

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Сам себе достройщик

долевое строительство

(Окончание. Начало на стр. 1)

Сегодня, по данным Минрегиона РФ, в России порядка 80 тыс. обманутых покупателей жилья и в ближайшее время их количество увеличится. «Еще очень много недоделанных, неправильно просчитанных проектов», — замечает Леонид Максимов. В ближайшие год-два, по мнению Антона Белякова, армия обманутых покупателей жилья может достигнуть миллионной отметки.

Рассчитывать на «добраго царя» сегодня не стоит. «И сегодня крайне сомнительно, что власти смогут найти необходимый объем средств на достройку проблемных объектов», — уверен гендиректор компании «Служба недвижимости» Павел Карасев. — Ведь в этом случае придется остановить много других социальных программ. Сложнее им будет теперь привлечь застройщиков. Рынок только приходит в себя после кризисной заморозки, и немногие девелоперы будут готовы взяться за возведение недостроя с обременением в виде дольщиков.

Эволюция дольщика

Однако вместе с рынком жилья эволюционировали и дольщики. Таким инструментом, как бунт, они теперь пользуются лишь в случае крайней необходимости. Зато все чаще соинвесторы пытаются сесть за стол переговоров с застройщиками и чиновниками, пытаясь найти оптимальный выход из проблемы. Так, например, поселок «Юрловские холмы», расположенный на Пятницком шоссе, к началу кризиса был распродан на 70%, но у застройщика не хватило средств на прокладку газа. Покупатели жилья провели собрание, на котором решили выкупить несколько коттеджей с условием, что средства будут пущены на газификацию проекта, — рассказывает директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. — После того как газ был проведен, покупатели выставили «лишние» дома на продажу, выиграв на сделке порядка 10%. По словам председателя совета директоров Kaskad Family Валерия Мищенко, в кризис многие продавали земельные участки без коммуникаций. Покупатели наивно полагали, что им не составит никакого труда от соседней деревни бросить провод, подключить электричество либо дотянуть себе газовую трубу. Однако оказавшись в голом поле без дорог и перспектив какого-либо вида сетей, начинали объединяться в группы,

чтобы самостоятельно осуществлять функции технического заказчика по созданию объектов инженерной и транспортной инфраструктуры в своем поселке. «Таких поселков сегодня достаточно много, особенно на юге Московской области», — говорит Валерий Мищенко.

Однако на загородном рынке, замечает Павел Карасев, покупатели жилья могут «вытянуть практически любой проект, ведь там нет такой важной третьей стороны, как власть».

В секторе городского жилья случаев, когда дольщики консолидировались и самостоятельно достраивали свои дома, гораздо меньше. Один из таких примеров — проект «Первомайский 2», который строила компания «Социальная инициатива» в Твери. Жилой комплекс начал возводиться в 2004 году, и строительство продолжалось порядка двух лет. За это время застройщик успел распродать почти все квартиры — более 300 — в среднем по цене 12 тыс. рублей за 1 кв. м. Однако на высоте строений три-пять этажей строительство было заморожено, а против руководства КТ «Социальная инициатива» возбуждено уголовное дело. Дольщики этого жилого комплекса оперативно создали некоммерческое предприятие «Первомайский 2» и заключили договор с застройщиком о передаче прав на строительство комплекса.

Правда, на то, чтобы договориться между собой и с администрацией, дольщикам понадобилось около пяти лет. Строительство дома началось лишь летом прошлого года, а закончить планируется — осенью нынешнего. Затраты дольщиков на достройку составили в среднем 10 тыс. рублей за 1 кв. м. Заведующий отделом департамента строительного комплекса Тверской области Евгений Виноградов замечает, что в данном случае дольщики вовремя успели создать собственную структуру, а если бы затянули с передачей прав, то достроить дома им было бы гораздо сложнее.

Как достроить дом

В сфере строительных отношений практикуется несколько способов, направленных на достройку домов с непосредственным участием дольщиков. То, что сделали соинвесторы «Социальной инициативы» в Твери, по мнению ведущего юриста Первого столичного юридического центра Олега Сухова, редкое исключение. Как правило, когда организация дольщиков самостоятельно пытается оформить на себя все документы на строительство и сдачу



Дольщики «Форты Кутузов» готовы были сами достроить дом, но диалог с застройщиком — MiGax Group — оказался непродуктивным

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

объекта в эксплуатацию, то повсеместно получает отказ. А чтобы завершить строительство дома, продолжает адвокат, необ-

ходимо переформировать все заключенные на застройщика документы: начиная от договоров подряда с подрядными организациями, заканчивая инвестиционным контрактом с администрацией города, где осуществляется строительство, и многие другие документы. Разрешить ситуацию без вмешательства местной администра-

ции невозможно. «Теоретически чиновники могут пойти навстречу дольщикам, чтобы не создавать социальной напряженности», — замечает генеральный директор компании «Служба недвижимости» Павел Карасев. — Практически же такое случается редко и, как правило, далеко от МКАД». Пораздо чаще используется способ, делится Олег Сухов, когда дольщики помогают застройщику не обанкротиться, оплачивая все его расходы по строительству. Это ограждает покупателей квартир от необходимости сталкиваться с бюрократическим аппаратом и переформировать всю документацию на строительство на свою организацию. Еще до кризиса эту схему применили дольщики ЗАО «Военинвестстрой» на объекте улица Металлургов, дом 61, корпус 1. Покупатели жилья создали ЖСК «Домиз», который выступал в роли инвестора, а застройщик выполнял лишь функции заказчика. Однако стоит учесть, что деньги, положенные дольщиками на счет строительной компании, могут пойти на что угодно: достройку других объектов, покупку автомобилей и т. д. Контроль возможен лишь с согласия застройщика, но идут на это далеко не все владельцы строительных компаний. В частности, покупатели квартир в ЖК «Форт Кутузов» так и не смогли договориться об этом с владельцем MiGax Group Сергеем Полонским.

