

Дом цены

Спрос с оглядкой

Москва

На московском рынке недвижимости ситуация остается напряженной. Риэлтеры утверждают, что «дна» рынок уже достиг, покупатели пока не верят, но интерес проявляют.

«По итогам марта средняя стоимость столичного квадратного метра в валоте продемонстрировала снижение на 3–5%, при этом не стоит забывать об индивидуальных скидках покупателям на этапе переговоров», — приводит статистику директор по маркетингу ГК «Контини» Юрий Синяев. По мнению Дмитрия Таганова, руководителя аналитического центра корпорации «Инком», колебания цен отражали не столько рыночную ситуацию, сколько динамику курса рубля по отношению к доллару. Так, в марте в течение трех недель (с 9 по 30 марта) курс рубля укреплялся. В результате цены вели себя предсказуемо: незначительно повышались в долларах и понижались в рублях. В первую неделю апреля трехнедельное укрепление курса рубля сменилось небольшим понижением его стоимости по отношению к доллару — на 1,1% (за неделю 30 марта — 5 апреля средневзвешенный курс рубля составил 33,81 руб./\$). В результате динамика цен поменялась на противоположную: 30 марта — 5 апреля долларové цены падали, рублевые цены или снижались (но не так сильно, как долларové), или незначительно подрастали.

На первичном рынке ситуация несколько иная. «Средняя цена квадратного метра по Москве без учета элитных объектов в марте снизилась на 0,6% по сравнению с февралем и составила \$6561 за квадратный метр», — констатирует Дмитрий Таганов. Средняя цена па-

нельного жилья в марте составила \$4842 за квадратный метр, монолитно-кирпичного — \$7018 за квадратный метр. Самыми дорогими остаются новостройки, расположенные в ЦАО: в марте средняя цена на них составила \$18 447 за квадратный метр. Самыми доступными в марте оказались панельные новостройки в Зеленограде: их стоимость составила около \$3033 за квадратный метр.

Но в целом начиная с весны можно отметить снижение темпов удешевления недвижимости. Более того, в апреле уже отмечается рост стоимости в некоторых сегментах недвижимости жилого фонда столицы (например, вторичного жилья экономкласса).

При этом количество обращений к риэлтерам и в строительные компании растет, но по-прежнему большинство из них не завершается сделками, хотя количество последних в последнее время увеличивается.

«Значительное оживление спроса, которое мы фиксируем, пока не отражается в официальных прайс-листах большинства компаний, но уже влияет на размер скидки. Застройщики дают ее менее охотно и в меньшем объеме», — утверждает Виктор Преснов, коммерческий директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век».

Это связано не только с возвращением интереса к рынку недвижимости, но и уменьшением числа предложений в до-

