

С учетом новых
жилищных законов

В.Г. Шабалин, Е.А. Шамонова

СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

КАК ПРИОБРЕСТИ
НОВОСТРОЙКУ
(КВАРТИРУ, ТАУНХАУС, КОТТЕДЖ)

3-Е ИЗДАНИЕ, ПЕРЕРАБОТАННОЕ И ДОПОЛНЕННОЕ

- ☑ *Критерии выбора дома, местоположения и цены*
- ☑ *Криминал на первичном рынке жилья*
- ☑ *Экспертиза документов застройщика*
- ☑ *Основные схемы продаж новостроек*
- ☑ *Трудности после сдачи дома*
- ☑ *Ипотечное кредитование и финансовые операции*
- ☑ *Подробный справочный материал*

Информационная поддержка издания:

ORSN интернет-холдинг

<http://orsn-co.ru>

(495) 989-25-56

ORSN
интернет-холдинг

Вадим Геннадьевич Шабалин
Елена Александровна Шамонова
Сделки с недвижимостью.
Как приобрести новостройку
Серия «Сделки с недвижимостью»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25096899

*Сделки с недвижимостью. Как приобрести новостройку / Шабалин
В.Г., Шамонова Е.А.: Филинъ, Омега-Л; Москва; 2012
ISBN 978-5-9216-0082-9*

Аннотация

Книга адресована тем гражданам, кто решил самостоятельно приобрести новое жилье (квартиру, таунхауз, коттедж) или нежилое помещение у компании-застройщика. Авторы, ведущие специалисты рынка недвижимости Московского региона, рассматривают вопросы подбора такого жилья, ведения рекламы; технологии работы с партнерами, безопасности совершения сделки; ее грамотного юридического оформления; дают подробные рекомендации, как выбрать и проверить компанию-застройщика, а также извлечь доход при покупке новостройки с коммерческими целями. В издании даются рекомендации по проведению основных видов сделок на

первичном рынке жилья, экспертизе правоустанавливающих документов на строительство, выявления криминальных схем отъема денег у приобретателей новостроек. Приводится перечень наиболее надежных строительных и риэлтерских фирм, которым можно доверить проведение своего варианта сделки с квартирной, загородной и коммерческой недвижимостью. Книга написана доступным языком и предназначена в первую очередь для широкого круга читателей. Также она будет полезна профессиональным риэлтерам и девелоперам, практикующим юристам и экспертам, студентам профильных вузов.

Содержание

Большой город строится непрерывно	7
Глава 1	10
1.1. Основные типы и серии новых домов	12
1.2. Ценовой диапазон новостроек	21
1.3. Выбор места строительства	28
1.4. У кого покупать недвижимость?	37
Глава 2	48
2.1. Схемы обмана приобретателей новостроек	50
Конец ознакомительного фрагмента.	62

**Вадим Геннадьевич
Шабалин, Елена
Александровна Шамонова
Сделки с недвижимостью.
Как приобрести
новостройку**

Издание 3-е, переработанное и дополненное
(39-е издание в серии)



ФИЛИНЬ

REAL ESTATE
ОМЕГА-А

Сведения об авторах:

Шабалин В.Г. – к.ю.н., председатель правления Добровольной ассоциации риэлтеров Московского региона (ДАР)

Шамонова Е.А. – ведущий специалист Центра Сертификации риэлтерской деятельности Московского региона

БЕСПЛАТНАЯ
ЮРИДИЧЕСКАЯ СПРАВОЧНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ НАС
(495) 506-20-90, 518-05-01, 585-83-80
ПН-ПТ 10–18 час.

КОНСУЛЬТИРУЮТ ОПЫТНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ
В ТОМ ЧИСЛЕ И АВТОРЫ ЭТОЙ КНИГИ

Большой город строится непрерывно

Вступительное слово В.И. Ресина – первого заместителя
Мэра Москвы

Глубокоуважаемые читатели!

Хорошо помню конец девяносто третьего – именно в то уже далекое время в столице были построены и сданы первые «коммерческие» жилые дома – дело доселе невиданное и неслыханное. С тех пор силами московского Стройкомплекса ежегодно возводится до 5 млн квадратных метров, кроме того, научились активно работать подмосковные строители и частные застройщики. Тенденции рынка таковы, что уже почти половина приобретателей жилья обращают свой взор на «первичку», ведь купить новую квартиру получается и дешевле, и удобнее, да и в наличии имеются варианты на любой размер, вкус и кошелек.

Однако проблема недобросовестного строительства, несмотря на все усилия Правительства Москвы, пока остается. Сюда относятся и деятельность фирм-однодневок, которые заведомо не могут выполнить обязательства перед своими клиентами, и организация всевозможных жилищных пирамид, и необоснованное удорожание строительства с нару-

шением срока сдачи объектов. Кроме того, весьма актуален вопрос низкого качества возводимого жилья – мы даже открыли специальную «горячую линию» по этому поводу, и количество обращений москвичей очень и очень велико.

Как известно, любую болезнь легче предотвратить, чем лечить, поэтому мы внимательно рассматриваем все инициативы общественных организаций и граждан, направленные на решение стоящих перед Стройкомплексом проблем, и эта очень нужная книга, выпущенная издательствами «Филинь» и «Омега-Л» совместно с Добровольной ассоциацией риэлтеров Московского региона, поможет Вам, уважаемые читатели, лучше сориентироваться при покупке нового жилья и вскоре отпраздновать замечательный семейный праздник – новоселье!

В.И. Ресин

Агентство недвижимости

«На Привольной»

КВАРТИРЫ

ОФИСЫ

ПРОДАЖА

АРЕНДА

ИПОТЕКА

privolno**ru**

Агентство недвижимости

«На Привольной»

ПРИГЛАШАЕМ НА РАБОТУ

ОБУЧЕНИЕ, ОБЪЕМ РАБОТ

ВЫСОКИЕ %, БОНУСЫ

ул. Привольная, д. 65/32

тел. 495 **921 33 83** ежедневно

Глава 1

Новостройку приобрести – не поле перейти (критерии выбора типа дома, места и застройщика)

Итак, уважаемый читатель, Вы, как говорил классик, «обдумав свое житье», остановились на принципиальном решении – приобрести новостройку (квартиру, блок квартир, таунхаус, коттедж или даже нежилое помещение) на первичном рынке, не вступая в сложные, а зачастую и конфликтные отношения со «вторичными» собственниками недвижимости. Естественно, серьезность Ваших намерений подкреплена определенной денежной суммой, которую Вы (возможно, и в рассрочку) готовы выплатить компании – застройщику или его представителям, а может быть, вступить в жилищный кооператив (ЖСК, ПИК, ЖНК) или подписать договор уступки прав требования с другим участником долевого строительства. Поэтому первая задача, которая стоит перед вами, – определиться, что, где, у кого и по какой цене покупать. Именно ответа на эти принципиальные для правильного выбора вопросы посвящена первая глава нашей книги.

Большинство предложений по приобретению новостроек в настоящий момент можно классифицировать по четырем

основным критериям:

- **Тип дома (что покупать?):** панельный, кирпичный, монолитный, малоэтажный (коттедж, таунхаус).
- **Ценовая категория (сколько платить?):** жилье экономичного, бизнес – или премиум-класса.
- **Местоположение (где жить?):** точечная, массовая или пригородная застройка.
- **Статус компании (у кого покупать?):** застройщики, инвесторы, соинвесторы, взаимозачетники, девелоперы, риэлтеры.

В четырех разделах первой главы мы остановимся на указанных критериях более подробно, тем более на первичном рынке жилья сейчас присутствуют предложения на любой вкус, цвет, запах и кошелек.

1.1. Основные типы и серии новых домов

Как уже говорилось выше, большинство новостроек, возводимых в настоящий момент, можно классифицировать по трем основным критериям: **тип дома** (кирпич, монолит, улучшенная панель, таунхаус, коттедж); **ценовая категория** (эконом-; бизнес-; премиум-классы; клубный эксклюзив) и **местоположение** (точечная, массовая и пригородная застройка; коттеджные поселки). В этом разделе мы подробнее остановимся на первом из них: типе (серии) здания.

Итак, дома-новостройки условно можно разделить на пять групп.

1. «Чистый» кирпич.

