

ИНВЕСТОРЫ В ЗАКОНЕ

ВОЗМОЖНЫЙ ЗАПРЕТ ДОЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА РАССМАТРИВАЮТ КАК ПОЛНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ САМОЙ СИСТЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЧУТЬ ЛИ НЕ КОНЕЦ СВЕТА. В СВЯЗИ С ЭТИМ ИНТЕРЕСНО ОБРАТИТЬСЯ К ЗАРУБЕЖНОМУ ОПЫТУ.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН («Ъ-ДОМ», № 213 ОТ 16.11.2017)

Практически все развитые страны прошли эпоху дольщиков и перешли к другим моделям. Были введены механизмы соинвестирования в строительство, когда жилье можно купить по фиксированной цене, но при этом инвестор несет такие же риски, как застройщик.

ПРИВЛЕЧЬ НАСЕЛЕНИЕ За рубежом существуют две системы привлечения частных инвесторов к строительству жилья, рассказывает управляющий инвестициями в недвижимость, основатель портала Indriksons.ru Игорь Индриксонс. Первая такая же, как в России, когда застройщик строит на деньги собственников, то есть он продает квартиры, люди платят за них, затем начинается строительство объекта. «Такая система действует в основном в странах, близких по экономическому развитию к России, таких как Болгария и Румыния», — говорит господин Индриксонс. При этом физические лица являются, по сути, не соинвесторами, а покупателями жилья: их права защищены, они зачастую не несут тех же рисков, что застройщик.

Долевое финансирование строительства жилья, очень похожее на нынешнее российское, активно применялось в середине 1980-х годов в Аргентине. В стране тогда отсутствовало банковское финансирование, и огромное количество людей нуждалось в жилье. Единственным способом решения жилищной проблемы стало привлечение денег от населения, так называемое строительство на равных — *construcción de la equidad*. Позднее, в начале 1990-х, аргентинский опыт позаимствовали в Чили, но там, в отличие от Аргентины, эта сфера почти не регулировалась государством. Как правило, дольщики объединялись, чтобы построить доходный дом и получать с него доходы пропорционально вложенному капиталу. Это привело к большому количеству банкротств. Точно так же долевое строительство привело к банкротству многих компаний в Сальвадоре в середине 1990-х, пока правительство не запретило применение этой схемы.

По словам Игоря Индриксонса, иная практика принята в европейских странах: она основана на большем вовлечении в такую работу банков, однако предполагает и некоторое участие физических лиц.

Основное отличие принятой в Европе практики от российского долевого строительства заключается в том, что за рубежом соинвесторы полностью несут ответственность за будущее проекта — по сути, они выступают полноценными инвесторами со всеми сопутствующими рисками. «В России люди принимают долевое строительство за особую разновидность купли-продажи, в то время как за рубежом это фактически соинвестирование, в котором риски несут и

застройщик, и его соинвесторы», — говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. По ее словам, за рубежом «российская» практика привлечения средств дольщиков не принята.

ВСЯ НАДЕЖДА НА БАНКИ Функцию надзора за проектом в Европе выполняют банки. По словам Екатерины Румянцевой, в европейских странах исторически сложились взаимовыгодные отношения застройщиков и банков. В частности, там действуют низкие процентные ставки для застройщиков, развита система контрактных сбережений, а в основе всего — крепкая экономика, что позволяет европейцам не использовать схемы долевого участия в строительстве. «В России же банки не готовы кредитовать строящиеся проекты, из-за чего устанавливают высокие проценты по кредитам или претендуют на часть площадей в проекте», — говорит эксперт.

«Сейчас во всех странах Европы действует примерно одинаковая схема: застройщик приобретает землю, получает разрешение на строительство, делает проект, дальше стартуют продажи квартир, заключаются договоры купли-продажи, они регистрируются в кадастре — таким образом, одну и ту же квартиру продать дважды невозможно», — рассказывает Игорь Индриксонс. Далее устанавливается первоначальный взнос, и каждый застройщик самостоятельно определяет эту сумму, но, как правило, она не превышает 10% стоимости квартиры. Эти деньги могут быть перечислены как самому застройщику, так и храниться до окончания строительства объекта на счете у юристов. После окончания строительства застройщик представляет в банк данные, в которых по кадастру в его проекте уже продано 80% квартир, и банк дает финансирование.

«Финансирование, естественно, не выдается на все сразу, а предоставляется частями, и застройщик отчитывается за каждый этап стройки. Ведется строгий контроль за деньгами», — объясняет господин Индриксонс. После сдачи проекта в эксплуатацию покупатели либо вносят 90% оставшейся стоимости квартиры самостоятельно, либо прибегают к помощи заемных средств — ипотеки.

