

ЖИЛЪЕ С МОЛОТКА

АВТОР:

Екатерина Сахарова



В 1990-х, когда недвижимость была дефицитным товаром, процветали продажи квартир через аукцион: люди были готовы повышать цену, лишь бы купить жилплощадь. Удивительно, что аукционы есть и сейчас, когда на вторичном рынке предложения простаивают месяцами, да и в новостройках недостатка нет. **ДН** рассказывает, почему аукционы встречаются до сих пор и как на них не обжечься продавцам и покупателям.

Есть несколько видов жилья, которое реально купить на аукционе: так называемая недвижимость Москвы, залоговые квартиры и обычные квартиры от частных лиц. Аукционы первых двух типов безопасны, поскольку их механизм тщательно проработан и подробно описан. Торги проводятся на электронных площадках, вероятность попасть в неприятную ситуацию есть, но она не зависит от того, как организован сам аукцион. А вот продажи квартир частных лиц через аукцион таят множество потенциальных рисков.

ИМУЩЕСТВО МОСКВЫ

Аукционы являются единственным способом реализации недвижимости, если речь идет о государственном или муниципальном имуществе. Это касается как вторичного, так и первичного рынка, так определено Федеральным законом от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Столичный Департамент по конкурентной политике реализует имущество Москвы через площадку АО «Единая электронная торговая площадка» (Росэлторг), информация о предстоящих





аукционах публикуется на сайте департамента и площадки.

Чтобы участвовать в торгах, необходимо зарегистрироваться на сайте. Первый шаг — электронная подпись, без нее доступ к торгам получить не удастся. Помимо Росэлторга есть еще четыре государственных площадки для проведения аукционов, а также более 100 коммерческих. Электронная подпись для государственных площадок стоит около 3700 руб., для коммерческих — 6200 руб., срок изготовления составляет один-два рабочих дня.

Электронная подпись заказывается прямо через площадку, где будет проводиться аукцион. Прежде чем оформить заказ, убедитесь, что выбранная площадка поддерживает конкретную подпись, так как пакеты услуг бывают разными — не все площадки принимают все подписи. После получения подписи пройдите процедуру регистрации на сайте площадки, где будут проводиться интересующие вас торги, или ждите подходящего аукциона.

Торги проводятся дистанционно через интерфейс электронной площадки. Предполагается, что так торгующимся удастся сохранить анонимность и избежать давления со стороны

других участников. Чтобы получить доступ к торгам, следует заполнить ряд документов, а также внести обеспечительный взнос: при аукционах на право покупки недвижимости он составляет около 100 тыс. руб.

После торгов победитель получает уведомление о праве заключения договора купли-продажи по результатам аукциона. В течение 15 дней он должен оплатить полную стоимость договора, средства перечисляются на реквизиты застройщика, если продается квартира в новостройке, принадлежащей городу. Затем договор регистрируется в регпалате, покупатель вместе с зарегистрированным договором получает ключи, подписывает акт сдачи-приемки квартиры и вправе въезжать в нее.

Квартиры в новостройках выставляются на торги пулами, в месяц продается по два-три довольно крупных пула на каждом из объектов. От момента объявления аукциона до оформления права собственности и получения ключей в среднем проходит около двух месяцев. «Самые популярные квартиры (однокомнатные и некоторые двухкомнатные) в ходе торгов дорожают на 10–15%, менее востребованные «трешки» и многокомнатные — примерно на 5%. При этом около 10% квартир, выставленных на аукцион, достаются участникам торгов по стартовой цене», — рассказывает председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова (ранее компания занималась проведением аукционов по продаже муниципального имущества).

ЗАЛОГОВЫЕ КВАРТИРЫ

Схема продажи залоговых квартир примерно та же, только инициатором продажи выступает банк, когда заемщикам больше не под силу выплачивать долги. Более 80% всех квартир, реализуемых на торгах, — это залоговые квартиры банков. Информация о квартирах размещается на сайте Федеральной службы судебных приставов. Для участия в аукционе надо заполнить заявку и внести аванс. Приобретение залоговой квартиры подчас очень выгодная с экономической точки зрения сделка: если на первый аукцион заявлен всего один участник (а такое случается часто), цена снижается на 15%, а следующие торги проводятся через месяц. Охотников за залоговыми квартирами обычно немного, и в итоге их стоимость не сильно превышает стартовую.