Полностью кирпичные здания являются, безусловно, самыми удобными и комфортными, однако в настоящий момент они возводятся только в сегменте индивидуального жилья (коттеджи), а в многоэтажном строительстве не применяются по причине высокой себестоимости (минимум 30 тыс. руб./м² без учета «инвестиционной» составляющей). Исключением являются только многоквартирные дома в небольших городах районного масштаба, где используются местные стройматериалы, а также «клубный эксклюзив»

в центре Москвы, Петербурга, Киева и столиц федеральных округов. Однако доля кирпича в общей площади вводимых в эксплуатацию зданий ничтожно – по данным 2011 г. (для Московского региона) она составляет менее 2 %. Правда, к этой категории можно отнести дома (в основном индивидуальные), стены которых выполнены из **пеноблоков** (строительная себестоимость – 20–25 тыс. руб./м²) и снаружи обложены кирпичом, однако по этой технологии возводятся в основном коттеджи и таунхаусы, о которых речь пойдет ниже, в главе 7.

2. Монолит.

Здания с монолитным каркасом с каждым годом составляют все большую долю нового строительства (по данным 2011 г. в Москве – 86 % от общих площадей, в Петербурге – 69 %, в Подмосковье – 68 %). К тому же себестоимость таких (18–25 тыс. руб./м² без учета инвестиционной составляющей) приближается к «улучшенной панели» при несравненно более высоких потребительских качествах и привлекательности по своим объемно-планировочным решениям к внешнему виду. Так что будущее, безусловно, за «монолитом».

Технология строительства подобных домов примерно такова: после устройства предусмотренного проектом фундамента (в большинстве случаев в него интегрирован подземный гараж-стоянка) на площадку завозится и устанавлива-

ется опалубка для стен, колонн и перекрытий (стационарная, подъемная или подъемно-переставная). Одновременно с этим организуется растворный узел по изготовлению бетона со специальными температурными и быстроотвердевающими добавками, который укладывается в опалубку, трамбуется и укрепляется (связывается) арматурой. Таким образом возводится монолитный «скелет» дома (колонны, балки и перекрытия), а ограждающие конструкции (наружные фасады) выполняются преимущественно из кирпича, правда, в отдельных случаях для удешевления проекта используются пеноблоки. Для офисных монолитных зданий также используется технология «вентилируемого фасада». Подобные конструкции имеют ряд существенных преимуществ перед крупнопанельными (см. таблицу 1.1): во-первых, в квартирах возможны свободные планировки (несущими конструкциями являются не внутренние стены, а колонны); во-вторых, монолитно-каркасные дома возводятся более широким шагом несущих конструкций (15–20 м по сравнению с 6—12 в «панели»), что делает квартиры более просторными; в-третьих, кирпично-монолитные здания более экологичны и теплоустойчивы (за счет бесщелевой конструкции стен, большей глубины помещений, применения качественных стройматериалов). Кроме того, большинство таких домов строится по индивидуальному проекту (самые удачные из них применяются повторно), а также используются для «точечной» застройки (подробнее об этом – см. раздел 1.2). Безуслов-

но, «кирпич-монолит» превосходит «улучшенную панель» по большинству показателей, за исключением, к сожалению, цены: как и относительной (одного квадратного метра), так и абсолютной (за счет большей площади квартир).

Таблица 1.1

Сравнительный анализ панельных и монолитных домов

	Достоинства	Недостатки
Панельные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Относительно недорогие квартиры 2. Небольшие сроки возведения 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Жесткая планировка квартир 2. Застройка в престижных районах 3. Низкое качество строительства 4. Наличие «муниципальных» квартир (неприятное соседство) 5. Отсутствие гаражей и охраны
Монолитные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Свободные планировки квартир 2. Долговечность дома (от 200 лет) 3. Презентабельный вид здания 4. Наличие подземного гаража 5. Прогрессивное оборудование и материалы 6. Однородный состав жильцов 7. Огороженная или охраняемая территория 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Относительно высокая стоимость квадратного метра 2. Слишком большие площади 3. Большие затраты на ремонт 4. Согласование перепланировок и подключений

3. Улучшенная панель.

Конечно, среди потенциальных покупателей новостроек наибольшей популярностью пользуются панельные дома (на жаргоне риэлтеров – «типовушки»), однако количество площадок, выделяемых под них, постоянно сокращается, и для точечной застройки «типовая панель» уже практически не

используется.

Индустриальное домостроение, в основе которого всегда были панельные дома, ведется в нашей стране уже более 50 лет, и начиналось оно с «хрущевок» сносимых серий (подробнее см. Приложение 2 к нашей книге). Сегодня ситуация совершенно иная, и среди риэлтеров даже появился термин «улучшенная панель» – это дома усовершенствованных серий с весьма приемлемыми потребительскими качествами (кухни 10–15 м², комнаты с эркерами, несколько балконов или лоджий, гостевые санузлы, гардеробные и т. д.). Условно основные типы панельных домов можно классифицировать на три группы:

- *модернизированные советские*

К ним относятся здания серий П-44М (Т; МТ); П-46М, ИП-46С; П-55М; П-3М (7/23); КОПЭ-Парус и ряд других (см. Приложение 2). В их основе – хорошо зарекомендовавшие себя «советские дома», подвергшиеся, однако, существенной перепланировке «в лучшую сторону». Строительная себестоимость этих серий (для Подмосковья – в пределах 18–23 тыс. руб./м²) самая низкая, технология их производства домостроительными комбинатами (ДСК) отработана, объемы ввода в эксплуатацию весьма велики.

- *экспериментальные и новые «московские»*

Эти здания серий ГМС; БМС; ПД-1; -3; -4; П-155, «Колос», «Призма», «Бекерон» и ряд других (см. Приложение 2) по своим потребительским качествам несколько превос-

ходят «модернизированные», так как они проектировались в 90-е годы уже с учетом реалий коммерческой застройки. Однако их себестоимость (20–25 тыс. руб./м² без учета инвестиционной составляющей) несколько выше, поэтому пока в эксплуатацию таких домов вводится меньше.

● **«подмосковные» и «военные»**

Такое название здания этой весьма обширной группы (П-111(М); С-222; И-1723, 1724; И-2076; М-121; В-2000; 2002; НС-1; МЭС-84; РД-90 и ряд других) получили из-за того, что их выпускают подмосковные ДСК и ведомственные предприятия Минобороны. За счет этого указанные серии имеют самую низкую себестоимость строительства (15–20 тыс. руб./м²). Однако возводятся они преимущественно в Подмосковье и регионах России (в столицу их, фигурально выражаясь, «не пускают»). По своим потребительским качествам эти дома немного уступают «модернизированным» и «московским», однако также пользуются устойчивым спросом (и у застройщиков, заказывающих соответствующие комплекты на ДСК, и у не избалованных комфортом «областных» потребителей).

* * *

О достоинствах и недостатках панельных домов у нас уже шла речь выше (см. таблицу 1.1), однако эта технология еще

не исчерпала себя, хотя количество «типовушек» медленно, но неуклонно сокращается (по данным 2011 г., их доля в Москве была 14 % от общих площадей, в Петербурге – 26 %, в Подмосковье – 25 %). Однако типовые здания улучшенных проектов будут строить еще не одно десятилетие.

4. Таунхаусы.

Таунхаус (также возможно написание таунхауз, таун-хаус) – объект жилищного строительства, представляющий собой полностью или частично сблокированный с аналогичными 2—3-этажный индивидуальный жилой дом с небольшим (1,5–4 сотки) земельным участком, своего рода компромисс между городской квартирой и загородным коттеджем, который построен на территории охраняемого поселка с хорошей инфраструктурой (дорога с твердым покрытием, городские коммуникации, живописное и удобное местоположение и т. д.).

Приобретателями подобного жилья являются в основном представители среднего класса, у которых есть уже квартира в городе (возможно, и не одна), однако на покупку (строительство) основательного загородного дома (коттеджа) средств нет.

Строительная себестоимость возведения поселка таунхаусов в общем-то невелика – для ближнего Подмосковья она составляет 15–20 тыс. руб./м², однако инвестиционная составляющая проекта, включающая расходы на перевод и

оформление земельного участка, подведение коммуникаций, рекламу, согласования и взятки повышают первоначальную цифру в 2,2–2,5 раза. Сами здания, имеющие 2–3 уровня, включая мансарду и технический этаж с гаражом, строят в основном из пеноблоков, снаружи ведется отделка кирпичом или штукатуркой, участки огораживаются низкими декоративными заборами, на территории поселка организуются элементы рекреационной (зелень, спортплощадки, водоемы) и социальной (медпункт, магазин, детский городок) инфраструктуры. Таким образом, таунхаус является своеобразным компромиссом между городской квартирой и загородным домом.

5. Загородные дома (коттеджи).