Строящиеся жилые комплексы Москвы				
Адрес	Название	Стадия готовности	Изменение цены (к марту 2009 года)	Цена предложения (руб./кв. м)
Ул. Адмирала Лазарева, мкр. 7, к. 1	—	Сдача ГК — 2010 год	84961	0
Ул. Академика Анохина, вл. 26	—	Сдан ГК	144840	1
Ул. Академика Волгина, вл. 12–14, к. 8	—	Сдача ГК — второй квартал 2009 года	170040	0
Алтуфьевское ш., 77	—	Срок сдачи ГК — 2009 год	129000	0
Ул. Береговая, д. 8	«Покровский берег»	Сдача ГК — 2009 год	315000	0
Пр-т Вернадского, вл. 105	«Елена»	Сдан ГК	163492	0
Пр-т Вернадского, вл. 84	«Академия-Люкс»	Сдача ГК — второй квартал 2009 года	171294	0
Ул. Архитектора Власова, вл. 13–21	«Академдом»	Сдача ГК — 2008 год	210000	0
Ул. Днепропетровская, 185	—	Сдача ГК — 2009 год	137000	1
Ерошкинский пер., 16	—	Срок сдачи ГК — 2008 год	395850	0
Ул. Маршала Катукова, 24	«Янтарный город»	Сдача ГК — 2008 год	160000	2
Кожухово, мкр. 9, к. 13	—	Сдача ГК — 2009 год	84000	Не предлагалась
Коробейников пер., вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК — 2009 год	602113	–2
Кочновский пр-д, вл. 4, к. 1	—	Сдан ГК	135501	–16
Кронштадтский б-р, 49А	«Кронштадтский»	Сдача ГК — четвертый квартал 2010 года	143000	0
Кутузовский пр-т, 23	—	Сдан ГК	528521	0
Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК — второй квартал 2009 года	133803	10
Ул. Липецкая	«Кантемировский»	Сдача ГК — четвертый квартал 2009 года	99960	0
Ул. Лобачевского, 100А	«Аксима»	Сдача ГК — четвертый квартал 2009 года	150000	0
Ул. Малыгина, 12, к. 1	—	Срок сдачи ГК — 2008 год	100000	0
Ул. Маршала Рыбалко, вл. 2, к. 5	«Маршал»	Сдача ГК — 2009 год	184168	0
Мичуринский пр-т, кв. 5–6, к. 11	—	Сдача ГК — 2009 год	169971	23
Мичуринский пр-т, 39А	«Дипломат»	Сдача ГК — 2008 год	163800	0
Мичуринский пр-т, кв. 5–6 к. 58	—	Срок сдачи ГК — 2009 год	178000	0
Ул. Мишина, 57	«Дом на Масловке»	Сдача ГК — 2009 год	160000	–2
Ул. Моңодоговардейская, 13, вл. 15	—	Сдан ГК	165000	0
1-й Нагатинский пр-д, вл. 11	«Скай Форт»	Сдача ГК — 2010 год	111550	0
Нахимовский пр., 47	—	Сдача ГК — 2008 год	267606	0
Нахимовский пр-т, 4А	«Примавера»	Сдача ГК — 2008 год	149760	0
Ул. Нижегородская, 84	—	Сдача ГК — 2009 год	119700	0
Ул. Окская, к. 13, 15, 19, 20	—	Сдан ГК	97674	0
Ул. Привольная, вл. 58	—	Сдача ГК — 2009 год	125000	9
Пр-т Маршала Жукова, вл. 72–74	«Континенталь»	Сдача ГК — 2009 год	122500	0
Ул. Пудовкина, к. 6А	«Обыкновенное чудо»	Сдача ГК — 2009 год	147321	0
Ул. Пырьева, вл. 2	«Рексисер»	Сдан ГК	334507	0
Ул. Станиславского, 21	«Одиннадцать Станиславского»	Сдача ГК — 2009 год	417500	–10
Ул. Твардовского, 14, к. 5, 6	«Лазурный блуз»	Сдача ГК — 2008 год	150000	0
Трепотовый вал, 14	«Трилогия»	Сдача ГК — 2009 год	195000	0
Ул. 3-я Песчаная, вл. 2А	«Приват Сквер»	Сдан ГК	160000	0
Хорошевское ш., 15Б	«Гранд-Парк», 3-я очередь	Сдан ГК	166292	0
Хорошевское ш., вл. 2-20	—	Сдан ГК	108200	0
2-й Шемилевский пер., вл. 2А	—	Сдача ГК — 2009 год	266398	–5
Южное Тушино, вл. 5	—	Сдача ГК — 2009 год	69767	0
Ул. 6-й Якиманка, вл. 22	«Коперник»	Сдан ГК	401258	0

Источники: «Мизль», «Сити XXI», МИАН, данные компаний-застройщиков.

мах высокой степени готовности. На этой стадии реализации проектов сейчас концентрируется основной покупательский спрос, что способствует «придерживанию» новых объектов, поступающих

в продажу. Многие проекты остаются на «бумажной» стадии и в связи со сложностью финансирования объектов на начальной стадии строительства — кредиты под новые объекты получить крайне сложно. А ряд

девелоперов просто по-прежнему поддерживает свои объекты, дожидаясь стабилизации и дальнейшего роста на рынке недвижимости.

А на рынке элитной недвижимости наблюдается явное

оживление. Но сделки в основном осуществляются в домах финальной стадии готовности и на вторичном рынке, поскольку риски, связанные с недостроенными домами, довольно велики. Покупатели се-

годня тщательно подходят к выбору, самостоятельно проводят исследования рынка, перед финальным решением просматривают не один вариант. Причин оживления несколько. «Вопервых, за кризисные полгода

у людей сложилось понимание рыночной ситуации, в которых, заметно снизились цены, продавцы предоставляют существенные скидки от заявленной цены. В целом по элитному сегменту произошло снижение цен на 30–40%, известны случаи, когда совершались сделки с 50-процентным дисконтом по сравнению с докризисными ценами», — объясняет Наталья Шичанина, руководи-

