

# ЗАГРАНИЧНАЯ «ПЕРВИЧКА» ПРОТИВ РИСКОВ И НАЛИЧКИ

АВТОР:

*Элина Плахтина*





ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ СЧИТАЕТСЯ БЫСТРОРАСТУЩИМ, ДОХОДНЫМ, НО ПРИ ЭТОМ И ВЫСОКОРИСКОВЫМ. ИСТОРИЙ ПРО ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ И ИХ ИСКАЛЕЧЕННЫЕ СУДЬБЫ ХВАТИЛО БЫ НА ДЕСЯТКИ ТЕЛЕСЕРИАЛОВ. ПИКЕТЫ ПРОТИВ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПРОВОДЯТ ПОКУПАТЕЛИ КАК ДЕШЕВЫХ «ПАНЕЛЕК», ТАК И ЭЛИТНЫХ МЕТРОВ. ВИНОВНИКИ В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ЖАЛУЮТСЯ НА КРИЗИС И ЖАДНЫЕ БАНКИ.

Удивительно, но за рубежом такие ситуации встречаются крайне редко и считаются из ряда вон выходящими. Хотя, казалось бы, финансовый кризис жестко прошелся по всему миру, да и иностранные банкиры никогда не славились сердобольностью. ДН выяснил, в чем секрет кажущейся беспроблемности зарубежных новостроек, действительно ли первичные рынки за границей безопасны и каких подводных камней все же стоит избегать.

Отличительная черта большинства зарубежных рынков новостроек заключается в схеме финансирования. Во многих развитых странах запрещено возводить на деньги от продаж. Девелопер не получит разрешение на строительство, пока не докажет финансовую состоятельность, будь то банковское кредитование или собственные средства. Без этого разрешения он не вправе начинать продажи.

*Бронь подтверждает серьезность намерений покупателя, позволяя снять объект недвижимости с рынка на время согласования финальной стоимости*

Например, в Нью-Йорке застройщик обычно берет с покупателя депозит в размере 10% стоимости квартиры и кладет его на отдельный счет, рассказывает управляющий партнер компании Evans Анна Левитова. До завершения строительства и отделки здания девелопер не имеет доступа к этим деньгам.

Похожим образом дела обстоят в Лондоне: депозит составляет от 10 до 25% стоимости

недвижимости, причем выплачивается не сразу, а по мере возведения объекта. Остальную сумму покупатель вносит после завершения работ и отделки. Такая же ситуация и в Германии — с той лишь разницей, что там депозит иногда достигает 30% стоимости квартиры.

Во Франции и Швейцарии застройщик имеет право использовать деньги от продаж для финансирования строительства, но и там покупатель не отдает всю сумму сразу: оплата происходит поэтапно, по мере продвижения строительства, к моменту его завершения покупатель обычно расплачивается полностью.

Помимо депозита продавец может взять с покупателя взнос за бронирование, который равняется около 1% стоимости объекта. Как поясняет руководитель отдела зарубежной недвижимости Knight Frank Людмила Аксененко, бронь подтверждает серьезность намерений покупателя, позволяя снять объект недвижимости с рынка на время согласования финальной стоимости. За этот период стороны при

*«Видя рекламные трехмерные изображения, покупатель часто фантазирует и дорисовывает детали, которые необязательно существуют в реальности»*



необходимости обмениваются подписанным предложением и контрпредложением. Обычно взнос за бронирование невозвратный: если покупатель по каким-либо причинам передумает приобретать объект, эти деньги остаются у продавца. Если же сделка состоится, сумма бронирования учитывается в общей стоимости покупки.

Другой особенностью многих развитых зарубежных рынков является тот факт, что покупатель редко напрямую контактирует с застройщиком, особенно при решении финансовых вопросов. Обычно покупатель переводит все суммы на счет своего юриста (или нотариуса), который впоследствии обменивается подписанными контрактами с юристом продавца.

