КОНСТАНТИН КОКОШКИН

значительно снижаются»,— подчеркивает эксперт. По данным Москомстройинвеста, с использованием эскроу-счетов в Москве будут достраиваться 137 проектов, это 7,2 млн кв. м, или 20% всего строящегося жилья.

Покупатели не меняются

По предварительным итогам июля — первого месяца, когда все новые ограничения для застройщиков полностью вступили в силу,— активность покупателей была ниже, чем в это же время в прошлом году, отмечают в «Метриуме». Застройщики не заметили необычного поведения покупателей. Генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин говорит, что сделок меньше, чем в июле прошлого года, но ситуация соответствует плану и степени готовности проектов компании. «На третий квартал 2019 года запланирована сдача в эксплуатацию, продано около 80% объема квартир. В этом году относительно прошлого работает эффект высокой базы»,— объяснил он. По словам коммерческого директора ГК «А101» Анны Боим, спрос на жилье замедлился, а цены стабилизировались, когда стало понятно, что не оправдались прогнозы о резком подорожании квартир в проектах, перешедших на продажу через эскроу-счета. Средняя стоимость квадратного метра жилья в столичных новостройках комфорт-класса остается стабильной. По итогам второго квартала она выросла на 1%, до 178,9 тыс. руб., в июле колебания цен были схожими. «Недавний ажиотаж и несбывшиеся прогнозы приведут к снижению объемов продаж на 15–20% по итогам второго полугодия»,— считает госпожа Боим.

Управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая видит основную причину снижения активности покупателей в повышении ставок по ипотеке на один процентный пункт, резком росте цен на товары повседневного спроса и налоговой нагрузки на население, произошедших за последний год на фоне снижения реальных доходов. «Продажи по переуступке — нормальная практика, и реализация квартир по такой схеме идет с такой же скоростью, как и прямые продажи от застройщика»,— настаивает госпожа Литинецкая. По статистике, предоставленной «Метриумом», в 2018 году в России было зарегистрировано 163 тыс. соглашений по переуступке прав требований при общем количестве ДДУ за тот же период 710 тыс. «В этой схеме ни для покупателя, ни для государства ничего принципиально не меняется с точки зрения прав и обязанностей девелопера и приобретателя жилья»,— утверждает Мария Литинецкая.

По оценке Александра Пыпина, 25 тыс. квартир — это около двух месяцев продаж в Москве. Но это не означает, что за это время переведенные на юрлиц квартиры будут проданы. «Часть застройщиков получили проектное финансирование и разрешение на продажу без использования эскроу-счетов, поэтому не нуждались в переводе ДДУ на юрлица. Кто-то решил перевести аффилированным структурам все жилье, а срок реализации проекта составляет два-три года»,— говорит господин Пыпин. «К тому же договоры продажи по переуступке регистрируются с лагом, что затрудняет оценку динамики продаж»,— отмечает Мария Литинецкая, подчеркивая, что отсутствие статистики можно объяснить и тем, что девелоперы не сразу выставляют эти квартиры на продажу.

В чем риск переуступки

Руководитель Москомстройинвеста Татьяна Косарева говорит, что в ведомстве узнали о практике реализации гражданам квартир через аффилированные с застройщиком компании посредством договоров переуступки прав требований из данных Росреестра. «Законодательно такой схемой пользоваться не запрещено. Нарушения закона нет, поэтому Москомстройинвест не располагает статистикой таких сделок, а участники строительства в любом случае защищены нормами закона №214 о долевом строительстве»,— объяснила госпожа Косарева. Нюанс, о котором следует знать покупателю квартиры в новостройке по договору переуступки, в том, что цена в первой сделке — от застройщика аффилированному лицу — может не совпадать с той, которую платит он. «Застройщик продает подконтрольной компании квартиры пакетом, по низкой цене. А она реализует их по рыночной, более высокой»,— объясняет Татьяна Косарева. «Если застройщик в такой цепочке обанкротится, то денежные требования покупателя к нему будут ограничены первоначальной, более низкой ценой, по которой квартира была передана аффилированной компании»,— продолжает она, добавляя, что все расчеты с приобретателем пройдут по сумме, которую застройщик получил от первого покупателя, аффилированного с ним.

Переход ДДУ на аффилированную компанию может быть безденежным. «Например, если доля участия застройщика в ней не менее 50%»,— предупреждает руководитель практики имущественных и обязательственных отношений юридической службы «Амулекс» Галина Гамбург, отмечая, что обычный покупатель не всегда может это проверить. Анна Боим утверждает, что цена квартиры не зависит от способа продажи. «Только от стадии готовности дома и ситуации на рынке на момент заключения сделки,— поясняет она, продолжая: — По договорам переуступки жилье продается много лет, а необходимую информацию о застройщике и его объектах можно проверить в Единой информационной системе жилищного строительства». По ее словам, это дает основания полагать, что квартиры по переуступке будут продаваться и покупаться так же, как и все остальные, без разницы в цене или безопасности сделки.

Николай Алексеенко рекомендует: «При покупке квартиры в новостройке по переуступке прав требований имеет смысл просить застройщика доказать, что он получил деньги от юридического лица, которому ранее передал жилое помещение, и что они поступили за конкретную квартиру». «Это существенно упростит процедуру решения возможных проблем»,— отмечает господин Алексеенко.

Покупка по переуступке, скорее всего, не подойдет тем, кто рассчитывает на ипотеку. «На стадии заключения кредитного договора у банков могут возникнуть вопросы как к покупателю, так и к продавцу, что может создать дополнительные трудности. Для беспрепятственного проведения сделки по такой схеме необходимо располагать суммой, равной полной стоимости квартиры»,— предупреждает Дмитрий Кириллов.

Запретить механизм переуступки прав требования невозможно из-за масштабных правовых последствий. Доказать, что продажами манипулировали, чтобы добиться соответствия послабляющим критериям, практически невозможно, так как переуступка законна и широко использовалась на рынке недвижимости. «Покупателям остается быть более осмотрительными»,— советует Николай Алексеенко ●