тель продаж проекта «Одиннадцать Станиславского». Менее радостно для продавцов ситуация на вторичном рынке, где предложение растет, в результате чего началось накопление предложения без последующей реализации. «Покупатели по-прежнему занимают осторожную, выжидательную позицию, а продавцы до сих пор надеются на скорое восстановление активности на рынке», — отмечает Евгений Скоморовский, управляющий директор «Century 21 Запад». Увеличивается лишь число альтернативных сделок, где речь, как правило, не идет о вовлечении солидной денежной массы, клиент лишь дополняет разницу между проданной и покупаемой квартирой. Заявленная стоимость квадратного метра городского жилья, предлагаемого к продаже, находится в диапазоне 130–150 тыс. рублей, в то время как покупатели проявляют интерес к квартирам, по ценам на уровне 110–130 тыс. рублей.

«Парадокс заключается в том, что пока снижение цен отстает от снижения покупательной способности. Возникшие ценовые ножницы между желаниями продавцов и возможностями покупателей не должны раскрываться слишком сильно. В противном случае это может привести к полной остановке рынка», — говорит независимый аналитик Андрей Бекетов.

Татьяна Комарова

Отказ от доли

законодательство

До кризиса инвестиционные договоры на строящееся жилье продавались с такой же легкостью, что и готовые квартиры. Сейчас ситуация изменилась, и продать свою долю в строящемся доме намного сложнее. Спрос на них упал почти до нуля, а соинвестор при этом оказывается заложником застройщика и банка — если под инвестиционный договор был взят ипотечный кредит.

Обязательное согласование

Сложная юридическая ситуация, сложившаяся вокруг инвестиционных договоров, которые заключают частные покупатели с застройщиком, ставит соинвесторов практически в положение подчинения по отношению к застройщику. «Инвестиционный договор по своей сути ничтожен, потому что закон «О долевом участии» запрещает застройщикам привлекать средства частных лиц не по договору долевого участия. По факту отношения сторон в этом договоре регулируются законом об инвестиционной деятельности, в котором содержится отсылка к 12 статьям, и все они «ни о чем». Таким образом, отношения по факту регулируются договором инвестирования», — говорит руководитель департамента «Недвижимость» юридической фирмы «Вегас-Лекс» Юрий Борисенко. В свою очередь, эти договоры традиционно являются типовыми и составляются юриди-

ческими отделами строительных компаний. Таким образом, получается, что основные требования и обязательства сторон диктуются самим застройщиком. В результате застройщик становится соучастником договора по переуступке прав требования по договору.

То, что соинвестор должен согласовать переуступку прав собственности, подтверждают сами девелоперы. По словам ведущего специалиста отдела продаж компании «Пересвет-Девелопмент» Натальи Манцевой, если соинвестор, купивший квартиру в новостройке, желает ее продать до ввода дома в эксплуатацию, то данная сделка оформляется как уступка права требования по договору. В данном случае соинвестор обязательно извещает застройщика о том, что собирается продать квартиру. Таким образом, уступка права требования происходит по договоренности сторон. В компании Capital Group также подтвердили, что покупатель должен согласовывать с застройщиком продажу инвестиционного контракта, и процедура этого согласования регулируется подписанным обеими сторонами протоколом. Однако предоставить пример протокола в компании отказались.

«Поскольку застройщик в итоге отвечает за конечную регистрацию прав собственности на квартиры в жилом доме, мы ведем учет покупателей во избежание «двойных продаж». Обязательное получение согласия застройщика на передачу прав предусмотрено договором с покупателем», —

объясняет аналогичные правила в своей компании руководитель юридического отдела инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Анна Шлесина. Такую же точку зрения высказывают и юристы. «Застройщик должен быть уверен, кому ему отдавать жилплощадь, чтобы не было двойных продаж и перепродаж. Кроме того, с каждым новым инвестором можно переговориться, предложить ему новые условия, продать ему в накрутку гараж, и вообще это повод встретиться», — говорит Юрий Борисенко.

Однако это правило работает не всегда. Некоторые компании требуют согласовать только первую уступку договора. «В большинстве заключенных нами с покупателями договоров есть пункт, по которому покупатель (правоприобретатель) вправе передать свои права и обязанности по договору другому лицу с согласия всех сторон договора (включая нас)», — говорит советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. По его словам, это касается только первого перехода прав от покупателя к другому физическому лицу. При дальнейшей переуступке этой же квартиры согласование уже не требуется. «Особенных условий для получения нашего согласования нет, скорее даже мы можем за небольшую плату помочь в формировании пакета документов и проведении сделки», — добавляет эксперт.

