

# НОВАЯ СХЕМА НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАПАСЛИСЬ КВАРТИРАМИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРОДАТЬ БЕЗ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ

Стараясь продлить возможность использования привычной схемы продаж жилья в новостройках, столичные застройщики перевели 25 тыс. квартир на аффилированные компании, чтобы потом реализовывать их по договору переуступки прав требований.

Это вполне законно: права покупателей по договору переуступки защищены так же, как и владельцев договоров долевого участия. Если случится худший сценарий с банкротством застройщика, на возврат полной стоимости квартиры покупатели из первой категории могут рассчитывать, только если в сделке между застройщиком и аффилированной компанией указана рыночная стоимость жилья.



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**  
ФОТО **Константин Кокошкин**

## Квартиры оптом

Московские девелоперы жилья в первом полугодии этого года оформили на юридические лица около 25 тыс. квартир и апартаментов, подсчитал ведущий аналитик ЦИАН Александр Пыпин. Пик активности массовой продажи договоров долевого участия (ДДУ) юрлицам пришелся на июнь: по данным Росреестра, от них на регистрацию пришла половина всех зарегистрированных договоров. Всего в июне в Москве зарегистрировано 12 тыс. ДДУ. Это рекордный результат, который на треть выше достижения

ноября прошлого года, тогда спрос подскочил в два раза на фоне слухов о грядущем росте цен на жилье из-за изменений отраслевого законодательства. Сейчас история повторяется. Застройщики торопились зарегистрировать ДДУ на аффилированные компании, чтобы после 1 июля продавать их по договору переуступки прав требований и сразу получать деньги покупателей. А продажа по ДДУ после этой даты предполагает, что деньги поступают на специальный счет в банке — эскроу-счет, с которого застройщик их может снять, только когда достроит дом целиком. Для девелопера это неудобно, потому что в этом случае вместо денег покупателей нужно привлекать дорогие кредиты, чтобы финансировать стройку. Соответствующие изменения в отраслевой федеральный закон №214 начали публично обсуждать почти два года назад, поэтому девелоперы успели добиться послаблений этих требований. В апреле 2019 года правительство разрешило использовать старую схему продажи без использования эскроу-счетов в проектах, которые готовы более чем на 30%, а на дольщиков приходится не менее 10% запланированных площадей. Для девелоперов, у кого было продано меньше, перевод ДДУ на юрлицо стал законным способом использовать послабление. «Формально первичная продажа от застройщика уже состоялась и требования федерального закона соблюдены», — объясняет руководитель практики налоговых споров «МЭФ Аудит» Дмитрий Кириллов, подчеркивая, что схема перевода договоров долевого участия на аффилированные с застройщиком юридические лица и в паевые инвестиционные фонды не противоречит нормам отраслевого законодательства.

Покупатели жилья по договору переуступки прав требований тоже защищены Фондом защиты прав дольщиков. Но манипулирование данными продаж для соответствия требованиям нивелирует смысл существования критериев как таковых, считает генеральный директор Рейтингового агентства строительного комплекса Николай Алексеенко. «Это значит, что риски недостроя, от которых старается защитить покупателя 214-й федеральный закон, остаются», — поясняет он. По словам господина Алексеенко, 10% проданных дольщикам площадей и 30% готовности дома установлены не случайно. «Они обозначают границу каждого показателя, за которой риски недостроя объекта

