

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 29 января 2009 №15 (№4069 с момента возобновления издания)

Два с половиной года назад коттеджный поселок «Пестово», строительство которого началось на берегу одноименного водохранилища, позиционировался как один из самых крупных подмосковных проектов — 128 га, более 400 домовладений. Сейчас его логичнее отнести к категории средних. При этом в поселке, обладающем несомненными конкурентными преимуществами, до сих пор не продана почти половина домов.

Экопарковая зона

ГОСКОМИССИЯ

Частичная инфраструктура

С поселком «Пестово» мы познакомились осенью 2006 года (см. «Ъ-Дом» от 9 ноября 2006 года). В то время активно велось строительство домов, расположенных на участках вдоль его главных улиц. Своего рода визитной карточкой «Пестова» является центральная улица, ось которой ориентирована на церковь. Сегодня выходящие на эту улицу дома уже завершены, а вдоль нее устроены тротуары, выполнены ограждения участков и поставлены фонарные столбы. И хотя строительная готовность жилой части поселка составляет порядка 60–70%, облик главной улицы создает впечатление высокой степени строительной готовности всего поселка. По крайней мере можно говорить о том, что как девелоперский проект он состоялся.

Создатели «Пестова» затратили немало усилий на усовершенствование его территории. Основным преимуществом местоположения поселка является близость «большой воды» — протяженность собственной береговой линии Пестовского водохранилища составляет 1,5 км. Однако изначально это побережье представляло собой обширное болото в месте впадения реки Чернавки в канал имени Москвы. Теперь на его месте появился залив, в котором предусмотрена стоянка для яхт, а находящийся к югу от реки лесной массив благоустроен и превращен в экопарк площадью около 20 га.

Планируется, что поселок будет сдан целиком весной-летом 2010 года. К этому времени должно завершиться возведение домов, а также строительство комплекса яхт-клуба и марин, которое предполагается начать весной этого года. Тем не менее даже через полтора года в поселке будут введены в эксплуатацию не все предусмотренные в нем объекты. По составу инфраструктуры «Пестово» должно представлять собой самодостаточную террито-



Поселок «Пестово» выглядит почти законченным, хотя завершения строительства социальной инфраструктуры надо ждать еще несколько лет фото дмитрия леведева

рию, где имеются все необходимые для городского жителя объекты. Среди них детский сад и общеобразовательная школа. Их строительство планируется начать только в 2011 году, так что для полноценного семейного проживания «Пестово» будет готово в лучшем случае через три-четыре года.

Рост с продолжением

Два с небольшим года назад домовладения в «Пестове» продавались за \$0,7–1 млн. В начале нынешнего года некупленны-

ми оставалось 176 из более чем 400 домов поселка, минимальный бюджет приобретения составлял 31,76 млн руб., а максимальная цена — 89,9 млн руб. Иначе говоря, нижняя планка стоимости домов не поднялась даже наполовину, однако объекты более высокой ценовой категории успели подорожать в два-три раза. Подобный инвестиционный эффект на рынке загородной недвижимости явление нечастое. Покупатели домов, относившиеся как раз между поселками с ценой до-

стова», сейчас могут подсчитывать полученную выгоду. И впоследствии цены пестовских домовладений будут только расти.

Поселок в нынешних рыночных условиях оказался в весьма необычной позиции. Дело в том, что по уровню цен «Пестово» находится в наиболее жесткой конкурентной зоне рынка загородной недвижимости. По отзывам продавцов, наиболее активная борьба за клиента происходит как раз между поселками с ценой до-

мов от \$1 млн до \$3,5 млн. Однако «Пестово» даже в условиях не самого активного рынка имеет довольно ощутимое преимущество в силу уникальности места — прямо у «большой воды» и недалеко от города. Поселок обладает существенным преимуществом перед соседями — над ним редко слышен шум самолета. К примеру, над расположенным неподалеку, у берега того же Пестовского водохранилища, поселком «Зеленый мыс» гул самолетов ощутимо сильнее.

В «Пестове» предусмотрено три с половиной десятка проектов домов, варианты которых привязаны как рекондуемые к тем или иным земельным участкам. По словам представителей застройщика, архитектурное бюро, проектировавшее поселок, может внести коррективы в проекты домов, однако потенциальному покупателю при подписании инвестиционного договора приходится выбирать из того, что есть.

