

ВЫШЛИ ИЗ КООПЕРАТИВА

БОЛЬШИНСТВО ПЕТЕРБУРГСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ, РАНЕЕ ПРИВЛЕКАВШИХ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ ЧЕРЕЗ ЖСК, ПЕРЕШЛИ НА РАБОТУ ПО 214-ФЗ. К ЭТОМУ ИХ ПОБУДИЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ФЕДЕРАЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, СДЕЛАВШИЕ ВСЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СХЕМЫ НЕВЫГОДНЫМИ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Как говорят эксперты, «долевка» сегодня является основной и наиболее безопасной для покупателя схемой приобретения жилья. Некоторые другие варианты тоже легальны, однако застройщик в этом случае предоставляет клиенту гораздо меньше гарантий исполнения своих обязательств. Наиболее конкурентной схемой привычному 214-ФЗ является приобретение недвижимости путем вступления в жилищно-строительный кооператив. Однако сегодня все меньшее количество девелоперов обращаются к такому способу реализации своих объектов — на текущий момент проектов, возводимых по такой схеме не более 7% от объемов всего рынка, подсчитал Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие».

СОКРАЩАЯ ДОЛЮ Схема привлечения средств дольщиков через ЖСК работает следующим образом: организуется жилищно-строительный кооператив, который выступает застройщиком в инвестиционно-строительном проекте. Покупатели жилья вступают в этот кооператив, приобретая паи. Пай в кооперативе соответствует количеству квадратных метров будущего жилья. После окончания строительства кооператив приобретает права собственности на помещения, которые затем распределяются среди членов кооператива в соответствии с размером внесенного паевого взноса.

Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с госорганами компании «СПб Реновация», напоминает, что еще пять лет назад доля схем привлечения средств дольщиков через вступление в ЖСК достигала 35%. Тогда эта форма продаж была удобна застройщикам: не нужно было регистрировать договоры в Росреестре, отсутствовала ответственность за просрочку ввода объекта в эксплуатацию, продажи можно было начинать до получения разрешения на строительство. Однако после законодательных нововведений популярность схем ЖСК снизилась.

Как говорит Евгений Дружинин, старший юрист компании RE Legal (группа компаний RE Group), в последнее время наблюдается явная тенденция усиления регулирования таких кооперативов для повышения гарантий его членов. Так, например, Федеральным законом от 13.07.2015 № 236-ФЗ в Жилищный кодекс РФ были введены статьи 123.1 и 123.2, устанавливающие ряд особенностей деятельности кооперативов, осуществляющих строительство многоквартирных домов. Деятельность таких кооперативов теперь контролируется государственным органом, осуществляющим государственный надзор в области долевого строительства многоквартирных домов.

Согласно этому закону, застройщики, работающие по схеме ЖСК, должны начать размещать информацию о количестве жилых помещений в строящемся многоквартирном доме, а также вести ре-

ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО
ДЕНЬГИ НУЖНЫ ДЛЯ ЛЮБОЙ СХЕМЫ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ

естр своих членов. Таким образом, схема ЖСК максимально приближается к ДДУ. Это будет стимулировать застройщиков, работающих по ЖСК, переходить на долевое строительство, что происходит уже сейчас, уверен Илья Андреев, вице-президент NAI Becar.

Андрей Кулаков, юрист практики по недвижимости и инвестициям юридической фирмы «Качкин и партнеры», также обращает внимание на то, что ужесточения требований к ЖСК коснулись и количества объектов, которые по такой схеме может возводить застройщик: теперь он не может строить одновременно более одного многоквартирного дома выше трех этажей.

Алексей Гусев, коммерческий директор компании «Главстрой-СПб», полагает, что влияет на уменьшение доли ЖСК и то, что в настоящий момент на эту схему не распространяется программа господдержки ипотеки, таким образом, процентные ставки для потребителей здесь выше.

Существенным минусом ЖСК является отсутствие жесткого срока ввода дома в эксплуатацию. ЖСК может откладывать ввод столько, сколько пожелает, без каких-либо последствий

«СЕРЫЕ» СХЕМЫ Среди других схем покупки жилья также можно выделить предварительные договоры купли-продажи, вексельную схему, переуступку прав требования. Однако большинство из них специалисты склонны относить к так называемым «серым» схемам продажи жилья.

