

ДОМ

явление

Бум на первичном рынке жилья обернулся для девелоперов волной потребительского терроризма: дольщики объединяются в инициативные группы, чтобы требовать неустоек и банкротства застройщиков, на рынок выходят компании, скупающие права требований соинвесторов. Суммарный размер их претензий по не сданным в 2017 году объектам может достичь 300 млрд руб., и способа противостоять этому у участников рынка пока нет.

— ситуация —

Несданные квартиры

На рынке первичной жилой недвижимости рекордный рост. По данным Росреестра, по итогам 2017 года в Москве зарегистрировано 54,2 тыс. договоров долевого участия (ДДУ), что на 52% выше уровня 2016 года. В текущем году покупательская активность сохраняется. Согласно данным компании МИЭЛЬ, по итогам марта только в границах старой Москвы продавались 2,87 млн кв. м жилой недвижимости, что фактически соответствует рекордному уровню аналогичного периода 2017 года — 2,89 млн кв. м. Исходя из расчетов Росреестра, число заключенных за этот же месяц ДДУ достигло 5,6 тыс., увеличившись на 3% относительно марта прошлого года.

Но далеко не всем покупателям удастся получить жилье в срок: по подсчетам компании «Метриум», в 2016 году в срок было сдано в эксплуатацию лишь 42,3% жилых комплексов и апартментов, в 2017 году этот показатель немного улучшился — 55%. То есть дольщики половины московских новостроек формально могут подать на застройщика в суд, рассчитывая взыскать неустойку. «Установление срока передачи застройщиком объекта долевого строительства дольщику — существенное условие ДДУ, без согласования которого договор считается незаключенным», — объясняет адвокат Московской областной коллегии адвокатов Любовь Киселева. По расчетам Национального объединения застройщиков жилья (НОЗА), по итогам 2017 года суммарно соинвесторы строительства жилья в России могут претендовать на выплату примерно 300 млрд руб.

Это общая сумма неустоек, выплата которых может быть истребована в суде. Они могут быть двух типов — договорные и законные. Первая устанавливается в виде фиксированного процента от цены договора и в нем же указана. Размер второй, согласно федеральному закону №214, составляет одну трехсотую ключевой ставки ЦБ действующей на день исполнения обязательства, от цены договора за каждый день просрочки. «При этом если участник ДДУ — физическое лицо, неустойка выплачивается застройщиком в двойном размере», — объясняет адвокат. Сегодня размер ключевой ставки ЦБ установлен на уровне 7,25%. То есть покупатель, которому не удалось получить в срок жилье, может потребовать от девелопера выплаты 0,024% от стоимости ДДУ. При средней стоимости жилья в новостройках в Москве 202,2 тыс. руб. за 1 кв. м в мар-



Застройщики жилья нередко сталкиваются с покупателями, пытающимися получить компенсацию за любой неправильно вбитый гвоздь

те (данные МИЭЛЬ) каждый день задержки сдачи квартиры площадью 30 кв. м будет стоить девелоперу около 3 тыс. руб. Госпожа Киселева объясняет, что законодательно верхний предел суммарного размера неустойки не ограничен. Но при серьезной несоразмерности заявленной суммы претензий и последствий нарушения штраф может быть уменьшен по решению суда.

Доходный бизнес

Любовь Киселева рассказывает, что суды общей юрисдикции часто снижают размер неустойки — иногда до 50%, тогда как арбитражные суды равнее в основном удовлетворяли заявленные требования. Управляющий партнер компании «Рустам Курмаев и партнеры» Рустам Курмаев добавляет, что часто застройщики ссылаются на то, что удовлетворение требований в полном объеме может привести к банкротству компании и невозможности завершения строи-

тельства объекта. «Такие доводы, несмотря на их неправоовой характер, часто достигают цели», — говорит он. Управляющий партнер коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Владимир Старинский считает, что далеко не во всех спорах суды безусловно встают на сторону дольщиков: если оснований для претензий действительно нет, тяжба будет бесполезной.

