ДОМ ДЕНЬГИ

Срок от застройщика

акции

(Окончание. Начало на стр. 17)

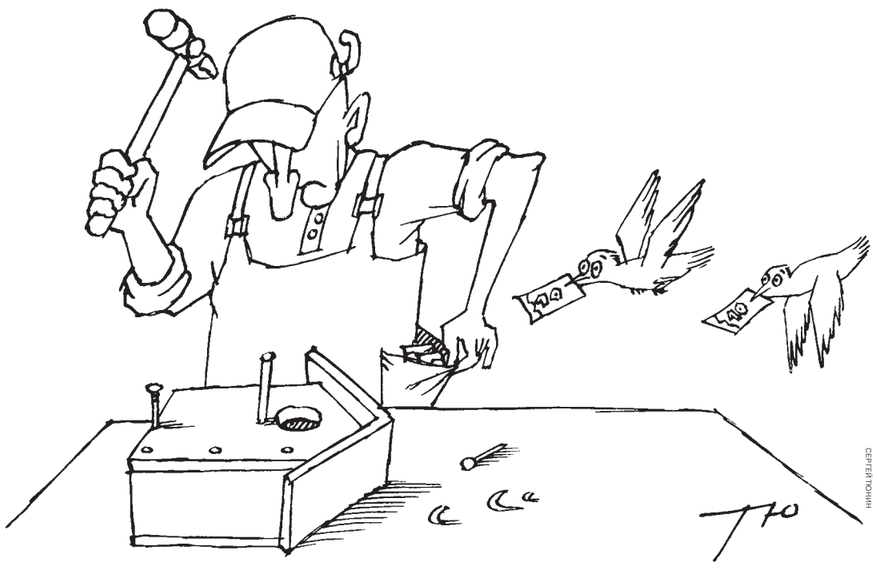
Изобретение велосипеда

По словам директора по маркетингу «Величъ» Петра Кирилловского, рассрочка на рынке недвижимости была всегда — как с комиссией, так и беспроцентная. Но если раньше ее давали в основном на период оформления земли или строительства дома, то сейчас — даже на построенные дома. «Гибкость девелопера зависит от его финансового положения. Самое страшное для него — остановка строительства. Чтобы избежать этого, нужен постоянный приток денег»,— говорит господин Кирилловский.— Когда застройщик видит угрозу заморозки проекта и перед ним встает выбор, привлекать дополнительное инвестирование под 25–30% годовых или предоставлять рассрочку, он выбирает второе».

Вообще, механизм рассрочек очень похож на то, что раньше называлось инвестированием на этапе строительства. Если вы покупали квартиру в строящемся доме, то могли либо сразу заплатить за нее всю сумму, либо частями на разных стадиях строительства, без процентов, но при этом размер очередного взноса индексировался с учетом роста цен на недвижимость. При этом полный расчет с застройщиком, как правило, происходил по факту сдачи дома в эксплуатацию, то есть рассрочка была возможна максимум на два с половиной-три года. Кроме того, такой договор не нужно было обеспечивать ипотекой, так как к моменту окончания строительства дома покупатель уже вносил 100% стоимости квартиры. «Иногда застройщики шли навстречу клиентам, предоставляя рассрочку в почти готовом доме. Но это была так называемая короткая рассрочка, когда покупатель сразу платил большую часть от стоимости выбранной квартиры — около 60–80%, а оставшуюся вносил в течение нескольких ближайших месяцев (обычно двух-трех). По сути, это было проявлением лояльности к клиентам и работало на имидж компании,— говорит Омар Гаджиев, управляющий партнер девелоперской и консалтинговой компании Panorama Estate.— Сегодня появились новые схемы финансовых расчетов. Во-первых, цена сразу фиксируется. Во-вторых, после первоначального взноса платежи, как правило, выплачиваются уже с процентами, а в-третьих, период выплат может быть длиннее сроков возведения самого объекта».

Предложения по беспроцентной рассрочке на срок до года чаще всего предлагают при оплате в долларах. «При предоставлении рассрочки платежа на срок до пяти месяцев проценты по ней, как правило, нулевые или составляют 1,2–1,5% от оставшейся суммы платежа»,— говорит эксперт-аналитик рынка жилой недвижимости компании GVA Sawyer Виана Аль-Хуссаини. После этого следует период платежей с «серьезными» процентами.

