

ДОМ БЫТ

Тяжкая доля

Собственники долей в квартирах на вторичном рынке — заложники несовершенства российского законодательства. Продать свою долю отдельно, без согласия остальных владельцев недвижимости, они могут, но втрое дешевле, чем если бы продавали целую квартиру. Необходим закон, регулирующий права собственников малых долей. Но принимать его пока не собираются.

— ситуация —

Отец москвички Анны Волоховой погиб при не выясненных до конца обстоятельствах в марте 2014 года. По российским законам его наследство — дом площадью 200 кв. м в подмосковном Ногинске и однокомнатная квартира 33 кв. м на Щелковском шоссе в Москве — подлежало разделу между четырьмя наследниками в равных долях. Одна из них полагалась самой Анне Волоховой, три остальных — ее сводной сестре по отцу и его родителям.

Спустя пару месяцев после вступления в наследство девушка решила продать свою долю в однокомнатной квартире на Щелковском шоссе. За продажу доли она рассчитывала выручить 1,7 млн руб., так как в 2014 году аналогичные квартиры в панельных домах в Гольяново стоили около 8 млн руб. Она стала предлагать остальным наследникам свои варианты продажи полученной недвижимости и выяснила, что родители отца уже подали свои доли сводной сестре, а та — своей матери, которая расставшись с полученной московской и подмосковной недвижимостью не желала.

«Мне была предложена компенсация — 2,3 млн руб., которую я должна была получить равными частями в течение 12 месяцев. По расчетам, доля моя должна была стоить от 3,5 млн до 4 млн руб. Мне не хотелось уступить почти 2 млн полагающихся мне денег», — говорит Анна Волохова.

В конце концов мачеха согласилась продать недвижимость, потребовав от падчерицы вычестить из стоимости ее доли потраченные на ремонт квартиры 700 тыс. руб. «Но такой расклад не устроил уже меня. После этой попытки мачеха поменяла номер телефона, до нее нельзя дозвониться», — говорит Анна Волохова. По сей день девушка не получила ни денег за доставшуюся по наследству недвижимость, ни доступа к ней.

● В России масса жилья, находящегося в долевой собственности. По данным Росреестра за 2016 год, в долевой собственности в Москве находится 45% всех квартир, в Санкт-Петербурге — 86%, в Екатеринбурге — 52%. Долевой считается собственность, принадлежащая двум или нескольким лицам, причем как с определенным долей каждого из собственников (долевая собственность), так и без определения таких долей (совместная собственность). Проблемы у собственников такого жилья во всех городах примерно одинаковые, и главная — они не могут договориться между собой, чтобы продать объект недвижимости выгодно для всех.

Продавать долю отдельно от квартиры ее собственнику чаще всего невыгодно: в этом случае она стоит вдвое, а то и втрое дешевле. Рыночная цена выделенной доли, например, в однушке площадью 33 кв. м в столичном Гольяново, согласно данным сайта ciap, обойдется не дороже 450 тыс. руб. Если бы квартиру продали целиком и разделили деньги между всеми наследниками, выручить за нее можно было бы 1,75 млн руб.

Граждане не стремятся покупать доли в квартирах, говорят риэлторы. «Сделки по продаже отдельных долей — довольно редкое явление на вторичном рынке жилья», — говорит Михаил Куликов, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости». Такие сделки в общей структуре МИЭЛЬ составляют буквально десятые доли процента, говорит Ирина Пешич, управляющий директор брокерского департамента компании.

Суда на них нет

Доли покупают крайне редко, но все же покупают. Эксперты выделяют три категории покупателей таких площадей. К первой относятся иногородние граждане, которые приобретают долю, чтобы получить прописку. Вторая категория — риэлторские агентства, которые сами выкупают доли в квартире, рассчитывая впоследствии приобрести оставшиеся части. Есть и такие, кто приобретает долю, чтобы получить право проживания, если денег на покупку целой квартиры не хватает, а арендовать квартиру они не хотят.

Купить долю для проживания тоже непростое, потому что такие помещения не всегда могут считаться пригодными для проживания. Например, в Санкт-Петербурге доли площадью менее 4 кв. м не являются пригодными для жилья и, хотя и стоят на рынке от 50 тыс. руб., крайне редко находят покупателей: после вступления в силу закона о «резиновых квартирах» (376-ФЗ) в Петербурге сложилась практика, по которой получить право фактического проживания и прописаться можно лишь собственнику доли, составляющей не менее 4 кв. м жилой площади. На доли под прописку, равные или слегка превышающие 4 кв. м, цены стартуют от 200 тыс. руб. Вдвое дороже стоят объекты, где проживать можно не только теоретически, но и практически, но при этом невозможно определить порядок пользования с привязкой к конкретной комнате. Такова, к примеру, одна вторая доли однокомнатной квартиры. И, наконец, доли, для которых можно определить



Сделки по продаже отдельных долей — довольно редкое явление на вторичном рынке жилья

порядок пользования, сегодня продаются на рынке по цене 40–60% от стоимости самой комнаты.

