



# Как не зарыть деньги в землю?

© VILLAGIO ESTATE

Материал подготовила  
**АЛЁНА ДЫМОВА**

На фоне пиковых цен на столичную недвижимость подмосковное жильё выглядит сегодня всё более привлекательным для частных инвесторов. Однако риски, связанные с приобретением загородного «райского уголка», настолько велики, что значительная доля потенциальных покупателей не решается на подобный шаг. На какие подводные камни можно наткнуться при совершении сделок с недвижимостью на загородном рынке и как от них уберечься?

По мнению независимых экспертов, уровень сервиса при обслуживании покупателей загородной недвижимости сегодня является катастрофически низким, что влечёт за собой массовое нарушение их законных прав. При покупке объекта недвижимости клиент оказывается один на один с сотрудником отдела продаж или агентом риелторской компании, чья основная задача в большинстве случаев — как можно быстрее провести сделку и получить свои комиссионные. «На рынке преобладают такие схемы продаж, при которых права покупателя абсолютно не защищены юри-

дически и будущему владельцу коттеджа остаётся лишь уповать на добросовестность продавцов», — говорит Владислав Цепков, старший партнёр адвокатского бюро «ЮРЛОВ И ПАРТНЁРЫ».

При приобретении загородной недвижимости покупатель сталкивается с большим числом рисков. Хотя справедливости ради необходимо отметить, что случаи откровенного мошенничества на этом рынке встречаются нечасто. В основном проблемы в любом коттеджном посёлке сводятся к следующему: юридическая незащищённость покупателя, нарушение сроков сдачи объ-

екта, низкое качество строительства, взимание дополнительных необязательных платежей в больших размерах, отсутствие ответственности продавцов. От некоторых из этих проблем избавиться невозможно, но имеет смысл принять меры по уменьшению их негативных последствий. Покупатель должен знать, что наличие любого риска, связанного со сделкой, неминуемо снижает цену объекта недвижимости.

## Тёмное прошлое

Приобретая земельный участок или коттедж, никто не застрахован от «зарытых

в землю» проблем. Обременения и ограничения при использовании участка могут стать для добросовестного покупателя большой неожиданностью, если поверить продавцу на слово и не провести собственную разведку. К сожалению, сегодня продавцы нередко умалчивают о тех проблемах, которые вы получаете «в нагрузку» к земле.

Между тем будущий собственник должен знать, что ограничения при использовании земельного участка возникают, если его территория затрагивает водоохранные зоны, санитарно-защитные зоны и полосы, охранные зоны газо-, водо- и иных трубопроводов, ЛЭП, электро-, телефонных и других кабелей, воздушные трассы самолётов и т. п. Всё это может привести к невозможности возведения на участке дома и прочих строений или к возбуждению государственными органами судебного дела о сносе уже существующих объектов (коттеджа, гаража, надворных построек и т. д.).

Проблема в том, что в конце 90-х гг., когда происходила массовая скупка подмосковной земли, формальности соблюдались не всегда. «Любой объект недвижимости в любой момент может оказаться юридически неполноценным, — подтверждает Мария Литинецкая, исполнительный директор компании BLACKWOOD. — Сделки в 90-е гг. совершались согласно сырому земельному законодательству тех времён. Сегодня, применяя современные нормы права к тем делам, можно опротестовать практически любое из них».

Пересмотр сделок с землёй в судебном порядке в последнее время случается всё чаще. Нередко эти дела касаются не только мелких частных инвесторов, но и крупных компаний, что ведёт даже к перераспределению сил на земельном рынке Подмосковья. Достаточно вспомнить арест главы группы компаний «ВАШЬ ФИНАНСО-

ВЫЙ ПОПЕЧИТЕЛЬ» Василия Бойко. Ему было предъявлено обвинение в мошенничестве при совершении операций с землёй в Рузском районе Подмосковья, где Бойко планировал строительство элитной курортной зоны «Рузская Швейцария» на двух тысячах гектаров. Ещё одно громкое дело прошедшей осени началось с объявления в розыск бывшего председателя совета директоров «ВНЕСАГРОБАНКА» Ильи Хайкина. У следствия оказалось достаточное оснований для обвинения его в мошенничестве при скупке через подконтрольные фирмы земель сельхозназначения в Красногорском и Ленинском районах Московской области.

