл. п. л. 12. Тираж 5000. Заказ .
ООО «Питер Пресс», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;
95 3005 — литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ООО «Типография Правда 1906».
191126, Санкт-Петербург, Киришская ул., 2.



Основанный Издательским домом «Питер» в 1997 году, книжный клуб «Профессионал» собирает в своих рядах знатоков своего дела, которых объединяет тяга к знаниям и любовь к книгам. Для членов клуба проводятся различные мероприятия и, разумеется, предусмотрены привилегии.

Привилегии для членов клуба:

- карта члена «Клуба Профessional»;
- бесплатное получение клубного издания – журнала «Клуб Профessional»;
- дисконтная скидка на всю приобретаемую литературу в размере 10% или 15%;
- бесплатная курьерская доставка заказов по Москве и Санкт-Петербургу;
- участие во всех акциях Издательского дома «Питер» в розничной сети на льготных условиях.

Как вступить в клуб?

Для вступления в «Клуб Профessional» вам необходимо:

- совершить покупку на сайте **www.piter.com** или в фирменном магазине Издательского дома «Питер» на сумму от **800** рублей без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- ознакомиться с условиями получения карты и сохранения скидок;
- выразить свое согласие вступить в дисконтный клуб, отправив письмо на адрес: postbook@piter.com;
- заполнить анкету члена клуба (зарегистрированным на нашем сайте этого делать не надо).

Правила для членов «Клуба Профessional»:

- для продления членства в клубе и получения **скидки 10%**, в течение каждого **шести месяцев** нужно совершать покупки на общую сумму от **800** до **1500** рублей, без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- Если же за указанный период вы выкупите товара на сумму от **1501** рублей, скидка будет увеличена до **15%** от розничной цены издательства.

Заказать наши книги вы можете любым удобным для вас способом:

- по телефону: (812) 703-73-74;
- по электронной почте: postbook@piter.com;
- на нашем сайте: www.piter.com;
- по почте: 197198, Санкт-Петербург, а/я 619 ЗАО «Питер Пост».

При оформлении заказа укажите:

- ваш регистрационный номер (если вы являетесь членом клуба), фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, количество заказываемых экземпляров.

КНИГА-ПОЧТОЙ



**ЗАКАЗАТЬ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
МОЖНО ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:**

- по телефону: **(812) 703-73-74;**
- по электронному адресу: **postbook@piter.com;**
- на нашем сервере: **www.piter.com;**
- по почте: **197198, Санкт-Петербург, а/я 619,
ЗАО «Питер Пост».**

**ВЫ МОЖЕТЕ ВЫБРАТЬ ОДИН ИЗ ДВУХ СПОСОБОВ
ДОСТАВКИ И ОПЛАТЫ ИЗДАНИЙ:**

-  Наложенным платежом с оплатой заказа при получении посылки на ближайшем почтовом отделении. Цены на издания приведены ориентировочно и включают в себя стоимость пересылки по почте **(но без учета авиатарифа)**. Книги будут высланы нашей службой «Книга-почтой» в течение двух недель после получения заказа или выхода книги из печати.
-  Оплата наличными при курьерской доставке **(для жителей Санкт-Петербурга и Москвы)**. Курьер доставит заказ по указанному адресу в удобное для вас время в течение трех дней.

ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАКАЗА УКАЖИТЕ:

- фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, код, количество заказываемых экземпляров.

**Вы можете заказать бесплатный
журнал «Клуб Профессионал»**

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
 **ПИТЕР®**
WWW.PITER.COM

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской,
психологической, экономической и популярной литературы**

РОССИЯ

Москва м. «Электrozаводская», Семеновская наб., д. 2/1, корп. 1, 6-й этаж;
тел./факс: (495) 234-3815, 974-3450; e-mail: sales@piter.msk.ru

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а;
тел./факс (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Воронеж Ленинский пр., д. 169; тел./факс (4732) 39-43-62, 39-61-70;
e-mail: pitervm@comch.ru

Екатеринбург ул. Бебеля, д. 11а; тел./факс (343) 378-98-41, 378-98-42;
e-mail: office@ekat.piter.com

Нижний Новгород ул. Совхозная, д. 13; тел. (8312) 41-27-31;
e-mail: office@nnov.piter.com

