

## ДОМ ДЕНЬГИ

## Уступной маневр

## ТЕХНОЛОГИИ

Чтобы продать квартиру в новостройке, придется подождать года полтора с момента завершения строительства — примерно через такой промежуток времени покупатель получит на руки свидетельство о праве собственности на недвижимость. До этого момента поменять уже физически имеющуюся, но в юридическом плане не существующую квартиру на деньги можно только одним способом — оформив договор переуступки прав.

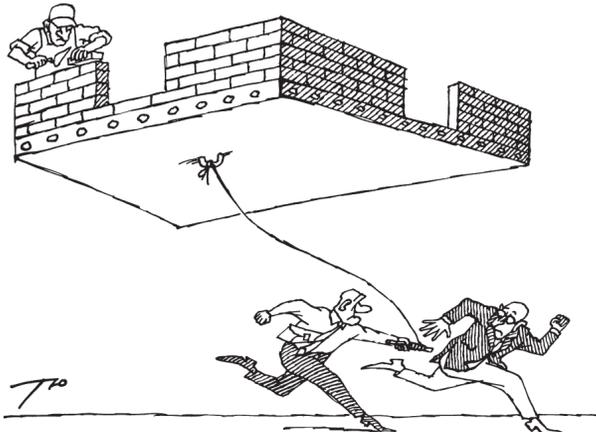
## Порядок действий

С точки зрения технологии продать виртуальные квадратные метры (то есть квартиру либо в еще не достроенном доме, либо в достроенном, но в котором пока не оформлено право собственности) так же легко, как и купить у застройщика. В простой письменной форме между продавцом и покупателем (корректнее сказать, между правообладателем и правопреемником) оформляется договор, как правило, нотариально заверяемый. «Технология переуступки прав зависит от того, какой тип договора изначально был оформлен с застройщиком», — рассказывает руководитель отдела городской недвижимости компании Vesco Realty Евгений Алтеки. — Как правило, речь идет о двух вариантах договоров. Либо это договор инвестирования, либо договор долевого участия. И в том и в другом случае должна делаться смена записи в реестре договоров у застройщика, а переуступка прав по договору долевого участия, кроме всего прочего, подлежит регистрации в регистрационной палате».

Примерно такой же порядок действий и при покупке будущей квартиры на первичном рынке у застройщика. «По сути, обе эти сделки мало чем отличаются друг от друга: и в том и в другом случае речь идет о передаче прав на будущую квартиру», — говорит начальник отдела по работе с корпоративными клиентами департамента новостроек корпорации «Инком» Ирина Павлова. Однако отношение покупателей к таким сделкам разное.

## Второсортная переуступка

Недавно мой знакомый подыскивал себе квартиру площадью примерно 120–140 кв. м в ЖК MiGax Park. На тот момент основная часть корпусов жилого комплекса была уже достроена, однако право собственности еще не оформлялось. По заданным параметрам риэлтер, в роли которого выступал представитель компании-застройщика, предложил пять квартир. Четыре «первичных», а одну по переуступке прав. Причем последняя в переводе на цену квадратного метра оказалась чуть дешевле остальных. Более низкая цена явно привлекала, однако то, что квартира продается по переуступке, сму-



© Илья Шендеров

зило. Несмотря на то что риски при приобретении квартиры в строящемся доме и из первых рук застройщика, и по переуступке прав у инвестора по большей части одинаковы (риск недостроя, риск банкротства компании), в памяти еще свежи случаи двойных и тройных продаж, связанные с не вовремя внесенной (или вообще не внесенной) сменой записи в реестре договоров, заключенных застройщиком с покупателями. Интуитивно эти ситуации кажутся более вероятными именно в случае переуступки прав. Заметив, что мой знакомый колеблется, и, видимо, из желания не упустить потенциального покупателя на одну из четырех «первичных» квартир, представитель застройщика назвал новую цену, равную примерно цене квартиры, продаваемой по переуступке. Свой шаг он объяснил рекламной акцией, которая вдруг начала действовать на данную квартиру.

Этот случай в полной мере свидетельствует о технологиях, распространенных на рынке продаж квартир в недостроенных домах. Во-первых, действительно, при наличии такой возможности продавцы — физические лица стараются продать квартиру (вернее, переуступить права) че-

рез застройщика или ту риэлтерскую компанию, с которой они в свое время сами оформляли договор. Логика понятна: именно там максимален приток потенциальных покупателей, интересующихся этим объектом. Во-вторых, к квартирам, предлагаемым по переуступке, относятся как к товару второго сорта. Поэтому, скорее всего, придется искать покупателя довольно долго или же предлагать более интересные финансовые условия. И наконец, по приведенному примеру видна пропорция между имеющимися в любой новостройке первичными и вторичными предложениями. «Одинаковое количество выставленных на продажу «первичных» и «вторичных» квартир существовать не может», — рассказывает Ирина Павлова. — Между ними всегда существует диспропорция. Застройщик, прежде всего, заинтересован в том, чтобы реализовать все свои квартиры, и лишь когда их практически не осталось, заниматься передачей прав на ранее проданные».

Возможности регулировать этот процесс у застройщика есть. Например, как в случае с MiGax Park, — держать руку на пульсе ценовой ситуации, корректируя условия первичных продаж в зависимо-

сти от выставленной цены переуступки прав. Кроме того, в первичном договоре часто заранее прописывают условия переуступки прав. Например, дополнительные расходы, которые в этом случае понесет продавец. «Поскольку при переуступке прав застройщика в любом случае требуется ставить в известность, то у него есть возможность проводить такие операции возмездно», — рассказывает руководитель департамента городской недвижимости HomeHunter Татьяна Вакуленко. — В среднем подобные услуги стоят \$1 тыс., хотя известны случаи, когда за внесение изменений в реестр взимали до \$50 тыс. В юридическом плане это обычно оформляется как договор на оказание услуг».