Чтобы избежать неприятностей, эксперты советуют перед покупкой провести основательную проверку участка. Узнать об ограничениях в использовании

земли можно, обратившись в местное или центральное управление Федеральной регистрационной службы и заказав там выписку из ЕГРП (Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с

ним). В выписке будет указан правообладатель, вид права, существующие обременения или правоприращения на участок.

«Общий срок исковой давности по сделкам купли-продажи составляет три года. Если продавец владеет участком менее данного срока, то лучше запросить архивное дело и убедиться в чистоте предыдущих сделок», — советует Ирина Семёнова, менеджер продаж департамента загородной недвижимости компании INTERMARKSAVILLS. «Не стесняйтесь поднять историю участка с 1917 г. — это имеет смысл, — добавляет Ольга Кузкина, директор отдела земельных отношений CUSHMAN & WAKEFIELD STILES & RIABOKOBYLKO. — Причём смотреть документы, которые вам даёт на руки продавец, нет резона, надо самому проверять все предыдущие сдел-

В Австрии карты с указанием юридического статуса участка и всех возможных обременений можно скачать из Сети за отдельную плату. Но австрийскому земельному кадастру уже более 200 лет, а в России его начали создавать лишь 10 лет назад. В Москве инвестор ещё может получить в Роснедвижимости справку, в которой будут приведены все архитектурные обременения, а также информация по инженерным сетям, геологии, сведения о наличии природоохранных зон, вероятных правовых обременениях. Но в области такой практики нет. Инвестору придётся побегать, чтобы выяснить реальный статус участка. Составление карты, подобной австрийской, мечта любого серьёзного специалиста, однако эти работы должны финансироваться государством, считают эксперты.

ки. И копать как можно глубже. Но это стоит денег». По словам экспертов, беглая проверка 15 соток обойдётся в 37 000 руб. — не запредельная сумма при покупке земли. А правовой аудит больших участков под инвестиционные проекты потребует уже от 700 000 до 1 250 000 руб.

«Наиболее проблемные — земли лесного фонда. По закону здесь жить просто нельзя. Тем не менее участки леса успешно продаются», — возмущается начальник отдела Росприроднадзора Дмитрий Колосов. А как же иначе, когда лесной пейзаж за окном — самый предпочтительный для покупателей загородной недвижимости? «Если у вас в кадастре написано «земли поселения», а вы видите лес, то должны спросить: «А как лес стал землёй поселения?» — советует Олег Митволь, заместитель директора Росприроднадзора. Ничего невозможного в такой метаморфозе нет: всего-то нужно специальное постановление правительства. С 2000 г., по словам Митволя, через эту процедуру провели четыре участка по 20 соток. А продают таких участков сотни.

Нельзя спать спокойно и после покупки красивого участка у какого-нибудь НИИ Академии сельскохозяйственных наук. В советское время сельхозинститутам предоставляли самые лучшие плодородные земли. Приобретать их можно только через Академию с разрешения Росимущества на аукционе. Наличие законных арендаторов может также существенно затруднить реализацию права собственности покупателем земельного участка или снизить его цену при последующей продаже.

Александр Короткий, руководитель департамента инвестиций в недвижимость

### [к сведению]

Цена коттеджа от начального этапа до завершения строительства может увеличиться на **40%** (без погрешности на рост рынка). На этом можно заработать до **50%**, но не годовых, поскольку средний срок реализации проекта составляет два-три года



**Риски самостоятельного строительства:**

- экономии может не получиться, так как бригада, которая строит один дом, не владеет теми мощностями и техникой, какая есть у застройщика посёлка. Последний обладает централизованными мощностями, имеет возможность перебрасывать бригады с одного объекта на другой;
- собственник может стать владельцем дома в окружении долгостроя, у которого нет ни начала, ни конца;
- сосед может построить рядом с вашим домом «небольшой Версаль» на 2000 м<sup>2</sup> в пять этажей;
- инфраструктура в посёлке может так и остаться на уровне КПП и гостевой парковки;
- в некоторых случаях посёлок накладывает временные ограничения по строительству, например грозя не пускать тяжёлую технику или взимать солидную плату за её проезд по территории;
- получение объекта сомнительного качества и долговечности.

**Риски покупки земли с подрядом:**

- опасность заплатить необоснованно высокую цену;
- опасность оказаться в рамках жёстких правил и ограничений, утратив свободу выбора.

