



Дом

Четверг 17 декабря 2020 №232 (6953 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

23 Где в центре Москвы можно найти сады на крыше

24 Как в мегаполисе появляются новые доминанты в виде небоскребов

25 Почему городской шум плохо влияет на экономику



Дольщики второго сорта

Дольщиков коммерческих помещений в новостройках куда меньше, чем тех, кто заключил договоры долевого участия на будущие квартиры. Но при банкротстве застройщика и достройке объекта другой компанией именно они по закону не могут претендовать на восстановление своих имущественных прав. Дольщики-коммерсанты считают это вопиющей несправедливостью, превращающей их в дольщиков второго сорта. Юристы с такой логикой не согласны.

— проблема —

Шантаж на первом этаже

От других обманутых дольщиков, собирающихся на протестных акциях, их отличить не с разу. В их руках будут те же самые плакаты «Нам негде жить!», «Где наши квартиры?», «Наши дети без жилья!» и тому подобное. Ну разве что лозунги они выкрикивают чуть громче. Если коинуть глубже и заглянуть в группы соцсетей и мессенджеров, где планируются уличные мероприятия, выяснится, что эти дольщики в числе самых активных организаторов. К участию в акциях они призывают своих соседей, уверяя, что без громких скандалов своего законного жилья не получишь. А чтобы звучало еще убедительнее, порой сгущают краски, описывая происходящее на стройплощадке. Для массовости они созывают на митинги и совершенно посторонних. Как правило, привлекают студентов и пенсионеров — с ними легче договориться, да и обойдутся они недорого.

Однако к недостроенному жилью эти дольщики вообще не имеют никакого отношения. Они заключили договоры долевого участия (ДДУ) не на квартиры, а на коммерческие площади. Такие в новостройках обычно располагаются на первых этажах, где впоследствии можно открыть магазины, салоны красоты, кафе и прочую инфраструктуру. Но срываются-то они, как кажется на первый взгляд, вовсе не за свои площади, а за права своих соседей по дому с более высокими этажей — тех, у кого на руках ДДУ на жилые помещения. Впрочем, есть один нюанс.

Когда к протестующим выходят представители власти, риторика этих дольщиков внезапно меняется. Забыв о чужом жилье, они начинают требовать свои коммерческие помещения, хотя прекрасно знают:

законом восстановление имущественных прав на такие площади, в отличие от жилых, не предусмотрено. Но это их не останавливает. Они даже готовы заплатить за удовлетворение своих требований. Но не деньгами, а собственным молчанием, установкой призывов к акциям и сливом протестной активности.

Коммерция за скобками

Под законом, который дольщиков коммерческих помещений воспринимает иначе, чем тех, кто заключил ДДУ на квартиры, имеется в виду закон «О несостоятельности (банкротстве)». В нем говорится, что новому застройщику, который берется достраивать проблемный объект за компанией-банкротом, вместе с имуществом должника переходят обязательства по передаче дольщикам жилых помещений, машино-мест и нежилых помещений, включенных в реестр требований участников долевого строительства. Но из нежилых помещений, как указано в ст. 201.1, в такой реестр могут попасть лишь те, чья площадь не превышает 7 кв. м (как правило, это кладовые). Иными словами, согласно логике закона «О банкротстве», приобретатели нежилых помещений большей площади участниками долевого строительства не признаются.

Интересно, что еще не так давно даже те нежилые площади, в которых меньше 7 кв. м (а также машино-мест), в такой реестр не включались, из-за чего он назывался реестром требований на передачу жилых помещений. Но с декабря 2018 года ситуация изменилась. Новые застройщики, желающие взяться за достройку проблемных объектов, дополнительно обременению вряд ли обрадовались, но это социальная необходимость. Как поясняют юристы, логика законодателей в том, что наиболее полно должны быть защищены ин-



Покупатели коммерческих площадей в проблемных жилых комплексах требуют уравнивать их в правах с дольщиками

тересы самой слабой стороны — тех, кто приобрел площади для проживания, а также для личных и семейных нужд. То есть восстановление имущественных прав должно распространяться не только на квартиры, но и на помещения, тесно связанные с жилыми: машино-места и кладовые. А вот коммерческие площади первых этажей покупаются совсем в других целях, и вешать их на нового застройщика — это уже перебор.

