

Недвижимость, КОТОРАЯ ВАС РАЗОРЯЕТ



Ирина Александровна Зайцева
Недвижимость, которая вас разоряет
Серия «Опасности, которые вас подстерегают»

Текст предоставлен издательством «Вече»
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=164407
Недвижимость, которая вас разоряет: Вече; Москва; 2007
ISBN 978-5-9533-2499-1

Аннотация

Основное назначение данной книги – познакомить читателя с особенностями рынка недвижимости, правами на недвижимость и правилами сделок с ней, а также предостеречь от возможных ошибок при совершении данных сделок.

Рынок недвижимости оперирует крупными денежными средствами, поэтому сделки с его объектами привлекают внимание мошенников и аферистов. Из данной книги вы узнаете об основных способах мошенничества, что позволит вам рационально оценивать ситуацию и быть уверенных, что сделка будет иметь благоприятный исход.

Содержание

Введение	4
1. Рынок недвижимости и его особенности	5
Классификация объектов недвижимости	6
Права на недвижимость	8
Рынок аренды	9
Рынок земли	10
Определение цены на объект недвижимости	11
Первичный и вторичный рынки недвижимости	12
Оценка недвижимости	13
Основные подходы к оценке	14
2. Страхование недвижимости	16
3. Изменение владельца недвижимости	24
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Ирина Зайцева

Недвижимость, которая вас разоряет

Введение

Интерес россиян к покупке недвижимости постоянно растет, и соответственно увеличивается спрос на информацию о рынке недвижимого имущества. В настоящее время цены на недвижимость повышаются, в результате чего люди покупают квартиры и дома с целью получения дохода от последующей продажи недвижимости. Не вызывает сомнений тот факт, что приобретя квартиру сейчас, через 3–4 года можно продать ее значительно дороже. Это касается как первичного, так и вторичного жилья.

Приобрести жилую недвижимость можно различными способами: купить, вступить в жилищно-строительный кооператив, взять ипотечный кредит, а также получить в качестве дара. Выбор того или иного способа зависит от ваших предпочтений и материальных возможностей.

Для тех, у кого нет возможности использовать один из вышеперечисленных вариантов существует альтернатива – аренда жилья.

Однако для того, чтобы совершать сделки с недвижимостью, необходимо знать основные законы функционирования рынка недвижимости, особенности его объектов, разницу между первичным и вторичным рынками недвижимости и т. д.

Ни одна сделка, связанная с недвижимым имуществом, не обходится без профессионалов. Это нотариусы, оценщики, риелторы, члены жилищно-строительных кооперативов и т. д.

Об особенностях, плюсах и минусах, а также опасностях сделок с недвижимостью, с которыми может столкнуться каждый, вам расскажет наша новая книга. В ней подробно описаны особенности рынка недвижимости, представлена информация о различных сделках с жильем и операциях, сопровождающих данные сделки.

Операции купли-продажи в большинстве случаев предполагают работу с риелторами, которые зачастую не отличаются добросовестным отношением к делу. В главе «Услуги риелторов: приемы обмана покупателя» вы найдете информацию о том, как нужно подходить к выбору агента по недвижимости, какими качествами должен обладать настоящий специалист, а также о современных приемах введения покупателя в заблуждение.

В книге содержатся полезные советы о том, как не стать жертвой мошенников при покупке, продаже или аренде жилой недвижимости. Кроме того, в последнем разделе книги приведена информация о правилах ликвидации фирмы, имущественных спорах, налогообложении при аренде, переводе жилого фонда в нежилой, перепланировке квартиры, а также о возможных проблемах с соседями и способах их разрешения.

1. Рынок недвижимости и его особенности



Рынок недвижимости представляет собой один из фундаментальных элементов экономической системы любого государства. Во все времена известные экономисты, философы и политические деятели исследовали его законы, а также влияние на развитие общества.

Несомненно особое значение имеет рынок недвижимости в динамике функционирующей рыночной системы. Поступления от операций, связанных с недвижимостью, а также налоги на недвижимость формируют большую часть доходов. Помимо этого, в процессе развития рынка недвижимости создается колоссальное количество рабочих мест, что влечет за собой рост занятости и, соответственно, улучшение социального положения населения государства.

Инвестиции рынка недвижимости оказывают непосредственное влияние на динамику финансового рынка, что дает основание рассматривать рынок недвижимости как часть финансового рынка.

Поэтому для того чтобы проводить те или иные операции с недвижимостью, будь то покупка или продажа квартиры, оформление кредита или другие финансовые сделки, необходимо знать законы функционирования рынка недвижимости и основные его составляющие. Начнем разговор с объектов недвижимости и их классификации.

Классификация объектов недвижимости

Многообразие объектов недвижимости, их качественные и количественные различия позволяют разделить их на несколько групп. В зависимости от цели использования выделяют жилую и приносящую доход недвижимость. В понятие жилой недвижимости входят объекты, удовлетворяющие потребность в жилье. Приносящая доход недвижимость – это объекты, удовлетворяющие потребность в получении постоянного денежного дохода от ее использования. Следует отметить, что нередко объект недвижимости выступает как в первом, так и во втором качестве, например при сдаче собственником квартиры в аренду. Таким образом, недвижимость приносит доход собственнику и удовлетворяет потребность в жилье съемщику.

В соответствии с функциональным показателем все объекты недвижимости разделяют на жилые и нежилые. По признаку территориального расположения выделяют городскую, пригородную и загородную недвижимость, а по признаку объема – малоэтажное, многоэтажное, блокированное, а также индивидуальное жилье.

Нежилую недвижимость разделяют на коммерческую (склады, офисные помещения, театры, гостиницы и т. д.), промышленную (фабрики, заводы и т. д.), сельскохозяйственную (пастбища, посевные наделы и т. д.), недвижимость специального назначения (аэропорты, парки, кладбища, дороги и т. д.).

Помимо перечисленных признаков, недвижимость классифицируют по следующим принципам:

- географический принцип (локальность недвижимости);
- цена;
- качество объекта (новые здания и улучшенная недвижимость рассматриваются на рынке недвижимости иначе, чем недвижимость низкого качества);
- инвестиционная привлекательность (степень риска);
- виды прав на собственность (недвижимость в собственности, аренде или под залогом).

Исходя из классификации объектов недвижимости можно выделить субрынки, входящие в состав рынка недвижимости. В качестве объектов этих субрынков выступает недвижимость, соответствующая тому или иному признаку. Итак, в состав рынка недвижимости входят:

- рынок земельных участков;
- рынок жилья;
- рынок нежилых помещений;
- рынок промышленной недвижимости;
- рынок недвижимости специального назначения.

Наибольший интерес, разумеется, вызывает рынок жилья. Его объектом выступает не инвестиционный, а потребительский товар. Иными словами, жилье предназначено не для получения прибыли от вложений в него. Правда, в последние 10 лет в России квартиры используются в инвестиционных целях (для последующей перепродажи в условиях роста цен), однако это скорее исключение, чем правило.

Другими особенностями рынка недвижимости являются индивидуальность сделок и необходимость их государственной регистрации. В связи с этим рынок недвижимости характеризуется большим количеством участников – субъектов, которые относятся к двум уровням в соответствии с отношением к объекту недвижимости.

Субъекты первого уровня – продавцы и покупатели недвижимости (лица, непосредственно заинтересованные в объекте).

Субъекты второго уровня – посредники, сопровождающие сделку (оценочные и страховые компании, агентства недвижимости и т. д.).

