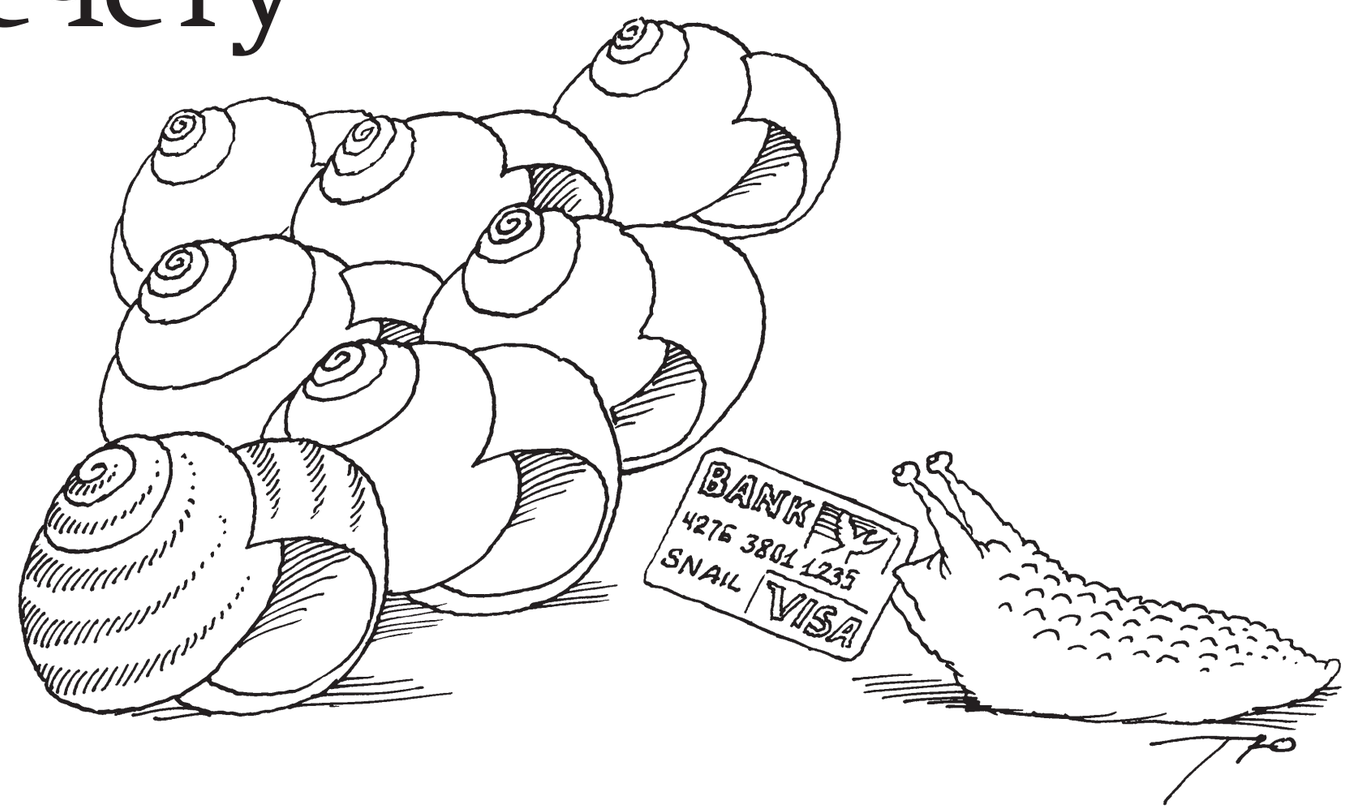
ДОМ ДЕНЬГИ

Метр по расчету

технологии

Министерство финансов планирует перевести расчеты по сделкам купли-продажи квартир из наличной в безналичную форму, чтобы повысить их прозрачность и увеличить собираемость налогов. Особенно сильно данная инициатива ударит по собственникам и покупателям вторичных квартир эконом- и комфорт-классов, где более 95% сделок проводится с помощью наличных денег и менять свои привычки не собираются ни продавцы, ни покупатели.