Российское законодательство регулирует права граждан, владеющих малыми долями в квартирах на вторичном рынке, статьями 244–256 ГК РФ, постановлением Пленума Верховного суда РФ №6, Пленума ВАС РФ №8 от 1 июля 1996 года (ред. от 24 марта 2016 года), постановлением Пленума Верховного суда от 29 мая 2012 года №9 «О судебной практике по делам о наследовании». По закону долевыми собственниками граждане становятся в результате раздела наследства, совместно нажитого имущества между бывшими супругами, получения квартиры в собственность в порядке приватизации.

Сложно решить проблему долевой собственности обладателю маленькой доли в квартире. По действующему закону участник долевой собственности вправе через суд требовать выделения своей доли из общего имущества, если не удалось договориться с другими собственниками о продаже. Если выделить долю нельзя по закону, то собственник имеет право требовать от других собственников выплатить ему его стоимость. Но на самом деле суды часто отказывают собственникам малых долей в исках.

«В своих решениях судьи ссылаются на принципы свободы договора и права собственника самостоятельно распоряжаться своим имуществом», — говорит председатель Московской коллегии адвокатов «Гарантия Плюс» Ольга Семенюк. По ее словам, за дела подобного рода не хотят брать адвокаты, так как результат заранее известен. В базе «Консультанта» есть ссылки только на два подобных дела за последние годы, и оба окончились не в пользу владельцев малых долей.

«Нам нужен закон»

Суды указывают на то, что при отсутствии заинтересованности в пользовании квартирой сторона не лишена возможности продать принадлежащую ей долю в праве собственности. К сожалению, при этом не учитывается тот факт, что продать, например, четверть доли в однокомнатной квартире можно только черным риэлторам, так как ни один здравомыслящий человек не приобретет такую недвижимость, понимая, что пользоваться ею будет невозможно, а приобретать такую долю только для регистрации в Москве слишком дорого. Поэтому, даже если вы найдете покупателя своей доли, ее стоимость все равно будет несоизмеримо низкой. Одно дело — продать всю квартиру и поделить деньги соразмерно доле каждого сособственника, другое дело — продать маленькую долю, сто-

имость которой зачастую в разы меньше стоимости так называемой идеальной доли, получаемой при продаже объекта целиком.

«Таким образом, права собственников—обладателей большей доли худо-бедно защищены законом и сложившейся судебной практикой. Интересы же „маленьких“ сособственников по-прежнему отдают на откуп черным риэлторам», — говорит Ольга Семенюк.

Впрочем, в отдельных случаях собственники не могут выгодно реализовать свою часть квартиры, даже если владеют большей долей. В такую историю попала супружеская пара, получившая в Санкт-Петербурге у метро «Озерки» 5/6 доли в двухкомнатной квартире площадью 60 кв. м. Другая собственница ранее продала свою 1/6 доли другим людям, те разделили ее на троих из расчета 1/18 доли на каждого, затем прописали туда детей и в основном занимают всю квартиру. Те собственники, которые уже проживают в спорной квартире и не хотят ни выкупать, ни продавать доли, пользуются отсутствием в России закона, который регулировал бы отношения между совладельцами и учитывал интересы каждого из них. «У нас вроде бы есть недвижимость, а недвижимость — это деньги, но механизма получения этих денег нет», — говорит генеральный директор агентства недвижимости «Доли.ру» Игорь Аболемов. — Согласно пун-

кту 3 статьи 252 ГК РФ, если участники долевой собственности не могут договориться о способе и условиях продажи или раздела общего имущества или выдела доли одного из них, участник долевой собственности вправе в судебном порядке требовать выдела в натуре своей доли из общего имущества. Если это невозможно, то выделяющийся собственник имеет право на выплату ему рыночной стоимости его доли другими участниками долевой собственности. Но зачастую на практике вызвать с них деньги практически невозможно, даже если суд встанет на сторону выделяющегося собственника. Потому что на торги квартиру выставить нельзя, если спорная квартира — это единственное жилье ответчиков».

Опрошенные «Ъ-Домом» эксперты единодушны в том, что пока в России не появится закон, обязывающий совладельцев продавать квартиру и делить деньги в соответствии с ее рыночной стоимостью, чехарда с долями продолжится. Было бы логично, если бы суд мог по инициативе любого из собственников выставить квартиру на торги, реализовать ее по рыночной стоимости и деньги поделить соразмерно принадлежащим им долям. Такой закон действует, например, во Франции и Казахстане. Но в России никто из имеющих право законодательной инициативы пока не предлагал его принять.