Под сделками подразумеваются операции по купле-продаже, наследованию, дарению, мене и обмену, аренде и ренте недвижимого имущества.

Права на недвижимость

Недвижимая собственность характеризуется не только физическими составляющими, но и юридическими правами, касающимися физических составляющих. Необходимость наличия различных прав на недвижимость обусловлена тем, что таким образом недвижимость функционирует и рассматривается в нескольких сферах. Под правом собственности на недвижимость понимается полномочие лица на владение, использование и распоряжение имуществом по собственному желанию. Благодаря полномочиям собственник может проводить различные операции с недвижимостью, например сдать в аренду другому лицу. Следует отметить, что платежи в виде арендной платы, получаемые владельцем недвижимости от другого лица, представляют собой его дополнительный доход, а также формируют определенный объем капитала для инвестиций, в том числе и в сферу недвижимости.

Права на объекты недвижимости классифицируются как гражданские, их осуществление и защита осуществляется Гражданским кодексом Российской Федерации. Основные положения данной регламентации изложены в главе 2 ГК РФ (ст. 8–16).

Следует учитывать, что государственная регистрация обязательна не только в случае с самими правами на недвижимость, но также с юридическими фактами, подтверждающими возникновение, переход и прекращение данных прав. При этом сделки как таковые не могут выступать документальным основанием для государственной регистрации. Поэтому предусмотрены договоры – соглашения об установлении, изменении и прекращении гражданских прав на недвижимость. Исключением являются только юридические факты, возникающие не из договоров.

Рынок аренды

Операции на рынке аренды, как и в сфере жилой недвижимости, занимают значительное место в общем объеме операций на рынке недвижимости. Характерной особенностью рынка аренды является гибкость спроса и предложения, что обусловлено тем, что товар на рынке аренды не соответствует определению товара на рынке недвижимости в некоторых его особенностях. Кроме того, рынок аренды является наиболее конкурентным из всех рынков, формирующих национальный рынок недвижимости.

Особенности рынка аренды:

- объект арендных отношений в сфере недвижимости в большей степени является инвестиционным товаром, чем потребительским. Иными словами, средства, получаемые от сдачи имущества в аренду, не уходят с рынка, а инвестируются на обновление имущества для улучшения его потребительских свойств. В частности это касается рынка коммерческой недвижимости;

В Российской Федерации рынок недвижимости начал формироваться после принятия Закона о собственности в СССР (1990 г.), признавшего понятие о частной собственности. До этого момента имели место частные взаимоотношения, связанные с объектами недвижимости, находящимися в собственности государства. Становление рынка недвижимости как сектора национальной экономики в России произошло лишь через несколько лет после начала его формирования.

- объект аренды характеризуется делимостью, что позволяет представлять на рынке его любую часть, дробя объект по метражу;
- высокая динамика спроса (субъекты рынка аренды при принятии решений больше ориентируются на рыночную конъюнктуру, чем на собственные предпочтения);
- рынок аренды менее подвержен государственному регулированию, чем рынок недвижимости в собственности;
- рынок аренды характеризуется большей гибкостью предложения, поскольку при повышении спроса предложение может быть оперативно увеличено за счет объектов на рынке недвижимости в собственности;
- объекты аренды обладают более высокой ликвидностью, поскольку совершение операций на рынке аренды связано с меньшим количеством формальных процедур, чем при передаче недвижимости в собственность.

Рынок земли

Рынок земельных участков, как и другие рынки в составе рынка недвижимости, связан с двумя субъектами – собственниками и арендаторами. Один из них является владельцем земли и имеет право уступить другому (будущему собственнику) право владения и распоряжения за компенсацию в соответствии с договоренностью и нормативно-правовыми государственными регуляторами перехода земельной собственности от одного владельца к другому.

Объекты земельного рынка – земельные участки, в отношении которых осуществляются сделки. Данные участки различаются по функциональному назначению и распределяются в соответствии со своим назначением в различные категории. Следует отметить, что каждый земельный участок может быть многофункциональным, например служить в качестве жилья, участка для размещения хозяйственных построек, природоохранного и оздоровительного использования и т. д. Для продавца функциональное назначение продаваемого участка имеет значение с точки зрения запрашиваемой цены. Для покупателя функциональное назначение участка важно также с точки зрения цены и процедуры оформления документов на землю.

Рыночная стоимость земельных участков определяется выгодностью места их расположения. Разумеется, земельные участки не перемещаемы в пространстве, однако изменяется хозяйственное обустройство вокруг них, что отражается на хозяйственной ценности земель в худшую или, напротив, в лучшую сторону.

Развитие земельного рынка неразрывно связано с его инфраструктурой – чем шире инфраструктура, тем более развитым считается рынок. Инфраструктура земельного рынка включает в себя торги, конкурсы, аукционы, ипотечно-земельное кредитование, финансовое страхование предпринимательских рисков, систему градостроительного и земельного кадастров, налоговую систему, предусматривающую земельные платежи за использование прав земельной собственности, консалтинговые и юридические службы для продавцов и покупателей, а также развитую систему оценочной и риелторской структур.

Высокая стоимость объектов недвижимости объясняется затратами на их создание, поддержание и реализацию, а также большим количеством организационных мероприятий, необходимых на каждом из перечисленных этапов. Оборот недвижимости оказывает большое влияние на объемы текущего потребления, т. к. для приобретения товара на рынке недвижимости требуется наличие значительного капитала. Следует отметить, что именно эта особенность позволяет использовать объекты недвижимости в качестве объектов инвестиций.

Определение цены на объект недвижимости

Согласно экономической теории, даже незначительные изменения основных параметров рынка сразу должны отражаться на цене. Применительно к рынку недвижимости это означает, что в случае изменения стоимости объекта недвижимости должна измениться и его цена. Однако схема формирования цен и динамика рынка недвижимости опровергают это утверждение.

Цена объекта недвижимости представляет собой сумму денежных средств, которую готов заплатить покупатель или получить продавец за объект недвижимости, учитывая его стоимость, а также цены предыдущих сделок. Таким образом, в соответствии с денежной оценкой объекта недвижимости продавцом или покупателем, на рынке формируются цена предложения и цена спроса. До тех пор пока продавец и покупатель не договорятся о цене, по которой объект будет продан, цены спроса и предложения будут оставаться неравновесными. Равновесная цена, или цена сделки, представляет собой вариант, при котором продавец и покупатель удовлетворены существующей ценой и согласны на совершение сделки.

По причине уникальности и стационарности объектов на рынке недвижимости этот рынок крайне редко достигает равновесия спроса и предложения. Как правило, общее равновесие на рынке недвижимости складывается в результате равновесных цен конкретных операций, которые в большинстве случаев различаются в разных сделках. Существует понятие «ценовой лаг» – интервал цен, в котором выставленный товар может заинтересовать своего покупателя. Ценовой лаг является одной из характерных особенностей рынка недвижимости.

Существенное значение на рынке недвижимости имеют такие понятия, как позиционирование и изменение ликвидности. Период времени, в течение которого объект недвижимости находится на рынке (с момента выставления продавцом на продажу до момента оплаты покупателем и оформления соответствующих документов) называется временем позиционирования. Данное понятие учитывается при определении степени ликвидности объектов недвижимости в конкретный момент времени. Иными словами, насколько быстро объект недвижимости может быть продан.

