

Аукционы зарубежной недвижимости: жилье «из-под молотка»

Текст: Константин КРИНИЦКИЙ

Фото: Дмитрий НОВИК, Дмитрий ШАХМАТОВ

Катком прокатившийся по зарубежным рынкам недвижимости кризис не только сбил цены, отправил в нокдаун строительный сектор и поменял структуру предложения на рынке, но и внес видимые коррективы в сами формы продаж.

Еще пару лет назад о недвижимости, предлагаемой с аукционов, участники рынка практически не упоминали, считая это частным инструментом, не оказывающим особого влияния на рыночный мейнстрим. Сегодня реализация жилья посредством судебных аукционов набрала обороты, позволяющие говорить о явлении, влияющем на ценообразование и развивающем собственную рыночную нишу.

Механизм, благодаря которому было образовано такое специфическое предложение, довольно прост: на фоне всевозможных связанных с кризисом неурядиц выросло как количество случаев отчуждения заложенной недвижимости, так и число людей, оказавшихся не в состоянии продолжать выплаты по ипотеке. Соответственно, резко выросло количество арестованных за долги квартир и домов, перешедших в собственность кредиторов, которыми в большинстве случаев оказались банки. Но банкам часто невыгодно брать на баланс такую недвижимость, вкладывая деньги в ее содержание или осваивая риэлторские премудрости, пытаться продать такие объекты самостоятельно. В результате объект выставляется на аукцион.

Аукционами заинтересовались как риэлторские агентства, так и частные инвесторы. Россияне, в отличие от своих зарубежных коллег, пока в основном не торопятся записываться в участники таких торгов. Тем не менее зарубежный опыт аукционов вызывает у российских участников рынка очевидный интерес.

Американская интрига

Практика продаж объектов недвижимости на публичных аукционах в США насчитывает около трех веков. В обозримом прошлом резкий рост таких продаж пришелся на 1950-е годы, сопровождавшиеся послевоенным потребительским бумом на рынке недвижимости: покупка через аукцион происходила гораздо быстрее и сопровождалась меньшими издержками, чем через риэлторские агентства. В 1995 году начал свою работу известный интернет-аукцион eBay, ставший удобной площадкой для реализации жилой и коммерческой недвижимости. Но даже без учета онлайн-продаж годовая реализация всех видов товаров через «живые» аукционы США в 2008 году, по данным National Auctioneers Association (NAA), достигла гигантской суммы в \$268,5 млрд, из которых \$58,6 млрд пришлось на сектор real estate. Количество продаж жилья увеличилось с 2003 года на 47,7%.

Сергей Кашин, президент компании Florida Dom Inc (Майями), разделяет эти аукционы на две категории – обычные и судебные: «На обычных аукционах выставляется очень большое количество объектов, посмотреть которые можно на auction.com. Но, на мой взгляд, там

продают лишь то, что не получилось продать другими, традиционными способами. Во всяком случае я ни разу не видел на них объектов по интересующим меня районам. Что касается судебного аукциона, то это фактически суд, который проходит в форме аукциона. Торговля идет за залог по кредиту, которым является недвижимость. Банк выставляет данный залог на торги, проводя тем самым процедуру банкротства, принудительной продажи и списания своих собственных долгов, которые могут быть списаны лишь по решению суда».

Естественно, банк заинтересован минимизировать свои убытки, получив за объект большую цену. По этой причине торговля на аукционе идет в первую очередь с банком, точнее, с представляющими интересы банка адвокатами, которые четко знают цену, до которой они будут поднимать планку по тому или иному объекту. Поэтому объектов, которые не находят покупателя, в отличие от обычных аукционов, здесь не бывает. А дисконт существует, потому что банк предпочитает сразу получить 50–70% от стоимости, вместо того, чтобы заниматься продажей самостоятельно, тратя на это время и финансовые ресурсы. Но если судить по последним аукционам, то заметно, что банки стали чаще вступать во владение имуществом должника, поднимая в ходе торгов цену лота до такого уровня, что покупка объекта становится для инвестора неинтересной.

На сегодня статистика торгов следующая: примерно в 50% случаев банки делают то, что называется foreclosure, то есть, поднимая цену, оставляют объект за собой, в последующем самостоятельно очищая его

Случайному покупателю, как это представляется многими, не знакомыми с процедурой людьми, редко удастся купить что-то «почти даром», не имея связей с банком. Это – серьезный бизнес, на котором специализируется ряд фирм.