Впрочем, с банковским финансированием не все просто. «Банки ЕС — очень консервативные кредиторы, и если они берутся за финансирование строящегося объекта, то готовы компенсировать не более 50% затрат на строительство, причем тщательно отбирают объекты. Тот факт, что банк кредитует проект, косвенно становится гарантией его достройки», — объясняет Екатерина Румянцева.

Другую часть денег застройщик вносит самостоятельно, а банковский кредит возвращает на финальном этапе, когда получает доступ к деньгам частных инвесторов. «Эти средства хранятся на специальных счетах и поступают застройщику в полном объеме только после сдачи объекта в эксплуатацию», — рассказывает госпожа Румянцева. По ее словам, обычно деньги перечисляют в несколько этапов. Аванс — при получении разрешения на строительство, часть суммы — когда объект готов на 30%, затем при 50–60-процентной готовности, и лишь на финальном этапе перечисляется оставшаяся сумма. Этапы и перечисляемые суммы могут быть разные, но во всех случаях для получения денег инвестора застройщик обязан выполнить определенный договором объем работ.

ДОЛЯ ЧАСТНИКОВ По словам директора департамента зарубежной недвижимости компании Knight Frank Марины Шалаевой, в Германии застройщик может привлечь от физических лиц до трети необходимых инвестиций, однако средства от соинвесторов поступают постепенно, в несколько этапов.

«Продажи обычно начинаются уже на стадии проекта, когда еще даже котлована нет: конечные покупатели, приобретающие квартиры, платят первоначальный взнос в размере 20–30%, а все последующие платежи распределяются несколькими траншами на весь период строительства. При этом цена покупки фиксируется», — говорит эксперт.

До указанной очередной даты девелопер присылает покупателям информационное письмо, в котором отчитывается о выполненных согласно графику работах. Если работы выполнены, покупателей просят перевести следующий транш — все взаимоотношения фиксируются поземельной книгой (*Grundbuch*).

«При покупке квартиры на стадии строительства в поземельную книгу вносятся временная запись о новом преемнике права на квартиру, который идет вторым после девелопера. После того как дом сдан, покупатель подписывает акт приема и вносит последний транш. Только после этого в поземельной книге аннулируется временная запись и вносятся постоянная, согласно которой все права на квартиру переходят покупателю», — рассказывает Марина Шалаева.

В Великобритании долевое финансирование на ранней стадии обычно связано с коммерческой недвижимостью или с работой в нестандартной нише, например, со строительством студенческих общежитий, говорит руководитель международного юридического отдела EVANS Сергей Федоров. По его словам, к финансированию такого проекта привлекается определенное количество

инвесторов, которые, вступая в долю, сразу получают эту недвижимость в собственность. «Сумма инвестиций делится обычно на три части: первый невозвратный депозит составляет 10% от общей суммы, следующий — в момент сдачи определенного в договоре этапа строительства, а после получения извещения о готовности объекта осуществляется финальный платеж. Все платежи проводятся через юридическую компанию или агента покупателя, которые проверяют законность платежа и готовность здания», — говорит эксперт. Депозиты девелопер, согласно британскому законодательству, обязан хранить на доверительном счете, который управляется общественным попечителем или юристом.

В Германии есть и строительные сберегательные кассы: жители страны делают вклады, которые используются для предоставления девелоперу ссуд на строительство. «Фактически строительные сберкасссы — это банки, работающие для того, чтобы обеспечивать потребность жителей страны в жилье. Появившись в Германии, они впоследствии получили широкое распространение в Европе, сейчас они действуют в Венгрии, Чехии, Хорватии, Франции, похожая система есть в Великобритании и других странах», — рассказывает Екатерина Румянцева. По ее словам, по такой схеме принято покупать готовые квартиры, причем чаще всего они сдаются с отделкой. Стоимость такого жилья выше, чем на этапе строительства, что устраивает девелоперов: продавая готовые объекты, они получают на 20–30% больше прибыли, чем при продаже строящихся квартир. «Для частных покупателей это тоже хороший вариант: банки дают ипотечные кредиты на готовое жилье под 3–5%, а поселиться в нем можно сразу. Конечно, всегда есть риск, что объект по каким-то причинам не будет достроен. К примеру, застройщик может разориться. Эти риски минимизируются практикой страхования недвижимости, широко распространенной в Европе», — добавляет госпожа Румянцева.

Впрочем, как признаются эксперты, в Европе такая схема стала применяться не сразу. «Практически все западные страны, в том числе Великобритания, Франция, Германия, США, перешли на новую систему, отказавшись от долевого строительства, и это привело к стабилизации рынка, увеличению контроля. С рынка ушли мелкие застройщики, которые строили жилье низкого качества», — говорит Игорь Индриксонс.

Иными словами, если есть ответственность, если застройщик не получает денег до окончания строительства, то и прибыль он получит лишь по завершении проекта, поэтому в такой системе отсутствует мотивация плохо строить или не достраивать объект. ■