Время позиционирования объектов на рынке недвижимости тесно связано с общим состоянием экономики, которое характеризуется показателями финансового рынка и благосостояния населения (изменение личного дохода и занятости). В случае благоприятного изменения экономических показателей, например при росте процентной ставки, продавцы не снижают цены на продаваемые объекты. В результате увеличивается время позиционирования на рынке и сокращается количество осуществляемых сделок. Иными словами, снижается ликвидность объектов недвижимости. Противоположная ситуация характеризуется плавным ростом цен, сокращением срока позиционирования и, соответственно, ростом ликвидности объектов.

Спрос на объекты недвижимости подчиняется законам функционирования рыночной экономики и находится в обратной зависимости от цены: чем выше цена, тем ниже спрос на недвижимость. Предложение недвижимости в краткосрочном периоде не является гибким, т. е. количество выставленных на продажу объектов недвижимости остается неизменным при изменении цен.

Вследствие инерционности рынка недвижимости удается избежать резких колебаний спроса и предложения.

Первичный и вторичный рынки недвижимости

Мы уже говорили о характерных особенностях рынка недвижимости и отмечали необходимость государственной регистрации сделок. Здесь возникает закономерный вопрос: различаются ли объекты недвижимости, права на один из которых регистрируются впервые, а права на другой переоформляются с одного собственника на другого?

Формальной разницы нет, поскольку количество процедур регистрации никак не влияет на качественные характеристики объекта. Разница заключается лишь в том, что впервые проходящий процедуру регистрации объект недвижимости является представителем первичного рынка недвижимости, а объект, находящийся к моменту регистрации в чьей-либо собственности, представляет вторичный рынок недвижимости.

Итак, первичный рынок недвижимости – рынок, объектами которого являются вновь созданные или впервые представленные для продажи объекты недвижимости. Вторичный рынок недвижимости – рынок, на котором представлены объекты, ранее зарегистрированные в Едином государственном реестре учреждений юстиции.

Доля первичного и вторичного рынков недвижимости в структуре рынка определяется степенью активности инвестиционно-строительной политики, ведущейся в конкретном регионе. Как правило, цены вторичного рынка превышают цены первичного на 10–30%. Однако в случае если имеет место дефицит объектов с определенными характеристиками, их цена на первичном рынке может превышать цены на аналогичные объекты вторичного рынка. Кроме того, необходимость дополнительных инвестиций в только что построенный объект (ремонт, подключение телефона и т. д.) приводит к повышению стоимости таких объектов по сравнению с аналогичными объектами на вторичном рынке.

Поэтому невозможно сделать вывод, какой из рынков является наиболее предпочтительным. В данном случае все определяется предпочтениями потенциальных покупателей. Что касается рынка жилья, одним важна престижность объекта, другим – возможность быстрого переезда в купленную квартиру, третьим – возможность планировки квартиры по собственному желанию. В соответствии с этими критериями выбирается первичный или вторичный рынок недвижимости.

Следует отметить, что первичный и вторичный рынки недвижимости находятся в тесной взаимосвязи. Если на одном из рынков наблюдается кризис, это не может не отразиться на другом. Например, в случае риска недостройки новых объектов или переноса срока их сдачи, покупатель будет выбирать необходимый объект недвижимости на вторичном рынке. В результате возрастет количество операций на вторичном рынке, и рост спроса будет сопровождаться ростом цен. Застройщики в свою очередь начнут предлагать потенциальным покупателям более выгодные условия, что вызовет отток покупателей со вторичного рынка недвижимости и будет сопровождаться снижением цен. В том случае, если подобные колебания цен не будут сопровождаться кризисными явлениями в других отраслях экономики, баланс спроса и предложения на первичном и вторичном рынках недвижимости будет восстановлен.

Оценка недвижимости

Товарно-денежные отношения развивались и совершенствовались одновременно с развитием общества. Наряду с ними развивалась и оценка, постепенно становясь неотъемлемой составляющей бизнеса. Нет ничего удивительно в том, что на определенном этапе развития человечества оценка сформировалась в качестве самостоятельной области и потребовала научного подхода и связанных с ним теоретической базы, специальных методик и норм с целью их дальнейшего применения на практике.

Причиной возникновения оценки как направления рыночной инфраструктуры можно считать необходимость разрешения имущественных споров, стороны которых для определения объективной оценки имущества привлекали независимых ценовых арбитров. В результате спрос порождал предложение и постепенно оценка стала развиваться не только как прикладная отрасль рыночной инфраструктуры, но и как научное направление экономической науки. Со временем были разработаны методологические подходы, усовершенствована теория, появились научные труды на тему оценки. В настоящее время профессия квалифицированных экспертов-оценщиков по престижности приравнивается к профессиям адвоката, финансового консультанта и т. д.

Ни для кого не является секретом то, что человеческий мозг занимается оценкой постоянно. Процесс оценки сопровождает события, явления, возможности, качества, количества и т. д. Дело в том, что вся жизнедеятельность человека непосредственно связана со сбором информации и ее адекватной или неадекватной оценкой. Профессиональная оценка производится по тем же принципам: оценщик собирает необходимую информацию по какому-либо вопросу и предоставляет ее заказчику, а последний в соответствии с этой информацией принимает решение.

Изменение стоимости недвижимости определяет ряд факторов, проявляющихся на различных стадиях процесса оценки. Все факторы, оказывающие влияние на стоимость недвижимости, различаются в соответствии с отношением к различным иерархическим уровням.

К первому уровню относятся влияния результатов взаимодействия четырех основных факторов: социальных, экономических, физических и политических. На этом уровне анализируются факторы общего характера, не связанные с объектом недвижимости и не зависящие от него, но оказывающие косвенное влияние на процессы, происходящие на рынке, а соответственно, на объект оценки.

Факторы второго уровня являются локальными (в масштабе города или отдельного района). На данном уровне оценке подвергаются месторасположение объекта, его физические характеристики, условия продаж, временные факторы и условия финансирования. Эта группа факторов непосредственно связана с оцениваемым объектом и совершаемыми с ним сделками.

На третьем уровне находятся факторы, связанные с объектом недвижимости и обусловленные его характеристиками. В данном случае оцениваются архитектурно-строительные и финансово-эксплуатационные факторы.

Следует отметить, что влияние факторов может происходить сразу на нескольких уровнях. Все факторы учитываются последовательно, в соответствии со степенью детализации оценки, а также вида оцениваемой стоимости.

Основные подходы к оценке

Выделяют три основных подхода к оценке: доходный, затратный и рыночный. Последний бывает сравнительным или сопоставительным. Это не удивительно, ведь участники рыночных отношений должны знать как рыночную стоимость товара, так и величину средств, затраченных на его создание. Необходимо учитывать, что именно разница между затратами на создание товара и его стоимостью содержит наиболее важную информацию, необходимую для принятия решения. В случае если эта разность отрицательная, участник рыночных отношений разоряется. В данном случае следует выяснить причины и принять соответствующее решение (снизить издержки или повысить рыночную привлекательность своего товара и его цены).

Разумеется, прежде чем приобрести или, наоборот, продать объект недвижимости, необходимо провести аналогичные маркетинговые исследования, что позволит детально проанализировать объем предполагаемых затрат. В таких случаях, как правило, привлекаются данные об аналогичных объектах и сделках с ними. Такой метод анализа позволяет продавцу и покупателю не ошибиться в цене.

Разумеется, на практике операции по оценке недвижимости являются более сложными. Наряду с перечисленными методами, оценщики учитывают множество особенностей, имеющих у каждого отдельного объекта недвижимости. В большинстве случаев подходы к оценке недвижимости используются не в чистом виде, а в наиболее приемлемой комбинации.