Более того, по словам Анны Шлесиной, в последнее время в практике застройщиков появился новый тренд — выкуп

договора у частного соинвестора. «Покупатель может продать свой договор на открытом рынке, но часто он в силу разных обстоятельств обращается непосредственно к застройщику с просьбой расторгнуть договор и вернуть деньги», — объясняет эксперт. Еще совсем недавно такую схему сложно было представить, однако на падающем рынке при остановившихся стройках некоторые соинвесторы могут предпочесть и такой выход.

Рынок перепродаж

Риэлтерские компании фиксируют большое число сделок с участием инвестиционных участников. «Есть две формы, по которым осуществляется продажа новостроек, — инвестиционный договор и договор предварительной купли-продажи. Практически все сделки на регулярном рынке на недостроенные объекты продаются по этим формам», — рассказывает управляющий партнер «Мизль-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. По словам эксперта, в прошлом году его компания продала около 1 тыс. инвестиционных контрактов и предварительных договоров, а в этом году из-за падения спроса — всего несколько десятков.

По словам руководителя департамента городской недвижимости HomeHunter Татьяны Вакуленко, примерно 60% городских объектов продается по инвестиционным контрактам. «Насколько такие контракты удаста быстро продать, зависит только лишь от качества проекта. Срок экспозиции та-

ких объектов совершенно разный — от недели до двух лет, все зависит от правильного соотношения цены и качества», — отмечает госпожа Вакуленко. По ее словам, в компании HomeHunter был случай, когда одну и ту же квартиру в доме класса «де люкс» в одном из центральных районов Москвы после продажи собственнику от застройщика продавали по переуступке прав еще два раза, до того как дом был сдан. «Самое интересное, что когда право собственности на эту квартиру было получено, мы опять продали эту квартиру, но уже с правом собственности», — добавляет эксперт. По данным Юрия Борисенко, средства соинвесторов привлекают следующим образом: 10–15% — договоры долевого участия, 30% — договоры инвестирования, остальное — договоры предварительной купли-продажи.

В некоторых риэлтерских компаниях напрямую не рекомендуют своим клиентам покупать квартиры по таким договорам. «Привлечение средств на строительство жилья по инвестиционным договорам запрещено с января 2006 года. Соответственно, мы не рекомендуем нашим клиентам заключать подобные договоры, за исключением тех контрактов, которые были заключены до января 2006 года», — говорит юрист компании Vesco Group Анна Ракитина. По ее словам, только договор долевого строительства может дать наибольшую защиту покупателям. С другой стороны, по инвестиционному контракту можно купить квартиру за меньшую цену. «Данные предложения являются интересными для покупателя, так как реализуются с дисконтом по отношению к аналогичным квартирам „от застройщика“, — говорит руководитель направления новостроек МИАН Руслан Кобзарев. По его словам, понимая, что конкурировать с застройщиками, которые имеют имя, сайт объекта и используют другие инструменты маркетингового продвижения, соинвесторы не могут, они готовы предоставлять выгодные цены особенно сегодня. «Для нас, в свою оче-

редь, возможность реализовать объемы нескольких соинвесторов также интересна, так как мы предлагаем намного больший ассортимент, нежели покупатель может приобрести у самого застройщика», — добавляет эксперт. Практически речь идет об одних и тех же договорах, но покупатель с большей охотой обычно заключит этот договор с застройщиком, чем согласится на переуступку прав, опасаясь подводных камней. Однако по мнению экспертов, на рынок в ближайшее время будет выходить все больше таких предложений. «Многие застройщики в связи с финансовыми сложностями рассчитываются со своими партнерами и подрядными организациями квартирами, которые в дальнейшем реализуют агентства недвижимости», — говорит Роман Кобзарев. Зачастую эти сделки оформляются как раз по инвестиционным договорам.