Анна Героева

Ремонт без беготни

— хлопоты —

Рынок дизайна и ремонта в ближайшие два-три года перейдет на цифровые форматы взаимодействия с клиентами. Это избавит новоселов от необходимости бегать по разным магазинам, выбирать стройматериалы и мебель, и искать бригаду для ремонта, считают участники рынка. Как это будет выглядеть на практике?

Строительный рынок — одна из самых консервативных и неудобных для клиента сфер жизни, которая пока что почти не использует возможности цифрового мира. Каждый год в России, по данным Росстата, сдается более 1 млн квартир, большинство из которых относится к массовому сегменту. Новоселы, которые делают в них ремонт, проходят все круги ада длинной в несколько месяцев. Им приходится выбирать бригаду по знакомым, ездить и закупать материалы для черновых работ и чистовой отделки в разных магазинах, заниматься приобретением дверей, окон, мебели и предметов интерьера. «Все это убивает массу времени и сил. Именно поэтому многие компании сейчас параллельно работают над проектами автоматизации этих процессов», — рассказывает один из основателей сервиса Regooms.ru, Дмитрий Борисов.

По оценкам экспертов, в массовом сегменте люди из-за экономии не заказывают дизайн-проект и предпочитают самых дешевых исполнителей. Между тем объем рынка дизайна и ремонта в недорогих квартирах составляет примерно 1,6 трлн руб. в год, счита-



тает Дмитрий Борисов. Так что крупным игрокам есть за что побороться.

К чему все идет

Из разрозненных элементов будут созданы системы обустройства дома, которые объединят сотни разных магазинов и исполнителей,

уверены все опрошенные «Ъ-Домом» эксперты и участники рынка. Клиентские предпочтения постепенно меняются: люди привыкают к комфорту, который предоставляют различные платформы вроде хрестоматийных Amazon и Uber, — рассказывает директор по клиентскому сервису «Леруа Мерлен Восток» Наталья Гор-

в других сферах жизни. «Если говорить о традиционном ритейле, то такого конкурентного преимущества, как товарное предложение, уже не существует в связи с развитием онлайн-торговли», — рассказывает директор по клиентскому сервису «Леруа Мерлен Восток» Наталья Гор-

Россияне хотят, чтобы ремонт не занимал много времени и не доставлял особых хлопот

дон. — Ритейл должен трансформироваться, переходя от продажи товара к предоставлению решений, включающих кроме товара услуги и сервисы. Покупатели ищут быстрые способы реализации своих проектов, и мы должны им в этом помочь, предлагая омниканальный опыт покупки полного решения для всего проекта в одном месте».

Под напором «уберизации» клиенты меняют свои привычки, соглашается сооснователь онлайн-сервиса бытовых и бизнес-услуг YouDo.com Денис Кутергин: «Люди уже не хотят подстраиваться под тайм-слоты исполнителей и желают получить услугу в полном объеме и в нужное время». Девелоперам все сложнее продавать бетонные коробки, добавляет руководитель отдела онлайн-проектов Hoff Артем Романов: «Строители все чаще предлагают квартиры с отделкой, то есть готовые решения».

Сейчас все усилия сервисных платформ направлены на то, чтобы предоставлять услуги «в одном окне». В идеале клиент должен иметь возможность выбрать и купить сразу все товары и заказать все работы на одном сайте, говорит Денис Кутергин. Когда клиент приходит с планом БТИ своей бетонной коробки, ему надо не продавать стройматериалы, а показать будущее жилище со всей мебелью, считают эксперты. «Прямо в магазине можно провести небольшой тест на выявление вкусовых предпочтений и потом на месте

создать экспресс-дизайн», — рассуждает Артем Романов. — Это будет один из сотен типовых дизайнов, который доработают с учетом предпочтений заказчика. При этом сама услуга дизайнера станет условно бесплатной».

Далее система должна подготовить 3D-тур по будущему жилищу, а владелец квартиры — получить возможность увидеть через очки виртуальной реальности всю обстановку. После согласования всех решений система должна подготовить смету, чтобы клиенту осталось внести предоплату. При этом будет предусмотрена возможность оформить в режиме онлайн кредит в банке на обустройство дома. Такова модель end to end, по которой развиваются сервисы во всем мире.

Скорее всего, первые экосистемы будут созданы компаниями, которые имеют много клиентов. «Если в крупные гипермаркеты приходят ежегодно миллионы людей, было бы глупо не продать им разные услуги по обустройству дома», — говорит Денис Кутергин. Правда, такие онлайн-платформы будут работать исключительно в экономическом сегменте, считают дизайнеры. «Они, конечно, найдут своего потребителя, но никогда не заменят индивидуальный дизайн», — говорит руководитель дизайн-студии RublevaDesign Мария Рублева. На рынке премиального дизайна никакой «уберизации» не произойдет, согласна с ней руководитель студии дизайна «Артклуб» Валерия Теркулова: «Состоятельные люди не захотят иметь какой-то стандартный набор».

Алексей Савкин