В 90-е годы комфортабельное жилье за городом строили и покупали в основном «новые русские», выбиравшие смесь «французского с нижегородским» – аляповатые рыцарские замки по 800—1500 м² за высокими кирпичными заборами, но зачастую «в чистом поле» или на территории существующих сельских или дачных поселений. Однако за прошедшие годы изменились и дома премиум-класса, и их приобретатели – нынешние обеспеченные люди предпочитают селиться на территории благоустроенных коттеджных поселков с полной инфраструктурой, характерной для современного элитного городского жилья. Более подробно об этом у нас пойдет речь в главе 7.

* * *

Краткий анализ основных типов жилых домов показывает, что лучшие перспективы, как потребительские, так и инвестиционные, имеют монолитно-кирпичные многоквартирные дома и таун-хаусы в поселках с полноценной инфраструктурой. Но для приобретения этих объектов надо стать представителем верхнего среднего класса, т. е. обладать уровнем дохода минимум 100 тыс. руб. на члена семьи. О ценовых диапазонах, в которых обычно приобретаются новостройки, у нас пойдет речь в следующем разделе.

1.2. Ценовой диапазон новостроек

Как уже говорилось выше, вновь вводимые в эксплуатацию многоквартирные дома, а также загородные поселки можно условно разделить по ценовому диапазону на четыре основные группы, каждая из которых ориентирована на своего покупателя – жилье эконом-класса, бизнес-класса, премиум-класса и «клубный эксклюзив». Давайте остановимся на них подробнее.

1. Эконом-класс.

По «фактуре» дома эконом-класса представляют из себя панельные здания улучшенных серий, о которых речь шла в разделе

1.1. Площади квартир типовой планировки (см. таблицу 1.1) относительно невелики, но все-таки больше, чем в домах советского периода (см. Приложение 2). Архитектурные решения зданий и кварталов не блещут разнообразием, инфраструктура территории ограничивается детскими площадками во дворах и магазинами шаговой доступности на первых этажах, строят такое жилье обычно в непрестижных районах массовой застройки столичных городов (для Москвы это Люберецкие поля, Северный-Виноградovo, Щербинка, Зеленоград), а также в ближайших пригородах. Основными покупателями недорогих квартир являются либо мо-

лодые семьи, либо приезжие из других регионов, либо люди, которым надо срочно разъехаться, кроме того, в домах эконом-класса часть квартир выделяется под муниципальное жилье (для очередников и переселенцев из ветхого фонда), так что возможно неприятное соседство, включая и откровенных маргиналов. Что же – чудес на свете не бывает, либо дорого, но мило, либо дешево, но гнило, хотя «экономичное» жилье – совсем не означает «плохое», просто это самый нижний ценовой диапазон из всех предложений первичного рынка (подробнее об этом см. таблицу 1.2).

2. Бизнес-класс.

Название этого сегмента рынка новостроек говорит само за себя – такое жилье покупают представители верхнего среднего класса, имеющие ежемесячные доходы минимум 100 тыс. руб. на члена семьи. Типичное здание такого уровня – высотный кирпично-монолитный каркасный дом (одиночный или входящий в жилой комплекс) с повышенным уровнем комфорта (подъезды, лифты, холлы, подземный гараж), развитой придомовой инфраструктурой (ограждение, шлагбаумы, озеленение, детские площадки), а также более совершенными системами безопасности (видеонаблюдение, охрана в подъездах, правда, обычно без ограничения доступа на территорию). К тому же в этих домах уже нет бесплатного муниципального жилья, однако пока еще присутствует «доля города» – площади, выделяемые не совсем «рядовым» граж-

данам. Социальный статус и материальный достаток жильцов уже примерно однороден, и проблем с дальнейшим благоустройством обычно не возникает.

Дома бизнес-класса строят, как правило, на площадках точечной застройки (о ней подробнее в разделе 1.3) в любых районах крупных городов, в отдельных «массовых» микрорайонах (в Москве, например, это Куркино), а также в удобных и престижных местах ближайшего пригорода, включая и «зеленую зону». Главными критериями удачного местоположения являются: транспортная доступность, благоприятная экология, престижность и «история» района, хорошая окружающая инфраструктура. Конечно, квартиры в бизнес-домах существенно дороже, чем в их эконом-собратьях, в первую очередь за счет больших площадей (см. таблицу 1.1), а не стоимости квадратного метра (см. таблицу 1.2), однако за «излишества» приходится, естественно, платить.

Таблица 1.2

Средняя стоимость новостроек разного ценового уровня, \$/м²

Класс \ Город	1. Эконом	2. Бизнес	3. Премиум	4. Эксклюзив
Москва	2500–2800	5000–6000	9000–12 500	18 000–22 000
	3000–3500	5500–8000	11 000–16 000	25 000–28 000
Ближнее Подмосковье	1800–2200	1800–2200	5000–7000	—
	2000–2500	2500–30400	6000–8500	—
Петербург	1500–2000	2000–2500	4500–6000	10 000–13 000
	1800–2500	2500–3200	6000–9000	12 000–20 000
Киев	1200–1500	1500–1800	4000–6000	8500–12 000
	1800–2500	2300–3000	6000–8000	12 000–15 000
Н. Новгород (Привольский ФО)	1000–1500	1500–2000	4000–6000	—
	1500–2000	2000–2500	5000–8000	—
Ростов Н/Д (Южный ФО)	1000–1500	2000–2500	3000–5000	—
	1200–1800	2500–3000	3500–6000	—
Екатеринбург (Уральский ФО)	850–1200	1500–1800	3500–4000	—
	1000–1500	2000–2500	3800–5000	—
Новосибирск (Сибирский ФО)	800–1200	1200–1800	2500–4000	—
	1000–1500	1500–2000	3000–4500	—
Владивосток (Дальневос- точный ФО)	1000–1500	1500–2000	3500–4500	—
	1200–2000	2000–3000	4000–6000	—

Примечание:

1. Цифры в первой строке – на начальном этапе строительства, во второй – перед сдачей дома;
2. Данные приведены на конец 2011 г.

3. Премиум-класс.

За такое жилье иногда выдаются здания «верхнего» бизнес-класса, однако существуют три четких критерия, которые отличают Венеру Милосскую от Девушки с Веслом: во-первых, придомовая территория элитных комплексов закрыта – чужие здесь и не ездят, и не ходят; во-вторых, в нежилых эта-

жах такого дома нет общедоступных магазинов или офисов – инфраструктура (рестораны, фитнес-центры, спортплощадки, клубы) обслуживает только жильцов и их гостей; в-третьих, в элитных комплексах нет «доли города» – все квартиры выкупаются за рыночную цену, и социальный состав публики (богатых людей с уровнем ежемесячных доходов минимум 250–300 тыс. руб. на члена семьи) однороден. Естественно, что к самому зданию предъявляются повышенные требования: индивидуальный проект дома; подземная парковка с отдельным въездом и двойным количеством машиномест; качественные коммуникации и отделка; централизованное остекление и кондиционирование и еще ряд факторов (подробнее об этом, а также об оценке подобных домов можно прочитать в других наших книгах из серии «Сделки с недвижимостью»¹).

Застройка премиум-класса расположена в наиболее престижных или экологически чистых районах крупных городов (для Москвы это центр, запад, юго-запад, северо-запад). К этой же категории можно отнести и коттеджные поселки, тяготеющие в столичном регионе к тем же направлениям (поселки таунхаусов или «смешанные» обычно входят в категорию «бизнес»).

Вполне естественно, что цены на жилье (квартиры или

¹ В.Г. Шабалин. Сделки с недвижимостью на первичном и вторичном рынке в новейших вопросах и ответах. Изд. 16-е, перераб. и доп. М.: Филинь, Омега-Л. 2012, 796 с.

коттеджи, см. табл. 1.2) премиум-класса значительно выше «бизнесовых», но это уже новый уровень (если хотите – стиль) жизни.

4. «Клубный эксклюзив».

За последние десять лет существования российского рынка дорогих новостроек покупательские предпочтения значительно изменились, и требования к качеству элитной жилплощади неизменно растут. Но даже самый взыскательный, капризный и требовательный приобретатель сегодня найдет то жилье, которое ему нужно, – вниманию таких «страшно далеких от народа» господ предлагаются небольшие «клубные» дома в самых престижных районах, именуемых среди риэлтеров «золотая миля», – для Москвы это улицы Арбат, Пречистенка, Остоженка, а также Патриаршие пруды.