Но у покупки залоговой квартиры есть потенциальные риски, связанные с предыдущими жильцами. «Самая распространенная

8-Я ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ
ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

URBAN
AWARDS
2016

Организатор:

URBANUS.RU

Независимый
консультант:

РВС

НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ



ЖИЛОЙ КВАРТАЛ SREDA

Москва
«Группа ПСН»



ЖК «ДОМАШНИЙ»

Москва
«Группа ПСН»



**«КЛУБНЫЙ ДОМ
НА СРЕТЕНКЕ»**

Москва
АО «Лидер-Инвест»



«ДОМ НА НАГАТИНСКОЙ»

Москва
АО «Лидер-Инвест»



**«ДОМ
НА РОГОЖСКОМ ВАЛУ»**

Москва
АО «Лидер-Инвест»



ЖК «МАЯКОВСКИЙ»

Москва
ТЕКТА GROUP



ЖК «ЯУЗА-ПАРК»

Москва
«Главстрой Девелопмент»



**ЖК «КОТЕЛЬНИЧЕСКИЕ
ВЫСОТКИ»**

Московская область
ООО «Биг Девелопмент»



**«ИМПЕРАТОРСКИЙ
ЯХТЬ-КЛУБ»**

Санкт-Петербург
Engel & Völkers St. Petersburg



МЖК «НЕОКЛАССИКА»

Санкт-Петербург
«Красная стрела»



ЖК «МЕЙН ХАУС»

Санкт-Петербург
Glorax Development



ЖК «ТВИН ХАУС»

Санкт-Петербург
Glorax Development



ЖК «ОЖОГИНО»

Тюмень
АО «Партнер-Строй»



**ЖИЛОЙ РАЙОН
«ПРЕОБРАЖЕНСКИЙ»**

Тюмень
ООО «ЭНКО ГРУПП»



МИКРОРАЙОН «СТОЛИЧНЫЙ»

Балашиха
«Главстрой Девелопмент»



ЖК «ДИНАСТИЯ»

Ярославская область
«Главстрой Девелопмент»

Официальный партнер:



Партнеры Премии:

ГАЛЕРЕЯ ПРОЕКТО!В



ЛИДЕР ИНВЕСТ



СБЕРБАНК
Финансы России



ТЕКТА
GROUP



PSN
GROUP



Colliers
INTERNATIONAL



GLORAX
DEVELOPMENT

Партнеры номинаций:



проблема, с которой сталкиваются победители аукционов по продаже залоговых квартир, — огромные счета по коммунальным услугам, следовательно, отсутствие отопления, света и электричества. За списанием долга покупатели обращаются в управляющую компанию, к поставщикам услуг и в суд. Сравнительно недавно судебная практика в этом вопросе встала на сторону добросовестных покупателей, но она немногочисленна», — предупреждает старший юрист адвокатского бюро А2 Мария Понаморева.

Нередко новые собственники квартиры вынуждены сами заниматься снятием с регистрации и даже выселением бывших жильцов. «Ситуация усугубляется тем, что в такой квартире могут быть прописаны несовершеннолетние дети, инвалиды. Бывшие собственники намеренно затягивают судебные процессы, которые тянутся из года в год», — отмечает юрист. Иногда бывшие жильцы отказываются выселяться, баррикадируются в квартирах.

Чтобы не купить такого кота в мешке, лучше заранее убедиться в отсутствии долгов по коммунальным платежам, отсутствии прописанных в квартире людей (особенно детей — взрослого человека выписать проще), а также

судебных споров по данной недвижимости. Впрочем, это касается любых сделок, только многие забывают об этом, кидаясь на привлекательную цену.

