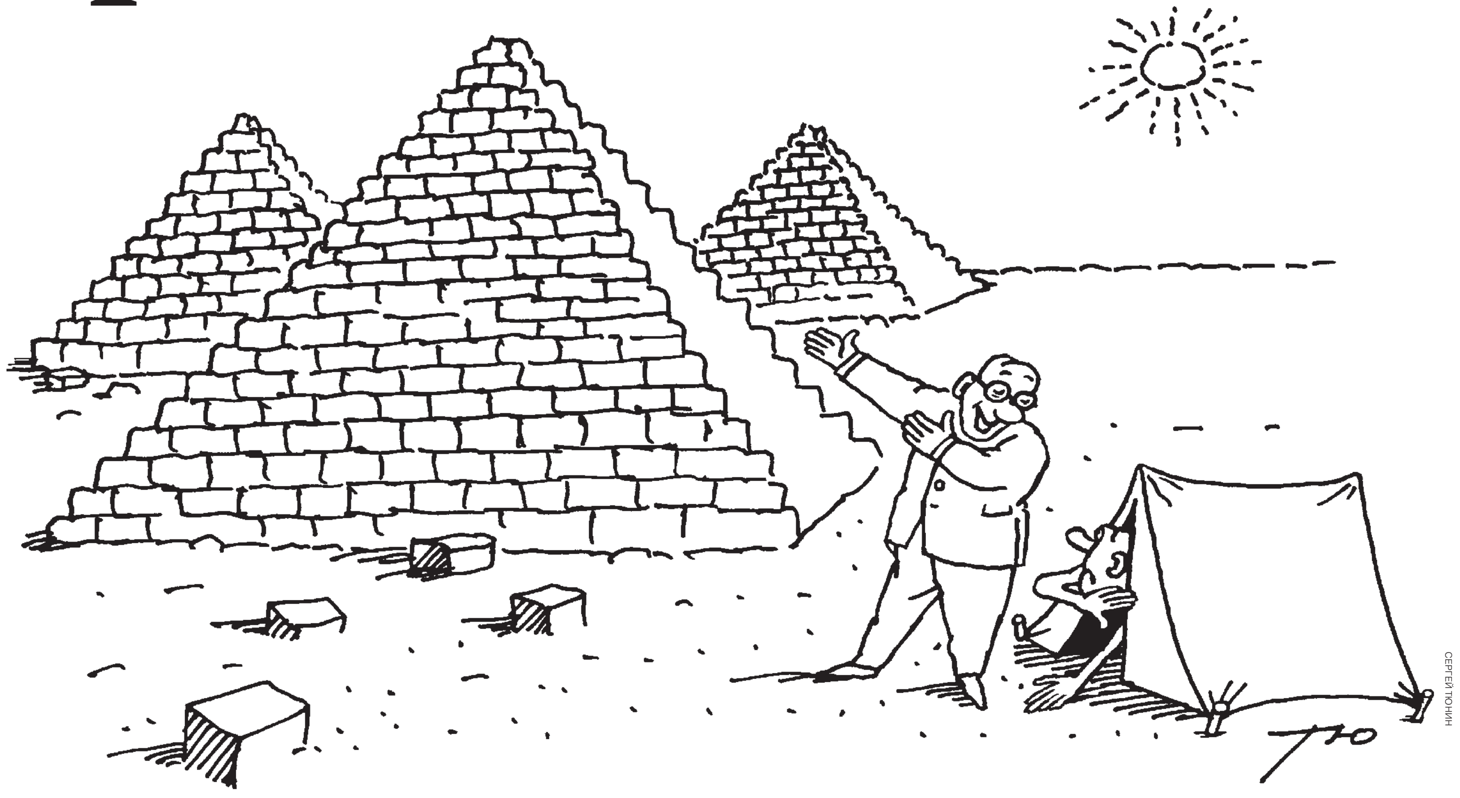
ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Проверка на живость

тактика

(Окончание. Начало на стр. 17)

«Наибольшие сложности сейчас испытывают застройщики, которые слишком оптимистично оценивали рынок,— резюмирует директор по инвестициям Urban Group Андрей Пучков.— Агрессивная стратегия развития сыграла с ними злую шутку. Налицо разрыв между краткосрочными обязательствами и неправильно оцененными доходными потоками. Высокие ожидания в планировании продаж и привлечение под эти планы краткосрочных кредитов — вот основная причина, по которой ряд застройщиков, некоторые — очень крупные, попал или еще попадет в непростое положение».



СЕРГЕЙ ТЮНИН

Предъявите документы

Собственно, задача покупателя в кризис такая же, как и во все другие времена,— приобрести квартиру, которая будет построена и сдана госкомиссии в соответствии с заявленными сроками. Вот только выполнить ее стало сложнее: слишком много вчера еще благополучных компаний сегодня оказались под угрозой. В нынешнее время покупатель должен проявить бдительность и начать делать то, что российский человек крайне не любит,— внимательно изучать документы.

