

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Не до доли

риски

В условиях кризиса ликвидности девелоперы заинтересованы в привлечении новых финансовых ресурсов. Одним из таких источников могло бы стать долевое финансирование проектов с участием частных инвесторов, ранее пользовавшееся высокой популярностью на московском рынке недвижимости. Однако этого не произошло, и девелоперы по-прежнему используют другие схемы продаж.

Схемы прежние

«Кризис не повлиял на изменение схем продаж жилья, и на сегодняшний день количество договоров долевого участия, по крайней мере в Москве, не возросло. Несмотря на то что некоторые застройщики испытывают трудности с финансированием проектов, как и прежде, договоры долевого участия не пользуются популярностью у девелоперов», — говорит директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Синяев. По его словам, изначально закон «О долевом инвестировании строительства» (ФЗ-214) ставит работающие на рынке корпорации в очень жесткие рамки, в том числе и временные. «В условиях кризиса эти требования неприемлемы для девелоперов», — говорит он.

Подтверждают такую точку зрения и юристы. «На московском рынке число компаний, привлекающих денежные средства по договорам участия в долевом строительстве, невелико», — говорит генеральный директор юридической компании «Бергер и партнеры» Сергей Чувилов. По словам руководителя отдела новостроек компании «Агент 002» Дмитрия Иванова, в Москве только 20% сделок с недвижимостью проводится по договорам долевого участия. Официальная статисти-

стика свидетельствует о том, что этот показатель еще ниже. По данным Главного управления Федеральной регистрационной службы по Москве, к 1 сентября 2008 года в столице было зарегистрировано 4199 долевого договоров, в том числе в 2007 году — 1320. Учитывая то, что в 2007 году в Москве было построено 4,8 млн кв. м жилья, из которых 2,3 млн кв. м попало на рынок, число заключенных договоров долевого участия выглядит смехотворно маленьким. Даже если за среднюю величину взять фантастическую площадь квартиры 100 кв. м, то получится, что долищики составляют 5,7%. Очевидно, что в действительности этот показатель значительно ниже.

Что же вместо?

По мнению участников рынка, договоры и схемы остались на рынке прежними. «На сегодняшний день девелоперы не отказываются от прежних схем продаж. Так, квартиры чаще всего реализуются по предварительному договору либо по договору резервирования, также распространена практика бронирования квартир или вексельная схема продажи», — говорит Юрий Синяев. По словам Сергея Чувилова, оплата может осуществляться как путем внесения денежных

средств в рамках предварительного договора, так и с использованием в расчетах векселей. «Хотя надо отметить, что после проблем, возникших у МИАНа, у многих людей появился стойкий иммунитет к слову „вексель“», — говорит он. По его словам, некоторые компании, например «Главмосстрой», публикуют у себя на сайте проектные декларации, то есть формально выполняют одно из требований закона «О долевом участии», но при этом денежные средства все равно привлекают по предварительному договору.

По данным Дмитрия Иванова, крупнейшие столичные застройщики работают по следующим схемам. ГК ПИК, «МИАН-Девелопмент», Mirax Group, «Капитал Групп» и «Главмосстрой» привлекают средства физических лиц в основном по предваритель-

ному договору купли-продажи. ДСК-1 и СУ-155 используют такой же договор и вексельную схему. «Застройщики в основном привлекают средства физических лиц, применяя всевозможные серые схемы, так как издержки в этом случае гораздо ниже. Лишь некоторые небольшие компании осуществляют свою деятельность с учетом действующего ФЗ-214 ради повышения конкурентоспособности», — говорит Дмитрий Иванов. Например, так работает «Снегири Девелопмент» в своих региональных проектах, о чем неоднократно заявляли ее представители. «Все компании, входящие в ГК „Пересвет“, привлекают денежные средства дольщиков в рамках 214-го закона», — говорит заместитель генерального директора «Пересвет-Девелопмент» Сергей Баранов.

Риски и подстраховки

По мнению Сергея Чувилова, наиболее уверенно себя будут чувствовать клиент, заключивший договор участия в долевом строительстве. В случае неисполнения застройщиком своих обязательств инвестор может отказаться от исполнения договора и потребовать возврата внесенных средств, а также процентов за их использование. Процент для инвесторов-физических лиц начисляется со дня внесения в размере 1/150 ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день. Кроме того, застройщик должен предоставить дольщику аудиторское заключение за последний год деятельности. Таким образом, потенциальный покупатель может узнать, например, о сумме долга застройщика, что в условиях финансового кризиса немаловажно. Однако от дефол-

та застройщика клиент все равно никак не застрахован. Существуют, правда, механизмы защиты, разработанные столичными властями. «Если девелопер по какой-либо причине не может завершить реализацию проекта, скорее всего, площадка будет передана после аукциона другому, более успешному инвестору. Все заключенные договоры останутся в силе, но только будут переформированы», — говорит Сергей Чувилов. По его словам, скорее всего, правительство Москвы приложит все усилия, чтобы избежать подобной ситуации и удержать стабильность на столичном рынке недвижимости. Вместе с тем, как отмечает эксперт, вопрос передачи площадок другим инвесторам является достаточно сложным. «Без участия властей его вряд ли удастся решить. Дело в том, что под

проект с обременениями или со значительной городской долей найти инвестора практически невозможно. Поэтому, как правило, в подобных ситуациях правительство стремится улучшить экономику проекта: либо снимает обременения, либо каким-либо другим способом идет навстречу новому девелоперу, улучшая условия основного инвестиционного контракта», — добавляет он.