Ипотечные соинвесторы

Многие соинвесторы, которые взяли ипотечный кредит под строящиеся дома, сейчас пытаются продать свои инвестиционные договоры, чтобы расплатиться с банком. По данным ЦБ, объем задолженности по кредитам на приобретение жилья в рублях и иностранной валюте на начало года превышал 1,2 трлн руб. Из них на ипотечные кредиты (выданные под залог приобретаемой недвижимости) приходится 776,5 млрд руб. в рублях и 218,6 млрд руб. в иностранной валюте. При этом если выдачу таких кредитов в связи с кризисом банки практически прекратили, то просроченная задолженность сейчас растет почти теми же темпами, которые демонстрировало в докризисное время кредитование. В четвертом квартале 2008 года просроченная задолженность по жилищным кредитам в рублях увеличилась вдвое — до 6,7 млрд руб., в валюте — почти в три раза, до 6,3 млрд руб.

В ситуации возникновения просрочки в более выгодном положении находится заемщик, взявший кредит на приобретение жилья на вторичном рынке. Сейчас банки пред-

лагают заемщикам, чья платежеспособность в связи с кризисом снизилась, различные варианты решения проблемы — реструктуризацию кредита, изменение очередности платежей, снижение штрафных санкций. Заемщик также может попытаться воспользоваться поддержкой со стороны государства, обратившись в АИЖК. В самом крайнем случае можно по договоренности с банком продать приобретенную в кредит квартиру.

В более сложном положении находятся заемщики, взявшие кредит на приобретение строящегося жилья, которое до сих пор не введено в эксплуатацию. Государство помогает таким заемщикам не готово — им придется рассчитываться на собственные силы и искать компромиссное решение с кредитором. Официальной статистики относительно объема кредитов, выданных банками на приобретение строящегося жилья, нет, поэтому оценить «масштаб бедствия» сейчас вряд ли возможно. До кризиса банки очень активно выдавали кредиты на покупку строящегося жилья. По данным агентства недвижимости МИАН, до кризиса в кредит продавалось 15–20% новостроек.

По экспертным оценкам, на приобретение строящегося жилья, а также кредиты, выданные без залога, приходится до 20% от общего объема выдач жилищных кредитов. У ВТБ 24 доля кредитов на приобретение строящегося жилья в общем портфеле на начало года (181 млрд руб.) составляла 25%, у «Абсолют банка» и банка «Уралсиб» — порядка 40%, у Банка жилищного финансирования (5 млрд руб.) — около 60%.

Банки, как правило, выдавали кредиты на приобретение строящегося жилья только у аккредитованных застройщиков. Однако аккредитация застройщика не означает, что у банка есть какие-то особые обязательства перед заемщиком на случай возникновения проблем у этой компании — банк не отвечает по обязательствам застройщика, — отмечает замначальника управления сопровождения кредитов банка «Жилфинанс» Евге-

ний Кониин. — При этом у заемщика, согласно соглашению с банком, есть обязательства перед ним по погашению взятого кредита вне зависимости от ситуации с застройщиком». При этом банки готовы находить совместное решение этой проблемы с заемщиками, однако полностью отказаться от требований по кредиту в случае возникновения проблем у застройщика не намерены.

Если обслуживать кредит на строящееся жилье не может сам заемщик, можно попытаться договориться с банком о переуступке права требования по кредиту. «В этом случае банк совместно с заемщиком может найти заинтересованного в приобретении квартиры покупателя, на которого переформируется кредит», — поясняет Евгений Кониин. В этом случае заемщик переуступает права требования на квартиру, а кредит переводится на нового заемщика. По словам господина Кониина, с конца прошлого года банк «Жилфинанс» уже заключил пять таких сделок.

Когда застройщик не исполняет обязательства по сдаче приобретенной в кредит квартиры, у заемщика появляются основания для расторжения заключенного договора и возврата потраченных средств. «За счет этих средств и будет погашен взятый в банке кредит», — говорит старший вице-президент МБРР Андрей Шелковий. — Если был заключен договор предварительной купли-продажи с использованием векселей застройщика, банк может также от своего имени предъявить претензии к застройщику и потребовать возврата средств».

Проблема заключается в том, что получить средства у застройщика, у которого возникли проблемы со сдачей дома, сразу вряд ли удастся. «В зависимости от ситуации с застройщиком банк может перенести срок исполнения обязательств заемщиком, одновременно отменив штрафные санкции», — рассказывает Евгений Кониин. — Также возможно снижение размера аннуитетных платежей, привлечение созаемщика».

Алексей Лосан, Мария Белова

Реклама

Квартиры в аренду

в домах для дипкорпуса

Кутузовский проспект, Проспект Мира, Ленинский проспект и другие адреса в различных районах Москвы

ГлавУПДК при МИД России • www.updk.ru

Тел. (495) 770-35-35