ДОМ законодательство

Кооперативные стройки

права собственности

В последнее время жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) стали едва ли не самой популярной схемой продажи новостроек на московском рынке жилья. С одной стороны, ЖСК позволяют застройщику обойти закон о долевом участии и продавать квартиры до получения разрешения на строительство, а с другой — не грозит никакими штрафами за несоблюдение сроков.

СЕРГЕЙ ТЮНИН

Все популярнее

Жилищно-строительные кооперативы существенно отличаются от других форм строительства жилья принципом работы. «Деятельность ЖСК регламентируется уставом, который содержит правила вступления граждан в члены кооператива. В свою очередь, членство в ЖСК наступает с момента внесения вступительного взноса, а ЖСК может выступать в качестве застройщика на принадлежащем ему земельном участке»,— рассказывает заместитель руководителя юридического департамента «НДВ-Недвижимости» Наталья Сергеева. При этом финансирование строительства осуществляется за счет средств пайщиков, которые платят ЖСК взносы, соответствующие стоимости приобретаемого жилья. Еще совсем недавно казалось, что эта схема осталась в прошлом, однако в последнее время в связи с внесением поправок в закон «О долевом участии» ЖСК снова стали невероятно популярны. «По новым правилам могут продавать недвижимость только застройщики с оформленными правами на землю и разрешением на строительство. Исключение в законодательстве предусматривается только для продаж через ЖСК»,— объясняет генеральный директор «СКМ Риэлти» Наталья Семенова.

Все участники рынка отмечают рост доли ЖСК на московском рынке жилья. Так, руководитель управления маркетинга и развития ГК «Конти» Сергей Мигунов оценивает продажи по схеме ЖСК в треть от рынка. По данным Москомстройинвеста, в столице (без учета присоединенных территорий) 59% новостроек продается с привлечением ЖСК, а 41% — объекты, где заключается договор долевого участия.

Вольница строителям

Внезапная любовь застройщиков к ЖСК легко объяснима. «Данная схема является законной, но при этом не налагает на застройщика регламентированных законом административных обязательств, как, например, опубликование проектной декларации, предоставление ежеквартальной отчетности в уполномоченный орган исполнительной власти»,— говорит Наталья Сергеева. По словам регионального директора по правовым вопросам московского офиса группы ЛСР Михаила Гореликова, кооператив и застройщик могут быть разными юридическими лицами, связанными только условиями инвестиционного контракта. Инвестиционный контракт не дает кооперативу тех прав участника долевого строительства, которые предусмотрены 214-ФЗ. Соответственно, схема реализации квартир в новостройках через ЖСК накладывает на застройщика только обязательства, предусмотренные инвестиционным контрактом. А в случае если жилищно-строительный кооператив создается компанией-застройщиком, такой контракт с большой долей вероятности будет далек от интересов членов ЖСК. Помимо московского рынка особой популярностью эта схема стала пользоваться при строительстве подмосковных таунхаусов. «На загородном рынке вопрос оформления земельных участков существенно влияет на сроки строительства, а по схеме ЖСК можно начинать строительство, даже если есть неурегулированные вопросы с землей, но, естественно, при условии, что все эти вопросы будут решены в ближайшем будущем»,— говорит Сергей Мигунов. По словам директора отделения компании «МИЦ-Недвижимость» на Пресне Инны Игнаткиной, поскольку ЖСК — это добровольное объединение граждан, члены кооператива непосредственно участвуют в управлении юридическим лицом, но также принимают на себя все риски, связанные с результатом строительства. Более того, договор паенакопления не регистрируется в Росреестре.

Впрочем, если застройщик планирует строительство объекта по схеме ЖСК, это все-таки налагает на него определенные обязательства. «Главные минусы для застройщиков — участие пайщиков в принятии решений, а также их влияние на ход строительства. Кроме того, схема с ЖСК вызывает сложности с привлечением банковских кредитов»,— говорит директор по маркетингу Tekta Group Олеся Кошкина. Для начала работы по схеме ЖСК застройщику необходимо раскрыть информацию об учредителях, которые обладают пятью и более процентами голосов в органе управления этого юридического лица, рассказать о предыдущих строительных проектах и финансовых результатах текущего года, включая размер кредиторской задолженности на день опубликования проектной декларации. «Если застройщик использует схему ЖСК на одном из объектов, то в 90% случаев он продолжит работать по отлаженной схеме и при строительстве новых объектов. Во-первых, потому, что под это заточена его организационная структура, во-вторых, потому, что переход на работу по ДДУ накладывает на застройщика значительные обязательства по оформлению правоустанавливающих документов на земельный участок»,— говорит Михаил Гореликов.