инвестиционной группы AG CAPITAL, рекомендует: «Обходите стороной арендные земли и земли лесного фонда. Покупая участки сельскохозяйственного назначения, необходимо тщательно проверить документы и изучить историю перевода земель, выяснить, нет ли к землям претензий третьих лиц. Это относится прежде всего к бывшим колхозным угодьям, на которые могут претендовать прежние пайщики». По мнению экспертов, приобретение участков в организованных коттеджных посёлках безопасно практически на 100%. В таких случаях все юридические вопросы девелопер, как правило, берёт на себя.

Но «тёмное прошлое» участка может быть также связано с нарушениями, допущенными при предыдущих сделках с недвижимостью. Со слов Владислава Цепкова, чем больше операций с объектом совершалось до вас, тем больше риск неправомерности каких-либо сделок или действий, способных повлечь изъятие объекта из собственности даже после процедуры государственной регистрации. Однако продавец может и не знать все обстоятельства проведения прежних сде-

лок с земельным участком или коттеджем, поэтому иногда он становится «мошеником поневоле». В такой ситуации, приобретя землю или дом и позднее узнав о нарушениях, ранее имевших место, а то уже и после предъявления иска о признании сделки с недвижимостью недействительной собственник нередко спешит избавиться от проблемного «груза» и выставляет его на продажу.

«Обычно заподозрить неладное можно ещё на раннем этапе, — поясняет Владислав Цепков. — Сигналами для вас должны стать: нежелание продавца предоставлять документы о предыдущих сделках с недвижимостью, любые ограничения в доступе к информации о приобретаемом объекте, требование от вас более быстрого принятия решения и внесения задатка».

**Сам себе строитель**

Покупая загородное жильё, вы должны для начала определиться — будет ли это дом в организованном посёлке или же вам по душе одиночный коттедж. В последние несколько лет эксперты отмечают рост интереса со стороны покупателей к приобретению недвижимости в коттеджных посёлках. Кстати, появились они совсем недавно — самые первые не более десяти лет назад. Преимущества современных посёлков очевидны. Во-первых, проведены все нужные коммуникации — газ, электричество, водопровод, канализация, телефон, и специальные службы следят за их состоянием. Во-вторых, безопасность: все коттеджные посёлки охраняются. В-третьих, присутствие так называемой социальной инфраструктуры: парки, спортивные центры, магазины, рестораны.

«Если же человек приобретает «одиночный» участок на пустой земле, то он должен быть готов к тому, что временные и финансовые затраты на самостоятельное подключение к инженерным коммуникациям будут неоправданно велики по сравнению с тем, что ему предлагается в посёлках с централизованной инфраструктурой», — предупреждает Татьяна Капланова, коммерческий директор компании MOZAIK DEVELOPMENT.

Следующий выбор придётся сделать относительно самого дома: будет ли это уже отстроенный коттедж, участок с подрядом или без него. По данным компании BLACKWOOD, 71% запросов клиентов в бизнес- и премиум-классе приходится на построенные дома, находящиеся в различной стадии готовности (под чистовую отделку, под отделку, «под ключ»). Вместе с тем предложений по продаже готовых коттеджей в посёлках сейчас на рынке единицы. Нередко можно встретить

ситуацию, когда продаётся чистое поле, едва обнесённое забором. По оценкам экспертов, около 70–80% застройщиков приступают к реализации своих проектов на самой начальной стадии, когда на земельный участок получена основная исходно-разрешительная документация, разработан генеральный план проектируемого посёлка и окончена работа над концепцией будущего поселения. Вот тогда даётся массированная реклама, на территории организуется офис продаж, где находится наглядный макет посёлка, и начинается привлечение потенциальных покупателей.

«С одной стороны, подобная покупка выгодна, так как коттеджи на нулевой стадии строительства продаются по инвестиционно привлекательной цене, которая дальше будет только расти, — комментирует Анастасия Кротова, ведущий специалист департамента загородной недвижимости компании PAUL'S YARD. — Но при этом необходимо учитывать, что в таких посёлках темпы строительства, а тем более сроки его окончания непредсказуемы. Очень часто получается, что владельцы участков, заработав деньги на росте цен и видя, что до завершения работ ещё далеко, перепродают свои объекты. Так и возникает долгострой».