(Окончание на стр. 19)

Не до мега

строительство

Еще год назад девелоперы активно продвигали так называемые мегапроекты — строительство новых городов в Подмоскovie и элитных кварталов в Москве. Однако на рынок эти мегапроекты так и не вышли. И дело тут вовсе не в обвале российского рынка жилья из-за экономического кризиса, приведшем к резкому падению покупательского спроса и росту кредитных ставок.

Стоп, кран!

Когда в 2007 году Минрегион отбирал мегапроекты для включения в нацпроект «Доступное жилье», перспективы строительства новых мини-городов выглядели радужными. В частности, государство пообещало девелоперам предоставить субсидии на возмещение затрат на уплату процентов под строительство коммунальной инфраструктуры. На конкурс было отобрано 22 мегапроекта, достойные государственной поддержки. В московском регионе в этот список попали «Рублево-Архангельское», «А101» и «Большое Домодедово». Однако в конце 2008 года федеральные власти изменили точку зрения. Как заявили представители Минрегиона, из 22 мегапроектов только три оправдали доверие государства, а по остальным 19 работы так и не начались. В списке неблагонадежных оказались все подмосковные проекты, и обещанные субсидии на создание инфраструктуры им выплачены не будут. Более того, Минрегион решил пересмотреть список приоритетных проектов и сократить его до девяти участников, в связи с чем была проведена масштабная ревизия. Постановление по результатам проверки должно выйти в ближайшее время, но никакой уверенности в том, что на этот раз в шорт-лист попадут московские девелоперы, у экспертов нет.

Включение подмосковных проектов в программу «Доступное жилье» не оказало существенного влияния на скорость их реализации, но послужило средством популяризации. В результате девелоперы успели заключить несколько крупных сделок, сумев привлечь средства под свои проекты, но не продвигнувшись в комплексном освоении территорий.

Рекордсменом по обороту денежных средств стал проект «Рублево-Архангельское». В ап-

реле 2008 года владелец проекта — компания Сулеймана Керимова «Нафта-Москва» продала его структурам бывшего владельца Бинбанка Михаила Шишханова. Сумма сделки составила рекордные \$5,3 млрд. Но возможно, у проекта появится другой бенефициар. Выяснилось, что кредит на покупку проекта Михаилу Шишханову выдал Сбербанк, который в качестве условия кредитования выдвинул получение 10-процентной доли в проекте. Теперь участники рынка не исключают, что кредитное учреждение может в будущем увеличить свой пакет до контрольного.

Изменилась и концепция проекта. Первоначально «Рублево-Архангельское» было заявлено как элитный город для миллионеров, в связи с чем его включение в нацпроект «Доступное жилье» вызвало скепсис у участников рынка и попросту выглядело комичным. Однако затем в проект были внесены коррективы. Теперь планируется построить 5,2 млн кв. м жилья бизнес-класса и коммерческой недвижимости вместо 3,2 млн кв. м. «Работы идут вовсю, сейчас „Подводречстрой“ в рамках проекта ведет строительство канала, который станет доминантой комплекса. В марте мы планируем ехать на MIPIM, чтобы привлекать потенциальных инвесторов», — говорит PR-менеджер проекта Мария Михалева. Жилые массивы сейчас находятся в стадии проектирования.

В отличие от «Рублево-Архангельского» проект «А101», реализуемый УК «Масштаб» и включающий строительство мини-города на 300 тыс. человек на землях совхоза «Коммунарка» по Калужскому направлению, уже вошел в активную стадию, однако масштаб строительства пока далеки от заявленных. Компания ведет строительство первой очереди проекта — жилого микрорайона «Калужская застава» площадью 200 тыс. кв. м. Теперь вместо строительства мини-города речь идет всего лишь о реализации небольшого подмосковного жилого проекта.

Кроме того, в мае 2009 года УК «Масштаб» планирует начать строительство первой очереди бизнес-парка класса А площадью 175 тыс. кв. м. Помимо офисных помещений в рамках проекта планируется построить гостиницу, торговые и развлекательные объекты.

(Окончание на стр. 19)

Пойти на переуступку

деньги

Резкое падение спроса на квартиры в новостройках заставило некоторых застройщиков ужесточить политику по отношению к инвесторам, желающим продать свою долю в строящемся доме третьим лицам, то есть переуступить права требования. Такую возможность им дает использование схем, позволяющих обойти закон «Об участии в долевом строительстве жилья».