Доходный подход

В настоящее время для принятия решения о соответствии стоимости того или иного объекта недвижимости определенным критериям необходимо рассчитывать будущие доходы и другие преимущества от владения, использования и распоряжения данным объектом.

Согласно статистике, из-за высокой стоимости жилья только 5% российских граждан могут позволить себе приобрести квартиру и сразу оплатить ее полную стоимость.

Применяя доходный подход, оценщики анализируют в первую очередь возможность получения собственником недвижимости определенного дохода от ее эксплуатации в течение некоторого времени, а также возможность ее последующей продажи.

С целью оценки стоимости любой доходной недвижимости в большинстве случаев используется техника капитализации доходов (ренты). Данная техника реализуется несколькими способами. Методом прямой капитализации с учетом данных о характеристиках потока доходов и ставки их капитализации с учетом возможных рисков определяется стоимость объекта. Для приведения потоков будущих доходов и затрат, распределенных во времени определенным образом, к начальному моменту используется техника дисконтирования. В итоге получается оценка текущей стоимости «чистого» денежного потока. Именно она и приравнивается к стоимости объекта.

Следует отметить, что метод прямой капитализации предпочтительнее применять к объектам, приносящим доход с предсказуемыми суммами, описываемыми линейной моделью будущих доходов и расходов. Во всех остальных случаях лучше использовать более сложные методы анализа дисконтированных денежных потоков. Предполагаемые доходы от

недвижимости делят на два типа: доходы от эксплуатационной деятельности собственника объекта и доходы от его продажи в будущем (реверсия).

Затратный подход

При оценке с использованием затратного подхода складываются стоимости земельного участка и его индивидуальных улучшений (включая улучшения макроуровня). Итоговое значение стоимости конкретного земельного участка оценивается отдельно.

Затратный подход к оценке объектов недвижимости включает в себя следующие составляющие:

- анализ характеристик урбанизированной среды применительно к данному земельному участку;
- определение стоимости земельного участка;
- определение восстановительной стоимости или стоимости замещения расположенных на оцениваемом земельном участке зданий и сооружений;
- определение величины накопленного износа зданий и сооружений;
- определение общей рыночной стоимости земельного комплекса как суммы стоимости земельного участка и восстановительной стоимости или стоимости замещения расположенных на нем сооружений с учетом их накопленного износа.

Затратный подход является необходимой составляющей анализа и оценки объектов нового строительства или реконструкции зданий и сооружений, расположенных на земельном участке. Кроме того, затратный подход достаточно эффективен при оценке для налогообложения, а также выявления сверхдоходов при использовании коммерческой недвижимости. Его часто применяют в процессе оценки земельно-имущественных комплексов для страхования, оценки стихийных бедствий и при оценке специальных сооружений и зданий.

Рыночный подход

Применение данного подхода возможно лишь при условии достаточно развитого рынка недвижимости, когда совершение сделок происходит в соответствии с нормами, а формирование цен – в равновесных рыночных условиях. В данном случае основной задачей оценщика является детальный анализ информации этого рынка, сравнение с аналогичными сделками и получение данных о возможной стоимости оцениваемого объекта. Объекты-аналоги выбираются с точки зрения наиболее эффективного их использования.

Рыночный подход характеризуется следующими действиями оценщика:

- выявление данных о характеристиках сделок с аналогичными объектами на соответствующем секторе рынка недвижимости;
- проверка собранной информации о сделках, включающая подтверждение сделки одним из участников (продавцом или покупателем) или риелтором, выявление характерных условий продажи и возможных обременений;
- внесение необходимых корректировок стоимости объекта оценки по отношению к тем объектам, с которыми он сравнивался.

При условии наличия рыночной информации, достаточной для определения стоимости методом сравнения продаж, применяются методы математической статистики с детальным рассмотрением основных характеристик оцениваемого объекта и его аналогов.

2. Страхование недвижимости



Льготное муниципальное страхование с точки зрения экономики является дотационным.

Предлагаемые тарифы – льготные, а страховое покрытие не рассчитывается в соответствии с коммерческими ценами на жилье, а определяется без учета расположения квартиры и качества отделки, исходя из минимальной расчетной стоимости одного квадратного метра общей стоимости жилья. Кроме того, вы не можете выбрать страховую компанию по своему усмотрению, поскольку все процедуры выполняют уполномоченные страховые компании, принимающие участие в муниципальной программе. Таким образом, льготная программа предусматривает только страховую защиту самих жилых помещений без учета дополнительных затрат на отделку, а также имущество, находящееся в квартире.

Документальным основанием для государственной регистрации прав на недвижимость являются договоры о совершении сделок с ней.

Риски, входящие в программы муниципального и коммерческого страхования, часто совпадают. В число рисков входят аварии канализации, водопровода, отопительных систем,

взрывы газа и пожары. Однако коммерческое страхование жилья покрывает еще и такие риски, как кража, разбой, залив квартиры соседями, стихийные бедствия, падение деревьев и наезд транспортных средств. Кроме того, в перечень коммерческого страхования жилья можно включить не только саму квартиру, но также отделку и находящееся в ней имущество.

Следует учитывать, что не менее важным является и страхование риска гражданской ответственности перед третьими лицами, особенно учитывая тот факт, что от пожара или залива ущерб наносится не одной, а нескольким квартирам. Для большей надежности коммерческое и муниципальное страхование можно совместить. Например, стены и перекрытия вы страхуете по льготному тарифу, а отделку и домашнее имущество – в любом другом страховом агентстве. Следует учитывать, что полная страховка на условиях коммерческого страхования обойдется вам значительно дороже, чем вышеописанный вариант. Однако в таком страховании есть свои плюсы: вы можете индивидуально подобрать объем покрытия, страховую сумму и другие условия.

Какие события не покрывает страховая компания?

Событие, причинившее вред имуществу, не подлежит страхованию при следующих условиях:

- воздействие ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения;
- военные действия или мероприятия;
- гражданская война или различные забастовки;
- изъятие, конфискация, реквизиция, арест или уничтожение застрахованного имущества по распоряжению государственных органов;
- обвал строения или его части;
- дефекты в объекте страхования, которые были скрыты страхователем от страховщика;
- незаконные действия государственных органов, органов местного самоуправления, должностных лиц этих органов, а также издание данными органами документов, не соответствующих законам и другим правовым актам.

Следует учитывать, что страхованию не подлежат следующие объекты: строения и жилые помещения, находящиеся в ветхом или аварийном состоянии, а также находящееся в них имущество; строительные материалы; строения, расположенные в зоне, угрожающей возникновению обвалов, оползней, наводнений и других стихийных бедствий; строения и жилые помещения, непригодные для проживания; технически неисправное домашнее имущество; продукты питания; парфюмерия; косметика; бытовая химия.

Кроме того, непригодными для проживания считаются аварийные дома и жилые помещения, каменные строения с физическим износом более 70%, деревянные постройки с износом свыше 60%.

Что касается имущества загородных строений, оно подлежит страхованию лишь в случае страхования самого основного строения. Домашнее имущество считается застрахованным по месту нахождения (адрес, указанный в полисе). В случае страхования имущества в строении в полисе указывается его конкретное местонахождение. Следует учитывать, что договор страхования не распространяется на время перевозки имущества на дачу или новое место жительства.

Страхование носильных вещей страхователя ограничивается лишь местом проживания страхователя (страхование не действует за пределами квартиры). Строительные материалы подлежат страхованию только при условии их хранения в закрытом на замок помещении, расположенном на огороженной территории.