Для застройщика возводить весь посёлок на собственные средства, чтобы потом продать его полностью отстроенным, схема слишком затратная и неудобная. Далеко не все компании располагают свободными деньгами в достаточном объёме, да и прибыль получить в такой ситуации удастся не скоро. Добиться для этих целей банковского кредита сложно: банки очень жёстко проверяют заёмщиков, отсеивая всех, кто вызывает хоть малейшие сомнения. Куда проще привлечь деньги

**[к сведению]**

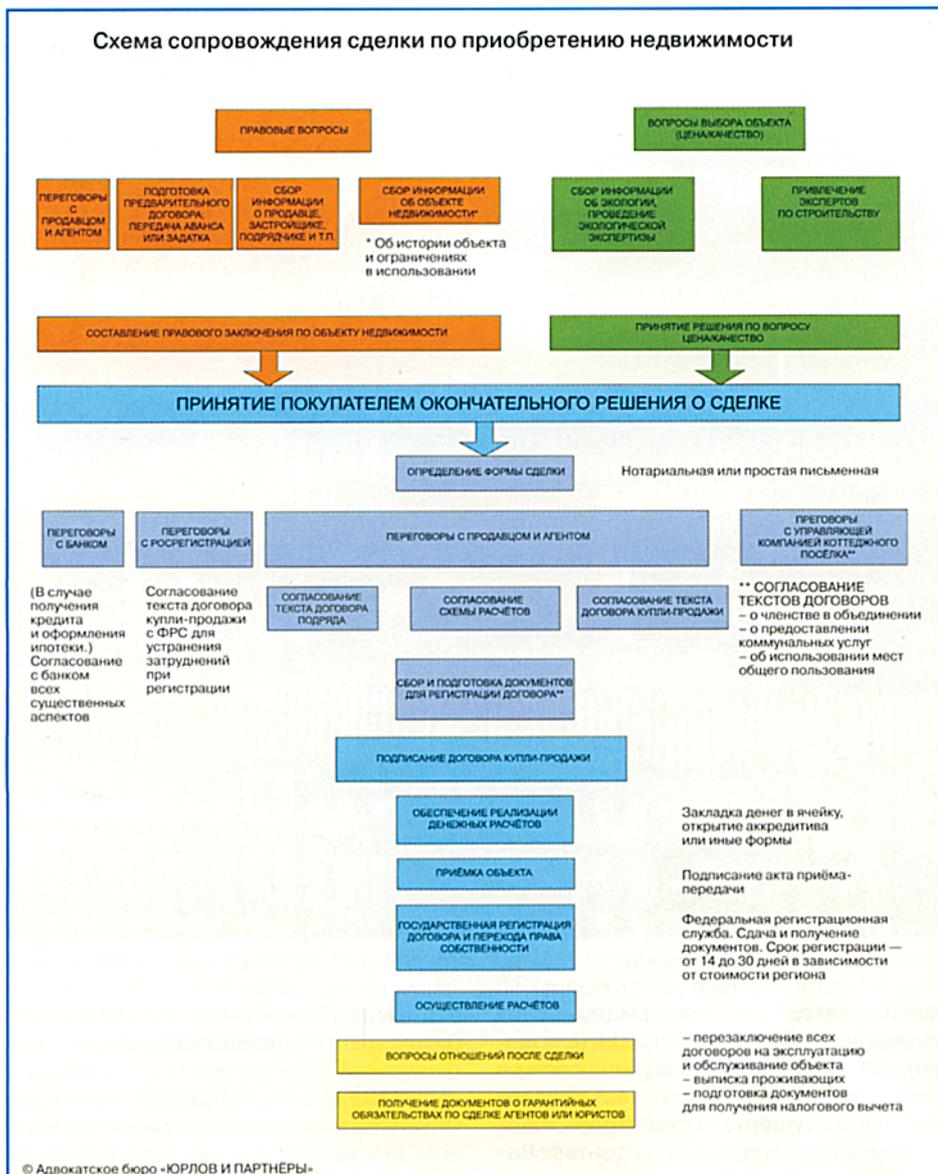
Наличие коммуникаций повышает стоимость земли от 30 до 100%

покупателей и уже на них, практически ничем не рискуя, вести строительство. Так или иначе, рассчитанных на продажу готовых домов

сегодня на рынке ничтожно мало. В качестве примера можно привести компанию «ОПИН», которая реализует такой подход в посёлках «Павлово», «Павлово-2» и «Пестово». По мнению застройщика, продажи идут лучше, когда покупатель приезжает в уже практически готовый посёлок с коттеджами, дорогами, инфраструктурой, а не рисует в своём воображении эфемерные очертания своей будущей жизни, стоя в чистом поле.

