



# УЧАСТОК БЕЗ ПОДРЯДА ДЛЯ ЛЕТНЕГО ЗАРЯДА

АВТОР: Анастасия МОРОЗОВА

**Лето для большинства владельцев земельных участков в Подмоскowie – подходящая пора, чтобы начать строительство. Однако многие сталкиваются с одной и той же проблемой – с отсутствием коммуникаций. Застройщики обещают «подтянуть электричество» буквально завтра, но ничего не делают. Реально ли заставить девелопера выполнить обязательства по подведению коммуникаций, куда для этого нужно обращаться?**

**И**менно эти вопросы на сайте [www.RussianRealty.ru](http://www.RussianRealty.ru) были наиболее популярны в июне. Дача — модная тенденция: теперь москвичи предпочитают строить дома для постоянного проживания в Подмоскowie, а не покупать очередную квартиру в столице.

Особенной популярностью пользуется приобретение участка без подряда. Чаще всего такие участки расположены на огороженной территории — поселка как такового нет. Как найти общий язык с застройщиками и не остаться обманутым? Руководитель проекта «Экопарк Ушаково» компании «Вектор Инвестментс» Алексей Иванов счита-

ет, что для правильного ответа на данный вопрос необходимо владеть полной информацией о категории земельного участка и виде его разрешенного использования. Надо проанализировать документы, подписанные с застройщиком, так как схемы прокладки коммуникаций на землях для ИЖС и дачного строительства отличаются.

При продаже участков без подряда за подведение коммуникаций обычно отвечает собственник продаваемых земельных участков или взаимосвязанное с ним лицо, владеющее участком на основании договора аренды. Если девелопер подписывает с покупателем договор на строительство коммуника-

## Тимур ФАИЗОВ, руководитель управления маркетинга компании «Велес Капитал Девелопмент»:



– Можно смело утверждать, что спрос на участки без подряда не только не снижается, наоборот, данная тенденция усиливается. Только за май 2011-го мы получили около 800 звонков по участкам без подряда. В 70 % случаев ими интересуются мужчины от 36 до 45 лет (39 % спроса), которые хотят построить свой дом на участке площадью 6-10 соток (35 % общего спроса).

Популярны участки площадью 11-15 соток (18 % спроса). А вот земельные участки площадью 16-20 соток собираются приобрести лишь 9 %.

Об изменении цен целесообразно говорить только в рамках рублевой инфляции. В основном цены стабильны. Традиционно летом спрос выше, количество запросов увеличилось на 35 % в месяц (с мая по июнь).

К последним заявлениям о лидерстве Симферопольского направления на рынке участков без подряда я бы отнесся с большой долей сомнения. По моему мнению, наиболее привлекательны в этом плане Новорижское и Рублево-Успенское шоссе. Например, на Новорижском шоссе в проекте «Между Лесом и Рекой» легко найти участок

от 15 до 30 соток. На Рублево-Успенском шоссе проект «Папушево» – лидер продаж данного формата – предлагает участки от 10 до 30 соток с уже подведенными на каждый участок коммуникациями.

Причем наличие уже готовых и работающих коммуникаций является одним из важнейших конкурентных преимуществ этих объектов. Ведь ни для кого не секрет, что многие компании часто выставляют на продажу участки, не уточняя, что коммуникации вообще отсутствуют или будут подведены через много лет. Или замалчивают тот факт, что только часть из центральных коммуникаций вообще возможно подвести. Участки с коммуникациями стоят в среднем в два раза дороже наделов без коммуникаций.

Как застраховать себя от риска, что продавец не подвел обещанные коммуникации? Конечно, необходимо попросить продемонстрировать физическое наличие подведенных коммуникаций, а также просмотреть наличие выданных на участок (или поселок – это зависит от стадии) мощностей. Например, в поселке «Папушево» от «Велес Капитал Девелопмент» все коммуникации уже подведены, они действительно есть на каждом участке. ■

ций, то необходимо исходить из условий и мер ответственности, прописанных в этом документе.

Иная ситуация складывается в том случае, если застройщиком коммуникаций выступает объединение собственников участков в поселке. Чаще всего для этого создается некоммерческая организация в виде некоммерческого партнерства на землях ИЖС либо дачное/садоводческое объединение граждан. В такое объединение покупатели вступают одновременно с покупкой участка без подряда и как часть платы за свой надел делают взносы, которые расходуются на создание коммуникаций.

Общее собрание членов этой некоммерческой организации вправе сменить руководство, не исполняющее свои обязательства по подведению коммуникаций, и привлечь для строительства иные подрядные организации. Новое руководство проводит анализ хозяйственной деятельности бывших начальников, чтобы понять, почему работы выполняются несвоевременно и куда ушли деньги от взносов. В некоторых случаях является основанием для обращения

в правоохранительные органы, чтобы привлечь таких лиц к ответственности.

По мнению адвоката «Первого столичного юридического центра» Олега Сухова, при покупке земельного участка стоит знать несколько моментов, которые помогут не допустить ошибок. Разрешения на проведение коммуникаций полностью зависят от местных органов государственной власти. Как показывает практика, дороже всего обходятся именно коммуникации. Кроме того, оформление согласований и «одобрений» электрических мощностей, газификации (иногда — канализации и воды) занимает значительное время — от полугода до нескольких лет. И это в лучшем случае.

Следующий нюанс: организацию невозможно заставить подвести коммуникации по трем причинам. Первая причина: даже если в судебном порядке будет вынесено положительное решение, нет механизма реализации подобных судебных постановлений, соответственно, принятое решение останется не исполненным.