В общем, современная рассрочка очень похожа на ипотечный кредит с короткой беспроцентной «передышкой», после которой покупатель отправляется в длительную долговую зависимость. По закону (ст. 488, 489 ГК) любое имущество, переданное по договору купли-продажи с рассрочкой платежа, находится в залоге у продавца до момента его полной оплаты. «Причем этот залог можно даже не оформлять отдельным договором. Поэтому если в договоре купли-продажи специально не оговорено, что при предоставлении рассрочки недвижимость не передается в залог застройщику, то разницы между рассрочкой и ипотекой нет никакой. Таким образом, рассрочка не может быть альтернативой ипотеки — это, по сути, одно и то же,— говорит господин Гаджиев.—



СЕРГЕЙ ТОНИН

Однако у покупателей почему-то сложилось мнение, что ипотеку могут предоставлять только банки. Ипотека — это залог недвижимости, обеспечивающий любое денежное обязательство». Поэтому такой кредит может выдать кто угодно, в том числе застройщики.

Для покупателя, который воспользуется программой рассрочки от застройщика, риски будут такими же, как и при ипотечном кредитовании. К тому же, по словам Павла Здрадовского, генерального директора компании Paul's Yard, ежемесячные выплаты при условиях рассрочки намного обременительнее, так как срок кредитования намного короче, чем при ипотечном займе.

Но в полном смысле приравнивать классическое ипотечное кредитование к предоставлению рассрочки по оплате все же нельзя. «При продаже объекта в кредит право собственности на недвижимость оформляется на покупателя, после чего он продолжает выплачивать стоимость недвижимости. Рассрочка, как правило, предоставляется на период до передачи объекта покупателю, и оформить право собственности клиент сможет, только полностью оплатив цену договора»,— говорит Сергей Клименко, директор по корпоративному управлению холдинга Rodex Group.

Условия предоставления рассрочек от застройщиков (Москва и Подмосковье)

Название компании	Первоначальный взнос	Срок выплаты рассрочки	Ставка (% годовых)
СУ-155	40%	15 лет	15–18
«Миэль-Недвижимость» («Гранд Парк»)	20–50%	3–9 месяцев	0–1
«Миэль-Недвижимость» (загородные дома и коттеджи)	10%	До 2 лет	0
МГСН («Красногорье DeLuxe», «Град Московский», «Красная горка»)	От 30%	От 6 месяцев до 10 лет	0–18
«Ярт Девелопмент» («Новая Апрелевка»)	30–80%	3–6 месяцев	0
«Домостроитель»	30–70%	1–9 месяцев	0–12
RDGroup (загородный комплекс «Заокские просторы»)	30–50%	6–12 месяцев	0
Villagio Estate, элитное подразделение корпорации «Инком« (Millennium Park, Monteville)	30–80%	10 лет	15
Well House (ЖК WellHouse на Дубровке, ЖК WellHouse на Кутузовском, ЖК WellHouse на Ленинском)	30%	До ввода объекта в эксплуатацию	0
Холдинг «МОНОМАХЪ» (клубный поселок «12 месяцев ЭкоLife»)	30%	1 год	0
ГК «Пересвет-Групп»	50%	До 5 лет	0
ФСК «Лидер» (ЖК «Зодиак»)	30–70%	До 10 лет	15–20
«Сити-XXI век»	40%	До ввода объекта в эксплуатацию	0
«Сапсан» (поселок «Княжье озеро»)	0%	3 года	1% от стоимости дома в месяц. По истечении установленного срока доплатить остальную сумму

С широко закрытыми глазами

Рассрочка от застройщика имеет два главных преимущества перед банковской ипотекой. Прямые отношения продавца с покупателем означают то, что обе стороны могут понимать реальные сроки завершения строительства. Кроме того, рассрочка не требует дополнительных способов обеспечения, имеет более простой механизм предоставления, дает возможность согласовать суммы и сроки выплат по договору. «Ипотечная схема от девелоперов носит классический характер взаиморасчетов, при котором гасить долг по основному телу кредита можно одновременно с процентами, которые начисляются на оставшуюся сумму основного долга,— добавляет Омар Гаджиев.— В результате чем больше покупатель гасит тело кредита, тем меньше проценты. Тогда как большинство банков заключали договор, по которому у заемщика не уменьшается размер платежа, несмотря на уменьшение суммы долга (так называемый аннуитетный кредит). Дело в том, что банки определяли, что сначала заемщик должен выплатить им проценты на всю сумму кредита, а уже потом само тело кредита».