Существует также вариант покупки так называемых пилотных объектов: начиная продажу посёлка, некоторые крупные девелоперы возводят на свои средства несколько коттеджей в качестве образца, чтобы покупатели могли увидеть товар не только на бумаге, но и в реальности. Эти

### Схема сопровождения сделки по приобретению недвижимости



© Адвокатское бюро «ЮРЛОВ И ПАРТНЕРЫ»

презентационные дома можно приобрести, но заманчивым такое предложение не назовёшь: жить в посёлке, где только начинается основное строительство, удовольствие сомнительное. Таким образом, если не принимать во внимание вторичный рынок, то шансы купить достроенный дом очень невелики.

Что же делать, если не получается приобрести готовый дом? Многим кажется логичным купить в посёлке земельный участок и самостоятельно строить на своей земле «родовое поместье». К тому же большинство из них уверены, что этот вариант значительно экономичнее. На практике подобная схема оказывается нередко проблематичной.

«Теоретически самостоятельное строительство может обойтись дешевле. Но это только теоретически! — предупреждает Ирина Семёнова. — Головную боль с контролем работ в денежном эквиваленте оценить очень сложно. Создание индивидуального проекта будет стоить дороже, чем использование типового, подготовленного застройщиком. Дороже выйдет и закупка материалов, так как застройщики получают скидки на большие объёмы. Они имеют профессиональные бригады, осуществляют профназор. Более того, они предоставляют гарантию на свою работу».

Среди других рисков — неограниченный срок строительства соседних домов: все собственники будут строить столько, сколько считают нужным, и повлиять на это практически невозможно. Приобретая участок без подряда, надо понимать, что сдача в эксплуатацию такого посёлка (не конкретного объекта) может затянуться на 3–5 лет. Конечно, при продаже земли между застройщиком и покупателем заключается соглашение о сроках строительства,



#### Землю без подряда приобретают:

- те, у кого не хватает средств на землю с подрядом;
- те, кто не имел раньше дела с загородной недвижимостью;
- те, кто хочет просто вложить деньги в земельный участок;
- те, кто хочет построить дом по индивидуальному проекту.

#### Землю с подрядом покупают:

- те, кто рассчитывает на предложения бизнес-класса и выше;
- те, кто покупает недвижимость для себя;
- те, кто хочет жить в организованном коттеджном посёлке;
- те, кто уже имел опыт покупки земли без подряда и обжёгся;
- те, кто хочет иметь загородом развитую инфраструктуру.

[характеристика покупателя]

**Не тот продавец**

Опасно покупать землю у академического института: возможно, ученые — сговорчивые клиенты, но продавать свои угодья они не имели права.

**Почётная конфискация**

Участок потребовался под федеральные нужды, например для строительства дороги.

**Фактор Митволя**

Близость водохранилища или леса должна настораживать: российскую природу защищают суровые законы.

**Колхозный миноритарий**

Перевести землю под застройку можно, но надо уговорить колхозное начальство или, что сложнее, отдельных колхозников, у которых на руках земельный пай.

**Силовики**

На вашем участке бомбоубежище или, самое страшное, кабель спецсвязи ФСО. Может быть, получится договориться, но, скорее всего, с участком придётся расстаться.



но в случае их нарушения собственником застройщика нет реальных юридических рычагов ускорить процесс. К примеру, владелец одного участка поставил дом за 12–15 месяцев и закончил внутреннюю отделку. Застройщик тоже уложился в срок и выполнил свои обязательства по сооружению инженерных сетей, дорог, созданию общественной инфраструктуры и благоустройству посёлка. Но прочие собственники (иногда до 30% от общего числа) к строительству даже не приступали или делают это очень медленно. Застройщик, действуя не юридическим способом, может, например, отказаться подключать к инженерным сетям участок покупателя, нарушающего договорённости о сроках. Но это скорее исключение, чем устоявшаяся практика.

«Минусом можно назвать также отсутствие контроля над архитектурной составляющей проекта. Таким образом, покупатель всегда может обнаружить на соседнем участке заросший крапивой пустырь, полуразрушенный недострой или огромный замок в российской трактовке стиля одного из Людовиков», — добавляет Ольга Кери, руководитель управления загородной недвижимости компании «КАПИТАЛ ГРУП».