ЧАСТНЫЕ АУКЦИОНЫ

В нынешних условиях предложение объективно превышает спрос. Продавцы, работающие по схеме аукциона, изначально цену занижают, чтобы в итоге заработать больше или хотя бы продать недвижимость, что уже непростая задача, если квартира не относится к числу самых ходовых.

Потенциальный покупатель видит, что квартира выставлена по выгодной цене, и, даже если подозревает о скрытых мотивах, наживку заглатывает. В итоге вместо нуля просмотров — скажем, десять, а дальше все зависит от того, как будет вести себя риелтор. Продавцы, решающиеся на аукцион, предполагают продать недвижимость на 5—10% выше рыночной цены.

«Прошлым летом дом по рыночной цене \$3,5 млн был выставлен на аукцион по стартовой цене \$1,8 млн. Владелец и брокер, демпингуя, рассчитывали привлечь большее число клиентов. Аукцион кончился тем, что дом

VII МЕЖДУНАРОДНАЯ
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
И ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

BEAUTIFUL HOUSES
**Красивые
дома**



РОССИЙСКИЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ САЛОН

300

27-30
ОКТАБРЯ 2016
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

АРХИТЕКТУРНЫХ БЮРО
СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ
ДИЗАЙН-СТУДИЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ
И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ОТКРЫТЫЙ
АРХИТЕКТУРНЫЙ
КОНКУРС



БЕСПЛАТНЫЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ
АРХИТЕКТОРОВ
ДИЗАЙНЕРОВ
И СТРОИТЕЛЕЙ

Дом

Каменный, деревянный, каркасный
Строительные материалы
Кровля. Изоляция
Инженерные системы
Искусственный и натуральный камень

Салон интерьеров

Мебель и предметы интерьера
Отделочные материалы
Напольные покрытия
Сантехника. Керамика
Окна. Двери. Лестницы
Лаки. Краски
Камины. Печи
Освещение. Декор

Сад

Ландшафтный дизайн
Бассейны. Бани. Сауны. Фонтаны
Садовая мебель Барбекю. Грили

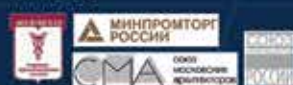
ОРГАНИЗАТОРЫ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ПАРТНЕРЫ



www.weg.ru



Если раньше с помощью аукциона было реально взвинтить итоговую стоимость продажи, то теперь аукцион используется как способ создать искусственный ажиотаж и привести потенциальных покупателей в расчете на то, что кто-нибудь все-таки приобретет квартиру по неплохой цене

пришлось продать за \$2,3 млн, так как трюк не сработал», — приводит пример директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов.

Заставить человека продать квартиру против его воли, если она не взыскивается за долги, нельзя. Но чтобы избежать недоразумений, важно изначально обговорить и прописать во всех документах минимальную цену, ниже которой продавец не готов расстаться со своей собственностью.

Директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость» Михаил Куликов отмечает, что на аукционах умышленно занижается стоимость объекта — примерно на 10–15% от среднерыночной цены, чтобы создать повышенный интерес и провести торги в частном порядке между несколькими потенциальными покупателями, заинтересованными в конкретной квартире. «В условиях сегодняшнего рынка этот метод фактически не работает. Максимум, что удастся получить, — внимание покупателей в ситуации избирательного и ограниченного спроса», — говорит эксперт.

Таким образом, одно из главных отличий сегодняшних аукционов от тех, что проводились 15 лет назад, — в преимуществах, которые

риелтор обещает продавцу. Если раньше с помощью аукциона было реально взвинтить итоговую стоимость продажи, то теперь аукцион используется как способ создать искусственный ажиотаж и привести потенциальных покупателей в расчете на то, что кто-нибудь все-таки приобретет квартиру по неплохой цене.

Немалую роль в этом процессе играет психология: риелторы, занимающиеся подобными сделками, не только знают юридические тонкости оформления договоров, но и являются профессиональными манипуляторами. Они знают, как расположить к себе потенциальных покупателей, как сымитировать ажиотаж, даже если его нет, и как заставить торговаться.