СЕРГЕЙ ТЮНИН

Ячейка общества

Пока инициатива Минфина, связанная с запретом наличных расчетов между продавцами и покупателями квартир на сумму более 600 тыс. руб., законодательно не оформлена и является лишь предложением министерства, которому еще предстоит пройти множество согласований. Но эксперты уже бьют тревогу и опасаются, что ее принятие не только усложнит расчеты между участниками сделки, но и увеличит затраты сторон, а так называемые альтернативные сделки и вовсе могут исчезнуть с рынка, так как при построении цепочки решающую роль имеет скорость выполнения сторонами своих обязательств.

Такой пессимизм участников рынка недвижимости связан с тем, что за более чем 20-летнюю историю существования рынка недвижимости в постсоветской России у частных продавцов и покупателей недвижимости выработалась максимально безопасная и наиболее выгодная схема сделки — продажа через банковскую ячейку. «На сегодняшний день это наиболее распространенный и популярный вид расчетов в сделках с недвижимостью»,— говорит исполнительный директор «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов. При использовании этой схемы покупатель в присутствии продавца вносит деньги в заранее арендованную банковскую ячейку, а продавец может их забрать после того, как представит документы, подтверждающие факт перехода права собственности покупателю. Такая схема стала наиболее распространенной в силу того, что после подписания договора купли-продажи в течение срока регистрации сделки квартира по факту оказывается спорным имуществом, которое уже вроде как не принадлежит продавцу, но еще и не принадлежит покупателю. Именно поэтому во избежание проблем и снижения рисков участники рынка активно используют данную схему.

Кроме того, зачастую деньги, полученные продавцом квартиры, тут же направляются на приобретение другой недвижимости, где продавец уже также ждет закрытия своей сделки. К тому же продажа недвижимости через банковскую ячейку позволяет занизить стоимость сделки и не отчитываться о ее реальной сумме, так как по договору аренды ячейки клиент не обязан не только указывать закладываемую сумму, но и вовсе сообщать банку, что будет находиться там. Это необходимо для того, чтобы избежать уплаты 13-процентного налога на доходы физических лиц, который обязан заплатить продавец квартиры стоимостью выше 1 млн руб. в том случае, если квартира находится у него в собственности менее трех лет.

Вторичное — наличное

По оценкам опрошенных участников рынка, на вторичном рынке на долю операций с наличными приходится примерно 90–95% сделок. Причем чем ниже класс недвижимости, тем выше доля наличных операций.

«Абсолютное большинство таких сделок приходится на сегмент экономкласса, где покупатели подчас стремятся сэкономить буквально на всем. В сегменте жилья бизнес- и элитного классов покупатели, напротив, проявляют большую финансовую и юридическую грамотность, активнее используя для расчетов по сделкам банковские инструменты»,— говорит гендиректор «Домус-Финанс» Павел Лепиш. «Это связано, во-первых, с тем, что массовому потребителю привычнее использовать наличные средства: данный способ оплаты ему более понятен. Во-вторых, банковские продукты (аккредитивы) — более дорогое удовольствие, чем ячейка»,— подтверждает гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Софья Лебедева. «Столь высокая популярность банковской ячейки объясняется низкой стоимостью для клиента (аренда около 3 тыс. руб. в месяц), доступностью и понятностью такой схемы. Разумеется, такие взаиморасчеты гарантируют сохранность средств и безопасность сделки, можно прописать условия доступа к ячейке. Единственная проблема, которую надо решать, заключается в доставке денег»,— добавляет руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина.

Для продавцов и покупателей бизнес- и элитного сегментов рынка расчеты наличными менее удобны. «В элитном сегменте рассчитываться наличными особо не принято: во первых, это большие суммы для обналичивания, затраты на пересчет денег и ячейки и, конечно же, высокий риск. Поэтому в элитном сегменте 50% сделок идет через безналичный расчет в тех или иных его формах»,— говорит управляющий партнер агентства Chesterton Екатерина Тейн. «Наличными же в сегменте премиального жилья рассчитываются в основном или те покупатели, доходы которых носят нелегальный или полулегальный характер, например чиновники и функционеры, или же так и не вышедшие из 1990-х бизнесмены, которые доверяют только чемодану с наличными, но не банку»,— отмечает директор по развитию DNA Realty Евгений Гуща.