Даже если все проблемы удалось преодолеть, покупателю придётся самостоятельно «сражаться» с бригадой строи-

телей — такое испытание выдерживает далеко не каждый. «Это вариант для людей, уверенных в себе, разбирающихся в технологиях строительства и способных лично осуществлять контроль качества работы подрядчика», — считает Валерий Мищенко, директор по развитию инвестиционно-строительного холдинга RODEX GROUP.

Именно такие аргументы в основном приводят девелоперы, объясняя своё нежелание продавать клиентам земельные участки без контракта на возведение коттеджа. Есть у подобной политики и другие причины — застройщику просто нет резона упускать прибыль, которую он может получить при строительстве дома. Таким образом, схема купли-продажи земли без подряда оказывается невыгодной для застройщиков и обременительной для клиентов. Тем не менее спрос на такие варианты есть, и он не удовлетворяется. Теоретически поставить дом самостоятельно дешевле, чем покупать участок с контрактом или готовый коттедж. Но чаще всего в таких случаях цены на землю завышены. Кроме того, без подряда предлагается наименее ликвид-

ная земля. Предложений по продаже хороших участков практически нет.

**Земля с подрядом**

Основную массу предложений на первичном рынке загородной недвижимости составляют все-таки участки с подрядом. По данным ICX RODEX GROUP, с 2004 г.

в предпочтениях потребителей наметились изменения: именно тогда большей популярностью стали пользоваться участки с заключением договора на строительство. «Готовые

коттеджи всегда занимали значительную долю в общем объёме предложений, но в последний год их количество начало уменьшаться за счёт увеличения доли участков с подрядом. Что касается сделок, то картина та же», — уточняет Валерий Мищенко.

С одной стороны, приобретение участка с подрядом освобождает покупателя от множества проблем. Ему не придётся самостоятельно искать строительную организацию для возведения дома и контролировать весь процесс. Это поручается застройщику посёлка, который будет отвечать за качество работ. Покупатель может избежать утомительного сбора мно-

**[к сведению]**

Ликвидность и стоимость дома существенно меняются после того, как посёлок сдадут в эксплуатацию и там начнут жить люди

гочисленных разрешений — вся документация уже готова. Клиенту предлагается на выбор несколько проектов зданий, после чего он заказывает строительство у подрядчика, аффилированного со структурой, реализующей землю. Схемы оформления сделки могут быть различны: одна компания не оформляет землю в собственность, пока не оплачена часть подряда, другая — заключает договор купли-продажи земли параллельно с договором подряда на строительство. Это необходимо для того, чтобы человек, приобретший участок, не отказался затем от подряда, который ему предлагается. Стремление навязать подряд понятно: помимо дохода для строительной фирмы, существующей в структуре девелопера, это позволяет регулировать застройку, архитектурный стиль посёлка.

Именно единый стиль, в котором застраивается посёлок, эксперты называют главным плюсом такого варианта приобретения загородного жилья. Коттеджи на участках расположены в соответствии с генеральным планом и требованиями инсоляции. Застройщик предлагает на выбор 8–10 типов домов. При покупке объекта на начальном этапе строительства заказчик может вносить в архитектурный облик здания свои поправки. «Например, в посёлке «Стародачное» в базовых проектах мы не предлагали дома с цокольными этажами, но постарались учесть пожелания владельцев, — рассказывает Александр Сопкин, руководитель департамента загородной недвижимости компании KM development. — В результате один из наших клиентов — известный музыкант — получил прекрасную студию площадью более 400 м<sup>2</sup>, а для другого покупателя мы построили оригинальный винный погреб».

Ещё один большой плюс — отсутствие долгостроя по соседству. Если по каким-либо причинам некоторые участки в посёлке окажутся не приобретёнными по прошествии определённого времени, застройщик начнёт возведение коттеджей самостоятельно. Кроме того, девелопер, осваивающий большие объёмы работ, име-

ет собственные контролирующие органы и, следовательно, может гарантировать качество строительства и материалов. Скажем, в посёлке «Стародачное» осуществлялся архитектурный и технический надзор, в «Рассказовке» ввели ещё и службу контроля качества используемых материалов. Впрочем, эти меры не препятствуют покупателям привлекать своих специалистов для технического надзора и наблюдения за строительством. Наконец, при приобретении недвижимости следует учитывать степень её ликвидности при дальнейшей перепродаже. Разумеется, дома в организованных посёлках в этом смысле гораздо более привлекательны, чем в зонах самостоятельной застройки.

