



ООО «ЛСПР. Недвижимость — Северо-Запад» Реклама



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,

РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

В РАЗГОВОРНОМ ЖАНРЕ

Из кабинета врача я вышла с новыми знаниями: оказывается, у доктора бывают отеки, она занимается танцами, языками и активно худеет. Продавец в отделе стройтоваров поведал, что сначала он жил в квартире с четырехметровыми потолками, потом — с трехметровыми, а сколько мне нужно краски для ремонта, он даже предположить не может. Сантехник рассказал, какие трубы у него в туалете, а менеджер автосалона — о том, какими долями погашает кредит ее подруга. Подозреваю, эти сведения выдаются не только мне, а любому, кто подвернется под руку. Может, это называется доверительными отношениями с клиентом-пациентом-покупателем? Есть ведь масса инструкций о том, как их выстроить. В одной из них пишут: «Доброжелательность — один из сильнейших рычагов воздействия даже на самого привередливого клиента. Большинство клиентов к этому не привыкли». Это напоминает старую цитату из какого-то южноамериканского журнала прошлого века: «После секса с женой не следуйте за ней в ванную — дайте ей побыть одной, возможно, ей захочется поплакать».

Удивительно все-таки, как в корпоративной культуре человеческие нормы общения подменяются уродливыми клише и удивительными оборотами. Вот еще одно современное руководство для персонала: «Возьмите за правило отвечать: „Я приношу извинения от лица нашей компании. Подскажите, пожалуйста, данные для обработки этого обращения“». Хорошо, что не просят еще «присесть» и подождать, пока «ваш звонок будет отвечен первым освободившимся оператором».

Корпоративная культура — вообще явление странное. Сродни пропаганде и промыванию мозгов: «Работайте над тем, чтобы участники вашего коллектива более глубоко понимали индивидуальные особенности друг друга, повышайте степень принятия ими друг друга, развивайте доверие между ними». Профессиональные компетенции остаются как-то в стороне. И это становится все заметнее. Справедливости ради, индивидуализм во все времена был не особенно в почете. Как утверждают некоторые специалисты, человеку просто необходимо быть в социуме и чувствовать поддержку. А там уж как получится.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НЕПРИВЫЧНЫЙ ПУТЬ

ЛИЗИНГОВЫЕ СХЕМЫ ДЛЯ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ СУЩЕСТВУЮТ НА РЫНКЕ ВСЕГО ТРИ ГОДА. СЕГОДНЯ ДОЛЯ ЖИЛЬЯ, ПРИОБРЕТАЕМОГО ТАКИМ ОБРАЗОМ В РОССИИ, НИЧТОЖНО МАЛА, В ТО ВРЕМЯ КАК НА ЗАПАДЕ, ПО ОЦЕНКАМ АНАЛИТИКОВ, ОНА МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 20%. ПРИЧИНА СЛАБОЙ ПОПУЛЯРНОСТИ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА БАНАЛЬНА: ИПОТЕКА ВЫГОДНЕЕ. ОДНАКО, КАК СЧИТАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ, В БУДУЩЕМ ЗАСТРОЙЩИКИ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ В РАСШИРЕНИИ СПЕКТРА ИНСТРУМЕНТОВ, СТИМУЛИРУЮЩИХ ПРОДАЖИ, БУДУТ СТАРАТЬСЯ УСТРАНИТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ «ШЕРОХОВАТОСТИ» ЛИЗИНГОВОЙ СХЕМЫ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Сегодня эксперты затрудняются оценить дальнейшие перспективы этого направления покупки недвижимости, так как по сравнению с ипотекой данная схема имеет как ряд определенных преимуществ, так и несколько существенных недостатков. Основная разница заключается в том, что при покупке квартиры в ипотеку приобретатель недвижимости сразу становится ее владельцем. При покупке же в лизинг владельцем квартиры остается лизингодатель вплоть до окончания выплат по договору. И при этом срок кредитования по ипотеке существенно меньше, чем продолжительность действия договора лизинга. Последнее, безусловно, выгодно покупателю квартиры в лизинг, но не очень выгодно продавцу. Поэтому продавцы жилья неохотно идут на оформление сделок купли-продажи жилья посредством оформления лизинговых договоров, заключая договор обычно под заметно большую кредитную ставку, чем по ипотечным: лизингодатель старается учесть риски более продолжительного периода платежей и снижения срока оборачиваемости своих активов, заложив их в процентную ставку.

НА ВЕСЬ СРОК Адвокат Андрей Комиссаров отмечает, что деятельность в сфере финансовой аренды регламентирована федеральным законом от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О финансовой аренде (лизинге)» (далее — ФЗ «О лизинге»).