Вторая сложность: любая компания в нашем государстве может быть легко

**Заставить организацию согласовать, оформить и подвести коммуникации практически нереально, а любое такое оформление – жест доброй воли той компании, что пообещала их собственнику земельного участка**





**Армен МАРКОСЯН, директор по развитию земельных участков компании «Промсвязьнедвижимость»:**

– Покупка участков без подряда так же популярна, как и в предыдущие годы. Наблюдается лишь частичное снижение темпов продаж. Оно связано с тем, что предложение увеличилось, а спрос устойчиво сохраняется на прежнем уровне. Таким образом, кажется, что участки без подряда стали менее популярными, но в реальности поддерживается относительно высокий уровень спроса: всегда есть люди, которые сами хотят по-

строить свой дом. Пик продаж участков без подряда пришелся на 2009 год (70% рынка), в 2010 году – 63%, на сегодняшний день подобные сделки составляют 55% общего объема рынка. Спрос устойчив, он снижается, но очень медленно и незаметно для рынка и игроков. Полагаю, еще в течение трех-четырех лет участки без подряда будут популярны.

В проектах, которые были заявлены в 2009-2010 годах, цены поднялись на 10-20% в связи с тем, что объекты готовы: на данный момент в поселках есть все коммуникации, большая часть участков распродана. Если компания выходит на рынок с «чистым полем», то на начальной стадии принимается решение о снижении цен. Такое решение принимается с целью привлечь внимание потенциальных поку-

пателей в условиях насыщенного рынка и высокой конкуренции.

Лидером по количеству проектов без подряда является Новорижское шоссе.

Самая распространенная сложность, с которой приходится сталкиваться покупателям поселков без подряда, – невыполнение компанией-застройщиком своих обязательств. На сегодняшний день участок в поселке до 60 км от МКАД с необходимыми коммуникациями (газ, свет, вода, канализация) не может стоить дешевле 150-200 тыс. руб. за сотку. Если на таком расстоянии от Москвы предлагается участок стоимостью 30-100 тыс. руб. за сотку, для покупателя это повод задуматься, что включено в эту цену. На деле может выясниться, что в стоимость входит лишь электричество, а газом, водой и канализацией покупатель должен обеспечить участок самостоятельно.

Когда договор заключен и деньги перечислены, единственной возможностью отстоять свои права является обращение в суд. Лучше изначально правильно подбирать компанию и проекты: клиент должен обратить внимание на застройщика, внимательно изучить портфель проектов, чтобы быть уверенным, что компания выполняет все намеченные работы. Кроме того, имеет смысл внимательно изучать договоры: если предлагается договор продажи от имени физического лица, то это обман: физлицо не может нести обязательства по подведению коммуникаций. ■



и «безболезненно» либо ликвидирована, либо переоформлена на третье лицо. Следовательно, компания прекратит свою юридическую или фактическую деятельность — ее нельзя будет принудить к исполнению каких-либо обязательств, которые она брала на себя ранее.

Третье препятствие: очень редко в договорах на продажу земельного участка правильно и грамотно прописываются обязанности продавца земли или третьего лица по обеспечению земельных участков коммуникациями. Обязательства «оформляются» на словах и не имеют никакой юридической силы. Покупатель участка земли без коммуникаций всегда попадает в зону риска. Защита интересов в данном случае возможна только через суд. Однако судебная перспектива зависит от того, что обещали покупателю в соответствии с подписанными документами, может ли продавец ответить по данным обязательствам или это давно не существующая компания, активы которой выведены. Риск снижается, если продавец земли — очень крупная компания, долгое



Разрешения на проведение коммуникаций полностью зависят от местных органов государственной власти. Практика показывает, что дороже всего обходятся именно коммуникации

время работающая на загородном рынке недвижимости: она заинтересована в том, чтобы обеспечить коммуникациями весь район застройки, но подобных компаний очень немного.

Все дачные поселки начинаются с огороженной территории, а вот их дальнейшее развитие целиком зависит от грамотности и профессионализма девелопера, а также от соблюдения им принятых договорных обязательств. Генеральный директор компании «ЗемАктив» Юлия Севериненко советует обращать внимание на мелочи, которые помогут избежать существенных проблем при покупке участка без подряда. Так, чем больше в проекте «подарков» и бесплатных опций, тем выше вероятность, что застройщик применяет «серую» схему. Если «подарок» ока-

жется не очень качественный, спросить будет не с кого. При этом в защите интересов конечного потребителя ключевую роль будет играть то, каким образом эти обязательства закреплены, чем и каким способом они гарантированы, насколько их условия определенные и прозрачные, существует ли шанс проверить, куда и как расходуются деньги покупателя.

Как всегда, самый актуальный совет на все времена — внимательно читать подписываемые документы. И при этом помнить, что на практике заставить организацию согласовать, оформить и провести коммуникации практически нереально, а любое такое оформление — жест доброй воли той компании, что пообещала их собственнику земельного участка. **ИИ**

**Все дачные поселки начинаются с огороженной территории, а вот их дальнейшее развитие целиком зависит от грамотности и профессионализма девелопера, а также от соблюдения им принятых договорных обязательств. При этом в защите интересов конечного потребителя ключевую роль играет то, каким образом эти обязательства закреплены, чем и каким способом они гарантированы, насколько их условия определенные и прозрачные, существует ли шанс проверить, куда и как расходуются деньги покупателя**