

нии Century 21 Евгений Скоморовский. — К тому же банки почему-то неохотно предлагают такой продукт. Года два назад при подготовке к сделке нерезидентов РФ мои друзья столкнулись с нежеланием банков открывать валютный аккредитив по сделке купли-продажи квартиры. Не было ни специалистов, ни тарифов на подобные операции».

Аккредитив — обязательство со стороны банка перечислить на банковский счет продавца сумму денежных средств от имени покупателя в соответствии со строго определенными условиями, изложенными покупателем. «Банковский аккредитив, по сути, является безналичным аналогом банковской ячейки, — рассказывает Андрей Биржин. — При банковском аккредитиве сделка начинается так же, как и в случае с использованием ячейки: стороны вместе определяют с банком. В выбранном банке покупатель открывает аккредитив — обязательство осуществить платеж в пользу продавца, когда все условия по сделке сторонами будут исполнены. При этом требуемая сумма на счете покупателя временно блокируется. Так же, как и в схеме с ячейкой, для продавца условием снятия денег со счета является зарегистрированный договор долевого участия или свидетельство права собственности на имя

покупателя, если речь идет о покупке квартиры на вторичном рынке. Если продавец не выполнил своих обязательств в прописанный в договоре аккредитива срок, средства размораживаются и остаются у покупателя».

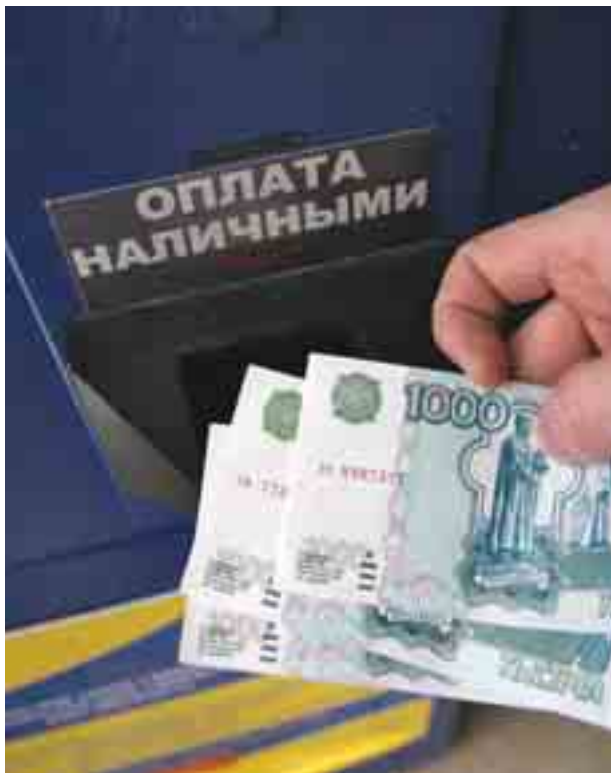
Так что если у покупателя есть счет в банке и он готов перечислить на него необходимую для оплаты квартиры сумму, проблема с доставкой наличных в банк снимается. По данным Евгения Скоморовского, открытие аккредитива обходится примерно в 0,1% суммы аккредитива, однако банки, как правило, устанавливают верхний лимит стоимости этой банковской услуги — на уровне 40-50 тыс. руб. Кроме того, банк может взять дополнительную фиксированную плату за открытие счета аккредитива. В банке «Возрождение», например, эта комиссия составит 1 тыс. руб.

Таким образом, риск недобросовестности при работе с наличными при использовании аккредитива практически снимается, однако возникает риск неполучения платы продавцом в случае приостановки регистрации права собственности на недвижимость. «В этом случае документы могут задержаться на срок до трех месяцев, а если истечет срок аккредитива (или срок аренды банковской ячейки), деньги вернутся на счет к покупателю (либо покупатель получит

право доступа к ячейке), — предупреждает руководитель юридического департамента Paul's Yard Илья Клыков. — А при возобновлении регистрации может оказаться, что у покупателя будут и деньги, и право собственности на объект. Поэтому только профессиональные агентства недвижимости и юристы, специализирующиеся на подобных сделках, способны отследить все этапы регистрации права собственности, провести переговоры с банком о продлении аккредитива (продлении аренды депозитарного сейфа), а в случае непродления решить вопрос о прекращении госрегистрации сделки».

Первичный рынок На первичном рынке жилой недвижимости продавцом обычно выступает юридическое лицо, поэтому расчеты проводятся по безналичным схемам. «Существуют разные способы безналичной оплаты квартиры: перечисление средств с расчетного счета покупателя на расчетный счет продавца, перевод без открытия расчетного счета, перевод через аккредитив, перевод через пополняемый аккредитив», — рассказывает Андрей Биржин. Для застройщика предпочтителен прямой перевод денежных средств на его счет, аккредитив — более сложная процедура, предполагающая дополнительные проверки документов со стороны банка. «Однако оплата через банковский аккредитив дает застройщику дополнительную защиту от риска неуплаты, — продолжает эксперт. — Если за время регистрации договора покупатель по каким-то причинам передумал покупать квартиру (нашел другое предложение, изменились жизненные обстоятельства), то отказаться от уплаты он все равно не имеет права. В то же время оплата платежным поручением таит риски для покупателя, связанные с добросовестностью продавца».

«Такой вариант оправдан при взаимном доверии участников сделки, потому как оплата осуществляется после подписания договора купли-продажи до регистрации сделки и всегда существует риск ее приостановки», — указывает управляющий партнер агентства элитной недвижимости Greenwich Group Владимир Кузнецов.



← При оплате крупных покупок вроде квартиры и продавцы и покупатели по-прежнему предпочитают наличные