И все-таки принадлежность квартиры к классу «эксклюзив» определяет не столько место и качество, сколько определенный стиль жизни. В клубных домах небольшое число квартир (максимум 20–25), существуют ограничения по составу публики (примитивному герою анекдотов про «нового русского», человеку «непонятной национальности» или бизнесмену с сомнительным источником доходов здесь жилье не продадут, даже если есть деньги), а также используются многоступенчатые системы безопасности и автономное инженерное жизнеобеспечение с элементами «умного дома». Обычно заказчик приобретает квартиру не «свободной пла-

нировки», а оплачивает дизайн-проект и отделочные работы «под ключ» (мешающий ремонт после заселения хотя бы одного жильца не допускается). Конечно, «клубный эксклюзив» стоит огромных денег – в Москве встречаются предложения по 1,5 млн. руб./м², хотя платежеспособный спрос ниже, на уровне 850–900 тыс. руб./м².

* * *

Как показывают многочисленные исследования, в 2011–2012 гг. существенно возросло количество потенциальных покупателей в первых двух условных категориях, которые мы рассмотрели, причем жилье эконом-класса разбирается зачастую на «стадии котлована» (о негативных последствиях подобного потребительского обострения у нас пойдет речь в главе 2). При этом в столичном регионе строительство перемещается в Подмоскowie – ведь в городе уже нет площадок под застройку, а доля бизнес-зданий превышает 70 %. Авторы сходятся во мнении, что этот ценовой диапазон наиболее приемлем «на перспективу», даже с учетом нынешних, явно завышенных цен. Помочь осилить такую покупку могут всевозможные финансовые схемы, о которых у нас пойдет речь в главе 6.

1.3. Выбор места строительства

Третий критерий классификации новостроек, о котором подробнее пойдет речь в этом разделе, – **расположение дома**. Среди риэлтеров даже есть такая поговорка: *«Что определяет стоимость квартиры? Место, место и еще раз место!»* Может быть, это относится в большей степени ко вторичному рынку, однако и при покупке нового жилья многие приобретатели привязывают его к конкретному городу, району, кварталу или даже улице, ведь дальше здесь придется не существовать, а жить! Как уже говорилось выше, можно выделить три основные группы мест строительства – это **массовая, точечная или пригородная застройка**. Давайте остановимся на них подробнее.

1. Массовая застройка.

Название этого сегмента рынка новостроек говорит само за себя – указанный термин подразумевает возведение «в чистом поле» целого района или микрорайона с централизованной подводкой всех коммуникаций повышенной мощности, строительством дорог, социальной инфраструктуры, проведением благоустройства и озеленения. Такое массовое строительство жилья (в Москве в 2011–2012 гг. оно ведется в Щербинке и на Люберецких полях) выполняется в основном «панелью улучшенных серий», хотя, конечно, есть и ис-

ключения – например, столичный район «Куркино» (17 микрорайонов) застраивался сразу заново монолитными зданиями и таунхаусами. Конечно, массовая застройка имеет по сравнению с точечной ряд недостатков (подробнее см. таблицу 1.3.1), однако ее «неубиваемое» преимущество – низкая цена предлагаемых квартир, ведь строительство «в чистом поле» приводит к уменьшению себестоимости квадратного метра на 20–25 % по сравнению с аналогичным внутри сложившихся городских кварталов, да и компания-застройщик не очень сильно накручивает свою прибыль, живя в первую очередь с оборота, т. е. большого объема проданных квартир. Как уже говорилось выше, когда мы рассматривали квартиры эконом-класса в панельных домах, чудес на свете не бывает – по относительно скромным ценам получится приобрести жилье только в отдаленных массовых районах. Однако, перефразируя классика, можно утверждать, что *«человек – это звучит гордо, а обезьяна – перспективно»*: через несколько десятилетий Ваши дети и внуки будут жить в хорошем благоустроенном месте, как это случилось с московскими районами Крылатское, Строгино, Ясенево, Коньково, Раменки и уже отчасти Митино и Северное Бутово.

Таблица 1.3.1

Сравнительный анализ массовой и точечной застройки

	Достоинства	Недостатки
массовая	<ol style="list-style-type: none"> 1. Относительно дешевые квартиры 2. Надежность компаний-застройщиков 3. Большой выбор корпусов и квартир 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Непрестижные и отдаленные районы 2. Серьезные проблемы с транспортом 3. Низкое качество строительства 4. Безликая архитектурная среда 5. Наличие «муниципальных» домов и квартир
точечная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инфраструктура сложившегося района 2. Выше уровень и качество домов 3. Удобство транспортного сообщения 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Относительно дорогие квартиры 2. ненадежность мелких застройщиков 3. Небольшая придомовая территория 4. Возможны шум и загрязнения

2. Точечная застройка.

Главная проблема, с которой сталкиваются девелоперы в Москве, Петербурге, Киеве и других крупных городах, – дефицит площадок (пятен) под застройку, а возможностей для развития в столичных мегаполисах уже нет. Точечными обычно называют несколько домов (на практике от одного до семи), которые возводятся либо внутри уже существующих кварталов, что, кстати, вызывает массовые протесты их жителей, либо на пустырях, в промзонах или вместо снесенного пятиэтажного (ветхого) жилого фонда. Естественно, себестоимость (строительная и инвестиционная), а также окончательная цена квадратного метра такой застройки в среднем на 20–30 % выше массовой аналогичными сериями панели или проектами кирпича-монолита, хотя этот недостаток компенсируется более выгодным местоположением объектов (см. таблицу 1.3.1). На практике строительства в крупных городах обычно встречается три разновидности точечной застройки:

- **реконструкция жилых кварталов**

В этом случае сносятся не только пятиэтажные дома первого периода индустриального домостроения (для Москвы серии К-7; П-32; П-35; 1МГ-300; 1605-5, см. Приложение 2), но и расположенные рядом другие «хрущевские» и даже «брежневские» девятиэтажные здания, в результате чего получается гибрид массовой и точечной застройки. Обычно в таком квартале быстро возводят панель улучшенных серий с предоставлением большинства квартир переселенцам, однако же часть из них идет на продажу по весьма приемлемым ценам.

Существует и «коммерческая» разновидность подобной реконструкции, правда, в гораздо более скромных размерах. Ряд городских кварталов Москвы (2011 году – 37) официально выставлены на торги, и крупная компания-застройщик выкупает право аренды участков под домами, предназначенными к сносу, жильцы которых отселяются в непрестижные районы. На этом месте возводят «стартовый» дом бизнес-класса, полученные с продажи квартир средства девелопер приобретает землю под соседними домами, сносит их и строит целый жилой комплекс (до 7 зданий), который вместе с окружающей инфраструктурой превращается в охраняемую территорию, куда вход посторонним (коренным жителям микрорайона) уже заказан. Далее экспансия продолжается до тех пор, пока застройщик не «упрется» в другой квартал, отданный на откуп конкурирующей девелоперской фирме.

• *реконструкция и вывод промзон*

Еще одним вариантом получения площадок для точечной застройки является вывод за пределы крупных городов промышленных коммунальных и складских объектов, особенно по престижным направлениям и инвестиционно-привлекательным местам. Например, по данным НИИ Генплана Москвы, в столице имеется 68 промзон с неблагоприятными и 25 – с крайне неблагоприятными экологическими условиями (см. таблицу 1.3.2), при этом в городе действует, правда с переменным успехом, программа перебазирования около 170 предприятий-загрязнителей. Однако жилье (обычно бизнес-класса), возведенное по границам промзон, имеет и ряд существенных недостатков: не очень хорошая экология, плохие транспортные развязки, слишком «техногенная» архитектурная среда, наличие вблизи «рабочих городков» с преимущественно маргинальным населением и ряд других.

• *высотное строительство*

Возведение небоскребов – традиционный вариант для всех мегаполисов мира, испытывающих дефицит земли. Пока подобные жилые комплексы позиционируются как премиум-класс, однако с реализацией общегородских программ, подобных столичной «Москва-Сити», квартиры, апартаменты и офисы «с высоты птичьего полета» станут более доступными по цене.