Так что застройщики пошли по «человечному» пути и предлагают ипотечные схемы, по которым тело кредита и проценты выплачиваются одновременно, соответственно, размер выплат будет уменьшаться с каждым месяцем.

Сергей Клименко называет главное отличие рассрочки от ипотеки — относительную лояльность застройщиков как к кандидатурам покупателей, так и к возможным просрочкам платежей. При выдаче ипотечного кредита банки, особенно сейчас, крайне внимательно относятся к изучению платежеспособности заемщика, учитывая его социальное положение, текущие кредиты, расходы на содержание семьи, другие ежемесячные расходы и даже возможность потери работы. Другими словами, банки отказывают чаще, чем каждому второму потенциальному клиенту.

«При рассрочке платежеспособность клиента проверяется очень условно, главное — желание клиента приобрести квартиру»,— говорит Анжелла Дубровская, руководитель отдела ипотеки инвестиционно-девелоперской компании „Сити-XXI век“.— Кроме того, банковская форма договора достаточно четко регламентирована. Что касается рассрочки, то в этом случае условия договора носят индивидуальный характер».

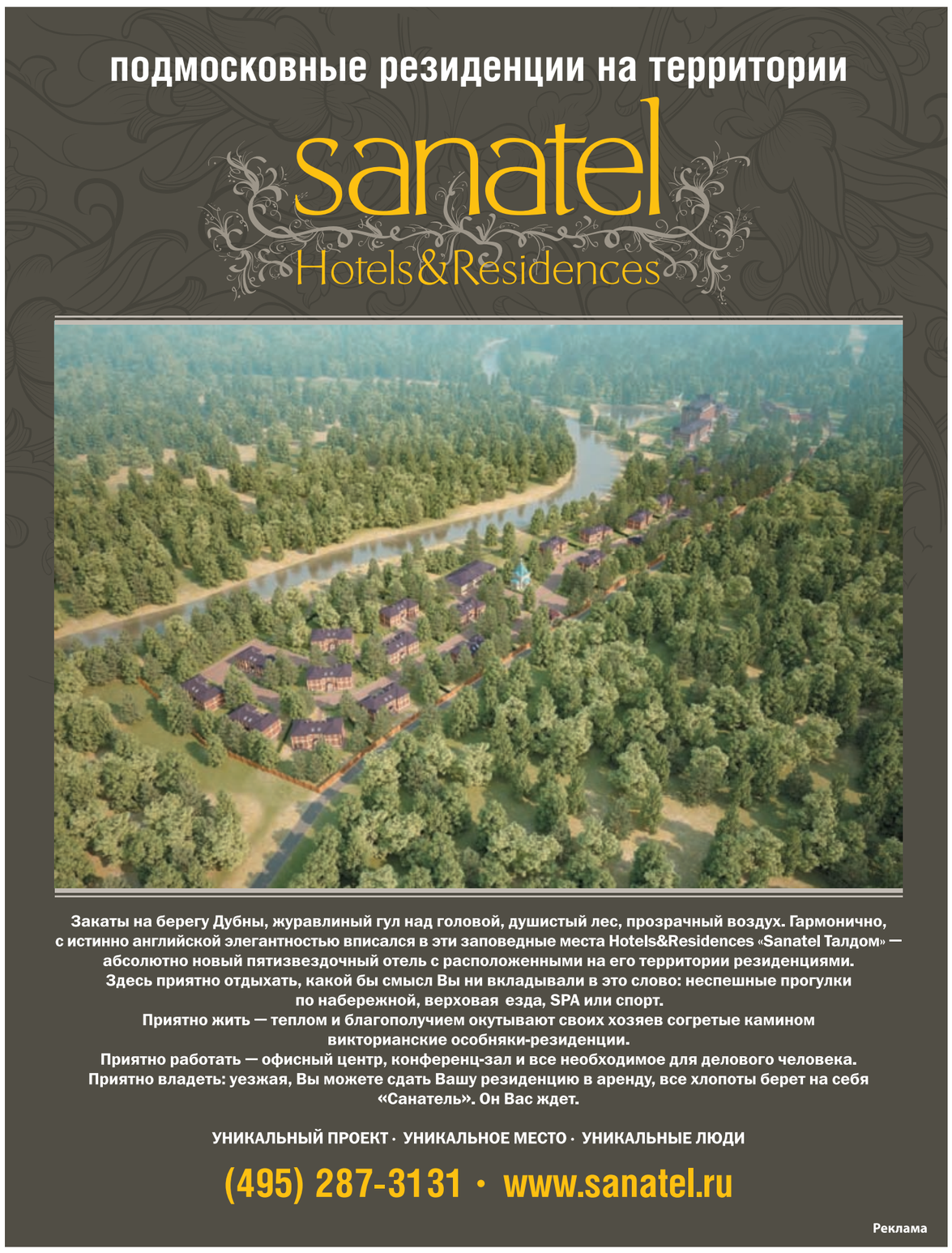
Но деньги вперед

Несмотря на заманчивые предложения застройщиков, рассрочки сложно назвать популярным инструментом. Большинство покупателей не без основания ожидают дальнейшего падения цен на жилье, тогда как рассрочка представляет собой продажу по фиксированной цене. Например, по условиям акции «КуПИКвартиру сегодня, а заплати — завтра!» покупателям предоставляется возможность выбрать будущую квартиру, заплатив всего 3% от ее стоимости. Оставшаяся сумма должна быть внесена после окончания строительства дома. Стоимость квартиры в момент оплаты 3% будет зафиксирована и уже не изменится до завершения сделки.

