

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 30 марта 2006 №55 (№3386 с момента возобновления издания)

Опаздывают, но не обманывают

Почему строители
срывают сроки сдачи домов

права потребителя

Обманутыми вкладчиками являются практически все те, кто купил жилплощадь на стадии строительства, точнее, до сдачи дома госкомиссии. По той простой причине, что, за редким исключением, сдача жилых домов в Москве задерживается на срок от полутора до двух-трех лет. Конечно, такое происходит и в других российских городах. Но особенность Московского региона в том, что у клиента нет выбора, покупать ли квартиру на стадии строительства или подождать сдачи дома: 100% площадей продаются задолго до ввода в эксплуатацию. Таким образом, любой покупатель недвижимости на первичном рынке должен отдавать себе отчет в том, что его, скорее всего, обманут.

Работа подождет

Помните старый анекдот про лорда и портного? «Вы шили мне брюки два месяца, тогда как Богу хватило шести дней, чтобы создать этот мир!» — возмущается лорд. «Да, но вы сравните этот мир и эти брюки», — парирует портной.

Надо сказать, что ссылка на исключительность продукта — оправдание слабое, поскольку срок исполнения является одной из потребительских характеристик продукта. Но у московских строителей нет даже такого оправдания. Дело не в том, что новостройки далеко не шедевр, а в том, что сроки их исполнения никак не соотносятся с качеством. Все опрошенные нами строители признали факт системных задержек сдачи домов, но никто не объяснил это улучшением их качества.

Зато есть множество других причин, которые заставляют строителей задерживать

сдачу или лишают их стимула для скорейшего завершения строительства.

После того как застройщик возвел коробку жилого дома до половины, все квартиры оказываются, как правило, уже проданными. С этого момента у него остаются только обязательства перед частными инвесторами — и никакой финансовой заинтересованности в завершении строительства. Если наличествовали банковские кредиты, то они к этому моменту уже выплачены или их выплата никак не зависит от скорости строительства. Финансовый ресурс объекта, с точки зрения инвестора-застройщика, исчерпан (за исключением, может быть, нежилых помещений и гаражей).

Застройщики любят повторять, что они сами в первую очередь заинтересованы в том, чтобы как можно быстрее завершить стройку. «Каждый день строительства стоит очень больших денег, и растягивание сроков строительства совсем не выгодно компании», — утверждает вице-президент группы компаний «Контини» Вячеслав Тимебулатов.

Но с этим утверждением можно поспорить. Конечно, определенные убытки от простоя строительные компании несут. Например, платят за неработающие краны (если они арендованы) и зарплату охране. Но эти траты — сущие гроши по сравнению с тем денежным потоком, который идет инвестору при начале строительства. И остановить «старую» стройку на пару месяцев, чтобы пустить средства на запуск нового объекта, ему, безусловно, выгодно. А если выгодно, то почему бы так не сделать? Именно такая схема привела к фактическому банкротству компаний «Мастерок» и «Стройметр». (Окончание на стр. 30)

Росстрой и Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) разрабатывают комплекс мер, направленных против «спекуляции жильем», то есть против частных инвесторов, вкладывающих деньги в квартиры с целью их последующей перепродажи. Чиновники намерены изменить налоговую политику, что в итоге может коснуться всех граждан, продающих квартиры.

Пришли за квартирами

фискальная политика

Борьба со спекулянтами

В марте глава Росстроя Сергей Круглик заявил журналистам: «В течение одного-полутора месяцев мы проанализируем рынок с точки зрения спекулятивного спроса, то есть когда квартиры приобретаются не для проживания, а для вложения средств». Вслед за ним генеральный директор АИЖК Александр Семеняка подверг критике частных инвесторов, вкладывающих средства в квартиры: «На вторичном рынке жилья не хватает, также люди не могут получить доступ к строящемуся жилью». Чтобы изменить эту ситуацию, чиновники планируют использовать меры налогового регулирования.

«Мы считаем целесообразным отсечь от рынка спекулятивный спрос», — разъяснил «Ъ-Дому» начальник федеральных программ АИЖК Денис Гришукин. — Такой опыт есть в других странах, в том числе в США. Там при перепродаже квартиры возникают высокие налоги на полученный доход, которые делают инвестирование в жилье невыгодным. Этот опыт можно применить и у нас. В нашей стране сегодня действуют налоговые последствия при перепродаже, но они настолько ничтожны, что люди продолжают заниматься спекуляцией».

Напомним, что весной прошлого года, после принятия Думой так называемого жилищного пакета («Ъ-Дом» писал о нем 16 февраля 2005 года), порядок взимания налогов со сделок по продаже недвижимости изменился: сократился срок владения недви-



мостью, после которого налоговые последствия не наступают. Если раньше продавец квартиры (дома), которая находилась в его собственности не менее пяти лет, не платил налог с полученной суммы, то теперь срок составляет три года. Если же проданная квартира была во владении менее трех лет, то полученная сумма, за вычетом 1 млн руб., облагается 13-процентным подоходным налогом.

«Схема нового налогообложения при перепродаже недви-

жимости еще недоработана, однако уже сейчас можно сказать, что предположительно будет предложен некий нисходящий режим налогообложения», — рассказывает Денис Гришукин. — Скажем, если квартира продается через год после покупки, налог может быть установлен в размере 50% от ее продажной стоимости. Если через два — 40%, через три — 30% и так далее. Только после пяти-шести лет владения квартирой налог на ее продажу может составить 13%. При этом

планируется убрать миллионный вычет, чтобы продавец платил налог исходя из полной стоимости продаваемой квартиры».

Никто из участников рынка не спорит с тем, что сейчас значительная доля квартир покупается не для проживания, а для перепродажи. Определять долю спекулятивного спроса агентство и Росстрой предлагают несколькими способами — посмотреть данные ЕРП по владельцам квартир или воспользоваться эксперт-

ными оценками строителей и риэлтеров. Скажем, по оценкам Дмитрия Кузнецова, первого заместителя генерального директора компании МИ-АН, для последующей перепродажи сейчас приобретается до 30% квартир.

Впрочем, практического смысла в выявлении всех «спекулянтов» нет. Как пояснил Денис Гришукин, новая налоговая схема будет распространяться на всех граждан, перепродающих недвижимость. (Окончание на стр. 27)

27
страница

Новые стройки
Москвы
и Подмосквья

28
страница

Как расплачива-
ются с обману-
тыми инвесторами

34
страница

Самые дорогие
квартиры Москвы

37
страница

Как купить номер
в загородной
гостинице

39
страница

Новая мебель
к дачному сезону



www.pik.ru

КУПИТЬ КВАРТИРУ

А также большой
выбор жилья
в ближнем и дальнем
Подмосковье:
г. Химки
(р-н «Новокурино»),
г. Долгопрудный,
г. Лобня,
г. Дмитров

Жилой комплекс
Дом на Пресне
М «Улица 1905 года»,
Шмитовский пр-д,
вл. 20 (индив. проект,
подзем. паркинг)

Жилой микрорайон
Теплый Край
М «Теплый стан»,
ул. Академика
Виноградова, вл. 7,
к. 5 (индив. проект,
подзем. паркинг)

Жилой комплекс
**на проспекте
Мира**
М «ВДНХ», пр-т Мира,
вл. 165-169 (индив. проект,
подзем. паркинг)

Жилой комплекс
**Нагатинская
набережная**
М «Коломенская»,
Нагатинская наб.,
вл. 54 (индив. проект)

**ПЕРВАЯ
ИПОТЕЧНАЯ
КОМПАНИЯ**

Жизнь в центре событий!

105-77-10