Страхование в пользу третьих лиц

Страхователь имеет право заключать договоры страхования в пользу третьих лиц. Однако выгодоприобретателем по договору страхования может быть назначено только лицо, имеющее страховой интерес в отношении объекта страхования. При назначении выгодоприобретателя наличие страхового полиса у страхователя не является обязательным. В случае отсутствия в договоре страхования выгодоприобретателя страхователь обязательно должен быть заинтересован в сохранении имущества.

Если страхователь или выгодоприобретатель пользуется имуществом в соответствии с договором аренды, обязательным условием страхования такого имущества является наличие в договоре условий, устанавливающих ответственность страхователя (или выгодоприобретателя) за порчу имущества.

В случае принятия на страхование имущества, переданного в аренду, доверительное управление, залог или хранение, страхователь обязан предоставить копии соответствующих договоров в страховую компанию. Кроме того, в этом случае должен быть назначен выгодоприобретатель в лице:

- собственника имущества при стандартных договорах аренды, доверительного управления и т. д.;
- арендатора, хранителя, доверительного управляющего при наличии в соответствующих договорах прямой оговорки о передаче риска утраты или порчи имущества арендатору, доверительному управляющему и т. д.;

Следует отметить, что договор страхования может быть заключен только в пользу лица, имеющего основанный на законе или ином правовом акте интерес в страховании страхового имущества. В том случае, если недвижимость находится в долевой собственности (квартира, приватизированная на долевую собственность), в качестве выгодоприобретателей должны быть назначены все собственники в части их долей.

Не подлежащее страхованию домашнее имущество

Прежде чем заключать договор страхования, необходимо ознакомиться с правилами страхования, в которых оговорено, что именно подразумевается под имуществом, находящимся в квартире или строении. Ниже приведен перечень объектов, не подлежащих страхованию в большинстве страховых компаний:

- документы, ценные бумаги, деньги, рукописи, фотоснимки, технические носители информации, драгоценные металлы (золото, серебро, платина) в самородках, пластинах или слитках;
- предметы религиозного культа, медали и ордена (данное правило не распространяется на коллекции);
- камни в виде кристаллов;
- технические алмазы, зубные протезы и другие изделия технического назначения;
- птицы, пушные звери и другие животные;
- цветочно-декоративные культуры, комнатные растения, посевы, ягодные и другие насаждения.

Факторы и оценка риска

Тарифы страховых компаний определяются многими факторами, в число которых входят объект страхования, перечень рисков и другие факторы, учитываемые страховой компанией при оценке рисков. Оценка конкретного риска складывается из определения существенных факторов, оказывающих влияние на риск, и применения повышающих или понижающих коэффициентов к базовым тарифным ставкам. Таким образом, оценка риска производится по следующим пунктам:

- определение наличия риска (страхование возможно только при условии наличия риска опасности);
- опасность – событие, влекущее за собой убытки (пожар, залив, кража, наводнение и т. д.);
- определение факторов влияния, включающее в себя наличие рискованных обстоятельств и оценку уровня риска.

Для большей ясности рассмотрим понятие влияющего фактора. Влияющий фактор как таковой является причиной повреждений, однако может существенно увеличить или уменьшить воздействие опасности на объект. Например, в случае страхования имущества на случай наводнения влияющим фактором является удаленность дома от реки.

Влияющие факторы могут быть как материальными, так и нематериальными. Материальный фактор включает физические параметры риска (конструкция здания, фундамента, системы безопасности, удаленность от берега реки, величина износа и т. д.). Следует отметить, что порча дорогого имущества всегда приносит больше убытков (это касается всех рисков). Фактором, влияющим на степень опасности риска и размер убытков, является наличие автоматической системы пожаротушения (в отношении риска «пожар») и системы вневедомственной охраны (в отношении риска «противоправные действия третьих лиц»). На данных примерах раскрывается физическая сущность объекта страхования и связанная с ним опасность (не считая самого страхователя).

Нематериальный фактор связан с субъективными аспектами, влияющими на последствия и возможность реализации риска. Этот фактор связан прежде всего с намерениями и действиями страхователя (отношение к застрахованному имуществу, состояние здоровья, материальное благосостояние, род профессиональной деятельности).

При оценке риска из всех влияющих факторов выбираются наиболее существенные. Вся информация, которую страховщик получает в письменном виде, называется существенной (эта информация содержится в полисе и в заявлении-описи). Основной задачей страховщика является сбор и анализ полученной информации. Полученные результаты подвергаются анализу с учетом скидок и надбавок к базовому тарифу.

Осмотр страхуемого имущества

Перед заключением страхового договора имущество подлежит обязательному осмотру, который позволяет получить:

- исходную информацию для оценки стоимости страхования;
- информацию о степени износа имущества;
- факторы, влияющие на оценку риска (функциональный износ, тип ландшафта и грунта, близость водоема, состояние системы охраны, состояние газовых, отопительных, водонапорных, канализационных и энергетических коммуникаций, наличие решеток на окнах, соответствие имеющегося электрооборудования требованиям пожарной безопасности и т. д.);

- существенные дефекты имущества и их письменную фиксацию в описи.

При осмотре страхуемого имущества внимание в первую очередь обращается на состояние электрооборудования, отопительных, водопроводных и канализационных систем. В том случае, если электрооборудование жилого помещения не соответствует норме, риск «пожар» в страховой договор не включается. Это правило относится ко всем перечисленным факторам.

Франшиза

На стоимость страхования влияет установление франшизы, освобождающей страховую компанию от компенсации незначительных убытков страхователя. Например, в полис страхования может быть включен пункт, согласно которому страхователь сам оплачивает убытки, стоимость которых не превышает 200 долларов США. Это условная франшиза. Другим вариантом является безусловная франшиза, предполагающая, что в случае выплаты компания оплачивает на 200 долларов США меньше, чем составляют убытки.

Обязательным моментом условной франшизы является возмещение ущерба меньше размера франшизы и полная компенсация ущерба, превышающего франшизу. Данный вид франшизы распространен у страхователей, у которых существует определенный уровень целесообразности предъявления претензий по ущербу. Такими страхователями чаще всего являются состоятельные люди, у которых нет времени на посещение страховой компании с целью получения компенсации за незначительные убытки. В этом случае человеку более выгодно покрыть ущерб самому, не прибегая к помощи страховой компании.

Безусловная франшиза представляет собой определенную часть убытков страхователя, не подлежащую возмещению страховщиком на основании договора страхования. В том случае, если размер убытков не превышает размера франшизы, расходы по их возмещению страхователь берет на себя. Безусловная франшиза, как правило, используется в следующих случаях:

- страхование строений в местности с повышенной криминогенной обстановкой;
- страхование строений, расположенных рядом с воинскими частями, автострадами, станциями и населенными пунктами, не имеющими достаточного финансового обеспечения;
- страхование отделки квартиры со следами косметического ремонта на потолках и стенах кухни, санузла и ванной комнаты, со следами косметического ремонта на потолках в квартирах, расположенных на последних этажах, в домах и квартирах с высоким уровнем износа систем центрального отопления, горячего и холодного водоснабжения, а также систем канализации.

Факторы, снижающие стоимость страхования

При страховании возможно использование варианта, при котором устанавливается страховая сумма ниже реальной страховой стоимости имущества. В этом случае страхование, разумеется, стоит дешевле. В зависимости от выбранной вами системы страховой ответственности здесь возможны два пути: пропорциональный или системы первого риска.

Пропорциональная система подразумевает условие, при котором страховая сумма меньше страховой стоимости имущества. В этом случае при частичном повреждении имущества размер выплаты рассчитывается из той же пропорции к сумме действительного ущерба, что и отношение страховой суммы к стоимости.