Теперь о минусах. По мнению экспертов, главным недостатком приобретения участка с подрядом является то, что с юридической точки зрения покупатель не вправе разорвать отношения со строительной организацией, даже если качество работы его не устраивает. Правда, он может контролировать процесс возведения коттеджа, внося собственные коррективы в проект, однако эти изменения всё равно ограничиваются рамками общей концепции застройки посёлка. «По схеме купли-продажи земельного участка с подрядом покупатель «приобретает» в том числе и услуги девелоперской организации по строительству дома, — объясняет Владислав Цепков. — Право собственности же на участок переходит к нему только после возведения коттеджа, до этого момента с ним заключён предварительный договор купли-продажи земли».

Тем не менее клиент не является совершенно бесправной стороной. Право расторгнуть договор подряда существует у любого заказчика в соответствии с требованиями ГК РФ. Однако схема юридически построена так, что в таком случае по-

купателя с большой долей вероятности ждёт судебный процесс, чтобы получить землю в собственность, поскольку застройщик не отдаст просто так участок без подряда. При этом покупатель может вернуть свои деньги, однако с учётом роста стоимости земли он, конечно, много потеряет.

«Строительный подряд загоняет клиента в рамки архитектурной концепции коттеджного посёлка, — замечает Мария Литинецкая. — Небольшие внутренние изменения выбранного проекта возможны, а внешние нет. Существуют исключения, но они настолько редки, что пока говорить об этом как о повседневной практике не приходится».

Кроме того, покупая участок земли с подрядом в коттеджном посёлке, вы не можете знать наверняка, когда этот посёлок будет полностью построен. Сроки могут затянуться,

например, из-за финансового кризиса у застройщика, возникновения проблем с подключением к коммуникациям или медленно идущих продаж в посёлке. Чтобы обезопасить себя, при покупке участка с подрядом

нужно внимательно изучить договор. Одно из существенных условий, на которое необходимо обратить пристальное внимание, — это сроки сдачи всего посёлка и разных его очередей. Потому что если один человек планирует заселяться в тот момент, когда на соседнем участке строители начинают рыть котлован, то вряд ли он сможет спокойно проживать в своём доме на протяжении нескольких месяцев. Жить на стройплощадке не очень приятно. Выход из ситуации — это поэтапный ввод очередей (определённое количество коттеджей, расположенных рядом) в эксплуатацию. Причем важно отслеживать внесение в договор информации не только о сроках строительства, но и о штрафных санкциях за их несоблюдение

#### [к сведению]

Прибыль гарантирована только при вложении денег в ликвидный проект — грамотно спланированный и качественно отстроенный посёлок. Всегда существует опасность потратиться на строительство дома, который потом нельзя будет продать

Согласно оценкам специалистов, за последнее время около 90% земель сельскохозяйственного назначения в Московской области куплено для строительства коттеджей

#### [комментарий специалиста]

**Владислав Цепков, старший партнёр адвокатского бюро «ЮРЛОВ И ПАРТНЁРЫ»:**

«Покупая недвижимость, вы чаще всего приобретаете жилище для своей семьи на много лет, и делать такой шаг необходимо, продумывая все детали, чтобы в дальнейшем не столкнуться с проблемами, способными негативно повлиять на процесс строительства и обустройства дома, на вашу жизнь и жизнь ваших близких. Стоит рекомендовать всем покупателям загородной недвижимости обращаться к профессионалам, которые смогут защитить их права при совершении сделки. Привлечение квалифицированных специалистов поможет клиенту избежать личного общения с не всегда вежливыми сотрудниками компаний-продавцов. Но самое главное — установить ответственность продавца за нарушение условий договора (качество строительства, сроки подключения к сетям и т. п.). В этом случае, даже если вы не избавитесь от возникающих проблем, то, по крайней мере, получите адекватную компенсацию».

подрядчиком. Требуйте максимально подробного изложения объёма работ с перечнем используемых материалов. Хорошо также, если вы заранее условитесь о возможности поэтапной оплаты строительства. Покупатель должен понимать: подрядчик выполнит только те работы, которые указаны в договоре.