Таблица 1.3.2

Список основных промзон столицы (по данным НИИ Генплана Москвы)

Наименование	Округ	Главные загрязнители
1. Лианозово-Бибирево	САО	ТЭЦ-21
2. Дегунино	САО	несколько
3. Владыкино-Бескудниково	САО	Завод № 2 Мосдоруправления
4. Бабушкино-Медведково	СВАО	НПО «Асфальтобетон»
5. Северное Богородское	ВАО	з-д «Красный богатырь»
6. Метрогородок, Гольяново	ВАО	ТЭЦ-23
7. Соколиная Гора	ВАО	НПО «Салют», «Сапфир»
8. Лефортово, Волочаевская	ЮВАО	з-д «Серп и молот»
9. Перово-Кусково	ВАО	Кусковский химзавод
10. Павелецкая	ЦАО, ЮАО	Дербеневский химзавод
11. Автозаводская	ЮВАО	ЗИЛ, з-д им. Карпова
12. Люблино	ЮВАО	Люблинский ЛМЗ
13. Капотня-Братеево	ЮВАО, ЮАО	МНПЗ, ТЭЦ-22
14. Царицыно-Орехово	ЮВАО, ЮАО	ТЭЦ-26
15. Бирюлево-Варшавская	ЮАО	Завод цветных металлов, коксогозовый завод
16. Нагатинно	ЮАО	несколько
17. Очаково	ЗАО	ТЭЦ-25
18. Шукрино	СЗАО	Курчатовский ядерный центр
19. Войковская	САО	Чугунлитейный завод
20. Тушино	СЗАО	несколько
21. Дмитровская-Савеловская	САО	завод «Станколит»
22. Текстильщики	ЮВАО	з-ды «Москвич», «Клейтук»
23. м. Шоссе Энтузиастов	ВАО	Электродный з-д, ТЭЦ-11
24. Угрешская	ЮВАО	НИИ хлорной промышленности
25. Кожухово-Некрасовка	ВАО	Мусоросжигательный завод № 4, з-д «Эколог»

Правда, в условиях суровой российской действительности очень остро стоят вопросы безопасности обитателей подоб-

ных объектов – небоскребы уязвимы в пожарном и «террористическом» отношении, да и к тому же качество их строительства оставляет (и будет оставлять) много лучшего. Так что выбор квартиры в строящейся высотке – дело, как говорится, на любителя.

3. Пригородная застройка.

Указанный термин подразумевает застройку, в основном заново (аналог массовой) на территории подмосковных (или пригородных в других мегаполисах) малых городов, поселков городского типа (ПГТ) или даже сельских поселений. В эту же группу входит и коттеджное строительство, включая таунхаусы, смешанные поселки и многоквартирные дома в «лесной» зоне. Обычно выделяются два вида пригородной застройки:

- ***в малых городах***

Такая застройка, преимущественно панелью улучшенных серий и массовая (хотя в меньших объемах, чем в мегаполисах) ведется в городах-спутниках (для столичного региона это Балашиха, Реутов, Люберцы, Дзержинский, Видное, Щербинка, Внуково (формально район Москвы), Одинцово, Красногорск, Зеленоград (округ Москвы), Химки, Долгопрудный, Мытищи, Королев), а также населенных пунктах, расположенных в пределах часа-полу-тора езды от крупного города (например, для Подмосковья это Железнодорожный, Ногинск, Электросталь, Жуковский, Раменское, Лыткари-

но, Домодедово, Подольск, Климовск, Троицк, Апрелевка, Лобня, Пушкино, Юбилейный, Щелково). Обычно используются серии домов местных ДСК, присутствует также кирпично-монолитная и даже чисто кирпичная застройка. Единственной серьезной проблемой строительства в малых и средних городах является неразвитость инфраструктуры (трудности с подведением коммуникаций), а также нехватка мощностей, прежде всего по энергоснабжению, что зачастую приводит к увеличению срока ввода в эксплуатацию жилых домов (подробнее об этом у нас пойдет речь в главе 5). К этой же группе можно отнести и так называемую «лесную» застройку, т. е. возведение многоквартирных монолитных или кирпичных домов (обычно – бизнес- и даже премиум-класса) в экологически чистых и живописных местах, обычно рядом с коттеджными поселками, домами отдыха или санаториями (при строительстве используются их коммуникации). Однако широкого распространения подобные проекты пока еще не получили.

- ***коттеджная застройка***

Представляет из себя строительство пригородных поселков (коттеджей, таунхаусов или смешанных), обычно на бывших сельскохозяйственных землях, полностью или частично выведенных (переведенных) в иное назначение: под дачное или индивидуальное строительство (ИЖС). По своему ценовому диапазону подобные проекты могут быть эконом-класса (обычно таунхаусы), уровня бизнес или даже экс-

клубными). Естественно, инфраструктура такого поселка подразумевает дорогу с твердым покрытием, ограждение, профессиональную охрану, наличие всех «городских» коммуникаций (газ, горячая вода, канализация), благоустройство территории, а также социальную и рекреационную среду, присущую жилому дому премиум-класса в городе (магазины, кафе, спорткомплексы, фитнес-центры, поликлиника и даже вертолетная площадка).

* * *

Конечно, из рассмотренных выше типов застройки максимум достоинств (и, естественно, удобств) дает ее точечный вид, однако такие варианты предлагаются, естественно, не по самой низкой цене. Но во всех крупных мегаполисах, где возникают проблемы с выделением новых участков под строительство, под дома эконом- и частично бизнес-класса предоставляются только «массовые» площадки, и указанная тенденция в дальнейшем будет только усиливаться.

1.4. У кого покупать недвижимость?

В предыдущих разделах авторы попытались дать рекомендации, как выбрать новостройку по трем основным параметрам: типу дома, месту и цене. Теперь давайте рассмотрим самый важный вопрос – **у какой организации лучше покупать квартиру, таунхаус или коттедж?**

Итак, «кто есть ху» на рынке недвижимости и строительства столичного региона? На конец 2011 года в Москве и Подмосковье действует порядка 6000 субъектов рынка (именно столько контактных телефонов периодически публикуется в рекламе, что составляет около 25 тысяч риэлтеров и девелоперов). Если судить по региональной базе данных «черный список», о которой у нас пойдет речь ниже, большинство из них (около 90 %) не имели серьезных нарушений (к числу таковых относятся, например, откровенное мошенничество; открытое невыполнение взятых на себя обязательств; немотивированное повышение цены на реализуемый объект; невозвращение под благовидными предлогами полученной предоплаты или «эксклюзивных» документов; предоставление некачественных услуг или явное навязывание таковых, а также грубые неумышленные ошибки, которые привели к существенному ущемлению имущественных прав или интересов клиента). Однако, к большому сожалению, на рынке присутствуют и активно действуют неде-

ловые фирмы повышенной опасности, которые осуществляют свое обогащение путем завладения чужими деньгами и имуществом, причем делается это психологически виртуозно и юридически безнаказанно.

Давайте рассмотрим краткую классификацию субъектов рынка недвижимости и строительства по их технологии работы (по состоянию на конец 2011 г.):

- **450–500 агентов недвижимости (АН)** «старой закалки», которые в 1995–2001 гг. получили (или купили) лицензии на риэлтерскую деятельность (с февраля 2002 г. они формально отменены). Для этих фирм операции с недвижимостью являются основным источником дохода, и указанные АН работают относительно честно (исключения, конечно, есть, но они подтверждают общее правило).

- **900—1000 «новых фирм»** – это организации, занявшиеся риэлтерской деятельностью после отмены соответствующих лицензий (с февраля 2002 г.), часть из них организована решившими открыть свое дело ведущими специалистами «старых» агентств, однако в большинстве случаев это компании, уставные виды бизнеса которых весьма далеки от недвижимости (например, торговля продуктами, транспорт, связь, финансы и др.). Но в связи с тем, что сделки с жильем, нежилыми помещениями и строительство – занятия выгодные, «новые фирмы» стали вести и их;

- **450–500 отделов недвижимости** – это фактически те же «старые или «новые» АН, но входящие в более круп-

ные промышленные, торговые или финансовые компании на правах либо структурных подразделений, либо аффилированных (взаимозависимых) лиц;

- **300–400 девелоперских компаний**, которые занимаются строительством недвижимости (жилой и нежилой) и ее дальнейшей реализацией;

- **150–180 «иностраннх» риэлтеров** – в большинстве случаев представительства крупных западных риэлтерских фирм, которые обслуживают либо своих «земляков», работающих в России, либо оказывают услуги на рынке элитной недвижимости, включая и управление таковой;

- **1500–2000 частных риэлтеров и «групп граждан»**. Это специалисты, зачастую весьма высокой квалификации, которые проводят разные сделки (начиная от сдачи комнат внаем и заканчивая посредничеством при заключении инвестконтрактов) самостоятельно, не регистрируя для своей деятельности юридическое лицо или используя подставное. На профессиональном жаргоне они получили название «серые» и «черные» маклеры – в деятельности первых видимого криминала нет, вторые же зарабатывают деньги на аферах, обмане клиентов, работают с асоциальными элементами, отмывают «паленые» и «юридически грязные» варианты (кстати, сотрудники АН, получившие квалификационный аттестат брокера, относят себя к «белым» маклерам).

Как распределяются субъекты рынка по количеству совершенных ими сделок? Здесь условно можно выделить че-

тыре группы риэлтерских фирм.