Однако такие методы работают в случае, когда ненадежных застройщиков не так много. «В случае единичного дефолта застройщика объект будет передан сторонней компании. Если подобная тенденция станет всеобщей, произойдет тотальное замораживание проектов», — говорит Дмитрий Иванов.

По словам Сергея Баранова, в любом случае при замораживании строительства вопрос о возмещении ущерба будет решаться не один месяц. «Активы компании распродают, и из полученных средств возмещают ущерб, но необходимо учесть, что данная процедура может занять более полугода, а также то, что 100% возмещения ожидать не приходится. Раз компания объявляет банкротом, это значит, что ее активы значительно меньше ее обязательств», — объясняет он.

В том случае, если застройщик объявит себя банкротом, создается определенная очередь погашения его задолженностей: зарплата сотрудников, налоги, крупные инвесторы и т. д. К сожалению, физические лица — инвесторы практически замыкают ее. В связи с чем, когда очередь дойдет и до них, у компании-банкрота просто может не остаться денежных средств для погашения долга», — говорит директор департамента городской недвижимости Vesco Realty Евгений Аппектин. По его словам, если объект находится уже на заключительной стадии проработки и построено много квартир, для нового застройщика он

окажется малорентабелен — ему придется, например, увеличивать площадь строительства, чтобы получить свою прибыль. К примеру, в 2007 году компания Mirax Group взялась за достройку ЖК «Вертикаль» на Ленинском проспекте, который изначально строил «Спецвысотстрой», и увеличила его площадь почти на 50 тыс. кв. м.

Чего ждать после кризиса

Ситуацию недалекого будущего эксперты оценивают по-разному. «Сейчас еще рано делать выводы о том, возрастет ли количество договоров долевого инвестирования после финансового кризиса, поскольку переход на другую схему привлечения денег требует определенного времени. Однако полагаем, что массового перехода на договоры участия в долевом строительстве ждать не следует», — прогнозирует Сергей Чувилов. По мнению Дмитрия Иванова, популярная вексельная схема продолжит свое существование. «Более того, для стимулирования покупателей доходность по векселям будет увеличена с помощью выплаты более крупных процентов клиентам», — говорит эксперт.

Вряд ли изменят работу девелоперов и поправки, которые планируется внести в ФЗ-214. Парламентарии планируют ввести штрафы для участников сделок с физическими лицами на первичном рынке жилья, проведенных не по договору долевого строительства. Для чиновников штраф предполагается в размере 50 тыс. руб. Для самих девелоперов он может составить 1 млн руб. или 10% от рыночной суммы сделки. Однако, по мнению участников, вряд ли угроза штрафов в условиях кризиса ликвидности кого-то напугает.

Алексей Лоссан,
обозреватель журнала
«Компания»,
специально для «Ъ-Дом»

БЕСПЛАТНАЯ
ИНСПЕКЦИОННАЯ ПОЕЗДКА
ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

ЭЛИТНЫЙ ГОРНОПЫЖНЫЙ И СПА-КУРОРТ

Долина Белой Пихты

БАНСКО • БОЛГАРИЯ

- «Победитель конкурса на лучший курортный проект Болгарии»
- Премия CNBC 2008 года
- Комфортабельные просторные апартаменты класса «люкс»
- СПА мирового класса и прекрасный центр здоровья
- Встроенная в стены система озвучивания с I-POD доками
- Соглашения с 30 туроператорами – отличный возврат от аренды
- Курорт круглогодично полностью управляется компанией Colliers International

a property managed by
Colliers International

www.dolinelabeloypihti.ru
info@dolinelabeloypihti.ru

+7 (495) 988 6058

- * прекрасные лыжные трассы * 2 часа до греческого побережья
- * консьерж-служба * ресторан с роскошной кухней
- * коктейль-бар * крытые и открытые бассейны
- * бассейн с подогревом * повсеместное wi-fi
- * планируется 7 полей для гольфа
- * крупнейший лыжный курорт в Восточной Европе

КОМПЛЕКС ЗАВЕРШЕН
ОТКРЫТИЕ В ДЕКАБРЕ
2008 ГОДА

Реклама