Нефартовый объект

В кризис, как и многие другие компании, корпорация Сергея Полонского столкнулась с финансовыми проблемами и работы почти на всех строительных объектах, в том числе на «Форте Кутузов», были остановлены. «Работы на объекте не ведутся с конца 2008 года», — рассказывает координатор союза дольщиков компании MiGax Дмитрий Учитель. — Сначала мы просто ждали, а летом 2009 года стало понятно, что надо как-то действовать».

Для начала надо было объединиться, однако ни у кого из соинвесторов не было контактов других покупателей квартир. В отделе продаж MiGax Group информацию давать отказывались, ссылаясь на коммерческую тайну и конфиденциальность. «В конце концов, списки покупателей квартир по объекту „Форт Кутузов“ были выкуплены нами у одного из менеджеров корпорации MiGax Group за \$1,5 тыс., благодаря чему уже осенью 2009 года мы создали одноименное некоммерческое партнерство с администрацией города, где осуществляется строительство, и многие другие документы. Разрешить ситуацию без вмешательства местной администра-

ции невозможно. «Теоретически чиновники могут пойти навстречу дольщикам, чтобы не создавать социальной напряженности», — замечает генеральный директор компании «Служба недвижимости» Павел Карасев. — Практически же такое случается редко и, как правило, далеко от МКАД». Пораздо чаще используется способ, делится Олег Сухов, когда дольщики помогают застройщику не обанкротиться, оплачивая все его расходы по строительству. Это ограждает покупателей квартир от необходимости сталкиваться с бюрократическим аппаратом и переформировать всю документацию на строительство на свою организацию. Еще до кризиса эту схему применили дольщики ЗАО «Военинвестстрой» на объекте улица Металлургов, дом 61, корпус 1. Покупатели жилья создали ЖСК «Домиз», который выступал в роли инвестора, а застройщик выполнял лишь функции заказчика. Однако стоит учесть, что деньги, положенные дольщиками на счет строительной компании, могут пойти на что угодно: достройку других объектов, покупку автомобилей и т. д. Контроль возможен лишь с согласия застройщика, но идут на это далеко не все владельцы строительных компаний. В частности, покупатели квартир в ЖК «Форт Кутузов» так и не смогли договориться об этом с владельцем MiGax Group Сергеем Полонским.

На достройку «Форты», готовность которого составляет порядка 90%, по данным MiGax Group, не хватало \$17,7 млн. Однако в активе были непроданные квартиры общей площадью 1,5 тыс. кв. м, магазин 350 кв. м и более 100 машиномест. По расчетам соинвесторов, продажа этих площадей приносила около \$17 млн. «Получалось, что объект можно достроить практически без дополнительных вложений», — продолжает Дмитрий Учитель. Среди покупателей квартир жилого комплекса нашлись люди, которые были готовы вложить деньги в приобретение машиномест и площадей коммерческого назначения, если получат гарантию, что эти деньги пойдут на достройку дома. «Согласно нашей схеме», — объясняет еще один соинвестор объекта, Сергей Лабушев, — средства должны были находиться на балансе НП «Форт Кутузов», и из них мы оплачивали бы работу подрядчиков». Сергей Полонский же настаивал, чтобы деньги были переведены на счет ООО «Аванта», которое является инвестиционным подразделением группы MiGax. Однако в этом случае соинвесторы теряли контроль над перемещением вложенных средств: деньги со счетов «Аванты» могли уйти куда угодно. К согласию соинвесторы с застройщиком так и не пришли. А окончательную точку в этом диалоге поставил бывший глава Гостроя Николай Кошман, который в декабре 2009 года занял должность первого заместителя председателя правления MiGax Group. По словам Дмитрия Учителя, господин Кошман на встрече с дольщиками заявил, что у него есть деньги и в течение нескольких месяцев объект будет достроен без их участия.

Однако за прошедшие два года работы на объекте так и не возобновились. Более того, в начале весны Сергей Полонский объявил о том, что брэнда MiGax больше не существует, а он больше не бизнесмен. Изменилась и позиция экс-предпринимателя в отношении недостроенного жилья. Сегодня Полонский, судя по его заявлениям, готов расстаться с недостроенными объектами, но уже не может повлиять на ситуацию. Ситуация на отдельно взятом рынке недвижимости соответствует той канонической формуле революционной ситуации, когда верхи не хотят, а низы не могут. Возможно, власти еще выделит какие-то бюджетные средства, но если прогнозы о миллионе обманутых дольщиков сбудутся, то никакого бюджета явно не хватит. **Денис Тыкулов**



Центр будущего курорта

Сочи / Красная Поляна / 2014

www.gorkygorod.ru
+7 (495) 926-48-65
Москва, Большой Козихинский переулоч, дом 10

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте или в офисе продаж

При финансовой поддержке



ОАО «Сбербанк России» и ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

★★★★★
Апартаменты от 3,5 млн рублей