Сами с усами

Для покупателей квартир прелести ЖСК не столь бесспорны. «Главный плюс покупки квартиры с помощью ЖСК — это разница в стоимости жилья по сравнению, например, с ипотекой. Так, покупая квартиру через ЖСК, граждане избегают огромных процентных ставок банков»,— говорит юрист группы «Селютин и партнеры» Екатерина Новицкая. Однако, по словам Михаила Гореликова, реализация квартир через ЖСК недостаточно четко регламентирована законодательством. Во многом именно поэтому покупатели квартир через ЖСК подвергаются определенным рискам, в отличие, например, от тех, кто приобретает жилье у застройщиков, заключающих договоры долевого участия в строительстве. Во-первых, такая схема не предусматривает четкой связи дольщиков с застройщиком. Регламентируются только отношения пайщика с кооперативом, который в большинстве случаев является не застройщиком, а только инвестором проекта. Во-вторых, в рамках такой схемы для получения денежных средств от ЖСК застройщик не обязан иметь оформленные права собственности или долгосрочной аренды на земельный участок, а также публиковать проектную декларацию. В-третьих, в случае недостатка средств для завершения строительства члены жилищно-строительного кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по долгам кооператива. То есть, если смета строительства вырастет, пайщикам придется вносить дополнительные платежи. По словам Натальи Сергеевой, договоры об участии в ЖСК не всегда фиксируют окончательную стоимость квартиры по объективным причинам, не зависящим от застройщика. Даже если в договоре она названа, кооператив в одностороннем порядке вправе ее изменить. «В связи с определенной спецификой внутренней работы ЖСК проверить их финансовую составляющую проблематично, что, разумеется, не способствует разрешению споров в случае их возникновения между ЖСК и членами кооператива»,— отмечает эксперт.

В-четвертых, покупка строящегося жилья через ЖСК не страхует дольщика от двойных продаж. Покупка квартиры в этом случае оформляется через покупку пая с внесением паевого взноса и подтверждается только актом, выданным ЖСК. В-пятых, практически невозможно получить банковский кредит на покупку пая. «Ипотечное кредитование возможно для членов кооператива, если за ЖСК поручится перед банком застройщик, имеющий хорошую кредитную историю, то есть пользующийся у банка доверием»,— говорит генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Софья Лебедева. Наконец, ЖСК является непосредственным заказчиком работ. Таким образом, при обнаружении каких-либо недостатков, допущенных при возведении жилого дома, устранять их будут пайщики за счет собственных средств.

По словам руководителя отдела сопровождения сделок RDI Михаила Желтова, главным недостатком ЖСК для покупателя является то, что клиент фактически не приобретает жилье, а участвует в создании нового объекта недвижимого имущества. В таком случае риски, связанные со сроками реализации объекта, ложатся на плечи самих же покупателей, в связи с чем могут появиться очередные «обманутые дольщики». Однако есть и более серьезные ограничения. Продать квартиру в доме, строящемся по схеме ЖСК, можно только с согласия самого кооператива, и зачастую возникают трения между покупателями и застройщиками о стоимости такого «согласия». «Каждый пайщик вынужден учитывать решения общего собрания членов кооператива, которые носят для него обязательный характер в силу закона, а также несет солидарно субсидиарную ответственность по убыткам кооператива»,— говорит заместитель руководителя юридического отдела «Сити-XXI век» Василий Шарапов. По сути, продать пай можно только с согласия общего собрания членов ЖСК через выход прежнего пайщика и вступление нового, а устав, например, может предусматривать возможность перепродажи пая только членам ЖСК. В этом случае оборотоспособность такого актива будет крайне мала. Более того, по словам руководителя отдела городской недвижимости Kalinka Real Estate Consulting Group Полины Меделяновской, получить право собственности можно только после того, как стоимость пая будет выплачена полностью. Соответственно, ни продать, ни подарить, ни обменять квартиру он не имеет права. К тому же выплатить досрочно стоимость пая он может только в том случае, если это позволяет устав ЖСК. Как правило, при возвращении выплаченных за квартиру средств до завершения выплаты пая с несостоявшегося пайщика взыскиваются серьезные штрафы и пени.