Несмотря на длительное существование финансовой аренды, возможность приобретения жилой недвижимости с ее помощью появилась у граждан только с января 2011 года. До этого времени предметом лизинга могло быть только имущество, используемое для осуществления предпринимательской деятельности.

Согласно п. 1 ст. 3 ФЗ «О лизинге», предметом лизинга могут быть любые потребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

По договору лизинга, в отличие от ипотечного кредитования, имущество приобретает и оплачивает не гражданин, а лизингодатель, за которым сохраняется право собственности на весь срок действия договора. К гражданину, выступающему лизингополучателем по договору,

право собственности на недвижимость переходит только после полной оплаты договора. Закон предусматривает возможность оформления права собственности и на лизингополучателя, однако такие предложения на рынке недвижимости в данный момент отсутствуют.

Договор лизинга в отношении недвижимого имущества подлежит государственной регистрации.

Следует отметить, что земельные участки не могут выступать в качестве самостоятельных предметов лизинга в силу положений п. 1 ст. 1 ФЗ «О лизинге».

«Нельзя сказать, что с 2011 года лизинг жилой недвижимости получил широкое распространение, однако некоторый спрос на него есть в Москве и Санкт-Петербурге. Чаще всего услугой приобретения жилья в лизинг пользуются граждане с негативной кредитной историей либо граждане, которые по тем или иным причинам не могут подтвердить свой доход», — рассказал господин Комиссаров.

Практика показывает, что лизингодатель, поскольку он ничем не рискует, достаточно лояльно относится к кандидатуре лизингополучателя. Минимальный размер необходимых собственных средств лизингополучателя составляет 10% от стоимости имущества, максимальный срок договора десять лет. Многие лизингодатели предусматривают возможность пролонгации договора. Лизинговые ставки и ежемесячный платеж значительно выше ипотечных. «Так, например, если гражданин желает приобрести жилое помещение в Санкт-Петербурге стоимостью 10 млн рублей с привлечением средств компании „ВТБ Лизинг“ („дочки“ банка ВТБ 24), то, согласно калькулятору с их официального сайта, при авансовом платеже в 10% и сроке договора на десять лет ежемесячный платеж составит ориентировочно 185 617 рублей. Общая цена договора без учета авансового платежа составит 22 274 040 рублей. Таким образом, вместо 10 млн рублей квартира обойдется в 23 млн. Используя аналогичный калькулятор ипотеки от банка ВТБ24, можно увидеть, что для получения ипотеки на десять лет заемщику будет необходим первый взнос в размере 15% от стоимости квартиры, подтверждение дохода не ниже 187 214 рублей, а ежемесячный платеж составит 112 328 рублей», — подчитал господин Комиссаров. Процентная

ставка указана от 10% годовых, однако на практике она будет выше, но даже с повышенной ставкой переплата по ипотеке меньше, чем по договору лизинга. Кроме того, отмечает юрист, достаточно распространенным условием договора лизинга жилья является запрет на регистрацию в нем несовершеннолетних. Для многих потенциальных покупателей данное ограничение является неприемлемым условием.

АЛЬТЕРНАТИВА ИПОТЕКЕ Заместитель генерального директора по развитию ООО ИСК «Ареал» Максим Радченко обращает внимание на то, что, по закону в России можно использовать схему лизинга для приобретения жилья, хотя закон разрешает такие сделки не для всех форматов недвижимости. «Купить в лизинг загородный дом с участком, например, нельзя, а квартиру — можно. Сделка будет выглядеть следующим образом: покупатель находит собственника, готового продать свою квартиру в лизинг, затем обе эти стороны обращаются в лизинговую компанию, которая и приобретает эту квартиру по договору купли-продажи. С лизинговой компанией заключает договор покупатель квартиры, и с этого момента он получает право жить на данной площади, внося предусмотренные договором лизинговые платежи. По окончании всех выплат он получает право собственности на жилье. Как вариант, договор лизинга может быть заключен с застройщиком (такие предложения на рынке есть, хотя их количество ограничено)», — рассказал господин Радченко

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «В недвижимости схема не получила широкого распространения в связи с большими издержками, непостоянством администрированием и высокими рисками. Длительные рассрочки при приобретении недвижимости в лизинг — это альтернатива ипотечному кредитованию. Если ипотека предлагается по привлекательным процентным ставкам, компании-застройщику предпочтительно получить всю сумму целиком, проведя сделку с ипотекой». Она отмечает, что если ипотечные сделки четко регулируются законодательством, то схема лизинга в недвижимости слабо регламентирована. Лизинговые схемы чаще используются, когда продавец и покупатель являются юридическими лицами

ТЕНДЕНЦИИ