Страхование по системе первого риска стоит значительно дороже. В отличие от предыдущего варианта, в данном случае неполная страховая сумма ограничивает верхнее значение

размера ущерба. Все убытки, не превышающие этого значения, страховая компания оплачивает полностью, а превышение убытка над страховой суммой не оплачивается.

Следует отметить, что система первого риска применяется страховыми компаниями достаточно редко. Кроме того, в соответствии со ст. 949 ГК РФ автоматически используется пропорциональная система, если в договоре не предусмотрено использование системы первого риска.

При заключении договора следует также обратить особое внимание на возможность уменьшения страховой суммы на величину возмещенных убытков.

Выгоден ли дешевый договор страхования?

Как мы уже говорили, во избежание неприятностей перед подписанием договора страхования необходимо тщательно изучить его условия. Следует учитывать, что низкая стоимость полиса в большинстве случаев является следствием узкого покрытия убытков. Некоторые страховые компании предусматривают такие условия и оговорки, которые могут изменить размер выплаты (разумеется, в сторону меньшего), а также поставить под сомнение сам факт выплаты.

Например, при страховании загородного дома возмещение убытков предоставляется лишь в том случае, если обнаружены признаки взлома. Защита от залива может предполагать такие исключения, как проникновение воды через незакрытые окна, двери, образовавшиеся отверстия во время стихийного бедствия и т. д. Что касается защиты от пожара, здесь возможны следующие варианты исключений: нарушение жильцами норм и правил пожарной безопасности, правил эксплуатации газовых и нагревательных приборов. Разумеется, цена полисов с такими условиями значительно ниже цены полисов с полным перечнем страхуемых объектов. Однако абсолютно очевидно, что защита, которую они предоставляют, сильно урезана, а получение компенсации убытков вообще не представляется возможным.

Не менее важным при заключении договора является перечень рисков. Страховщик обязан компенсировать только те риски, которые указаны в полисе. Например, если имущество застраховано только от залива, залив произошел, но дорогостоящие вещи не пострадали, а были украдены, страховая компания не выплатит возмещение убытков, поскольку имущество не было застраховано от кражи, хотя именно она является прямой причиной ущерба. На основании вышесказанного можно сделать вывод, что более дорогой полис с широким покрытием ущерба более выгоден, чем дешевый и не дающий никаких гарантий.

Следует учитывать, что снижение стоимости полиса (если оно вам необходимо) возможно и без урезания страхового покрытия. Например, можно застраховать имущество на определенный срок, когда опасность для имущества является достаточно высокой. Таким образом, вы можете застраховать домашнее имущество на время летнего отпуска, загородный дом – на осенний и зимний периоды, квартиру – на время сдачи в аренду.

Установление формы вины страхователя

Немаловажный момент при компенсации страхового случая связан с установлением вины страхователя (или выгодоприобретателя). Умысел страхователя является основанием для освобождения страховщика от компенсации ущерба. Что касается грубой неосторожности, здесь существуют свои нюансы. Одни страховые компании рассматривают ее в качестве основания для отказа от выплаты компенсации, другие выплачивают компенсацию, уменьшая при этом размер выплаты.

Грубая неосторожность является одним из самых сложных случаев, поскольку в ее определении существует много неясностей. Например, несоблюдение правил пожарной без-

опасности рассматривается как грубая неосторожность, однако в эту группу можно отнести открытую электропроводку, большое количество коробок и других вещей на балконах и лоджиях, что является скорее правилом, чем исключением. Наряду с этим оголенные провода недопустимы и являются прямым основанием для отказа от выплаты компенсации.

Правда при заключении договора

При заключении договора страхования страхователь обязан предоставить полные и достоверные сведения о составе и стоимости имущества, об обстоятельствах риска и т. д. В соответствии со ст. 944 ГК РФ, в случае предоставления заведомо ложных сведений об объекте страхования страховщик имеет право потребовать признание договора недействительным. Помимо этого, в соответствии со ст. 959 ГК РФ, страхователь обязан сообщить страховщику об изменении данной информации уже после вступления договора в силу.

Многие люди, проживающие в арендуемой квартире, сталкиваются с навязчивым вниманием владельца квартиры. Дело в том, что не все владельцы относятся к сдаваемой квартире, как к средству получения денежной прибыли. Некоторые проявляют излишнее беспокойство и посещают нанимателя в любое удобное для них время. Следует знать, что, согласно закону, на период действия договора найма право неприкосновенности жилища переходит к нанимателю. Соответственно последний имеет полное право потребовать от владельца квартиры не вторгаться в его частную жизнь. Особенно это касается случаев, когда в квартире никого нет. Для того чтобы урегулировать все вопросы заранее, следует оформить договор или просто решить вопрос о визитах с владельцем. Как правило, владелец приходит в квартиру раз в месяц для получения арендной платы и предварительно предупреждает нанимателя по телефону.

Профессионалы несут ответственность

Как известно, рынок недвижимости характеризуется наличием таких субъектов, как нотариусы, риелторы, оценщики, регистраторы сделок. Перечисленные субъекты в соответствии с законодательством РФ несут ответственность за свои действия при совершении сделок, что позволяет страховать их гражданскую ответственность за причинение вреда третьим лицам.

Однако при возврате приобретенной недвижимости или ее части бывшему собственнику по оспоренной сделке ни нотариус, ни риелтор не обязаны выплачивать приобретателю недвижимости денежные средства в случае лишения его прав собственности вследствие отсутствия прямой вины. Даже в случае если у риелтора имеется договор страхования профессиональной ответственности и доказана его вина (ошибки во время выполнения профессиональных обязанностей), выплата страхового возмещения не будет превышать стоимости услуг риелторской организации. Дело в том, что в данном случае застраховано качество риелторской услуги, но не права на приобретенный через посредничество риелтора объект недвижимости.

Такое положение вещей объясняется тем, что в договоре об оказании риелторских услуг, как правило, не указывается ответственность риелтора за расторжение сделки. Иными словами, риелтор оказывает услуги по подбору требуемого объекта недвижимости, а также

по сбору и анализу необходимых документов. При этом благодаря различного рода оговоркам правомерность возможных претензий клиента сводится на нет.

Страхование при покупке строящегося жилья

За последние несколько лет стало популярно использование схем долевого участия граждан в строительстве. Строительные компании предлагают гражданам совместное финансирование строительства жилья на различных его стадиях. Конечно, некоторые риски можно исключить путем заключения корректного договора соинвестирования, который учитывает права всех сторон.