## Задняя передача

Иногда в договоре указывают и штрафные санкции за переуступку прав, а как крайний вариант — переуступка прав запрещена в любом виде. Как вспоминают в корпорации «Инком», одно время такое условие выставляла компания СУ-155. Поэтому в построенных ею домах квартиры появлялись на вторичном рынке не ранее, чем у покупателя появилось на руках свидетельство о праве собственности. Сегодня ситуация выглядит иначе. Как корректно поясняет ведущий специалист группы по оформлению прав на недвижимость совершения такой сделки в каждом конкретном случае должен проверить специалист группы оформления прав на недвижимость. В некоторых случаях возможно продать-купить по переуступке квартиру в доме, уже прошедшем госкомиссию, однако общей схемы проведения такой сделки не существует. Иногда такая сделка невозможна в принципе, в каждом случае возможность и детали подобной сделки зависят от подробностей договора, заключенного с покупателем квартиры, участвующим в этом договоре третьей стороны (например, банка, кредитовавшего покупку), этапа, на котором

находится оформление собственности по объекту и множества других факторов.

Госкомиссия как некий психологический рубеж выделена неслучайно. Дело в том, что определенные ограничения на возможность переуступки прав может наложить не только застройщик. «Вообще-то, по закону оформление уступки возможно до тех пор, пока существует право требования, то есть до того момента, пока договор не исполнен и квартира не передана в собственность», — говорит руководитель юридической службы экспертного риэлтбюро «Тактик & Практик» Николай Грачев. — Однако на практике регистрирующие органы требуют, чтобы уступка проводилась до госкомиссии». Иными словами, на довольно значительный срок (а между сдачей дома и оформлением права собственности проходит от шести месяцев до полутора лет, а то и больше) наложен своеобразный мораторий на возможность продавать квартиру по переуступке. Впрочем, по словам Николая Грачева, существует и практика обхода этого препятствия: сделка, попросту говоря, оформляется задним числом — с указанием даты, предшествующей сдаче дома. Правда, это возможно лишь при переуступке прав по договорам долевого участия: как мы уже напомнили, лишь они подлежат регистрации в регистрирующих органах.

Есть способ обойти ограничения, накладываемые как застройщиком, так и регистрирующими органами. «Квартиру можно продать по доверенности», — поясняет руководитель отдела городской недвижимости компании Vesco Realty Евгений Алтеки. — То есть продавец — физическое лицо никаких действий по переоформлению имеющегося у него на руках договора с застройщиком не производит, однако, как только у него на руках окажутся документы на право собственности на недвижимость, обязуется переоформить их на покупателя. Впрочем, на практике такие сделки почти не встречаются: слишком уж велики риски у покупателя, а у продавца слишком велик соблазн оставить у себя и полученные при оформлении доверенности денежные средства, и квартиру».

Наталья Павлова-Каткова

Александр  
Маловичин

Юриисконсульт  
УК «Независимые  
директора»



## Как сэкономить на налогах при уступке права

Согласно российскому законодательству все доходы, полученные при продаже имущества, облагаются налогом по ставке 13%. При этом для тех налогоплательщиков, кто являлся собственником квартиры и владел ею менее трех лет до момента продажи, оговорено особое условие уменьшения суммы доходов на сумму расходов. Для них размер имущественного вычета ограничен суммой 1 млн руб., а с суммы, превышающей 1 млн руб., необходимо уплатить налог по ставке 13%.

В случае же продажи квартиры в еще не достроенном доме ситуация несколько иная. Ведь квартиры еще нет, значит, и предмета договора купли-продажи тоже нет. До оформления права собственности на квартиру инвесторы обладают лишь правом требования исполнения застройщиком своих обязательств. В соответствии со статьей 382 Гражданского кодекса РФ это право может быть передано другому лицу и оформляется договором уступки права требования. Прибыль, полученная от такой сделки, также облагается налогом, но имущественный вычет до недавнего времени не мог быть применен к доходам, полученным от его продажи.

Но с 1 января 2008 года вступили в силу изменения в Налоговый кодекс РФ. В частности, изменился порядок налогообложения доходов физических лиц, и коснулся он тех, кто на основании договора участвовал в долевом строительстве. Эти изменения предоставляют налогоплательщику право уменьшить сумму своих облагаемых налогом доходов от уступки права требования на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с получением этих доходов (это расходы, связанные с приобретением права требования; расходы на погашение процентов по кредиту, привлеченному с целью приобретения права требования, на оплату услуг нотариуса, на оплату услуг по поиску потенциального покупателя). Более того, в этом случае в отличие от продажи недвижимости, принадлежавшей налогоплательщику по праву собственности, ограничений по сумме нет. Таким образом, этот путь может оказаться для налогоплательщика даже более выгодным.

VILLAGIO  
ESTATE

MILLENNIUM PARK  
ПОДМОСКОВНАЯ ВЕНЕЦИЯ

Новорижское шоссе, 19 км.

Ландшафт в элитном загородном поселке Millennium Park поистине достоин кисти художника. Изящные мостики, тенистые беседки, декоративные элементы из натурального камня формируют аристократичный и выразительный облик поселка.

Впервые созданные на территории загородного поселка искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. В каждом квартале разбит уникальный парк. Благодаря этому в поселке много эксклюзивных участков с приватным выходом к водоему или парковой зоне. В непосредственной близости находится инфраструктурный комплекс NovaRiga.

(495) 974 0000  
www.villagio.ru

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ.  
ГРИНФИЛД | MONTEVILLE | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ | РИВЕРСАЙД