



Дом

Четверг 10 декабря 2015 №228 (5738 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Когда наступит ценовое дно на рынке загородной недвижимости, и стоит ли торопиться с покупкой до конца года

14 Можно ли говорить о восстановлении вторичного сектора городского жилья по итогам осени



Просто квадратные метры сегодня продаются трудно и долго. Конкуренция высока как никогда, поэтому застройщикам приходится искать особые изюминки, чтобы выделиться на общем фоне. В ход идут необычные архитектурные решения, инновационные инженерные системы, сплошная интерпретация пространства. Казалось бы, дополнительные затраты в кризис никого вдохновить не могут, однако оказывается, что именно они и приносят выгоду как авторам проекта, так и будущим жильцам.

Инновации против кризиса

— маркетинг —

Кто мельче?

Обострившаяся в последние годы конкуренция в сфере жилищного девелопмента заставляет застройщиков буквально сражаться за каждого покупателя, у которого (и об этом хором говорят все участники рынка) денег становится все меньше, а претензий — все больше. Принцип «услышал, приехал, увидел, понравилось, беру» больше не работает. Сегодняшний потенциальный соинвестор строительства обязывает не один десяток строек, прежде чем решиться на покупку. Следовательно, чтобы он вернулся именно к вам, ему нужно предложить нечто такое, чего не предлагают другие.

Сначала на рынок вышли квартиры-студии, и девелоперы словно соревновались между собой, кто нарежет их мельче. Этот подход принес пионерам «мелкой нарезки» свои плоды, однако довольно быстро выяснилось: чем квартира меньше, тем, как ни парадоксально, отделка и даже обустройство в ней обходятся дороже. Не в абсолютных цифрах, конечно, а в сравнении со стоимостью приобретения.

Покупатель хотел сэкономить, но получилось примерно как в случае с «Запорожцем», на который поставили двигатель от Bugatti. Квартиры для жизни из совсем маленьких студий получались только у тех, кто заказывал проект у профессионального дизайнера. В конце концов рынок попросту насытился «каморками для липикутов», как их все чаще



стали называть в социальных сетях, и застройщикам пришлось искать другие решения.

Ускорение с отделкой

Параллельно выяснилось, что люди съезды по горло ремонтами, дядями больше года, и мечтают о том, чтобы после получения ключей не на-

до было нанимать бригаду, ездить за стройматериалами и снова заниматься у родственников, чтобы расплатиться за отделку. «Въехать и жить» — этот девиз постепенно приобретал все больше сторонников, и девелоперы, сначала неохотно, но все же стали предлагать к продаже квартиры с чистой отделкой.

Пока динамика продаж была на приемлемом уровне, этот тренд не мог получить большое развитие: как ни крути, а отделочные работы затягивают сдачу дома в эксплуатацию и стоят денег. Перекаладывать же эту составляющую на плечи покупателя было рискованно: кому понравится квартира дороже? **с16**

Банкрот на распродаже

— судебная практика —

Вступивший в силу 1 октября Закон о банкротстве физических лиц многократно увеличил риски для покупателей недвижимости на вторичном рынке. Квартиру или комнату, землю или коттедж, приобретенные у человека, который уже после сделки будет признан банкротом, покупатель рискует потерять навсегда. И деньги, потраченные на покупку недвижимости, ему никто не вернет.

Ваша сделка недействительна

Проблема в том, что сделки с недвижимостью, заключенные будущим банкротом, могут быть оспорены в суде и признаны недействительными. А поскольку ни один здравомыслящий продавец не ходит по городу с плакатом «Я увяз в долгах», покупатель, не обладающий даром ясновидения, про долги продавца знать не может.

Впрочем, и сам продавец недвижимости, уверенно смотревший в будущее при заключении сделки, неожиданно для себя может через год-другой остаться у разбитого корыта. Пока дела шли хорошо, человек взял, например, ипотеку и купил в кредит дорогой автомобиль. А потом в одночасье потерял работу, рассорился с богатыми родственниками, лишился половины совместно нажитого имущества при разводе и теперь подсчитывает уже не доходы, а долги. А кредиторы тем временем изучают все сделки по продаже недвижимости, совершенные должником аж за три года до банкротства, и готовят иски в суд о признании этих сделок недействительными. Цель кредиторов — вернуть имущество бан-

кроту, потом продать с его с молотка и вырученные деньги поделить.

В каких же случаях сделка может быть признана недействительной? В Законе о банкротстве для этого указаны такие основания: подозрительные сделки должника (в это же основание включаются и сделки, совершенные должником в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов), сделки, совершенные должником в отношении отдельного кредитора.

Как рассказывает адвокат Рустам Батыров (коллегия адвокатов «Юков и партнеры»), для признания сделки недействительной по основанию подозрительности достаточно подтверждение факта занижения цены по договору (и годичного срока до подачи заявления о признании банкротом). В пример адвокат приводит постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа.

История такая. В январе 2010 года индивидуальный предприниматель продал 1/4 доли в жилом доме в Костроме за 20 тыс. руб. физическому лицу. И в декабре того же года предприниматель был признан банкротом. Кредитор оспорил сделку в арбитражном суде, заручившись заключением эксперта-риэлтора, который оценил проданную долю в 71 555 руб. Сделка была признана недействительной, с покупателя взыскали 51 555 руб. Суд кассационной инстанции подтвердил правомерность выводов нижестоящих инстанций о том, что представленное конкурсным управляющим экспертное заключение о реальной рыночной стоимости доли в праве на жилой дом является надлежащим доказательством, подтверждающим неравноценность встречного исполнения по сделке между индивидуальным предпринимателем и физическим лицом. **с17**

реклама

Стоит особенно отметить

Новогодние скидки 16%



садовые
кварталы

комплекс
клубных
домов

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью.

496755 88 87

Проектная декларация на сайте www.sadkvartal.ru

