



КОНСТАНТИН КОКОШКИН

торгах, как и на рынке жилой недвижимости в целом, находятся на пике. «Не стоит рассчитывать на покупку на залоговом аукционе хорошего актива по бросовой цене. Но все зависит от наличия и отсутствия серьезных обременений», — подчеркивает Ольга Желудкова. По ее оценке, с началом пандемии рынок продаж залоговых квартир увеличился, но предел роста еще не наступил. «Банкротство — достаточно длительная процедура. Имущество по дефолтам прошлого года выйдет на рынок через год-полтора», — уточняет госпожа Желудкова.

К чему готовиться

Обременение определяет обязанности правообладателя и права на недвижимость третьих лиц. Обременять имущество могут сервитут (ограниченное право использования земельного участка), ипотека, доверительное управление, арендные отношения.

«Но это неполный перечень. Помимо закона о государственной недвижимости и Гражданского кодекса ограничивать права на недвижимость могут другие нормативные и судебные акты», — поясняет Елена Терехова.

Самое распространенное обременение квартиры — бывшие собственники или их родственники, зарегистрированные и проживающие в ней. «В квартире могут быть прописаны и жить люди, полагающие, что обладают правом пользования жильем, не являясь владельцем», — рассказывает директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома. Одновременно действующий собственник уже может быть зарегистрирован в другой квартире и может запустить процесс продажи с оставшимися в старой квартире жильцами. На такие лоты скидка может достигать 20% от рыночной стоимости сопоставимого предложения.

Есть более сложные ситуации: квартира в залоге по кредиту, который собственники не могут обслуживать, но и уезжать не собираются. Формальная процедура разрешения такой ситуации существует: нужно подать иск о снятии с регистрационного учета, затем — о выселении. «Покупателю стоит готовиться к серьезному судебному процессу. Не получится просто вызвать участкового и выселить старых жильцов. Нужно понимать, что человек, которого выселяют из квартиры, уходит из нее не по своей воле. Процесс неприятный и может растянуться на годы из-за судов», — подчеркивает управляющий директор сети офисов «Мизель» Юлия Антясова. По словам Сергея Шломы, на такой лот дисконт может достигать 40%, но сделки по такой цене единичны.

Устоявшаяся судебная практика по таким делам не гарантирует легкое выселение. Бывший собственник

может отказаться следовать требованиям суда и покинуть квартиру. «Тогда новый собственник должен получить исполнительный лист и передать его в службу судебных приставов, которая возбудит исполнительное производство. Далее судебные приставы направляют уведомление о необходимости прекратить пользование квартирой и в случае отказа освобождают ее принудительно», — описывает порядок действий адвокат коллегии адвокатов «А1» Давид Арзиани. По словам юристов, в целом проблем возникнуть не должно и квартира в итоге будет освобождена. «Но психологически это очень трудная задача, потому что выселяемыми оказываются и несовершеннолетние, и престарелые», — обращает внимание руководитель направления банкротства юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Олег Пермяков. По оценке Давида Арзиани, цена профессионального сопровождения в подобных делах зависит от цены недвижимости и нюансов ситуации и варьируется от 150 тыс. до 1,5 млн руб.

Формально в лотовой документации к торгам должна быть полная информация об обременениях, включая, например, долги по счетам за коммунальные услуги. На практике она может быть не указана. Пока это не проблема — при продаже квартиры новый собственник «наследует» только долги по счетам за капитальный ремонт. «Нужно установить, что существующая задолженность по коммунальным платежам является задолженностью предыдущего собственника. В этом случае долги к новому собственнику не перейдут», — констатирует Ольга Желудкова. Но ситуация может измениться — управляющие компании недовольны, что не могут найти должника после смены владельца квартиры, и предлагают переложить долги на нового собственника. По данным СМИ, соответствующее предложение рассматривает Минстрой.

ПРОДАВЦЫ ЖИЛЬЯ НЕ ГОТОВЫ К ДИСКОНТУ

Повышенный спрос на жилье, установившийся в конце прошлого года, до сих пор держит рынок в тонусе. Продавцы в более выигрышном положении, чем покупатели. Из продажи быстро уходят ликвидные квартиры, цены на жилье на пике, и когда-то уместный торг не актуален. Возможный дисконт не превышает 4% от заявленной цены.

Средний размер скидки в рыночных сделках по покупке жилой недвижимости в Москве достиг минимальных значений. «Он составляет 3,6%», — делится директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома. По оценке управляющего директора сети офисов «Мизель» Юлии Антясовой, средний размер скидки составляет 2%, а максимальный — 4%. «Многие продавцы выводят квартиры на рынок по завышенной цене, так как ориентируются на стоимость ранее выставленных лотов», — указывает госпожа Антясова. По данным аналитического центра ЦИАН, в конце первого квартала этого года сред-

няя цена квадратного метра на вторичном рынке в Москве была на 16,9% выше, чем в конце марта 2020 года, и составляла 257,6 тыс. руб. за 1 кв. м. Аналогичная ситуация в большинстве российских городов, где цены с марта 2020 по март 2021 года выросли в среднем на 15%. Пик роста цен на вторичное жилье был зафиксирован в конце прошлого года. Катализатором роста стала высокая активность покупателей. «В начале 2021 года размер среднего бюджета сделки незначительно уменьшился. Потом цены закрепились на одном уровне и пока меняются незначительно», — говорит Сергей Шлома. Статистика ЦИАН отра-

жает эту динамику — в первом квартале этого года цены на жилье в Москве на вторичном рынке выросли всего на 1,6%. Решение о скидке принимает собственник, и оно зависит от его личных обстоятельств. Размером дисконта продавец может влиять на скорость сделки. Но сейчас у продавцов нет необходимости существенно снижать цену, чтобы ускорить продажу. «По сравнению с ситуацией весной прошлого года объем предложения на вторичном рынке Москвы заметно сократился: в массовых сегментах жилья — на 30%, в отдельных районах — на 40%. И хотя период ажиотажного спроса закончился еще

в прошлом году, сейчас интерес покупателей к вторичной недвижимости остается высоким», — рассуждает господин Шлома. Кроме того, банки объявили о повышении ипотечных ставок, поэтому покупатели торопятся выйти на сделку до того, как цены станут еще выше. «У продавцов нет необходимости делать скидки и соглашаться на них», — считает он. По оценке Юлии Антясовой, по данным компании на конец апреля, объем сделок с дисконтом, пусть и минимальным, от первоначальной цены составил 25%. Риэлторы объясняют это тем, что покупателям часто важен факт снижения цены, а не размер дисконта.