Новосибирск ул. Немировича-Данченко, д. 104, офис 502;
тел./факс (383) 211-93-18, 211-27-18, 314-23-89; e-mail: office@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону ул. Ульяновская, д. 26; тел. (8632) 69-91-22, 69-91-30;
e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара ул. Молодогвардейская, д. 33, литер А2, офис 225; тел. (846) 277-89-79;
e-mail: pitvolga@samtel.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Суздальские ряды, д. 12, офис 10–11; тел./факс (1038067) 545-55-64,
(1038057) 751-10-02; e-mail: piter@kharkov.piter.com

Киев пр. Московский, д. 6, кор. 1, офис 33; тел./факс (1038044) 490-35-68, 490-35-69;
e-mail: office@kiev.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Притыцкого, д. 34, офис 2; тел./факс (1037517) 201-48-79, 201-48-81;
e-mail: office@minsk.piter.com



Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.
Телефон для связи: **(812) 703-73-73.**
E-mail: fuganov@piter.com



Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов.
Обращайтесь по телефонам: **Санкт-Петербург — (812) 703-73-72,**
Москва — (495) 974-34-50.



Заказ книг для вузов и библиотек: (812) 703-73-73.
Специальное предложение — e-mail: kozin@piter.com



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!
КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА
«ПИТЕР» ВЫ МОЖЕТЕ ПРИОБРЕСТИ
ОПТОМ И В РОЗНИЦУ У НАШИХ
РЕГИОНАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ.

Дальний Восток

Владивосток, «Приморский торговый дом книги»,
тел./факс (4232) 23-82-12.
E-mail: bookbase@mail.primorye.ru

Хабаровск, «Деловая книга»,
ул. Путевая, д. 1а,
тел. (4212) 36-06-65, 33-95-31
E-mail: dkniga@mail.kht.ru

Хабаровск, «Книжный мир»,
тел. (4212) 32-85-51, факс 32-82-50.
E-mail: postmaster@worldbooks.kht.ru

Хабаровск, «Мирс»,
тел. (4212) 39-49-60.
E-mail: zakaz@booksmirs.ru

Европейские регионы России

Архангельск, «Дом книги»,
пл. Ленина, д. 3
тел. (8182) 65-41-34, 65-38-79.
E-mail: marketing@avfknighta.ru

Воронеж, «Амитель»,
пл. Ленина, д. 4,
тел. (4732) 26-77-77.
<http://www.amital.ru>

Калининград, «Вестер»,
сеть магазинов «Книги и книжечки»,
тел./факс (4012) 21-56-28, 65-65-68.
E-mail: nshibkova@vester.ru
<http://www.vester.ru>

Самара, «Чакона», ТЦ «Фрегат»,
Московское шоссе, д. 15,
тел. (846) 331-22-33.
E-mail: chaconne@chaccone.ru

Саратов, «Читающий Саратов»,
пр. Революции, д. 58,
тел. (4732) 51-28-93, 47-00-81.
E-mail: manager@kmsvrn.ru

Северный Кавказ

Ессентуки, «Россы», ул. Октябрьская, 424,
тел./факс (87934) 6-93-09.
E-mail: rossy@kmu.ru

Сибирь

Иркутск, «ПродаЛитЪ»,
тел. (3952) 20-09-17, 24-17-77.
E-mail: prodalit@irk.ru
<http://www.prodalit.irk.ru>

Иркутск, «Светлана»,
тел./факс (3952) 25-25-90.
E-mail: kkcbooks@bk.ru
<http://www.kkcbooks.ru>

Красноярск, «Книжный мир», пр. Мира, д. 86,
тел./факс (3912) 27-39-71.
E-mail: book-world@public.krasnet.ru

Новосибирск, «Топ-книга»,
тел. (383) 336-10-26, факс 336-10-27.
E-mail: office@top-kniga.ru
<http://www.top-kniga.ru>

Татарстан

Казань, «Таис»,
сеть магазинов «Дом книги»,
тел. (843) 272-34-55.
E-mail: tais@bancorp.ru

Урал

Екатеринбург, ООО «Дом книги»,
ул. Антона Валека, д. 12,
тел./факс (343) 358-18-98, 358-14-84.
E-mail: domknigi@k66.ru

Челябинск, ТД «Эврика», ул. Барбюса, д. 61,
тел./факс (351) 256-93-60.
E-mail: evrika@bookmagazin.ru
<http://www.bookmagazin.ru>

Челябинск, ООО «ИнтерСервис ЛТД»,
ул. Артиллерийская, д. 124
тел. (351) 247-74-03, 247-74-09, 247-74-16.
E-mail: zakup@intser.ru
<http://www.fkniga.ru>, www.intser.ru