В первую очередь нужно запросить правоустанавливающую документацию и начать с права на землю. Оно может быть установлено несколькими документами, но в Москве это чаще всего договор аренды с собственником земельного участка (либо субаренды — с арендатором).

Если земля в собственности, покупателю должны показать свидетельство о госрегистрации права собственности на земельный участок и документы, на основании которых это право возникло, скорее всего — договор продажи, реже — договор дарения или мены и другие.

Также у застройщика может быть право безвозмездного пользования земельным участком, находящимся в государственной или муниципальной собственности, установленное свидетельством о регистрации права безвозмездного пользования. Например, компания «Интеко» построила ЖК «Шуваловский» на землях МГУ, обладая именно таким правом, а одним из условий контракта было возведение силами застройщика корпуса университетской библиотеки.

Мало убедиться в наличии указанных документов — нужно внимательно изучить их содержание. «Следует убедиться, что указанное целевое назначение участка соответствует тому, что делается на участке в реальности. Только в течение последнего месяца я дважды столкнулся с нарушениями,— рассказывает старший юрист департамента „Недвижимость“ компании Sameta Денис Шорин.— В одном случае участок предоставлен в качестве дополнительной площадки для размещения рабочего городка при строительстве гостиничного комплекса, однако компания строит там жилой дом. Другой пример — обратный: участок предоставлен городом под строительство жилых объектов, а инвестор возводит там гостиничный комплекс. Чем все закончится в обоих случаях — неизвестно».

Еще две необходимые для ознакомления бумаги — это распорядительный документ органа власти, который, по сути, является решением о реализации инвестиционного проекта, и инвестиционный контракт.

«Если в распоряжении описываются все ключевые условия реализации проекта, то инвестконтракт эти позиции конкретизирует — в частности, в нем указывается, какие обязательства по финансированию, строительству, оформлению прав лежат на каждой из сторон инвестконтракта,— объясняет руководитель службы застройщика по Москве ГК „Стройтекс“ Юлия Чепрасова.— Эти документы помогут покупателю разобраться, какие права имеет застройщик на те площади, которые он продает».

Иными словами, при покупке квартиры важно убедиться в ее принадлежности конкретной компании. Если у инвестиционного контракта несколько владельцев, то нужно смотреть, как распределены доли между его участниками. «Обязательно должен быть в наличии предварительный протокол распределения площадей. Вам должны не на словах объяснять: вот это наше, а вот это чужое — все должно быть отражено на бумаге. Мне не раз приходилось сталкиваться со случаями попыток реализации квартир, принадлежащих, например, Москве. Если доля перепродавалась, также имеет смысл потребовать документы, подтверждающие факт оплаты своей доли каждым новым покупателем»,— советует Дмитрий Шорин.

Точный срок

Сегодня покупатели жилья понимают, что самая надежная форма договора с застройщиком — это, конечно, договор долевого участия. Однако использование застройщиком другой договорной схемы само по себе еще не повод отказываться от приобретения подходящей квартиры. Это становится целесообразно, когда в нем обнаруживаются дополнительные факторы риска.

Допустим, в предварительном договоре продажи отсутствует точная дата, до истечения которой должен быть заключен основной договор. Между тем, исходя из Гражданского кодекса, в этом договоре должен быть либо указан точный срок, либо он автоматически равен одному году. «Через год это уже бумажка ни о чем, которая позволяет застройщику вернуть покупателю деньги и не исполнять свои обязательства. У нас в практике был единственный случай с компанией-продавцом, когда мы добились изменения срока действия договора, приплюсовав еще два года к приблизительному моменту оформления права собственности. Таким образом мы минимизировали риски клиента, связанные с потенциальным отказом продавца на заключение основного договора купли-продажи в связи с истечением срока действия предварительного»,— рассказывает Денис Шорин.

При этом, обращает внимание юрист, различные «плавающие» даты, например привязка срока действия предварительного договора к оформлению права собственности на застройщика, являются, по сути, фикцией: без точной даты такой договор все равно имеет срок действия один год.

Не прячьте ваши денежки

Если правовые нарушения застройщика обычно ведут к долгим кровопролитным тяжбам, то финансовые проблемы — к невозможности осуществлять дальнейшее строительство. По мнению экспертов, большего доверия заслуживают проекты, в структуре финансирования которых преобладают собственные средства компании. Кредиты, превосходящие активы, свидетельствуют об угрозе бизнесу. «Чем меньше отношение кредита к залогу, тем лучше,— объясняет Владимир Пономарев.— Например, если кредит составляет 20%, а все остальное — свои ресурсы и средства дольщиков, компания имеет все шансы пережить кризис и завершить проекты».