«После заключения договора купли-продажи земельного участка с подрядом на строительство клиент может осуществлять технический надзор за проведением работ, — говорит Алексей Артемьев, директор по развитию загородных проектов компании OSTOGENKA REAL ESTATE. — Для этих целей ему нужно обратиться в какое-либо архитектурное бюро или строительную организацию. Хотя обычно девелоперы не приветствуют технический надзор со стороны клиента, считая это сферой своей профессиональной компетенции. Однако если при заключении договора вы проинформируете девелопера о своих намерениях контролировать строительство, то проблем не будет». Впрочем, возможность контроля ещё не означает возможность реально влиять на процесс, поскольку покупатель лишён двух основных инструментов: права не оплатить очередной этап работ и сменить подрядчика. По сути, это наблюдатель без права голоса.

Желательно, чтобы в договоре была указана реальная сумма инвестиционного взноса. Это необходимо для того, чтобы в случае задержки сроков строительства или возникновения иных обстоятельств, послуживших основанием для расторжения договора, покупатель мог вернуть всю вложенную сумму. Так что основная обязанность инвестора — внесение денежных средств, а сам процесс строительства, взаимодействие с подрядчиками и т. п. покупателя не касаются.

## Выбери меня

Правильный выбор участка — лишь половина успеха. С не меньшей тщательнос-

тью нужно подойти и к вопросу выбора застройщика. «Доверять стоит компаниям, давно существующим на рынке, которые доказали свою бизнес-состоятельность и имеют хорошую деловую репутацию, — считает Анастасия Кротова. — Такие компании общеизвестны. Это касается и девелоперов и риелторов».

Для того чтобы не оказаться без денег и без дома, в первую очередь нужно обратить внимание на документацию — у продавца должны быть в наличии все необходимые разрешения, согласования, бумаги, подтверждающие получение технических условий и т. д. Кроме того, следует обязательно выяснить следующее: как

долго застройщик работает на рынке недвижимости; есть ли у него опыт строительства именно той категории зданий, которая вас интересует. Больше доверие вызывают компании, имеющие завершённые проекты. У многих солидных строительных фирм есть собственные сайты в Интернете, подробная информация об объектах публикуется в СМИ. Будет не лишним собрать сведения о девелопере, зайти на форумы коттеджных посёлков, где можно найти отзывы клиентов. Полезно будет также пообщаться с брокерами, которые досконально знают рынок, его игроков, слабые и сильные стороны разных проектов.

Кроме сведений о том, что компания уже построила, желательно узнать, над какими объектами она собирается работать в ближайшее время. Один из индикаторов состоятельности и серьёзности застройщика — наличие у него чётких планов. Если фирма предполагает в последующие два года возведение других посёлков, то дом, который вы хотите купить, наверняка не первый и не последний её объект. Так-

же специалисты советуют не доверять застройщику, если цены на «сотки» очень низкие. «Это говорит о том, что у компании нет денег на строительство и есть большие сомнения относительно его завершения», — объясняет Татьяна Капланова.

Эксперты советуют заранее обсудить сроки оформления недвижимости, какие расходы по сделке несёт каждая сторона и форму оплаты. Также важно, кто берёт на себя регистрацию права собственности

на коттедж. После составления взаимовыгодного договора (с заранее оговоренными условиями) с согласием всех сторон. При этом нужно не бояться торговаться и действовать со знанием дела. «Как

правило, хорошее впечатление на продавца оказывает готовность покупателя к началу сделки внести задаток. Именно на этом этапе продавец может пойти на значительные уступки (2–5% стоимости), — раскрывает секрет Анастасия Кротова. — Если вы сами чувствуете неловкость в процессе торгов, то лучше доверить это риелтору, основная задача которого — провести сделку, только в таком случае он получает вознаграждение».

Перечень рисков, с которыми покупатель может столкнуться на загородном рынке жилья, можно, конечно, продолжить. Но вряд ли кому-нибудь удастся создать полную инструкцию по безопасности сделок с недвижимостью, предусматривающую все возможные нюансы. Как философски заметил Алексей Артемьев, на самом деле, как показывает практика, клиент в основном выбирает сердцем. Всё остальное вторично. Иногда для приобретения приглянувшегося участка люди готовы выигрывать не один суд, ждать оформления всех документов не один год и самостоятельно прокладывать не один километр коммуникаций. □

### [к сведению]

Частных инвесторов, которые приобретают жильё в коттеджных посёлках, немного. Связано это с высокой ценой «входного билета» — не менее 12 000 000 руб.