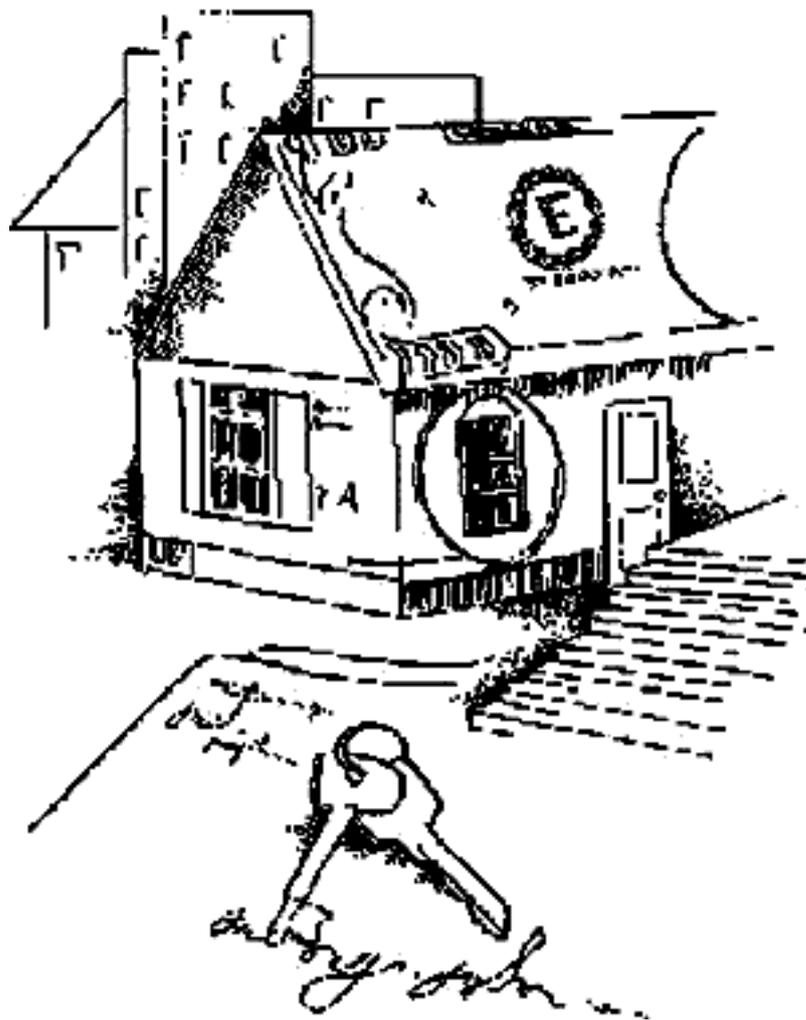
В таких договорах определяются размеры штрафов за упущения в ходе строительных и отделочных работ, а также предусматриваются возможные несовпадения в проекте и реально действующем объекте недвижимости. Однако страхование всех рисков не представляется возможным.

В настоящее время в нашей стране существует немало страховых компаний, предлагающих заключение договора страхования финансовых рисков, связанных с жилищным инвестированием. При этом подходе страховая компания обязуется выплатить страховое возмещение в случае, если по истечении указанного в договоре страхования срока жилищный инвестор (по независящим от него причинам) не смог получить свидетельство о собственности на указанный в договоре страхования объект недвижимости. Следует учитывать, что стоимость этого вида страхования в среднем составляет от 3 до 5% от суммы сделки.

На сегодняшний день в России страхование жилья как направление только начинает складываться. Имеется широкое предложение от лица страховых компаний и пока низкий спрос от лица потенциальных страхователей. Мотивы, побуждающие к страхованию имущества, можно отнести как к естественным, так и к искусственно формируемым страховщиками. Последнее заключается в создании новых страховых продуктов, ориентированных на современных собственников.

Удивительно, что страхование загородных домов и дач в России развивается более эффективно, чем страхование квартир. Хотя это объяснимо с точки зрения психологии: большинство собственников когда-то получило квартиры бесплатно, а вот загородные дома выстроены собственными усилиями.

3. Изменение владельца недвижимости



Выделяют несколько видов гражданско-правовых сделок с недвижимостью: купля-продажа, мена, дарение, отчуждение под ренту, отчуждение в результате участия в создании имущества юридического лица, передача в аренду, передача в безвозмездное пользование (договор ссуды), передача в управление, передача в качестве вклада в совместную деятельность по договору простого товарищества, залог (ипотека).

Данный перечень не содержит всех сделок с недвижимостью, поскольку существует отдельный ряд сделок, так или иначе связанных с недвижимостью (лизинг, договор об установлении сервитута, договор долевого участия в финансировании строительства, а также группа посреднических сделок).

Вышеперечисленные сделки разделяют на три группы:

- сделки, осуществляемые с целью отчуждения недвижимого имущества (купля-продажа, мена, дарение, договор ренты, участие в создании имущества юридического лица);
- сделки, осуществляемые с целью передачи недвижимого имущества во владение, пользование, управление (аренда, безвозмездное пользование, доверительное управление, договор простого товарищества);
- другие сделки (установление сервитута, ипотека и т. д.);
- сделки, осуществляемые с целью отчуждения земельных участков.

Земля и другие природные ресурсы могут подлежать отчуждению в пользу другого лица или передаваться ему другими способами в соответствии с законами о земле и других природных ресурсах. Однако существуют земельные участки, не подлежащие продаже, в число которых входят:

- земли общего пользования в населенных пунктах. Данные объекты могут быть сданы в краткосрочную аренду;
- земли оздоровительного, исторического и культурного назначения;
- земли заповедников, национальных природных парков, памятников природы и ботанических садов;
- земли, зараженные опасными веществами и подверженные биогенному заражению;
- земли, предоставленные для ведения сельского хозяйства.

Помимо перечисленного выше, недопустимыми являются сделки с земельными участками при условии, что они влекут за собой нарушение градостроительных, экологических, противопожарных, санитарных и других специальных требований. Недопустимой также считается невозможность соблюдения целевого назначения земельного участка и условий его разрешенного использования.

Договор купли-продажи

Наиболее распространенной сделкой, совершаемой с целью приобретения и отчуждения имущества, является договор купли-продажи. Именно договор купли-продажи используется при совершении альтернативных сделок (сделка по продаже квартиры с одновременной покупкой другой квартиры).

Договор купли-продажи осуществляется путем оформления единого документа и подписания его участвующими сторонами. В зависимости от желания сторон данный документ может быть оформлен нотариально. Объектом купли-продажи может выступать как изолированное жилое помещение, так и какая-либо его часть, находящаяся в общей долевой собственности.

Договор купли-продажи обязательно должен быть зарегистрирован в органе юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Право собственности на недвижимость переходит от одного собственника к другому в момент государственной регистрации сделки.

Договор купли-продажи, не прошедший государственную регистрацию, не считается заключенным и не влечет за собой никаких юридических последствий.

Расчет между сторонами договора купли-продажи производится как при подписании договора, так и после его регистрации, что оговорено в самом договоре. Одним из обязательных условий договора купли-продажи является составление передаточного акта, подтверждающего исполнение обязательств обеими сторонами. В большинстве случаев передаточный акт составляется в момент передачи недвижимости новому собственнику. Этот документ обязательно потребуется новому собственнику в случае повторной передачи собственности.

В договоре купли-продажи обязательно должны быть указаны данные, позволяющие безошибочно установить, какое жилое помещение подлежит передаче покупателю (адрес жилого помещения, его площадь, благоустроенность и другие показатели, которые подтверждаются собственником справкой из БТИ).

В случае отсутствия конкретных данных в договоре он не может считаться заключенным. Договор также не может быть заключен без указания согласованной сторонами цены.

При заключении договора купли-продажи специалисты рекомендуют указывать реальную сумму сделки, поскольку только это обстоятельство может являться гарантией возврата денег в случае принудительного расторжения договора. Какая бы сумма ни была уплачена при покупке квартиры, возвращена будет та, что указана в договоре, все остальные документы являются косвенными доказательствами и, как правило, не принимаются во внимание в суде.

В договоре обязательно должны быть указаны лица, проживающие в продаваемом жилом помещении и сохраняющие право пользования жильем после его продажи. В данном случае имеются в виду члены семьи и бывшие члены семьи собственника квартиры, которые проживают и зарегистрированы по месту жительства в продаваемой квартире.