Еще меньше наличных операций на рынке первичной недвижимости, так как в этом секторе рынка клиенты, как правило, имеют дело с юридическими лицами и платят за купленные квартиры путем перечисления денежных средств на расчетный счет продавца, указанный в договоре. «Давно не приходилось сталкиваться с наличными расчетами на рынке новостроек. Как правило, деньги покупатель переводит на расчетный счет застройщика»,— говорит директор отделения «МИЦ-Недвижимости» на Пресне Инна Игнаткина. «На первичном рынке безналичная схема расчетов превалирует. Дело в том, что по безналу застройщикам продавать гораздо удобнее, ведь речь идет о реализации большого объема жилья, сделках с сотнями покупателей. Застройщики просто не могут ездить с каждым клиентом в банк, чтобы арендовать сейфовую ячейку для передачи денег — такая схема хороша лишь для расчетов между физическими лицами»,— добавляет Павел Лепиш. Однако некоторые застройщики все же вспоминают забавные случаи, когда в офис продаж на объекте приезжают люди с чемоданами наличных и просят продать им сразу несколько квартир. Но в последние годы такие случаи и правда редкость.

Бремя нала

Таким образом, новая инициатива, с которой выступил Минфин, в первую очередь коснется рынка вторичного жилья экономкласса. И попытка перевести этот сегмент на безналичный расчет выглядит сомнительной. «Желание властей сделать рынок более прозрачным и вывести его из тени понятно, однако способы, которыми они собираются решать данную проблему, вызывают сомнения. При принятии подобного решения рынок недвижимости поначалу испытает настоящий шок, потому что привычка платить, а главное, получать наличные у нас в крови»,— рассуждает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. Но менталитет — это лишь половина дела. Как показывает практика, на рынке новостроек покупатели прекрасно освоились с переводом денег на счет девелопера.

Куда больше вопросов и сомнений вызывает тот факт, что стоимость банковских услуг куда выше наличного расчета. На практике для использования безналичных денег при оплате квартиры чаще всего применяется так называемый безотзывный аккредитив (специальный счет в банке, куда покупатель зачисляет деньги и не может их получить обратно в течение оговоренного периода, а продавец в течение этого же периода может получить их на свой счет при предъявлении соответствующих документов). Внешне эта схема очень похожа на ту, которая используется при бронировании банковской ячейки, но стоит она в несколько раз дороже.

«Приведем конкретный пример: цена, указанная в договоре купли-продажи квартиры,— 30 000 000 руб. Аренда ячейки под сделку, вешающую такую сумму сроком на месяц, будет стоить около 2,5–5 тыс. руб. Аккредитив на такую сумму будет стоить около 0,1% от суммы. Получается 30 тыс. руб., то есть в шесть раз дороже аренды ячейки. К тому же многие банки устанавливают минимальную стоимость такой операции в размере 40–60 тыс. руб. вне зависимости от суммы сделки, а это очень существенные суммы»,— подсчитал исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов. «Для нижнего сегмента рынка, где и продавец, и покупатель могут торговаться за 10 тыс. руб., это слишком высокая стоимость услуги»,— полагает Евгений Гуща.

Банки, правда, готовы пересмотреть расценки на аккредитивы, когда эта схема будет более распространенна и отработанна, но на это уйдет немало времени. Как отмечает гендиректор «Метриум Групп» Мария Литинецкая, аккредитивы уже сейчас набирают популярность среди клиентов, а если стоимость таких операций снизится, то они будут пользоваться немалым спросом.

Правда, для перехода на безналичные расчеты есть еще ряд существенных препятствий. «На рынке российской недвижимости есть характерная особенность: многие продавцы (примерно 25–30%), невзирая ни на что, хотят получить деньги в валюте. Валютные операции между физическими лицами запрещены. Это значит, что в аккредитив покупатель будет вынужден положить деньги с запасом на рост курса валют. Курс за две недели регистрации может измениться, и конвертация заранее добавляется в стоимость»,— рассказывает исполнительный директор агентства «Усадьба» Елена Семина. Конечно, такие случаи в основном характерны для рынка элитного жилья, но встречаются иногда и в нижних сегментах рынка. Другая проблема — это «серые» сделки. Как уже отмечалось выше, собственники квартир, владеющие жильем менее трех лет, должны заплатить 13% налога с разницы стоимости покупки и продажи. И если например, человек покупал квартиру по низкой цене или по договору с заниженной стоимостью, то налог на разницу может оказаться существенным. «Расчет наличными может быть „серым“, когда заниженная сумма сделки записывается в договор, например 1 млн руб., а через ячейку банка передается реальная сумма сделки, которая может в десятки раз ее превышать. Такая форма применяется, когда продавец хочет уклониться от уплаты подоходного налога»,— говорит Денис Попов. По его словам, никакие поправки Минфина не заставят людей вывести в открытую зону эти суммы.

