

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Договор прежде денег

## ТЕХНОЛОГИИ

Подвляющее большинство дачных участков продается с заключением предварительного договора купли-продажи. По словам участников рынка, рисков у такой схемы немного, основной из них — бюрократический. Чтобы его минимизировать, эксперты советуют приобретать участки у компаний, у которых хорошо налажены связи с местной администрацией.

## Предварительные гарантии

Предварительный договор представляет собой договор о намерениях через определенный срок заключить сделку купли-продажи. В нем, как правило, указываются адрес, площадь и категория земельного участка, его стоимость и срок, по истечении которого должен быть заключен основной договор. Срок, по словам генерального директора Земельного агентства Александра Разина, чаще всего составляет полгода. При заключении предварительного договора покупатель вносит задаток. В компании АИИ, например, его размер составляет 10% от суммы сделки, в «Партнерах земли» — 20–30%, в компаниях «Красивая Земля» и «Финансы и недвижимость» — 50%. Оставшаяся сумма выплачивается при заключении основного договора. Если продавец отказывается заключить основной договор, он возвращает задаток. Если отказывается покупатель — задаток не возвращается.

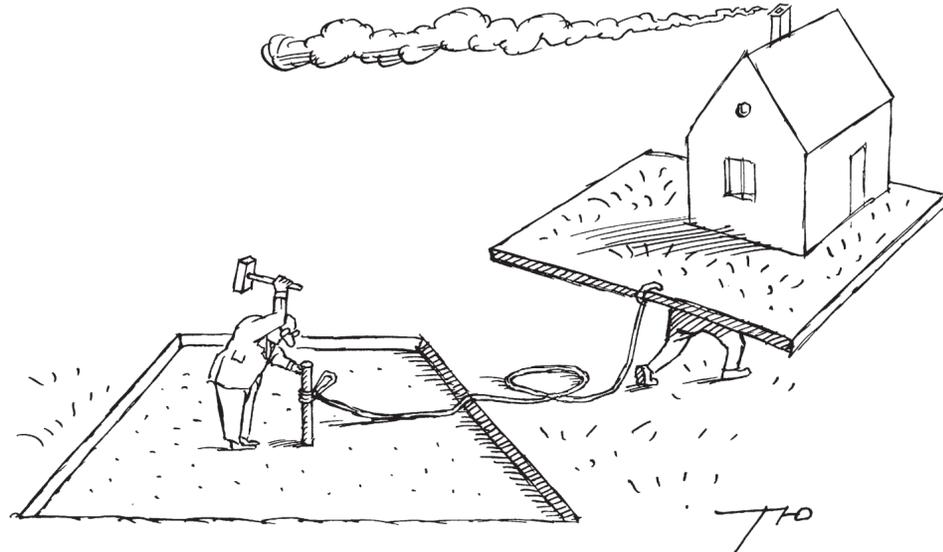
Предварительный договор купли-продажи не регистрируется. Регистрации подлежит только основной договор. Процедуру регистрации, длительность которой составляет 30 дней, многие девелоперы берут на себя.

По оценкам Александра Разина, с заключением предварительных договоров продаются

60–80% участков без подряда. Актуальной такую схему, по его словам, сделал финансовый кризис. «В последние несколько месяцев спрос на загородную недвижимость сместился в сторону наиболее дешевых объектов, которыми являются дачные участки, поэтому у ряда девелоперов появилась возможность выставить на продажу свои объекты раньше, чем они планировали», — говорит он. — Однако у многих пока не готов комплект документации, необходимой для заключения основного договора.

У большинства нынешних продавцов земля не размежевана — она оформлена как один или несколько единичных крупных участков площадью в десятки, а иногда и сотни гектаров. Чтобы начать продажи этой земли небольшими участками — площадью 8–15 соток, необходимо провести межевание — комплекс работ по установлению и закреплению границ, определению их местоположения и площади каждого участка. Кроме того, чтобы иметь право заключать договоры купли-продажи, продавец должен быть собственником земли. На практике же многие земли в Московской области оформлены в собственность не компаний-продавца, а аффилированных структур.