– **Крупные.** Совершают всем своим численным составом более 20 зарегистрированных сделок в месяц (не считая аренды). Контролируют в среднем 40–45 % рынка недвижимости. Крупные фирмы – в большинстве случаев самые надежные (хотя бывают и досадные исключения), с другой стороны, берут с клиентов самые высокие комиссионные (ни одна солидная компания не станет работать с Вами, если предполагаемый гонорар составляет менее 200 тыс. рублей).

– **Средние.** Совершают 5—20 сделок в месяц, контролируют около 30 % вариантов. В этих фирмах самое благожелательное отношение к клиентам, довольно высокая надежность и более приемлемые комиссионные. «Середнячки» – на самом деле «золотая середина» между крупными и мелкими, и мы советуем Вам обращаться именно к ним (естественно, после соответствующей проверки).

– **Мелкие.** Совершают по 0–5 сделок в месяц, контролируют около 20 % рынка. Обращаться в них можно только по рекомендации Ваших друзей и знакомых, которым фирма успешно провела сделку, и они остались работой довольны. В мелких агентствах самые низкие комиссионные (в среднем 70—150 тыс. руб. за сделку), но, к сожалению, гарантий никаких. Еще один недостаток – в них не очень большие базы данных, и подбора варианта придется ждать дольше. Что же, чудес на свете не бывает – либо быстро и качественно за большие деньги (крупные агентства) или подольше, но поде-

шевле (мелкие) – *быстро, дешево, хорошо – выберите одно.*

– **Случайные.** В основном это частные маклеры и «группы граждан», которые совершают сделки эпизодически, один раз в 2–3 месяца. Эти риэлтеры возьмутся за любой Ваш вариант (причем за весьма скромное вознаграждение – в среднем от 30 тыс. руб.), но результатов придется ждать неопределенно долго. Контролируют они в среднем 10 % всех сделок, и обращаться к случайным маклерам стоит только в случае серьезных денежных затруднений или по рекомендации очень хороших знакомых.

С 10.02.2002 г., когда вступил в действие Закон № 128-ФЗ², лицензия на проведение операций с недвижимостью более не требуется (с 01.01.2008 г. отменены лицензии на оценку, на многие виды строительной деятельности). Фактически ее заменил документ, подтверждающий прохождение фирмой добровольной сертификации качества риэлтерских услуг и аттестации своих сотрудников. Естественно, наличие подобных бумаг говорит о том, что фирма работает на рынке более цивилизованно, хотя все накладные расходы на сертификацию, обучение и аттестацию персонала оплачивают в конечном итоге клиенты (за счет более высоких комиссионных).

В настоящий момент продажей нового жилья занимается

² Федеральный закон № 128-ФЗ от 08.08.2001 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности (в настоящий момент действует аналогичный закон № 99-ФЗ от 04.05.2011 г.).

ся большое количество хозяйствующих субъектов (юридических или даже физических лиц). Давайте рассмотрим их основные типы (на примере г. Москвы) и приблизительный уровень цен (за 100 % принята стоимость 1 кв. м нового жилья без внутренней отделки, уже находящейся в собственности граждан, на территории того же муниципального района (см. Приложение 6).

1. Кооперативы (70–75 %)

Самый экономный, однако и самый ненадежный способ приобрести квартиру в новостройке – вступление в жилищный потребительский кооператив (ЖСК, ЖК, ЖНК, ПИК; подробнее см. раздел 4.3). Если не рассматривать откровенные жилищные пирамиды (их признаки мы будем разбирать в главах 2, 3, 6), то «честно работающие» кооперативы действительно могут предоставить своему пайщику жилье на весьма выгодных условиях, в том числе и в рассрочку (например, выкупая оптовые объемы у крупных застройщиков или даже являясь аффилированными структурами таковых), однако гарантий успешного завершения процесса Вам, уважаемый читатель, никто не даст – как показала практика, список обманутых дольщиков примерно на 35–40 % пополняется именно из «кооперативных» источников – так что авторы не советуют связываться с этими организациями вообще!

2. Застройщики (76–80 %)

Указанное понятие разъяснено и конкретизировано в Законе 214-ФЗ³, который вступил в действие с 01.04.2005 г (см. также Приложение 5 к нашей книге). Из сути этого нормативного акта вроде бы вытекает, что застройщик несет всю полноту ответственности за результаты строительства, а в случае его срыва обязан вернуть дольщику деньги с процентами (подробнее об этом речь пойдет в главе 4). Кроме того, с застройщиком якобы выгоднее иметь дело с точки зрения простоты оформления взаимоотношений: выбрать квартиру, подписать договор, внести сразу или по частям оплату, подписать акт передачи жилья и в дальнейшем свидетельство о собственности (подробнее см. главу 5). Также еще бытует подогреваемое соответствующей рекламой мнение, что *«квартиры дешевле у тех, кто их строит»*.

Как показала практика, обращение напрямую к застройщикам оправдывает себя только при покупке жилья эконом-класса в районах массовой застройки (в этом случае крупные строительные компании через свои аффилированные (зависимые) структуры действительно могут предложить дольщику (покупателю) приемлемые по разнообразию, качеству и цене варианты, а также определенные гарантии их получения, хотя тоже с использованием «серых» схем,

³ Федеральный Закон № 214-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных жилых домов и иных объектов недвижимости» (в редакции от 30.11.2011 г.).

позволяющих уклоняться от положений Закона 214-ФЗ (подробнее об этом см. раздел 4.5). В остальных сегментах рынка, за исключением, может быть, покупки очень дорогих квартир в клубных домах, прямое обращение к застройщикам (особенно небольшим, у которых в разработке 1–5 проектов, да и то на начальных стадиях) особых преимуществ не дает.

3. Соинвесторы и субинвесторы (78–83 %).

В эту категорию входят организации, которые приобрели (фактически купили) часть площадей в доме (еще не введенном в эксплуатацию) у компании-застройщика по договору уступки прав требования. Естественно, фирма-соинвестор после выполнения своих обязательств перед заказчиком-застройщиком приобретает права на реализацию принадлежащих ей квартир (домов), что и делает самостоятельно или при помощи посредников. Кроме того, на практике часто встречаются т. н. «субинвесторы второго порядка» – организации, которые приобрели права требования по цепочке переуступок, подлинных (за деньги) или мнимых (с целью уклонения от налогообложения или даже совершения мошенничества (подробнее об этом речь пойдет в разделе 4.2)).

4. Организации-взаимозачетники (75–85 %).

Это предприятия, с которыми застройщики рассчитыва-

ются построенными квартирами по бартеру (взаимозачету). Среди них есть и гиганты типа «Мосгаз», «Мосводоканалстрой», «Мосэнерго», и строительные организации (например, ДСК), и мелкие коммерческие фирмы, которые выполняли работы по благоустройству города (например, ремонтировали дороги или сажали деревья). Переданные им квартиры «взаимозачетники» стараются побыстрее реализовать, потому что остро нуждаются в оборотных средствах. На этом сегменте первичного рынка самые низкие цены, но гарантий практически никаких.

5. Посредники – «присоски» (80–90 %).

К этой категории относятся любые коммерческие фирмы (в основном, конечно, риэлтерские), которые заключили с застройщиками, или участниками долевого строительства договоры на простую или ответственную реализацию принадлежащих им объектов и фактически проводят «розничную продажу квартир и домов, получая свои комиссионные в размере 1,5–3 %, хотя гарантии своим покупателям дают лишь на словах.

Обращение к посредникам имеет ряд существенных плюсов: во-первых, «присоски» помогут Вам значительно сэкономить время на поиски варианта; во-вторых, у крупных риэлтерских фирм большой выбор предложений; в-третьих, агентства обычно сообщают покупателю более правдивую информацию о «качестве» объекта, хотя, конечно, могут Вас

и откровенно «полечить» (подробнее об этом см. главы 2 и 3 нашей книги).

* * *

На практике очень часто Вы можете столкнуться со «смешанным» типом продавца – например, крупная риэлтерская фирма инвестировала свои средства в строительство, одновременно выкупив оптом часть объемов на другом адресе и являясь при этом агентом по реализации квартир уже на третьем объекте. Более подробно о проверке и экспертизе участников рынка новостроек у нас пойдет речь в главе 3.