Впрочем, несмотря на все сложности, некоторые шаги на пути к безналичным сделкам на рынке недвижимости сделаны. Так, с 1 марта вступили в силу поправки к Гражданскому кодексу, согласно которым договор купли-продажи квартиры считается заключенным не с момента его регистрации, а с момента подписания и оплаты сделки. «Из этого следует, что обязательства у сторон возникают в момент подписания договора, а не после его государственной регистрации, как это было ранее, это существенно снижает риски сторон при организации расчетов за недвижимость»,— объясняет Инна Игнаткина из «МИЦ-Недвижимости».

Тем не менее, утверждают практически все опрошенные эксперты, российский рынок вторичной недвижимости пока не готов переходить на систему безналичных расчетов. Для того чтобы чемоданы с наличными деньгами заменили банковские платежки, измениться должны не только менталитет и страхи продавцов и покупателей, но и в целом законодательная база. В противном случае рынок недвижимости еще больше уйдет в тень, чем это есть сейчас. Сейчас же в случае вступления этой нормы в силу появятся новые «серые» схемы, которые лишь увеличат риски участников сделок. «Я уверен, что участники сделок купли-продажи жилья найдут способы так или иначе обойти запрет на операции с большими суммами наличных. Например, часть суммы по сделке будет перечисляться на счет продавца, а часть — передаваться, как сегодня, через банковскую ячейку. Кроме того, можно вообще не пользоваться ячейкой, а передавать часть суммы из рук в руки, что существенно увеличивает риски всех сторон»,— подытоживает Павел Лепиш. «Несомненно, это нарушит привычные и отработанные процедуры расчетов, значительно увеличит и без того немалые на ровном месте доходы банков, ведь за любые операции по переводу денег они берут проценты. Не думаю, что это окажет серьезное влияние на количество сделок и изменение цен, но вот к росту накладных расходов и уходу части сделок в тень точно приведет»,— уверен управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «С психологической точки зрения люди в большинстве своем пока не готовы к безналичной форме расчетов. Поэтому инициатива Минфина, на мой взгляд, преждевременна»,— соглашается Светлана Бирина.

Игорь Андреев

ТОСКАНА, ИТАЛИЯ

ИТАЛЬЯНСКАЯ СЕМЬЯ ПРОДАЕТ ОПТОМ:

ОДНУ ИЗ ВЕЛИКОЛЕПНЕЙШИХ ВИЛЛ РЕГИОНА КЬЯНТИ* НА СЕВЕРЕ ОТ Г. СИЕНА
- Общая жилая площадь – 600 м², включая двое жилых апартаментов для гостей. Полная света, тихая и просторная. Частный подъезд к вилле. Бассейн и оливковый сад.
- Владения включают охотничьи лесные угодья площадью 15 гектаров и частный амфитеатр. Вилла расположена в 15 минутах езды от центра Сиены.

ПОЛНОСТЬЮ ОТРЕСТАВРИРОВАННЫЙ СЕЛЬСКИЙ ЖИЛОЙ ДОМ XVI ВЕКА, ПРЕВРАЩЕННЫЙ В 6 ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ И ВИЛЛУ
- Общей жилой площадью 900 м².
- Есть парковка и бассейн. Имение окружено садом площадью 15 000 м².

* Регион Кьянти считается одним из самых солнечных и живописных мест во всем мире – регионом холмов, виноградников, оливковых садов и искусства. В пределах часа езды от обоих объектов находятся Флоренция, международный аэропорт и побережье моря.

Реклама

Подробные описания и детали предоставляются по запросу. Пожалуйста, направляйте запросы и уведомления о своей заинтересованности на английском языке по адресу:
pgiadrossi@gmail.com
Телефон: +39 0577 357151
Рассматриваются предложения, превышающие 10 млн евро*
* От 400 млн рублей.
Обращения от агентов приветствуются.