Поэтому, прежде чем оформлять землю в собственность покупателя, продавец должен про-



вести процедуру межевания земель и оформить их в свою собственность. У компаний, у которых налажены связи с местными органами оформления земли, на это обычно уходит от четырех до шести месяцев, говорит директор по продажам компании «Красивая Земля» Артур Хакоков.

Заключение предварительных договоров для продавца еще и возможность привлечь деньги на ранней стадии реализации проекта. За счет предварительных продаж многие девелоперы компенсируют расходы на межевание земель, говорит менеджер по маркетингу группы компаний АИИ Екатерина Орлова. Иногда, по словам начальника управления реализации проектов компании «Велес Капитал Девелопмент» Юлии Веденевой, привлеченные средства продавец использует, чтобы вывести земельные участки из залога по банковским кредитам.

Предварительные договоры сейчас заключают при сделках

не только с дачными, но и с участками большинства других категорий, например промышленного назначения, говорит директор по развитию компании «Партнеры земли» Юрий Сорокин. «Это позволяет максимально учесть требования покупателя», — поясняет он. — Лучше вначале определить точную площадь и местоположение участка, который ему нужен, а потом уже проводить межевание именно этой территории и постановку на кадастровый учет».

## Первым покупателям — скидка

Как и при любой форме сделки, где оплата вносится заранее, заключение предварительного договора позволяет купить землю дешевле. По оценке генерального директора компании «Земер» Ильи Терентьева, после получения свидетельства о собственности цена на участок возрастает минимум на 10–20%. А цена на старте и по окончании процедуры ме-

жевания может вообще отличаться в разы. Например, в поселках «Земляничный» и «Святая Земля», где завершается межевание земель, стоимость сотки составляет 75 тыс. и 100 тыс. рублей соответственно. В январе, когда межевание только начиналось, эти участки стоили втрое дешевле, говорит Артур Хакоков.

Кроме того, при стопроцентной оплате на этапе предварительного договора некоторые компании предоставляют скидку в пределах 5–10% от общей стоимости покупки.

## Вся надежда на чиновника

Основной риск сделок по такой схеме для покупателя заключается в том, что продавец не сможет вовремя оформить документы на землю и, соответственно, заключить с ним основной договор. В большинстве случаев в этом виноваты не девелоперы, а нерасторопные чиновники.

Девелоперы это понимают и стараются при заключении предварительных договоров. Поэтому зачастую в них присутствует пункт, по которому продавец имеет право в одностороннем порядке продлить срок действия предварительного договора, если процесс согласования с госорганами затянется, из-за чего свидетельство о госрегистрации и кадастровый паспорт не будут готовы в срок. На практике это означает, что покупателю придется пойти на компромисс с продавцом и дожидаться, когда будут готовы документы», — говорит Александр Разин.

«Сложнее на этом рынке не большим компаниям», — говорит Артур Хакоков. — Это компании, в распоряжении которых не более 5–10 га земли. У них не всегда хорошо налажены контакты с местной администрацией, и им приходится подолгу ждать получения необходимых документов».

Возможны форс-мажорные случаи, когда продавцу отказы-

вают в оформлении необходимых документов. Например, компания «Финансы и недвижимость» начала заключать предварительные договоры по продаже участков поселка в Раменском районе. Но в ходе оформления документации в конце 2008 года стало известно, что через поселок пройдет Центральная кольцевая автодорога и организация дачного поселка там невозможна. «Мы предложили своим клиентам участки в других наших поселках», — говорит руководитель правового отдела компании Владимир Павлов. — Компромисс со всеми покупателями был найден».

## Репутация важнее

Чтобы по максимуму обезопасить себя, участники рынка советуют потенциальным покупателям попытаться получить как можно больше информации о продаваемом участке. «Чтобы минимизировать риски, нужно понимать, на какой стадии находится оформление документов», — объясняет Екатерина Орлова. — Если есть исключительно документы на большой участок, а межевание еще не начато, то покупать не стоит, так как риск затягивания оформления на многие годы очень велик. Плохим признаком является и тот случай, когда продажи уже начаты, а участок не поставлен на кадастровый учет — в этом случае ни межевания, ни других действий производить нельзя. Если же кадастровые паспорта уже получены, то получение продавцом свидетельства о собственности — вопрос времени».

