ДОМ ДЕНЬГИ

Искусство дефицита

административный ресурс

15% квартир московских новостроек, строительство которых началось с июня этого года, запрещено продавать до завершения строительства объекта — сдачи дома госкомиссии и выхода распоряжения префектуры о вводе его в эксплуатацию. Такая мера, согласно постановлению № 1120-РП, принятому московским правительством, должна защитить частных инвесторов от недобросовестных застройщиков. Сами застройщики считают, что предложенные столичными властями меры лишь увеличат дефицит предложения квартир в новостройках.

Борьба с «нищими инвесторами»

Постановление № 1120-РП вступило в действие с момента опубликования на официальном сайте московского правительства — 22 июня. В основном его положения дублируют федеральный закон о долевом инвестировании строительства, однако есть и принципиально новый пункт. Речь идет о запрете на продажу 15% площадей дома до окончания строительства. Запрет будет закреплен в лотовой документации на инвестиционных конкурсах.

«Эта мера дополнительно защитит права соинвесторов,— пояснил „Ъ“-Дому“ заместитель главы градостроительного департамента Москвы Сергей Амбарцумян.— Это не ограничение предпринимательской деятельности, а свидетельство серьезности застройщика. Ведь сейчас мы расхлебываем результаты деятельности нищих инвесторов. Таких на московском рынке не должно быть».

Чиновники комплекса экономической политики правительства Москвы подсчитали, что за время строительства цена квадратного метра возрастает в три раза и более. То есть 15% жилья сами по себе гарантируют возврат более трети средств, вложенных соинвесторами на ранних стадиях строительства.

Впрочем, девелоперы, к которым обратился за комментариями «„Ъ“-Дом», считают постановление неработоспособным.

Легкие метры

«Я не понимаю, как можно проконтролировать наличие 15% резерва, каков механизм регулирования»,— отмечает вице-президент по строительству компании «Интеко» Олег Солощанский.

Тем более не понятно, кого будут защищать от недобросовестных застройщиков. «Что касается продажи квартир, в том числе и по вексельным схемам, то к проблеме по обманутым дольщикам это отношения не имеет, поскольку продавать можно только то, что принадлежит инвестору на праве собственности»,— сказали нам в тендерном комитете московского правительства.

По-видимому, чиновники предпочитают не замечать того, что большинство застройщиков продает недвижимость по каким угодно схемам, только не по договорам купли-продажи.

Тем не менее департамент экономической политики правительства Москвы уже внес ограничения на реализацию 15% жилой площади в лотовую документацию инвестиционных конкурсов, проводимых с 27 июня 2006 года. Этот же департамент будет контролировать выполнение указанных условий.

«Контроль за наличием зарезервированной площади будет осуществляться путем регулярного предоставления инвестором отчетов в префектуру округа, на территории которого ведется строительство,— рассказывает Елена Салтыкова, руководитель пресс-службы тендерного комитета.— Любое использование 15% фонда возможно только после сдачи объекта в эксплуатацию, в противном случае нарушение инвестором условий инвестиционного контракта ведет к его расторжению».

Неисполнение инвестором обязательств по инвестиционному контракту (в том числе и перед частными соинвесторами) ведет к его расторжению и повторному выставлению объекта на торги. При этом в условия нового конкурса, объяснили нам в тендерном комитете, будут включены в качестве обременения обязательства нового инвестора компенсировать документально подтвержденные затраты инвестора и соинвесторов и взять на себя обязательства в отношении дольщиков.

Выставлять на продажу 15-процентный резерв застройщик сможет только после принятия дома госкомиссией и выпуска местной префектурой распоряжения о вводе его в эксплуатацию.

Застройщики уверены, что действительно проверить, замораживалось 15% площадей или нет, можно будет только на этапе завершения инвестиционного контракта. Оно сопровождается оформлением инвестором в собственность себе и соинвесторам жилой и нежилой площади. Именно на этом этапе обнаруживаются, к примеру, двойные продажи. Вот здесь-то и будет очень полезен 15-процентный резерв — чтобы каждый соинвестор получил жилье.

«С другой стороны, инвестор может продать 15% заранее и годами оформлять жилье в собственность. Разве мало у нас жилых домов, в которых люди живут годами, но не могут оформить право собственности? — говорят в инвестиционно-строительном холдинге Rodex Group.— Если же застройщики будут выполнять требования постановления, это приведет к дополнительному дефициту жилья в новостройках».

Впрочем, участники рынка сами, как правило, создают искусственный дефицит предложения на наиболее ликвидных объектах. По словам крупных застройщиков, они порой не пускают в продажу до 90% площадей, пока строительство не подошло к завершающей стадии.

«Теоретически мы за то, чтобы вообще ничего не продавать до окончания строительства. Конечно, так не получается, но 15%, как правило, остаются до стадии полной готовности дома»,— говорит президент «Моспромстройматериалов» Евгений Скляров.

«Спрос на жилье настолько велик, что выстави мы все, что есть в наличии, все равно скупят. Новых надежных строительных проектов сейчас, по нашим оценкам, нет. Так во что вкладывать деньги? Не понятно. В то время как деньги, вложенные в квартиры, дорожают каждую неделю»,— поделился с «„Ъ“-Домом» сотрудник компании «МИАН-Недвижимость».

Вокруг Москвы

Любопытно, что и на рынке загородного жилья, где дефицита предложения не наблюдается, застройщики тоже далеко не всегда ведут честную игру.

«Некоторые девелоперы используют прием так называемых мнимых продаж, чтобы искусственно создать ажиотаж вокруг поселка,— рассказывает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор компании „Терра-недвижимость“.— Сначала девелопер заявляет о рекордных темпах продаж — по 10–20%. А потом якобы реализованные участки снова выставляются на продажу».

Практикуется также резервация квартир и участков земли для сотрудников компаний, друзей и родственников застройщиков. Таким образом «близким людям» дается вполне легальная возможность заработать. «Особо приближенные» лучше, чем кто-либо на рынке, знают, когда наступает самый подходящий момент для реализации недвижимости.

Кроме того, некоторые продавцы недвижимости выставляют действительно все имеющиеся в наличии квадратные метры. Но по ценам, существенно опережающим те, что есть на рынке в данный момент. То есть продавая сейчас квартиры по ценам, к которым рынок подойдет только через пару месяцев.

«Низкие цены декларируются на том этапе, когда проект имеет какие-либо недостатки,— объясняет Жанна Опихайленко, руководитель департамента по работе с корпоративными клиентами компании „Усадьба“.— Например, у дома № 6 на Большой Пироговской не было разрешения и проектной документации, и на тот момент предложение на этом объекте было ограничено, а цены ниже, чем сейчас, когда все вопросы решены».

В качестве примера можно привести также жилой дом «Онегинъ». В момент высокого спроса и положительной динамики продаж цены были подняты, что спроса не снизило. Застройщик снял оставшиеся квартиры с продажи, чтобы продать их по максимальной стоимости после сдачи ГК.

Дефицит жилья будет наблюдаться и дальше, уверены участники рынка. Причем на недвижимость любого сектора — от экономкласса до элиты. Дело в том, поясняют участники рынка, что девелоперы и риэлтеры, как и положено предпринимателям, полагают, что имеют законное право получать максимально возможную прибыль. Вложить как можно меньше — получить побольше. Что мы сейчас и наблюдаем.

ОЛЬГА СОЛОМАТИНА