Так, например, вексельная схема предполагает, что застройщик выдает покупателю вексель, эквивалентный определенной сумме. Эта бумага закрепляет

за клиентом право на квартиру. В случае если застройщик не успеет выполнить в срок свои обязательства, то покупатель вправе требовать деньги по векселю. Однако в реальности данная схема ничем не обеспечена — в случае банкротства компании клиент остается ни с чем. Тем не менее этот способ реализации недвижимости формально законодательству не противоречит и потому до сих пор используется отдельными компаниями. К подобным схемам в основном обращаются региональные игроки.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», впрочем, считает, что вексельная схема оплаты — это, по сути, не схема проведения сделки, а лишь способ оплаты договора. Он может применяться в любой схеме, так как является законным. Она обращает внимание и на такой нюанс: существуют проблемы при получении налогового вычета при расчете векселями. Совокупный налоговый вычет по сделкам с недвижимостью предоставляется только при использовании денежной формы оплаты. Поэтому вексельная схема перестала быть популярной. Но среди юридических лиц и там, где зачетная схема по НДС практикуется организациями, эта форма вполне может использоваться.

В 2013 году Верховный суд РФ в письме разъяснил свою позицию (письмо Верховного суда РФ от 30.01.2013 № 7-ВС-368/13) по поводу так называемых «серых схем». По мнению суда, действие 214-ФЗ распространяется также на отношения, возникшие при совершении сделок по привлечению денежных средств гражданами любыми способами, в том числе путем заключения предварительных договоров купли-продажи жилых помещений

в объекте строительства; договоров об инвестировании строительства многоквартирного жилого дома или иного объекта недвижимости; договоров займа, обязательства по которому в части возврата займа прекращаются с передачей жилого помещения в многоквартирном доме или ином объекте недвижимости после завершения его строительства в собственность; договоров о совместной деятельности в целях осуществления строительства многоквартирного жилого дома или иного объекта недвижимости. В указанный перечень попадают и вексельные схемы. Но все это происходит в случаях, если судом с учетом существа фактически сложившихся отношений установлено, что сторонами действительно имелся в виду договор участия в долевом строительстве. «То есть достаточно часто права собственности дольщиков по «серым» схемам возникают уже на основании решения суда. Правда, отмечу, что обычно проблем с таким признанием не возникает — суды достаточно охотно признают права дольщиков на квартиры», — говорит Евгений Дружинин.

Существует еще одна, достаточно новая «серая» схема, правовая позиция по которой не окончательно сформировалась. Речь идет о заключении так называемых договоров бронирования. Агентство, действующее по договору с застройщиком, заключает с дольщиком договор об оказании услуг по бронированию квартиры. Дольщик вносит некоторую сумму обеспечения в качестве обеспечения такого бронирования (обычно 10–15%). Естественно, если речь идет о разовом платеже в обеспечение оказания услуг по бронированию, то распространить на такой договор правила, закрепленные в 214-ФЗ, достаточно затруднительно. «Однако если речь идет о периодических платежах, полагаю, что эту схему ждет та же судьба, что и все прочие «серые» схемы», — говорит господин Дружинин.

Таким образом, заключают эксперты, самая надежная форма приобретения жилья в новостройках — это ДДУ, поскольку в таком случае дольщики в большей степени защищены от рисков недостроя, сдачи объекта в ненадлежащем состоянии и задержки сроков. «После внесения поправок к 214-ФЗ о страховании гражданской ответственности застройщика фактически была изменена эта процедура удовлетворения требований дольщиков в случае неисполнения застройщиком своих обязательств по договору. Теперь в случае банкротства застройщика дольщики могут переадресовать свои требования к банку, который выступает поручителем застройщика, в общество взаимного страхования или страховую компанию, и те обязаны в таком случае удовлетворить требования заемщика», — резюмирует Вера Богучарова, заместитель руководителя юридического департамента Est-a-Tet. ■