Александр Разин советует ознакомиться с документами о самой компании-продавце, чтобы убедиться в ее надежности. «Покупатель может попросить показать учредительные документы компании, правоустанавливающие документы подконтрольных продавцу структур на участок, документы по истории участка», — говорит он. — У компании, которая

хочет считаться стабильным и надежным продавцом на рынке дачных участков, не должно возникнуть оснований не предоставлять эти документы».

«Желательно, чтобы на момент заключения предварительного договора на территории поселка уже были начаты какие-то работы, например строительство дорог или забора по периметру», — рекомендует Александр Разин. — А если никаких признаков работ нет, но при этом девелопер обещает, что все будет построено, а инженерные коммуникации будут подведены, я бы подумал, прежде чем покупать у такой компании землю».

По словам Артура Хакокова, минимальные риски обмена со стороны крупных компаний, которые давно работают на рынке земли: «Таким компаниям дорога их репутация. Кроме того, у многих из них в распоряжении сотни или тысячи гектаров земли, которые в будущем планируются продать. И не в их интересах срывать выполнение договоров, тем самым рискуя затруднить продажи своих объектов в будущем».

«Рынок земли сегодня функционирует так, что обеим сторонам выгодно работать добросовестно», — резюмирует Юрий Сорокин. — Зачем продавцу обманывать покупателя на 30 тыс. рублей, если он может, не обманывая, через какое-то время получить от него 100 тыс.?»

«В массовом порядке сделки купли-продажи дачных участков начали заключать совсем недавно, поэтому случаев срыва договоров практически не было», — говорит Александр Разин. По его словам, «моментом истины» станут июль–август. Активно заключать предварительные договоры начали в январе–феврале. К концу лета пройдут те самые полгода, в течение которых девелоперы планируют оформить документы. Тогда и будут видны первые результаты.

Ольга Кондрашова

# Коммерсантъ.

## На новом фоне



Новый БЕСПЛАТНЫЙ сервис Издательского дома «Коммерсантъ». Новостная лента, газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ-Власть», «Коммерсантъ-Деньги», «Коммерсантъ-Секрет фирмы», полный доступ ко всем статьям — в любую минуту в ваших руках. Удобный рубрикатор, фотографии и галереи, поиск материалов — на экране iPhone. Передача данных в сотовых сетях — в соответствии с условиями провайдера.

теперь на ваших экранах

IPHONE.KOMMERSANT.RU



# DOMINION

## ГАРМОНИЯ СТИХИЙ



### Квартира

От четырех до двух квартир на этаже, двухцветные пентхаусы с эксплуатируемой кровлей, великолепные виды на парк Воробьевы горы, МГУ и центр Москвы

### Подъезд

Концептуальный дизайн, эксклюзивное качество отделки холлов, современное телекоммуникационное оборудование, профессиональная служба room-service

### Дом

Классическая архитектура, выдержанная в стилистике здания МГУ, 4 жилых корпуса переменной этажности — от 8 до 21 этажа, вентилируемые фасады, 2 машиноместа в подземном паркинге на одну квартиру

### Двор

Комплексное благоустройство и ландшафтное озеленение, детские игровые комплексы от ведущих мировых производителей, уникальные дизайн-решения каждого двора в стиле природных стихий: воды, огня, земли и воздуха

### Территория

Охраняемая прилегающая территория — 8 га, спортивные площадки, роллердром, веллесс-центр, детский развивающий центр, прогулочная зона, кафе, площадка для выгула собак

### Район

Академический центр столицы, респектабельный район, в непосредственной близости — спортивные центры и парковые зоны, хорошая транспортная доступность

УНИКАЛЬНЫЙ  
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ  
М. УНИВЕРСИТЕТ



ООО «УКС-Интеко»

232-08-08  
www.magistrat.ru



МАГИСТРАТ