Тем не менее, рассказывает Любовь Киселева, на рынке стали появляться компании, строящие бизнес на выкупе у дольщиков прав требования по неустойкам со значительным дисконтом. Рустам Курмаев добавляет, что их деятельность легальна: закон не содержит ограничений по уступке права требования дольщиков третьим лицам, ведь эти права не имеют тесных связей с личностью кредитора. «Такой подход часто выгоден соинвесторам: у многих нет ни желания, ни средств судиться с застройщиками, поэтому им проще переуступить свои требования с дисконтом», — рассуждает он.

Средней стоимости выкупа прав дольщиков нет, но как правило, речь идет о небольших суммах. Стоимость предложений, о которых пишут на форумах соинвесторов проблемных объектов, составляет 10–70 тыс. руб. в зависимости от региона и объекта.

Способ борьбы

О том, что проблема монетизации законных прав обманутых дольщиков стала для девелоперов жилья серьезной, свидетельствуют первые попытки борьбы с ней. Еще в конце января НОЗА направила на имя главы Минстроя РФ Михаила Меня и председателя профильного комитета Госдумы Николая Николаева проект поправок в законодательство. Предлагается установить запрет на уступку прав требований неустойки отдельно от основного обязательства. Если законодатели с этим согласятся, то возможность обращаться в суд с требованием неустойки останется лишь у участника ДДУ.

Но безусловной поддержки властей инициатива пока не встретила. В НОЗА говорят, что ответ из Минстроя не получили. В министерстве сообщили, что предложение находится на рассмотрении. При этом, утверждают в Минстрое, само положение о неустойке гарантирует обеспечение прав соинвесторов, которые являются непрофессиональными участниками правоотношений в сфере долевого строительства.

О наличии проблемы с неустойками рассказывают и многие девелоперы. По их словам, далеко не всегда инициатором подачи массовых исков выступает скупившая права требований дольщиков специализированная контора. Гендиректор группы «Сити-XXI век» Антон Борисенко рассказывает, что специализирующиеся на подаче исков к застройщикам юристы изучают все стройки и обращаются к дольщикам уже в первый день просрочки сдачи объекта. «Они обещают им золотые горы, уговаривают самим подавать иски и обязательно участвовать в судебных

разбирательствах, чтобы начать кампанию против застройщика», — говорит он. Гендиректор ГК «Атлант» Роман Лябихов выделяет еще одну категорию подателей массовых исков — это покупатели, уже получившие жилье и живущие в нем: «В ряде случаев они возглавляют инициативные группы дольщиков и активнее всех призывают к признанию объекта проблемным или банкротству застройщика, при этом, в отличие от дольщиков, они ничего не теряют». О них же говорит и зампред совета директоров группы НДВ Дмитрий Скворцов: «Дольщики действуют сплоченно, и застройщик сразу получает иски в массовом количестве».

Альтернативные подходы

Оценить масштаб потребительского терроризма невозможно: на каждом объекте ситуация своя. Проблемы с дольщиками могут возникнуть даже при сдаче жилья в срок. Директор по продажам ГК «Гранель» Рустам Арсланов говорит, что в каждом жилом комплексе есть три-четыре покупателя, чьи действия можно охарактеризовать как потребительский терроризм. И ни один иск до сих пор не был связан с просрочками сроков ввода или выдачи ключей.

Гендиректор ООО «Новые Ватушки» Александр Зубец рассказывает, что нередко клиенты пытаются получить денежную компенсацию за якобы некачественный ремонт. Они зачастую обращаются в специализированные конторы по приему квартир в новостройках, услуги которых стоят 10–20 тыс. руб. «Находятся несущественные недочеты — например, с одной стороны зазор между дверью и наличником равен 2 мм, а с другой стороны — 3 мм, увидеть это невозможно», — замечает господин Зубец. Хотя подобные претен-

зии редко доходят до суда, застройщику часто приходится заказывать независимую экспертизу. Гендиректор «КБК Проект» Василий Костин подтверждает, что такие проблемы существуют. Хотя, продолжает он, это наименьшее из всех зол для застройщиков: «Во-первых, у них сравнительно низкая стоимость возмещения, во-вторых, такие споры требуют значительно больших усилий со стороны самого дольщика».