Отдать по доброй воле

Иногда, впрочем, новый застройщик по доброй воле берет на себя обязательства сверх тех, что прописаны в законе, и готов передать дольщикам абсолютно все помещения, на которые заключены ДДУ. «Это происходит, когда застройщик видит для себя экономическую выгоду от достройки даже при таких условиях, — объясняет директор по развитию бюро юридических стратегий Legal to Business Татьяна Грушка. — Например, если вместе с достроем ему предоставят площад-

ку для реализации коммерческого проекта, часть прибыли от которого можно будет потратить на достройку проблемной новостройки. Или если достройкой находится на низкой стадии готовности и количество ДДУ, заключенных в нем первоначальным застройщиком, невелико».

Первая схема использована, например, в ЖК «Марьино град» в Новой Москве, который в качестве технического заказчика достраивает компания Capital Group. Коммерческих площадей там нет, зато есть мансарды, имеющие статус нежилых помещений. Имущественные права их дольщиков тоже будут восстановлены. К слову, сейчас «Марьино град» в высокой стадии готовности: первая очередь введена в эксплуатацию, по второй идет итоговая проверка, а третью обещают достроить до конца 2020 года.

Юристы компании Legal to Business привели пример второй схемы. В первые дни декабря Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области передал на достройку

компании «Зенит-Строй-Инвест» два корпуса в ЖК «Новая Скандинавия» — крупном питерском долгострое, который начали возводить еще в 1998 году. Сейчас решилась судьба двух его последних домов. После завершения строительства новый застройщик передаст дольщикам не только жилые помещения, но и нежилые вне зависимости от их размера. Он может себе это позволить, поскольку одно здание ранее не начинали ни строить, ни заключать в нем ДДУ, а второе предыдущим застройщиком было достроено чуть больше чем наполовину и распродано не полностью. За счет реализации этих площадей застройщик и сможет погасить имущественные требования всех обманутых дольщиков. Но на практике такое встречается крайне редко.

Деньги с минусом

Даже если не брать в расчет исключения, когда новый застройщик по той или иной причине берет на себя обязательства перед дольщиками коммерческих площадей, это не зна-

чит, что дольщикам «нежилая» не положено ничего. В процессе банкротства застройщика поимо требований участников долевого строительства на передачу помещений предъявляются еще и денежные требования, заявить о которых может и дольщик коммерческих площадей. Средства на удовлетворение этих требований, как правило, возникают после реализации на торгах имущества должника (если оно, конечно, есть). А сколько именно денег останется для выплаты компенсации, зависит от того, каковы долги застройщика-банкрота перед кредиторами более высокой очереди, например сотрудниками, перед которыми есть задолженность по заработной плате.

Если финансовый резерв есть, то, как поясняет адвокат Московской коллегии адвокатов А1 Олег Хмелевский, в соответствии со статьей 201.14 закона о банкротстве дольщик-коммерсант получит 60% от средств, вырученных при продаже имущества, но не более основной суммы задолженности.

С видом на Балтику

— регион —

Ограничения из-за COVID-19 заставили россиян всерьез задуматься о покупке недвижимости на море внутри страны. Резкий рост интереса в текущем году продемонстрировали не только очевидные Крым и Краснодарский край, но и Калининградская область, где число просмотров объявлений о продаже жилья выросло более чем в полтора раза. «Ъ-Дом» выяснил, сколько стоит жить на берегу Балтийского моря.

Россияне, проводившие в нынешнем году летние отпуска дома, задумались о собственном доме на море. По расчетам ЦИАН, в марте—декабре число просмотров объявлений о продаже вторичной недвижимости в Краснодарском крае выросло на 42% год к году, в Крыму — на 62%. А лидером стала Калининградская область — 64%. «Из-за самоизоляции и частичного перехода на удаленку многие действительно задумались о квартире на море, к тому же Калининградская область обходится дешевле, чем Краснодарский край или Крым», — рассуждает руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов. В «Авито Недвижимости» по итогам третьего квартала отмечали рост на 61% год к году спроса на жилье в западном анклав страны.

Резко возросший интерес к региону отмечают и риэлторы. Гендиректор «МИЭЛЬ-Калининград» Вячеслав Смирнов говорит, что в текущем году число обращений от потенциальных клиентов выросло в разы. Он связывает это с ограничениями на фоне COVID-19 и скромным выбором направлений для путешествий летом. «Люди приехали к нам, увидели регион и приняли решение переехать в Калининград или инвестировать в недвижимость здесь», — рассказывает он. Это, по словам эксперта, выгодно совпало с программой льготного ипотечно-



Пандемия превратила побережье Балтийского моря в престижное место для жизни

го кредитования и расширением программы сельской ипотеки. «В итоге в Калининграде раскуплены даже новостройки со сроком сдачи в 2022–2023 годах, активно развиваются пригороды, например Рассказываем, Васильково, Холмогоровка», — рассказывает он. Вячеслав Смирнов отдельно отмечает рост доли приморских городов в общей структуре спроса. Текущую волну интереса эксперт называет уже второй: первую местный рынок почувствовал после чемпионата мира по футболу в 2018 году.