«Как показывает практика реализации квартир объекта, большинству клиентов гораздо интереснее получить дополнительный дисконт. Рассрочка, как правило, нужна в качестве инструмента минимизации рисков финансовых вложений и имеет особую актуальность для покупателей до момента ввода дома в эксплуатацию»,— говорит Наталья Шичанина, руководитель продаж «Одиннадцать Станиславского». По словам Алексея Белоусова, коммерческого директора компании «Капитал Груп», покупатели редко проявляют интерес к таким предложениям платежей за жилье, ведь в случае, если речь идет о пользовании рассрочкой, говорить о серьезной коррекции цены объекта не приходится.

«Не стоит забывать, что застройщики в условиях кризиса используют информацию о предоставляемых рассрочках и скидках в качестве маркетинговых предложений с целью привлечения наибольшего количества клиентов. При обращении к застройщику реальная выгода от подобных предложений может не соответствовать ожиданиям клиента»,— говорит Сергей Клименко. К недостаткам рассрочки Омар Гаджиев относит небольшие сроки предоставления, что требует постоянной выплаты крупных сумм, и самое главное — высокие юридические риски, связанные с непрозрачной системой платежей и гарантий, участием в этом процессе посреднических структур, как правило не несущих никакой ответственности в случае возникновения споров.

Но самый серьезный риск — это жизнеспособность застройщика. Он всегда важен в условиях предоставления рассрочки, а сейчас актуален вдвойне. «Поэтому, прежде чем покупаться на соблазнительные предложения, стоит убедиться в опытности и финансовой устойчивости застройщика. В противном случае через три года можно превратиться во владельца заложенного „недостроя“ посреди незастроенного поля»,— говорит Петр Кирилловский.

Таким образом, предлагая рассрочки, застройщики создают видимость жизни на умирающем рынке. «В сегодняшнем состоянии рынка максимально выгодное для покупателей ценообразование становится возможным при 100-процентной оплате. Именно поэтому количество контрактов с рассрочками по платежу очень невелико, это действительно единицы»,— утверждает Алексей Белоусов.

Ольга Говердовская