Некоторые претензии дольщиков курьезны. В ФСК «Лидер» рассказывают о конфликте с пожилой женщиной, выкупившей квартиру без отделки на первом этаже. Дольщица отказалась принимать жилье, увидев, что перед окнами расположен газораспределительный шкаф. Договориться сторонам не удалось: застройщик был готов заменить квартиру лишь с доплатой, учитывая этажность. Такой вариант покупательнице не подошел: она сама рассчитывала на доплату. «Дольщица стала неадекватно себя вести: сидела в офисе по восемь часов подряд, вызывала скорую, жаловалась на здоровье, отказывалась от воды — кофе — чай», — рассказывают в ФСК «Лидер». Суды трех инстанций встали на сторону девелопера, двухлетняя тяжба завершилась тем, что дольщица осталась в выкупленной изначально квартире.

Но не все подобные истории заканчиваются благоприятно для застройщиков. Один из застройщиков рассказывает о дольщике, которого не устроил вид из окна готовой квартиры. «Хотя его никто не обманывал: макеты домов с самого начала были доступны. Мы, конечно, выиграли суд», — говорит собеседник. «Ъ-Дома». — Но человек ежедневно на протяжении двух месяцев устраивал пикеты у офиса».

Александра Мерцалова

«ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ТЕРРОРИЗМ ТОЛЬКО БУДЕТ НАБИРАТЬ ОБОРОТЫ»



Управляющий партнер «Метриум» МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ

О возможностях дольщиков.

Потребительский терроризм был на рынке недвижимости всегда. Сейчас застройщики говорят о нем все чаще: массово распространяются услуги юристов, которые за комиссию готовы научить клиента определенным нечестным приемам отъема денег у девелопера или стать его представителями в суде. Корректно ли называть эти случаи именно потребительским терроризмом? Конечно, требование неустойки за срыв сроков сдачи — это законное право дольщика. И даже принципиальный отказ от подписания дополнительного соглашения о переносе даты ввода — вполне нормальная ситуация. Совсем другое, когда за дело берутся юристы, основная деятельность которых взыскание штрафов. Сейчас они активно ищут возможность заработать и буквально навязывают свои услуги.

В среднесрочной перспективе такая возможность у них будет на фоне новых поправок в федеральный закон №214. В конечном итоге должно сократиться количество проблемных объектов, поскольку на рынке останутся только состоятельные игроки с финансовой подушкой безопасности и банкротом из уже введенных в эксплуатацию объектов. Но любая революция не обходится без жертв.

Требование компенсации за нарушение сроков строительства далеко не единственный нечестный прием, к которому прибегают покупатели. Еще один — отповая покупка. Клиент заявляет, что хочет приобрести три, четыре или пять квартир. Естественно, в таком случае он может рассчитывать на существенную скидку. Когда стороны приходят к соглашению, идет стандартная процедура подготовки ДДУ, а также отправки пакета документов в Росреестр. Причем покупатель не использует аккредитив, а вносит деньги на счет застройщика в обозначенный договором срок. Но клиент оплачивает стоимость лишь одной квартиры, получая приличный дисконт за опт, которого фактически нет. Остальные договоры просто расторгаются. В итоге девелоперы теряют не только прибыль, но и, возможно, упускают клиентов, для которых на время оформления сделки забронированные лоты были недоступны.

Бывает также, что покупатель намеренно затягивает сроки подписания акта приема-передачи ключей. Причины такого поведения могут быть абсолютно разными. Одни до последнего не хотят платить за коммунальные услуги. Закрывавшие ДДУ для приобретения квартиры с инвестиционной целью не желают принимать жилье, так как еще не нашли покупателя. Третьи стремятся вывести застройщика на просрочку, чтобы в дальнейшем судиться с ним. Как правило, схема действий во всех случаях одинакова. Покупатель приходит на осмотр квартиры буквально на пару дней до того, как истекает срок, согласно которому девелопер имеет право подписания одностороннего акта приема-передачи. Далее дольщик отказывается принимать квартиру, поскольку находит несущественные недостатки. Например, один из таких «террористов» обнаружил на входной двери небольшую царапину и потребовал заменить дверь. После того как застройщик ее обновил, клиент нашел другую потерю и снова отказался от подписания акта. В итоге дверь меняли три раза, а срыв срока передачи ключей составил около двух месяцев. За денежным возмещением этих «потерянных» дней покупатель обратился в суд. Но апогеем этой истории стало то, что, делая ремонт, покупатель заменил дверь, установленную застройщиком.