Попробуй продай

С развитием финансового кризиса объем сделок на первичном рынке стал стремительно уменьшаться: из-за распространения слухов о том, что девелоперам не хватит средств на завершение и ввод в эксплуатацию начатых строек, большинство инвесторов переориентировались на менее рискованный вторичный рынок. «Количество сделок в почти достроенных домах сократилось более чем в три раза, а операции с новостройками на стадии котлована практически остановились», — говорит директор департамента городской недвижимости Welhome Анна Новоселова. — В этой ситуации застройщики стараются помешать частным инвесторам, купившим права на часть квартир, эти права продать (переуступить).

Часто ограничения на переуступку прав предусмотрены

договором инвестирования. Некоторые застройщики фиксируют в договоре с инвестором невозможность переуступки, чтобы отсеять временных инвесторов. Кроме того, застройщик может вводить ограничения, с тем чтобы инвесторы не мешали его собственным продажам.

Как объясняет директор департамента инвестиционного консалтинга и аналитики компании «Усадьба» Иван Шульков, если договор долевого участия заключен в соответствии с федеральным законом № 214, застройщик не вправе налагать какие-либо ограничения на переуступку прав на объект инвестирования. Однако поскольку большая часть сделок по инвестированию строительства заключается в обход этого закона, некоторые застройщики включают в договоры пункты о необходимости согласования с ними сделок по переуступке прав. И требуют плату за согласование, обычно от 1 до 3% от стоимости договора.

Цена согласия

Как сообщили нам в ГК ПИК, плата за согласование при переуступке прав на квартиры в объектах ГК составляет 1% от стоимости квартиры. Если инвестор переуступает права на объект стоимостью 5 млн руб., он заплатит застройщику 50 тыс. руб.

Как утверждает президент ИГ SeSeGar Ирина Жарова-Райт, по сути, застройщик бе-

рет с клиентов деньги «за воздух». «Деньги за строящийся объект застройщик уже получил от основного инвестора. Но поскольку чаще всего без письменного разрешения застройщика переуступка запрещена первоначальным договором, застройщик этим пользуется», — говорит она. — Цены на подобную услугу составляют от \$1 тыс. до \$20 тыс. Избавить от уплаты может только суд».

Впрочем, сами застройщики вовсе не считают, что берут деньги «за воздух». Как объясняет директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Синяев, застройщик не просто ставит свою подпись на документе, а совершает целый ряд действий. «Компания-застройщик готовит договор между первым и вторым инвесторами, в договоре они обозначаются как цедент и цессионарий», — говорит он. — Кроме того, к договору готовятся приложения, в которые входят акты о взаиморасчетах, оплате и т. д. Данные об изменении правообладателя вносятся в реестр (внутри компании). Если компания сама готовит договор, то она гарантирует дальнейшую регистрацию данного права собственности и данного договора в регистрационной палате. Суть услуги заключается в следующем: человек, который приобретает права требования, должен убедиться в том, что эти права действительно принадлежат цеденту, а подтвердить этот факт может только за-

стройщик. Фактически это некая дополнительная гарантия, которую человек приобретает по договору уступки. Кроме того, как правило, в договорах инвестирования обязательно есть примечание, указывающее на то, что права вступают в силу с согласия компании-застройщика. Стоимость этой услуги может варьироваться в зависимости от ситуации на рынке. Более того, каждая компания имеет собственные расценки на эту услугу».

Самые низкие цены, по данным генерального директора агентства недвижимости Doki Валерия Баринца, в экономклассе, в бизнес-классе — максимальные, а в элитных домах плата за сделку, как правило, не взимается. Кроме того, стоимость услуги зависит и от стадии строительства: на начальной стадии покупателям может быть предоставлен дисконт, потому что на этом этапе стоимость переуступки обычно еще не сформирована.