**Хотите стать
УСПЕШНЫМ РИЭЛТЕРОМ?**

А также
**оценщиком, юристом,
девелопером,
специалистом по рекламе?**

(495) 507-68-86  (495) 585-83-80

www.zsrd.ru

**ОБУЧЕНИЕ
И ТРУДОУСТРОЙСТВО
в лучшие агентства
недвижимости
Москвы и Подмосковья**

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ АТТЕСТАТ БРОКЕРА
ВОЗМОЖНА СДАЧА ЭКЗАМЕНОВ ЭКСТЕРНОМ

Глава 2

Бендеры от строительства (Криминал на первичном рынке жилья)

Одна из прекрасных черт, доставшихся нашим людям от советской эпохи, – доверчивость. Раз написано в газете – значит правда, раз человек клятвенно обещал – значит выполнит. А уж если кто-то кого-то обманул – сто процентов за то, что со мной такое не случится... Знакомая позиция, не правда ли?

Случится. И вовсе не потому, что Вы, уважаемый читатель, лопух, неудачник или простофиля. Просто сейчас мы живем в эпоху талантливых «великих комбинаторов».

Как показывает практика работы риэлтерских фирм и правоохранительных органов, в среднем каждый пятнадцатый – двадцатый участник рынка недвижимости является потенциальной жертвой (потерпевшим) – именно такую часть сделок организуют и проводят в этой сфере бизнеса профессиональные преступники. Ведь недвижимость и строительство – весьма денежные сегменты рынка, к тому же фигурантами сделок являются не только бизнесмены, но и простые граждане, которых легче обмануть, а расчеты часто

ведутся «черным налогом». Поэтому операции с квартирами, домами, нежилыми объектами притягивают к себе, как магнит, не только способных внуков Остапа Бендера, владеющих тысячей способов относительно честного отъема денег у населения, но и публику посерьезнее – кидал, вымогателей и откровенных бандитов, для которых человеческая жизнь – что ломаный грош.

Но не стоит сгущать краски – изменять свои жилищные условия все равно в среднем раз в 8—10 лет приходится каждому из нас. Практика показывает, что жертвами преступных элементов становятся в первую очередь люди, не знакомые с законами, правилами «игры» на рынке недвижимости, не знающие, куда необходимо обращаться для проведения варианта сделки и где можно получить помощь действительно грамотных и компетентных специалистов. Эти проблемы подробно рассматривались в книгах с общим названием «Сделки с недвижимостью» (в 1997–2012 гг. их вышло тридцать восемь).

В настоящей главе более подробно пойдет речь о преступлениях и схемах относительно честного отъема денег, связанных с первичным рынком жилья. Мы разберем не только признаки и схемы противоправных действий, но и наметим основные способы защиты от них и нейтрализации злоумышленников.

2.1. Схемы обмана приобретателей новостроек

В настоящий момент в крупных городах России и европейской части СНГ фактически сформировались два рынка жилья: **вторичный**, на который выставляется недвижимость, уже имеющая хозяев, и **первичный**, где работают организации, строящие квартиры и их продающие. Причем это направление с каждым годом набирает обороты, ведь хозяйствующие субъекты (инвесторы и строители) достигают при грамотном ведении дела рентабельности на уровне 40–60 %, что по нынешним временам весьма неплохо.

При взаимодействии организации, предлагающей квартиры, коттеджи или таунхаусы на первичном рынке (а это может быть и инвестор строительства, и заказчик-застройщик, и фирма-взаимозачетник, и риэлтерское агентство), с потенциальным покупателем (соинвестором, дольщиком, пайщиком, вкладчиком), в ход часто идут различные схемы и приемы получения с клиента дополнительных денежных сумм, не предусмотренных предварительными договоренностями между сторонами. Кроме того, на практике до сих пор встречаются попытки лжезастройщиков скрыться с деньгами доверившихся им граждан (это деяние попадает под состав ст. 159 ч. 4 УК РФ), осуществить искусственное банкротство или фиктивное правопреемство своей организации (ст. 195–

197 УК), незаконно распорядиться полученными с клиентов и других участников инвестиционного процесса средствами (ст. 176, 177, 200 УК). Именно о таких противозаконных схемах (откровенно криминальных, явно невыгодных покупателю или направленных на выдаивание денег с последнего) и пойдет речь ниже. Дальше, в разделе 3.2, мы рассмотрим порядок выбора и проверки фирмы-застройщика, а также экспертизы предложенного договора (раздел 3.4).

В настоящем разделе мы попытаемся рассмотреть самые распространенные из схем, которые организуются не совсем добросовестными компаниями-застройщиками, лжекооперативами или риэлтерскими агентствами против потенциальных приобретателей объектов (квартир, таунхаусов, коттеджей) на первичном рынке. Со временем часть из указанных способов обмана, безусловно, утратит свою актуальность, однако творческая мысль «Бендеров от строительства» тоже развивается – вместо грубых и наглых схем, за которые в большинстве случаев можно сесть на «черную скамью» подсудимых, будут изобретаться и внедряться «честные» способы отъема денег у населения», не связанные с привлечением к уголовной ответственности.

Схемы обмана приобретателей, рассматриваемые в этой главе, условно можно разбить на три группы: **во-первых**, откровенное мошенничество, когда покупатели в конечном итоге не получают ни квартиры, ни денег (или им возвращают жалкие крохи); **во-вторых**, заведомо неприемлемые, ча-

сто кабальные условия приобретения жилья (клиент под воздействием психологических уловок застройщиков подписывает договор на крайне невыгодных для себя условиях); **в-третьих**, «подъем пассажира на бабло», т. е. истребование, часто на вполне законных основаниях, дополнительных денежных сумм, не предусмотренных первоначальными договоренностями между сторонами. Давайте разберем эти схемы более подробно.

1. Бегство с деньгами клиентов.

Указанная выше схема мошенничества, самая грубая и примитивная из всех рассматриваемых, была актуальна на рынке недвижимости и строительства в начале двухтысячных годов, когда порядка тридцати риэлтерских и девелоперских «контор» откровенно торговали «воздухом». Однако после введения с 01.04.2005 г. в действие Федеральных законов № 214-ФЗ⁴ и № 215-ФЗ⁵ собирать таким образом деньги с клиентов стало значительно сложнее. В сложившейся ситуации преступные группировки пошли путем «сближения» с коррумпированными представителями правоохранительных органов, и типичная схема «кидалова» покупателей новостроек на сегодняшний день примерно такова: на

⁴ Федеральный Закон № 214-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных жилых домов и иных объектов недвижимости» (в редакции от 30.11.2011 г.).

⁵ Федеральный Закон № 215-ФЗ от 30.12.2004 г. «О жилищных накопительных кооперативах» (редакции от 17.07.2009 г.).

нескольких стройплощадках аферисты расставляют рекламные автомобили (обслуживающие их агенты в большинстве случаев и не подозревают, что торгуют несуществующими квартирами), а также распространяют в Интернете и подают в профильные СМИ (в Москве это «Из рук в руки», «Недвижимость и цены» и другие) объявления с очень привлекательными ценами. При этом, естественно, снимается приличный офис и фабрикуется необходимый комплект документов на продаваемые строительные адреса.

Конечно, в среднем через 2–3 недели деятельность «лжеконторы» попадает в поле зрения соответствующих правоохранительных органов (в столице – одного из отделов УБЭПиПК ГУМВД по Москве, бывшего УБЭП), однако у аферистов есть «предварительная договоренность» с обэповцами, скрепленная, естественно, немалой денежной суммой или подтвержденная покровительством соответствующего полицейского «лампасника». Формально начинается проверка поступивших сигналов (обычно информацию о торговцах воздухом сообщают другие риэлтерские фирмы, продающие жилье по тем же адресам), и в среднем еще через 1,5–2 месяца «оборотни» сообщают фармазонам, что «пора рвать когти». Иногда организаторы аферы, скрывшиеся с основной суммой денег, сдают полиции второстепенных участников или наемных работников (вплоть до назначенного «со стороны» Зица – гендиректора) и последних привлекают к уголовной ответственности по ст. 159 ч. 4 УК РФ: «Предла-

гаю работу директора инвестиционно-строительной компании. График – год через пять».

Способы защиты от вышеизложенных мошеннических действий очевидны – **ни в коем случае нельзя иметь дело с компанией, которая продает объекты по относительно низкой цене, не имеет «истории» работы на рынке, а также требует расчет в наличной форме!** Более подробно об этом пойдет речь в разделах 5.3–5.5.

2. Искусственное лжебанкротство.

В соответствии с Законом РФ «О банкротстве»⁶ под указанным термином подразумевается неспособность коммерческой организации удовлетворить требования кредиторов (в случае строительства и продажи жилья – подрядных организаций и покупателей) по оплате работ и услуг, а также по предоставлению квартир, таунхаузов или коттеджей. В соответствии со ст. 65 ГК РФ по решению арбитражного суда может быть признана банкротом не только коммерческая структура (ОАО, ЗАО, ООО), но и потребительский кооператив, и некоммерческая организация, и индивидуальный предприниматель. Кроме того, все вышеуказанные юридические лица **могут объявить банкротами сами себя**, с последующей самоликвидацией.