Понятно, что для покупателя привлечение таких специалистов означает дополнительные затраты. Так, в Великобритании услуги юристов обходятся в среднем в 0,5–1% стоимости сделки. В континентальной Европе, где те же функции выполняют нотариусы, цена сопровождения колеблется от 1,5 до 3% цены квартиры. Однако зачастую именно эти специалисты гарантируют, что сделка будет безопасной, а значит, покупатель не потеряет свои деньги. Юристы и нотариусы за каждую сделку отвечают своей репутацией, которая, как и лицензия на соответствующую работу, в европейских странах достается весьма непросто.

Ориентируясь на отечественную практику, российские клиенты часто приобретают новостройки за рубежом на этапе котлована, рассчитывая на весомый рост ее стоимости после завершения строительства

# ГЕРМАНИЯ консалтинг и инвестиции

ДОХОДНЫЕ ДОМА В БЕРЛИНЕ —  
ВАШ СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД  
В ЕВРОСОЮЗЕ

ДОМА, КВАРТИРЫ И БИЗНЕС  
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ  
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

РЕГИСТРАЦИЯ КОМПАНИЙ,  
ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

ПОКУПКА ГОТОВОГО БИЗНЕСА:  
КАФЕ, РЕСТОРАНЫ, ГОСТИНИЦЫ И Т.Д.  
БИЗНЕС-ИММИГРАЦИЯ  
ПОЛУЧЕНИЕ ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО  
ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ И ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА

ОБРАЗОВАНИЕ:  
ВУЗЫ, АСПИРАНТУРА, ЯЗЫКОВЫЕ ШКОЛЫ



ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО  
Москва, ул. Арбат, дом 12, офис 211;  
Тел.: (495) 690-20-50, (925) 518-36-49;  
Сайт: [www.partnergermany.ru](http://www.partnergermany.ru)  
[info@partnergermany.ru](mailto:info@partnergermany.ru)



InterCommerz Consulting und Immobilien GmbH  
Lietzenburger Str.34, 10789 Berlin  
Тел.: +49 30 30 10 40 54, Fax.: +49 30 30 10 40 64  
Сайт: [www.icci-berlin.de](http://www.icci-berlin.de)  
[info@icci-berlin.de](mailto:info@icci-berlin.de)





Новостройки укомплектованы новым оборудованием и мебелью — это позволяет сдавать их по привлекательной арендной ставке. Однако это не компенсирует более высокую стоимость продажи новостроек

В обязательные дополнительные расходы также входят стоимость перевода документов, почтовые расходы на пересылку документов, открытие специального счета в банке, услуги переводчика (при необходимости), гербовый сбор, который требуется заплатить государству при получении титула, и, наконец, налоги, которые зависят от региона и суммы сделки.

Что касается комиссии агентству недвижимости, ее в подавляющем большинстве случаев платит застройщик, а не покупатель. По словам директора по зарубежной недвижимости IntermarkSavills Юлии Овчинниковой, обычно в Европе застройщики реализуют свои объекты через одно или несколько агентств. Как утверждает эксперт, пытаться выйти напрямую на застройщика, надеясь получить скидку в размере услуг риелтора, нет никакого смысла, так как часто даже в офисе продаж застройщика работают сотрудники этих агентств. Все агенты продают квартиры строго на условиях застройщика, по единому прайс-листу.

Еще одна причина надежности первичных рынков за рубежом — отсутствие наличных расчетов. Все платежи совершаются банковским переводом или чеком. Иногда живыми деньгами оплачивается бронь за квартиру.

*Специалисты отмечают, что законодательно запрет на кэш прописан не во всех странах, однако система устроена так, что платежи идут через банк*

Но, как правило, у застройщика нет даже кассы для принятия наличных.

В некоторых странах с высоким по европейским меркам уровнем коррупции (Испания, Италия и Греция) небольшая часть (не более 10%) отдается наличными — в случае, если речь идет о небольших и недорогих квартирах. Специалисты отмечают, что законодательно запрет на кэш прописан не во всех странах, однако система устроена так, что платежи все равно идут через банк.

По словам президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, в Великобритании оплата наличными не запрещена. Однако юристы и риелторы должны сообщить об этом в компетентные органы, которые проверяют источник происхождения средств. Если покупатель способен доказать легальность средств, то с оплатой

*Обычно взнос за бронирование невозвратный: если покупатель по каким-либо причинам передумает приобретать объект, эти деньги остаются у продавца*



наличными не возникнет проблем. После проверки сделка будет заключена.