Зато если вдруг застройщик объявляет себя банкротом, члены ЖСК могут взять дело в свои руки, принять решение об увеличении паев и своими силами достроить дом. К тому же член жилищно-строительного кооператива вправе проживать в новой квартире, продолжая постепенно выплачивать свой пай. Поэтому способ покупки недвижимости по схеме ЖСК будет выгодным, если на руках у вас нет всей необходимой суммы. То есть при определенных обстоятельствах ЖСК являются достаточно эффективным инструментом решения жилищного вопроса. Другое дело, что, по словам преподавателя Российской гильдии риэлторов Бориса Басина, «жилищно-строительные кооперативы придуманы не для того, чтобы профессиональные девелоперы продавали через них квартиры — это прежде всего объединение жильцов—будущих собственников, которые совместно управляют стройкой. «Неслучайно в советское время такую схему использовали предприятия, чтобы обеспечить сотрудников жильем»,— говорит он. По его словам, то, что сегодня застройщики стали пользоваться этой схемой, по большому счету неправильно, потому что если создание кооператива инициировано застройщиком, то пайщикам остается надеяться только на его порядочность.

Алексей Лоссан

ООО «Северная страна». Проектная декларация на сайте www.однк.рф

7% годовых - размер переплаты клиента, взявшего кредит в ОАО «Сбербанк России» (далее - Банк) на покупку жилого помещения по программе «Ипотека с государственной поддержкой» стоимостью 7000000 рублей, при предоставлении скидки застройщиком ООО «Северная страна» на приобретаемое с помощью кредитных средств Банка жилое помещения размером 8,5 % от стоимости жилого помещения, при получении кредита сроком на 120 месяцев, при первоначальном взносе от 50% и при государственной регистрации ипотеки жилого помещения в течение 28 месяцев. Процентная ставка за пользование кредитом, указываемая в кредитном договоре при данных условиях, до государственной регистрации ипотеки составляет 12%, после государственной регистрации ипотеки – 11%.
Стандартные условия кредитования Банка по программе «Ипотека с государственной поддержкой» в рублях: погашение кредита – аннуитетными платежами; процентные ставки до государственной регистрации ипотеки: от 11,65% до 14,75% годовых, после государственной регистрации ипотеки: от 10,5% до 11% годовых. Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика. Минимальная сумма кредита: от 45 000 рубле й (при получении кредита в отделениях Московского банка ОАО «Сбербанк России») / от 15 000 рублей (в отделениях других территориальных банков). Максимальная сумма кредита не должна превышать 8 млн руб. – при приобретении жилого помещения в г. Москве и г. Санкт-Петербурге (3 млн руб. – при приобретении жилого помещения в иных регионах РФ) и минимальной из величин: 80% договорной стоимости жилого помещения, оформляемого в залог или 80% оценочной стоимости жилого помещения, оформляемого в залог, указанной в отчете об оценке. Срок кредита – от 12 месяцев до 30 лет (кратно 12 мес.); комиссия за выдачу кредита - отсутствует. Обеспечение по кредиту - залог кредитуемого жилого помещения или иного жилого помещения. На период до оформления в залог кредитуемого жилого помещения - различные формы обеспечения, удовлетворяющие требованиям Банка, в зависимости от степени строительной готовности объекта недвижимости и суммы кредита. Досрочное погашение кредита или его части возможно в сроки, установленные Графиком платежей для осуществления плановых ежемесячных платежей, без предварительного уведомления Банка, без комиссий и без ограничения минимальной части досрочно возвращаемого кредита. Дополнительные расходы по кредиту: оплата услуг по оценке и страхованию кредитуемого жилого помещения или иного объекта недвижимости, оформляемого в залог, а также расходы, связанные с оформлением аренды банковского сейфа (при необходимости). Неустойка за несвоевременное погашение кредита – 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности. Подробная информация - по телефону справочной службы или на сайте Банка www.sberbank.ru ОАО «Сбербанк России».Генеральная лицензия Банка России №1481 от 08.08.2012 г., г. Москва, ул. Вавилова, 19, тел. 8-800-555-5550 (звонки по России бесплатно). Реклама.

СБЕРБАНК
Всегда рядом
8 800 555 55 50 www.sberbank.ru