С экспертом соглашается и Денис Шорин: «С учетом возможного падения цен, остановки продаж, остановки строительства в силу отсутствия средств и т. п. вероятность падения проекта за точку безубыточности, в минус, становится очень высокой. Подсчитано, что кредит, составляющий порядка 20% от средств компании, в нынешних условиях даже при небольших продажах можно гасить. Если сумма заемных средств больше 50%, то риск слишком велик, и тут многое зависит от масштабов застройщика: у небольшой компании при таких показателях есть все шансы завалить проект, а крупные имеют значительно больше возможностей перераспределения средств и ресурсов».

Легче всего проверить эти показатели у компаний, работающих по закону №214 «О долевом инвестировании строительства жилья»: размеры собственного и заемного капиталов указываются в проектной декларации, которая в обязательном порядке размещается на сайте компании.

Если застройщик не работает по 214 ФЗ и не публикует финансовую информацию, у него можно запросить в частном порядке ряд документов, таких, как утвержденный годовой отчет, аудиторское заключение за последний год работы, бухгалтерский баланс за последний квартал, распределение прибыли и убытков за последние три года. «Сегодня любое заинтересованное лицо может запросить у любого застройщика подобную информацию, и последний, если он заинтересован в покупателе, не станет ее скрывать»,— убежден Владимир Пономарев. Слова эксперта подтверждает практик. «Мы готовы предоставлять по запросам покупателей все документы в соответствии с 214 ФЗ,— говорит руководитель отдела продаж московского отделения группы компаний „Пионер“ Василий Шорников.— Нам это только на руку, поскольку покупатели увидят, что у нас все документы в порядке и открыта постоянная кредитная линия в Сбербанке. Но большинство наших покупателей интересуется в основном только правоустанавливающими документами». Как объяснил Василий Шорников, подобные документы не принято высылать по почте и отдавать на руки — обычно их предоставляют для изучения непосредственно в офисе продаж.

Раз кирпичик, два кирпичик

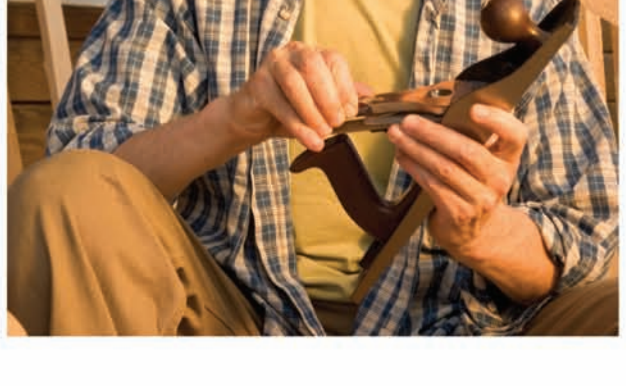
Еще один критерий, проверка которого к тому же не требует от покупателя особых знаний,— текущая строительная активность компании. Первый признак финансовых трудностей застройщика — приостановление стройки.

Покупателю нужно не пожалеть времени и приехать на объект несколько раз, чтобы увидеть, какими темпами ведется строительство. «Например, у нас на площадке сейчас работает пять кранов. На сегодняшний день у двух корпусов построено восемь этажей, у двух других — три и один. Если вы приедете к нам через неделю, у каждого из корпусов, скорее всего, прибавится по этажу. Примерно такие должны быть темпы строительства монолитного дома»,— говорит Василий Шорников. «Покупателю квартиры в обязательном порядке нужно попросить график строительства и посмотреть, соответствует ли то, что происходит на площадке, тому, что должно быть сейчас по графику»,— считает Юлия Чепрасова.

Личные наблюдения можно подкрепить мнением других людей. Господин Шорников рекомендует расспросить об объекте охрану (обычно это совершенно непредвзятые люди) и жителей окружающих домов. Нелишне также ознакомиться с отзывами о деятельности застройщика, у которого вы планируете купить квартиру, на интернет-форумах (есть форумы населенных пунктов, есть форумы отдельных проектов). Здесь можно узнать о том, с какими проблемами сталкиваются покупатели квартир, какими темпами идет строительство. Но важно понимать: даже при соблюдении всех вышеперечисленных условий не может быть полной гарантии того, что строительство будет завершено в срок.

Надежда Козицкая

На правах рекламы



Страхование имущества

Кто не мечтал заглянуть в свое будущее?
Чтобы в очередной раз убедиться: с тем домом, что строил еще Ваш отец, все в порядке...
Полис добровольного страхования имущества ГСК «Югория» защитит Вашу собственность от непредвиденных ситуаций и поможет Вашей семье с большей уверенностью смотреть в будущее.

ОАО «Государственная страховая компания «Югория» предлагает комплексные программы страхования имущества, которые помогут защитить здания и сооружения, дома, квартиры, загородные строения, включая элементы конструкции и отделку помещений, а также производственное оборудование, мебель, различную технику, оконные стекла и зеркала, витрины, товары на складе и др.

Москва (495) 970-10-70
Санкт-Петербург (812) 331-99-33
Ханты-Мансийск (3467) 357-160
www.ugsk.ru

ЮГОРИЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
Для полной уверенности