Понятно, что, каким бы урегулированным ни был рынок недвижимости, гарантировать полное отсутствие проблем на нем нереально — и на безопасных европейских рынках встречаются мошенники и недобросовестные застройщики. Другое дело, что в большинстве случаев обманутому покупателю удастся вернуть основную часть потраченных средств.

В частности, в этом помогает обязательное страхование ответственности застройщиков, которое российские власти пытаются внедрить и в нашей стране. При приостановке строительства покупателям не приходится штурмовать офисы застройщика или продавца. Подобные сложности являются страховыми случаями



и находятся в ведомстве страховой компании, куда и адресуются соответствующие вопросы.

Однако, чтобы не проверять действие отлаженной системы страхования в строительной отрасли на собственной шкуре, специалисты советуют не расслабляться и тщательно выбирать новостройки за рубежом, руководствуясь общепринятыми критериями оценки девелоперов. Руководитель отдела продаж Just Real Consult Алина Вальдман выделяет несколько признаков, которые свидетельствуют о минимальных рисках: если застройщик на рынке не один год, имеет разрешение на строительство, хорошую репутацию и опыт реализации нескольких объектов недвижимости, страховку и банковскую гарантию. Эксперт рекомендует внимательно изучить договор купли-продажи, в котором обязательно должны быть прописаны сроки завершения, а иногда и этапы строительства, штрафные санкции и условия расторжения договора.

Анна Левитова напоминает о рисках иного характера, нередко сопровождающих приобретение зарубежных новостроек. «Покупая квартиры в несуществующем доме, вы не будете точно знать, какой у вас вид из окна, понравится ли вам отделка, планировка не на бумаге,

Отличительная черта большинства зарубежных рынков новостроек заключается в схеме финансирования. Во многих развитых странах запрещено возводить на деньги от продаж

а в жизни, достаточно ли в квартире света, в какую часть дня света будет больше или меньше, не закрывает ли тень от соседнего здания ваш балкон. Все эти недостатки никогда не отражаются в буклетах и на красивых картинках, сделанных для продажи. Видя рекламные трехмерные изображения, покупатель часто фантазирует и дорисовывает детали, которые необязательно существуют в реальности», — предупреждает Анна Левитова.

Продавцы часто забывают упомянуть еще

*Депозит в Лондоне составляет от 10 до 25% стоимости недвижимости, причем он выплачивается застройщику не сразу, а по мере возведения объекта*

одну иллюзию покупателей заграничных новостроек — прирост цен по мере строительства. Ориентируясь на отечественную практику, российские клиенты часто приобретают новостройки за рубежом на этапе котлована, рассчитывая на весомый рост ее стоимости после завершения строительства. На деле ценовой прирост, характерный для российских новостроек (20–30%), за рубежом встречается

весьма редко. Исключение составляют дорогие и эксклюзивные проекты на отдельных рынках Великобритании (Лондон), США (Нью-Йорк) и Германии (Берлин).

Управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indriksons.ru Игорь Индриксонс считает, что новостройки для инвестиций во многих странах лучше не приобретать. В Европе не происходит скачка цен после того, как объект сдается в эксплуатацию. Там, по его словам, работают другие законы: если объект возведен до уровня третьего-четвертого этажа и при этом не продан, его ценовая политика и ликвидность вызывают сомнения.

Вывод о несостоятельности зарубежных новостроек как инвестиционного инструмента поддерживает и Станислав Зингель. Он полагает, что динамика цен на первичном рынке жилья не сильно отличается от вторичного. Следовательно, перепродажа новостройки в расчете на прирост капитальной стоимости сомнительна. Зато новостройки укомплектованы новым оборудованием и мебелью — это позволяет сдавать их по привлекательной арендной ставке. Однако это не компенсирует более высокую стоимость продажи новостроек.

Окончательный диагноз, который выносят эксперты зарубежным новостройкам: подходят для жизни, а не для инвестиций. (ИИ)



В Нью-Йорке застройщик обычно берет с покупателя депозит в размере 10% стоимости квартиры и кладет его на отдельный счет. До завершения строительства и отделки здания девелопер не имеет доступа к этим деньгам