Мимо кассы

Ограничения, которые застройщики налагают на сделки по переуступке прав требования, не всегда законны. Как объясняет старший юрист Capital Legal Services Елена Степанова, в соответствии с п. 1 ст. 11 федерального закона № 214, уступка участником долевого строительства прав требований по договору допускается только после внесения им всей суммы, предусмотренной

договором, или одновременно с переводом долга на нового участника долевого строительства в порядке, установленном Гражданским кодексом РФ. Если участник полностью выплатил застройщику стоимость квартиры по договору, он вправе свободно уступить свои права требования. При этом, в соответствии с п. 2 ст. 382 ГК РФ, для перехода к другому лицу прав кредитора (участника) не требуется согласия должника (застройщика), если иное не предусмотрено законом или договором, а требуется только его письменное уведомление. В этой ситуации (при полной оплате цены договора участником) застройщик не вправе каким-либо образом влиять на возможность уступить участником долевого строительства своих прав требований по договору, поскольку данная уступка не зависит от согласия застройщика и проходит без непосредственного его участия.

Однако если стоимость квартиры по договору не была полностью выплачена участником застройщику, ситуация складывается иным образом. «До полного исполнения участником своих обязательств по уплате, установленных договором об участии в долевом строительстве, он не вправе уступать свои права требования к застройщику, оставаясь участником договора в качестве должника. В таком случае права требования могут быть пе-

реданы другому лицу лишь одновременно с переводом на это лицо долга — обязанностью по уплате», — объясняет Елена Степанова. — Такая замена стороны в договоре возможна только с согласия застройщика, поскольку перевод должником своего долга на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора (п. 1 ст. 391 ГК РФ). При этом из буквального толкования ст. 391 ГК РФ следует, что застройщик вправе самостоятельно решать, разрешать ли участнику долевого строительства производить уступку права требования по договору долевого участия. Законодательством предусмотрено безусловное право кредитора (застройщика) на отказ должнику (участнику) в переводе долга на другое лицо. Кроме того, ни в одном нормативном акте не предусмотрена обязанность кредитора обосновывать свой отказ в переводе долга какими-либо объективными причинами».

Если квартира в новостройке была приобретена в обход закона № 214, то, как сообщает юридический советник адвокатского бюро «Щеглов и партнеры» Дмитрий Сюзев, переуступка прав требования тоже возможна, однако не исключено, что некоторые договоры в суде могут быть признаны притворными, прикрывающими договор долевого участия в строительстве. А значит, такие договоры нельзя будет зарегистрировать, и у конеч-

ного покупателя могут быть трудности с оформлением права собственности. Похожие проблемы могут возникнуть, если право требования было переуступлено сразу нескольким покупателям.

Чтобы снизить риски при приобретении квартиры по договору переуступки прав требования, Ирина Жарова-Райт советует перед заключением сделки получить от застройщика полный пакет документов по строящемуся или построенному объекту. Также необходимо выяснить, в каком состоянии находится строительство, какова финансовая состоятельность застройщика, его деловая репутация. «Особенно на это нужно обращать внимание сейчас, во время финансового кризиса», — говорит она. — Кроме того, необходимо изучить всю документацию, связанную со взаимоотношениями цедента и застройщика: как и в каком объеме проводились взаиморасчеты, уточнялись ли площади конкретных объектов, сколько было заключено дополнительных соглашений к основному договору и каково их содержание».

Только через банк

Если квартира была приобретена с привлечением ипотечного кредита и долг еще не выплачен, просить разрешения на переуступку прав придется не только у застройщика, но и у банка-кредитора. И вероятность отказа довольно велика.

«В первую очередь следует обратить внимание на то, действует ли еще мораторий на досрочное погашение кредита. Если мораторий действует, переуступку прав осуществления невозможно, поскольку она осуществляется с одновременным погашением ипотечного кредита, полученного на приобретение прав требования у застройщика», — говорит начальник отдела ипотечного кредитования Сведбанка Аниита Берзина. — Если моратория нет, сделку можно провести под контролем банка и с согласия застройщика. Для банка согласие на передачу прав по строящемуся объекту, находящемуся у него в залоге, до погашения кредита новому собственнику выливается в дополнительные риски, особенно в связи с длительными сроками государственной регистрации. Вот почему банки не слишком охотно идут на подобные сделки в случаях, когда требуется госрегистрация сделки переуступки. Тем не менее решить этот вопрос можно, особенно когда собственник (заемщик по кредиту) не в состоянии осуществлять платежи своевременно в связи с ухудшением финансового положения».

Если разрешение на строительство было получено до вступления в силу закона № 214, то, как объясняет Аниита Берзина, регистрации договора не требуется и осуществить сделку гораздо проще. Наталья Капустина