Увеличившийся интерес покупателей закономерно позволил застройщикам и соб-

ственникам жилья повысить цены на недвижимость. Если за год, согласно оценкам ЦИАН, вторичка в крупнейших городах России подорожала в среднем на 9,2% (до 81,9 тыс. руб. за 1 кв. м), а новостройки — на 14,1% (до 88,1 тыс. руб.), то в Калининграде, по оценкам Вячеслава Смирнова, ликвидное предложение как на вторичном, так и на первичном рынке сейчас стоит 60–70 тыс. руб. за 1 кв. м — за год это значение выросло на 15–20%. При этом цены в курортных городах соответствуют значениям Калининграда. Эту динамику эксперт называет взрывной, связывая ее с увеличе-

нием спроса. Господин Смирнов отмечает, что стоимость жилья активно повышалась летом, но в сентябре процесс замедлился.

Аналогичные данные приводит ЦИАН: по расчетам сервиса, за год средняя стоимость недвижимости в самом Калининграде выросла на 27% (до 78,1 тыс. руб. за 1 кв. м), в расположенных на берегу Балтийского моря Светлогорске и Зеленоградске рост составил 25%, до 93,4 тыс. руб., и 32%, до 103,8 тыс. руб. соответственно. Такой резкий рост цен в Зеленоградске Алексей Попов связывает с небольшим объемом предложения: в этом городе продается всего около 200 квартир, в то время как в Калининграде покупатели могут выбрать из 4,5 тыс. вариантов. Квартиры на Балтийском море стоят уже ненамного дешевле, чем на Черноморском побережье. Если вторичное жилье в Сочи, которое, согласно оценкам «Авито Недвижимости», по итогам третьего квартала стоило 127 тыс. руб. за 1 кв. м, все еще менее доступно, то квартиры в Севастополе уже находятся примерно на «балтийском» уровне — 80,8 тыс. руб. за 1 кв. м. В «Мире квартир» ранее отмечали резкий рост цен на дачные участки в Калининградской области: относительно прошлого года значение увеличилось на 20,2%, достигнув 2,7 млн руб.

Вячеслав Смирнов называет Калининградскую область привлекательной для вложения в недвижимость: регион активно развивается, и предпосылки для замедления этого процесса, по мнению эксперта, нет. Он добавляет, что Калининград в целом считается привлекательным местом для жизни — в городе много приезжих из северных областей страны и Средней Азии: сейчас примерно 70% владельцев недвижимости в регионе родом из других городов. Господин Смирнов добавляет, что девелоперы живут себя довольно активно, в

Сколько стоит жилье в Калининградской области (тыс. руб. за 1 кв. м)			
Город	Декабрь 2019 года	Декабрь 2020 года	Динамика за год
Светлогорск	74,6	93,4	25%
Зеленоградск	78,7	103,8	32%
Калининград	61,3	78,1	27%

Источник: данные аналитического центра ЦИАН.

ближайшие несколько лет в регионе точно будут появляться новые проекты.

Алексей Попов настроен менее оптимистично: он считает, что основной задел по росту цен в регионе уже реализован. «С точки зрения инвестиций и для жизни чаще все же выбирают города у моря в Краснодарском крае с более мягким климатом, тогда как Балтийское море все же отличается сильными ветрами, что комфортно не каждому», — рассуждает он. Дополнительной проблемой направления аналитик считает транспортное сообщение: без шенгенской визы добраться до Калининграда можно только на самолете. «Это подходит не всем, особенно если речь идет о семье с детьми», — поясняет господин Попов.

Но основной спрос в Калининградской области пока в любом случае концентрируется скорее в массовом сегменте. Директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова отмечает, что проекты элитного класса в регионе сейчас не представлены. Аналогичные предложения, по ее словам, были три года назад и продавались в среднем по 190 тыс. руб. за 1 кв. м, экспонируясь при этом в евро. В бизнес-классе, по оценкам госпожи Широковой, представлены восемь проектов, их суммарно продается 1,6 тыс. квартир. Их средняя стоимость составляет 108,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

Александра Мерцалова