На рынке недвижимости и строительства к процедуре ис-

⁶ Федеральный Закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве) предприятия» (в редакции от 12.07.2011 г.).

кусственного банкротства прибегают чаще всего те компании, которые заключают со своими клиентами «серые договоры» в обход требований закона № 214-ФЗ, в результате чего «обездольщики» не получают ни квартир, ни денег (или им возвращают жалкие крохи). Формально указанные действия попадают под ст. 195–197 УК РФ, однако в реальности доказать их состав и привлечь виновных (руководителей и подлинных хозяев якобы несостоятельных организаций) к уголовной ответственности весьма сложно – в «черной» российской бизнес-практике существует множество вполне легальных схем банкротства (внешнее управление, санация, конкурсный процесс), а также используются и внесудебные процедуры самоликвидации, например, с предшествующей реорганизацией в форме разделения. Более подробно об этом у нас пойдет речь в разделе 4.5.

3. Жилищные пирамиды.

Давайте мы рассмотрим отличительные признаки «строителей-пирамидостроителей», которые, к сожалению, активно действуют на рынке недвижимости, привлекая денежные средства пайщиков (соинвесторов, вкладчиков, дольщиков) под очень выгодные на первый взгляд условия. Такая организация может существовать до тех пор, пока количество вновь вербуемых участников не станет меньше, чем «стариков», с которыми, несмотря на все уловки и ухищрения фармазонов, необходимо рассчитывать построенными или при-

обретенными на вторичном рынке квартирами. При наступлении такого критического момента (организаторы «дела», естественно, стараются до него не доводить) совершается либо искусственное банкротство, либо уклонение от обязательств по цепочке правопреемства (об этой схеме речь пойдет ниже), либо аферисты «покидают» своих клиентов, т. е. скрываются с оставшимися деньгами. Итак, основными признаками «жилищной пирамиды», которая, естественно, рано или поздно развалится, являются:

- ***отсутствие точного адреса и параметров приобретаемого жилья***

В большинстве случаев клиенту предлагаются либо «накопительные» схемы (предложение вносить деньги небольшими частями), либо отсрочку в предоставлении жилья (например, 30 % от рыночной стоимости квартиры вносится сразу, и «пирамида» якобы подбирает вариант в течение 1–3 месяцев). При этом доверчивый пайщик не имеет точных данных по предлагаемой квартире (ему сообщают только общие параметры: ориентировочную цену и площадь, номер дома или корпуса и т. д.)

- ***низкий процент при покупке в рассрочку***

Основным рекламным трюком, позволяющим завлечь наивных простаков во всевозможные пирамидальные конторы, является декларируемый последними очень низкий процент (3–5 % годовых) при приобретении жилья в рассрочку. Давайте отвлечемся от рекламы и станем рассуждать здра-

во: откуда относительно небольшая организация возьмет на российском финансовом рынке деньги под такие проценты? Правильно, только с граждан, вступивших в «пирамиду» ранее (банки, работающие по солидным схемам реального ипотечного кредитования, предлагают рассрочку под минимум 10–12 % в год, при этом они являются фактически посредниками при выдаче дешевых «западных» кредитов, предоставляемых траншами по 100 млн. \$ и более).

• *ограничение и ущемление прав пайщиков*

При вступлении в пирамиду гражданам обычно предлагают осуществить, часто без договора и кассового чека, первоначальный платеж, написать заявление о приеме (обычно в одном экземпляре, который в дальнейшем «теряется»), вносить всевозможные «членские взносы» и в дальнейшем. Естественно, пирамидостроители стараются уклониться от договорных обязательств с клиентом (или последним предлагается подписать явно кабальное соглашение), а также отказываются выкупать квартиру, подобранную гражданином самостоятельно: например, клиент договорился о приобретении жилья у кого-либо из родственников и предлагает «кооперативу» оформить эту квартиру на тех условиях, которые декларируются в рекламе: оплата 10 % от рыночной стоимости объекта сразу, вселение через 3–4 месяца, рассрочка 3–5 % годовых на 10 лет. Конечно, организаторы пирамиды никогда так делать не станут – уважительные причины всегда найдутся.

4. Многократная продажа объекта.

В любом строящемся доме-новостройке есть «выгодные» и «невыгодные» квартиры – к числу первых относятся варианты с панорамным видом из окна, более высокими потолками, окнами во двор, нестандартными архитектурными решениями. Вторая включает в себя жилплощадь на 2–3 этажах, с «видом» на стену соседского дома или в торец других секций, окнами на проезжую часть или промзону. Естественно, варианты этой группы «продаются» слабо, а на выгодные всегда имеется повышенный спрос. Поэтому некоторые застройщики идут на следующий «маркетинговый ход»: предлагают ликвидные квартиры сразу нескольким клиентам, заключают с ними «предварительные договоры», а в дальнейшем, когда наступает «час расплаты», фабрикуют «форс-мажор» и предлагают либо доплатить за хороший вариант (в среднем 5—10 тыс. руб. с квадратного метра), либо за те же деньги, без доплаты, взять неликвид, т. е. квартиры, относящиеся ко второй группе. Некоторые конторы идут еще дальше – предлагают клиентам переоформить договора на следующую возводимую секцию или корпус, превращая их в своего рода «вечную дойную корову».

В компаниях, продающих квартиры по договорам долевого участия, подобная порочная практика прекращена (в связи с необходимостью государственной регистрации таких договоров в соответствии с Законом 214-ФЗ), однако у неко-

торых мелких застройщиков и кооперативах «курилка» пока жив.

5. Капитализация и хозяйственные споры.

Под первым термином, вынесенным в подзаголовок, подразумевается обременение строящихся или даже уже построенных объектов залогом в пользу третьих юридических лиц, не являющихся участниками инвестиционного процесса (строительства). Капитализацию не следует путать с коммерциализацией – реализацией заложенного жилого помещения (квартиры, группы квартир или дома в целом). Указанные схемы обеспечения финансовой устойчивости и повышения доходности используются в основном кооперативами (жилищными, жилищно-накопительными и ипотечными), а также командитными товариществами: квартиры и таунхаузы, за которые клиенты уже внесли взнос в складочный (паевой) фонд организации, в дальнейшем закладываются. Естественно, в большинстве случаев руководство кооператива не имеет возможности расплатиться и, даже если дом возведен, обманутые пайщики (соинвесторы, вкладчики, дольщики) долго, иногда годами, судятся с кредиторами (обычно на практике люди «де-факто» вселяются в свои квартиры, а «де-юре» оформить право собственности и получить соответствующие документы не могут). Также используется и другая схема, называемая обычно «**искусственный хозяйственный спор**». После того как заказ-

чик-застройщик получил деньги с клиентов и обязан предоставить последним жилье, он заключает ряд хозяйственных договоров с подставными аффилированными лицами (т. е. с фирмами, принадлежащими руководству компании, их друзьям и знакомым) и сознательно не выполняет взятые на себя по вышеуказанным договорам обязательства. Естественно, «обманутые» контрагенты подают на застройщика иски в арбитражный суд, имущество и счета последнего (точнее говоря, что на них осталось) арестовываются, и строительство прекращается на неопределенный срок. На деньги же, полученные с потенциальных приобретателей квартир, выкупается еще несколько стройплощадок, но уже на другие юридические лица (подробнее об этом – ниже).

6. Уклонение от обязательств по цепочке.

При разборе предыдущей схемы у нас шла речь о том, как недобросовестные застройщики уклоняются от своих обязательств перед клиентами путем «ареста» своих активов, что якобы делает невозможным дальнейшее строительство. Однако при этом перед руководством фирмы стоит задача предварительно вывести денежные средства, полученные с граждан, с возможностью их дальнейшего использования (или расхищения последних). Для этого обычно используется прием, получивший в черной российской бизнес-практике название «цепочка»: во-первых, клиентам сразу предлагают осуществить проплату взноса не в компанию «Рога и

копыта», являющуюся стороной инвестиционного процесса, а на счет фирмы «Лабедан» (прочтите ее название справа налево), у которой с «Рогами и копытами» есть соответствующий агентский договор; во-вторых, права по первичному инвестконтракту несколько раз (полностью или частично) переуступаются; в-третьих, выстраиваются всевозможные схемы взаимозачетных операций. Все указанные действия руководства «Рогов и копыт» приводят к тому, что обманутые клиенты не могут разобраться, с какой организации все-таки требовать квартиры.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.