Тактика поведения зависит от покупателей, им предлагают то, что они хотят получить. «Кто-то собирается купить квартиру максимально дешево, рискует, чтобы получить выгодную сделку, в таких людях необходимо подкреплять азарт, давать почувствовать им, что они упускают хороший шанс, — делится опытом риелтор Александр, занимающийся продажами квартир через аукцион. — Кто-то колеблется, считает аукционы авантюрой, — таким людям нужны уют и спокойствие,

Квартира должна казаться лакомым кусочком, даже если она самая обыкновенная. Наведя порядок, вы привлекаете больше клиентов



и покупатель договорятся о взаимовыгодной цене и проведут сделку самостоятельно, оставив его без комиссии. Как правило, продавец заключает с риелтором договор о праве реализации квартиры через аукцион, где прописываются все обещанные услуги, минимальная сумма сделки и сроки, в течение которых риелтор обязуется организовать рекламу объекта, показы, сам аукцион и проведение сделки. Понятно, что сроки будут приблизительными, но, если их не прописать вовсе, продажа растянется надолго.

Далее проводится предпродажная подготовка квартиры. «Квартира должна казаться лакомым кусочком, даже если она самая обыкновенная. Наведя порядок, вы привлекаете больше клиентов. А при показе она обязана выглядеть идеально, как в каталоге», — уточняет риелтор.

В ходе показов брокер подбирает несколько потенциальных клиентов — около пяти-семи человек. Он заручается либо устным, либо письменным согласием. В нем фиксируется намерение торговаться за квартиру, цена, которую покупатель предварительно готов предложить, а также срок, в течение которого покупатель готов выйти на сделку, и способ оплаты. После

правильная атмосфера, будто они пришли не в квартиру, а в спа-салон, стоит предложить им кофе, поставить мягкое кресло, чтобы им не хотелось уходить, разговаривать мягко и неторопливо».

Покупатели квартиры, реализуемой через частный аукцион, не видят собственника до сделки. Риелтор боится, что продавец



того как все потенциальные клиенты найдены, брокер объявляет участникам стартовую цену и сроки проведения торгов. Все участники должны получить оформленное положение об аукционе, которое зафиксирует стартовую цену, шаг аукциона, сумму задатка для участников, реквизиты счета, на который он перечисляется, а также механизм возврата в случае неудачи.

Торги длятся от пары дней до нескольких недель. За это время покупатели по почте, с помощью смс или по телефону делают свои предложения, владелец выбирает самое выгодное. Одна из самых удобных форм торгов — переписка в почте, где есть все участники: так каждый видит, что торги действительно ведутся. Но зачастую риелторы просто пишут всем сообщения по телефону примерно такого содержания: «У меня есть ставка 5 млн» — узнать, была такая ставка сделана на самом деле или брокер ее придумал, не удастся.

Еще один путь проведения торгов — онлайн-конференции в разных приложениях, но это бывает неудобно покупателям: надо договориться о времени, удобном всем. Лучше настаивать на проведении торгов именно через онлайн-конференцию или посредством общей

переписки в почте — это максимально прозрачные способы.

Идеальный вариант для покупателей — торги в реальном времени, когда все собираются в одной квартире и делают ставки друг у друга на глазах. Впрочем, риелторы нередко привлекают подставных торгующихся, которые хорошо имитируют ажиотаж в заочных торгах, а при офлайн-аукционе оказываются плохими актерами.

Когда победитель определен, с ним заключается предварительный договор, в котором прописываются сроки выхода на сделку, после этого купля-продажа оформляется в обычном режиме. Этим в идеале тоже должен заниматься брокер, организовавший аукцион.

«Встречаются ситуации, когда продавец или его недобросовестный представитель устраивают «аукцион» после подписания соглашения о предоплате. Это шантаж, нарушение риелторской этики, недопустимые в профессиональном сообществе. Подобное надо жестко пресекать: покупатель имеет полное право требовать разрыва договорных обязательств и возврата средств в соответствии с прописанными в соглашении условиями», — настаивает Михаил Куликов. (АН)