«СЛОЖНОСТИ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ ПОКУПАТЕЛЯ И ПРОДАВЦА ЕСТЬ ВСЕГДА»

Глава Национального объединения застройщиков жилья (НОЗА) ЛЕОНИД КАЗИНЕЦ о том, как решить проблему с конфликтными дольщиками.

— Когда сформировалась проблема потребительского терроризма? Почему сейчас она становится актуальной?

— Какие-то сложности во взаимоотношениях покупателя и продавца есть всегда, это нормально. В последнее время ситуация усложняется на фоне ужесточения законодательства о долевого строительстве, появляются новые обязанности для застройщиков, которые призваны защитить соинвесторов строительства, но на деле иногда работают по-другому. Есть люди, которые подают в суд при нарушении сроков строительства жилья для взыскания неустойки — это нормально, они пользуются своим правом. Но сейчас мы говорим о массовом появлении юридических компаний, скупающих права требования физических лиц и впоследствии предъявляющих застройщикам многомиллионные иски, сумма которых значительно превосходит размер неустойки. Несмотря на то что в суде эти требования значительно уменьшаются, в рамках разбирательства могут быть заблокированы счета компаний — это фактически парализует деятельность застройщиков. Были ситуации, когда из-за этого небольшие застройщики физически не могли продолжить строительство следующих домов жилого комплекса. То есть из-за разбирательства по неустойкам одних дольщиков страдали другие.

— Сейчас на рынке существует много компаний, перекупающих права требования?

— Сотни, и это число будет только расти. Найдя лазейку, многие поняли, что это выгодный бизнес. Сейчас они появляются практически на всех стройках, причем в уже сданных домах. Звонят людям, которые уже получили квартиры, спрашивают, собираются ли те подавать в суд, и если нет,



предлагают купить их права требования, например, за 50 тыс. руб. Деньги на дороге не валяются, так что многие на это соглашались. Собрав несколько прав требования, эти «юристы» подают иски к застройщикам на 5–10 млн руб. Во-первых, это абсолютно несоразмерно, во-вторых, полученные средства идут не на компенсацию соинвесторам, а становятся прибылью сторонних компаний.

— Предметом иска может стать только нарушение сроков сдачи объекта?

— Нет, все что угодно. Любые гарантийные обязательства застройщика перед соинвесторами. Например, претензии к отделке подъездов или к коммуникациям в готовом объекте. На самом деле найти проблемы для формирования подобных исков при желании можно в каждом жилом комплексе.

— В чем суть предложений НОЗА по решению этой проблемы?

— Права требования неустойки должны перестать быть ценной бумагой. Для этого целесообразно запретить передавать их третьим лицам отдельно от объекта, то есть непосредственно от ДДУ.

— Власти поддерживают эту идею?

— Мы обсуждали несколько раз эту проблему, но пока решение не найдено.

Беседовала Александра Мерцалова

Строим резиденции в Московской области от архипроекта до ландшафтного дизайна

«Москва-Сити», башня «Империя», этаж 40 8 495 984 0099

Особняк в посёлке Сады Майендорф авторства ООО «Нэксст Проект М»

Приглашаем желающих построить резиденцию в Подмосковье до конца 2019 года

Спроектируем и построим дом до 5000 м² с подземным гаражом, хаммамом, сауной и бассейном. Выполним отделку и ландшафтный дизайн

Вручную работаем с мрамором и гранитом, гипсовой лепниной и позолотой, художественным паркетом и ковкой, мозаикой и витражами, росписью и венецианской штукатуркой по технологии Древнего Рима

ООО «Нэксст Проект М»

14 лет на рынке элитного строительства

150 специалистов в штате

550 готовых объектов

В портфеле компании: виллы в Жуковке, Барвихе и других посёлках Рублёво-Успенского шоссе, особняки и резиденции в одном из самых дорогих посёлков России Сады Майендорф, коттеджи на Новорижском шоссе и других направлениях Московской области.

Подробности на www.nextproject.ru