Обмен и мена

С точки зрения цели, с которой совершаются обмен и мена, принципиальной разницы между этими понятиями нет. Разница наблюдается лишь в том случае, когда встает вопрос о праве на обмениваемую недвижимость. Если недвижимость является собственностью участников сделки, они заключают договор мены. В случае если одна из обмениваемых квартир (или обе) не приватизирована и является собственностью владельца на основании договора социального найма, совершение обменной сделки регистрируется договором обмена. Договор мены регламентируется ГК РФ, а договор обмена – нормами жилищного законодательства.

Договор мены объектов жилых помещений

Следует отметить, что договор мены появился раньше, чем договор купли-продажи, однако законодательное признание получил гораздо позднее. Договор мены был актуален в условиях натурального хозяйства, однако с появлением денег и развитием торговли ему на смену пришла купля-продажа. С точки зрения политэкономии купля-продажа может также рассматриваться как мена, поскольку при этом происходит обмен вещей на деньги.

В соответствии с договором его участники обязаны передать друг другу в собственность определенные вещи, при этом одна сторона, приобретая вещь в собственность, не платит покупную цену в деньгах, а отдает взамен другую вещь. Таким образом, оба участника договора являются одновременно и продавцами (в отношении товара, который они обязуются передать друг другу), и покупателями (в отношении товара, который они обязуются принять в обмен). Следовательно, к договору мены применяются правила о договоре купли-продажи (при условии если это соответствует существу отношений мены).

Объект договора мены – недвижимое имущество, в том числе и земельные участки. Следует учитывать, что объектом мены может выступать лишь имущество, находящееся у отчуждающего его лица либо в собственности, либо на правах хозяйственного ведения. В противном случае имущество сначала должно быть приобретено у третьего лица. По этой причине не может классифицироваться как сделка мены договор обмена жилых помещений между нанимателями, а не собственниками. В этом случае происходит взаимная передача не только их прав, но и обязанностей, которые, по существу, не могут являться предметом сделки мены. Вышеописанный договор представляет собой самостоятельную разновидность гражданско-правовых договоров.

Мена представляет собой договор между собственниками, а обмен – договор между нанимателями или нанимателем и собственником.

В том случае, если в договоре мены нет указания на цену или сравнительную стоимость обмениваемых объектов недвижимости, они признаются равноценными. Таким образом, все расходы по исполнению договора (в том числе по передаче и принятию обмениваемых объектов) возлагаются на ту сторону, которая в данной ситуации несет соответствующие обязанности (обязанности продавца по передаче товара и обязанности покупателя по принятию товара). В отдельных случаях договор мены предусматривает возложение данных обязанностей на одного из участников договора.

По закону как сделка мены классифицируется и та ситуация, при которой обмениваемые товары неравноценны. В этом случае сторона, предоставляющая для обмена товар меньшей стоимости, обязуется выплатить другой стороне сумму разницы в ценах обмениваемых товаров. Обмен товара по данному договору не всегда является одновременным. Иногда по условиям договора одна сторона должна предоставить обмениваемый товар раньше, чем другая. В этом случае исполнение обязанности по передаче товара той стороной, для которой установлен более поздний срок передачи объекта, совершается по правилам о встречном исполнении обязательств.

Что касается перехода прав собственности на обмениваемые товары, он происходит лишь после того, как обеими сторонами выполнены обязательства по передаче товаров. Таким образом не допускается ситуация, при которой сторона, получившая товар первой, приобретает право собственности на него, не выполнив встречных обязательств по передаче товара другой стороне.

Следует учитывать, что, в отличие от сделок купли-продажи, приобретение в собственность недвижимости на основании договора мены не уменьшает совокупного дохода. Иными словами, если в соответствии с договором мены произведен обмен неравноценными товарами, участник договора, получивший доплату, должен включить ее в налогооблагаемый доход (в полном объеме).

Договор обмена объектов жилых помещений

Как известно, договор обмена до последнего времени классифицировался как способ обмена жилья, составляющего государственный жилищный фонд или принадлежащего ЖСК. При этом соглашение влечет за собой лишь изменение договора найма жилья – перемену лиц, исполняющих обязательство. В настоящее время данная форма сделки считается устаревшей, поскольку произошло значительное увеличение количества собственников жилых помещений.

Договор обмена регистрируется в государственном обменном бюро. В данном случае в качестве основания для вселения нового владельца в квартиру является обменный ордер, который выдается уполномоченной государственной организацией. Разумеется, обмен возможен только при условии согласия собственника жилого фонда.

Субъектами договора могут являться лица, владеющие и использующие жилые помещения в соответствии с различными правовыми основаниями. В их число входят:

- наниматели жилых помещений, проживающие в соответствии с договором социального найма в домах государственного, муниципального и общественного жилищных фондов, с письменного согласия проживающих на данной жилплощади членов семьи (в том числе и отсутствующих);
- наниматели жилых помещений, проживающие на основании договора коммерческого найма;
- члены жилищно-строительных кооперативов, не выплачивающие паевые взносы, с письменного согласия проживающих на данной жилплощади членов семьи (включая отсут-

ствующих) и разрешения представителей местного самоуправления и правления кооператива;

- собственники жилых помещений при условии, что другой стороной договора является наниматель.

Договор дарения

Дарение относят к отдельному виду сделок с недвижимым имуществом, поскольку данная операция является безвозмездным договором и, соответственно, характеризуется своей спецификой. С точки зрения рыночной экономики операции по дарению стоят особняком, поскольку их характер не соответствует специфике рыночных отношений. Несмотря на это обстоятельство договор дарения является одной из наиболее распространенных сделок с недвижимым имуществом.

В соответствии с главой 32 ГК РФ «по договору дарения одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право к себе или к третьему лицу, либо освобождает или обязуется освободить от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом».

Следует учитывать, что дарение является договором, предусматривающим согласие одаряемого на принятие дара. Наряду с этим дарение – договор, в котором у одаряемого отсутствуют обязанности, а соответственно, он может считаться односторонним. Основной особенностью договора дарения, определяющей его юридическую специфику, является безвозмездный характер отношений участников. Именно этой особенностью объясняются ограничение ответственности дарителя за какие-либо недостатки подаренного имущества, ограничение дарения, а также право дарителя на отмену дарения и реституцию дара.

Как говорилось выше, безвозмездные отношения договора дарения являются исключением для имущественного оборота, поэтому в случае сомнений в качестве отношений они признаются возмездными до тех пор, пока не будет доказан их безвозмездный характер. Договор дарения недвижимости в обязательном порядке подлежит государственной регистрации.

Как вы уже, наверное, поняли, сторонами договора дарения являются даритель и одаряемый. Для заключения договора дарения даритель должен быть либо собственником вещи, либо владеть ею на основании иного вещного права. Таким образом, даритель вещи должен быть ее законным правообладателем.

По определенным причинам законодательством предусмотрен круг лиц, которые не могут выступать в качестве дарителя:

- малолетние и несовершеннолетние граждане;
- юридические лица, не являющиеся собственниками недвижимости, при отсутствии согласия собственника-учредителя, а также в случае если одаряемым является коммерческая организация;
- государство и муниципальные образования;
- коммерческие организации (между собой);
- даритель, зависимый от одаряемого.

Что касается ограничения круга лиц, которые могут выступать в качестве одаряемых, его не существует.

В качестве предмета договора дарения (как и договора купли-продажи) может выступать только конкретное жилое помещение, основные характеристики которого должны быть указаны в договоре. Данная сделка совершается в письменной форме и для нее не требуется нотариального удостоверения. Договор считается заключенным с момента государственной регистрации сделки.

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.