Максим Барков,
исполнительный директор
компании Abrupt Realty (Чехия):



– Говорить о степени привлекательности чешских аукционов для покупателей из России пока рано, потому что пока был только один прецедент. Но, судя как по интересу к результатам аукциона, так и по тем вопросам, которые сегодня задают клиенты, количество желающих поучаствовать в торгах будет расти.

Федор Губин,
член правления ASPRO –
Ассоциации профессионалов
недвижимости Латвии,
руководитель отдела
недвижимости компании
Ekocentrs (Рига):



– Думаю, россияне напрямую в аукционах не участвуют. Из-за снижения цен чувствуется интерес российских покупателей к таким объектам в Юрмале, как современные частные дома с полной отделкой, мебелью, недалеко от моря, что раньше продавалось по €500–700 тыс., сегодня предлагают по €250–400 тыс. Например, дом 200–250 кв. м с участком 1 тыс. кв. м. Есть также интерес к объектам ценой от €1 млн и выше.



— У россиян, по моим наблюдениям, вызывает повышенный интерес покупка недвижимости непосредственно у банков, а не на аукционах. Динамика спроса на испанскую недвижимость среди россиян как в последние два месяца 2009 года, так и в январе 2010 года — положительная. Явно видна тенденция к росту активности россиян на рынке недвижимости Испании. Расширилась география приезжающих в Испанию за недвижимостью. Не знаю, с чем это связано, но заметно увеличилось число покупателей из Петербурга, которые по своей активности сегодня уже догнали москвичей. Мы даже задумались об открытии в городе на Неве второго офиса нашей компании.

Еще пару лет назад о недвижимости, предлагаемой с аукционов, участники рынка практически не упоминали, считая это частным инструментом, не оказывающим особого влияния на рыночный мейнстрим. Сегодня реализация жилья посредством судебных аукционов набрала обороты, позволяющие говорить о явлении, влияющем на ценообразование и развивающем собственную рыночную нишу.

от долгов для продажи по рыночной цене, около 30% выкупается инвесторами и 20% снимается с аукционов вследствие каких-либо исков третьих лиц. Эти объекты уходят на доработку и будут выставлены в будущем.

В ситуации ипотечного кризиса в США объем продаж увеличился в 5–10 раз, за счет чего и увеличился дисконт. Хотя, как отмечают эксперты, сейчас вновь наметился процесс его уменьшения. На последних торгах недвижимость продавалась в среднем по цене от 50 до 60% от цены рынка. До кризиса продажа доходила до 90% от рыночной стоимости.

Оценивая удельную долю рынка, Сергей Кашин отмечает: «В Майами ежемесячно реализуется порядка четырехсот объектов и около тридцати из них — через судебные аукционы».

США: технологии и регламент

Недвижимость в США разбита по округам (county), где публикуется информация, относящаяся к проведению судебных аукционов. Она может быть размещена в местной прессе, но чаще находится на специализированных сайтах в Интернете. Алгоритм проведения торгов примерно одинаков: сначала вносится задаток в размере 5% от предлагаемой цены объекта, в ходе торгов его участники объявляют свои ставки с минимальным «шагом» в \$100. У победителя торгов, объявившего наибольшую цену, есть время до конца рабочего дня (16:00), чтобы полностью рассчитаться за лот, то есть выкупить объект. Если этого по каким-то причинам не произойдет, победитель лишается права покупки и теряет 5%-ный депозит. В Майами такие действия дополнительно караются полугодовым запретом на посещение зала суда.

— Из всех выставляемых на торги лотов, которых еженедельно насчитывается порядка 500, я считаю действительно интересными лишь около 10–15 предложений, — резюмирует Сергей Кашин.

Типичный пример сделки: недавно Florida Dom Inc приобрела квартиру площадью 95 кв. м (одна спальня плюс жилая комната), в полностью благоустроенном жилищном комплексе в Майами, примыкающем к пляжу Sunny Isles Beach, цена сделки — \$98 269. В расходы были включены средства, потраченные на ремонт, так как жилье остро в нем нуждалось. Затем квартира была продана за \$130 833 (с учетом расходов по проведению сделки). Прибыль от реализации, таким образом, составила \$32 564 или 33%.

Однако, риэлторы считают, что обычным покупателям самостоятельная покупка в суде не подходит, так как информация, предоставляемая покупателю на аукционе, не включает в себя такой важный момент, как долги по квартире, которые покупателю потребуются уплатить сверх суммы, потраченной на саму покупку. Кроме того, увидеть квартиру перед аукционом, как правило, нельзя, и состояние, в котором она находится — также неизвестно.

Немецкая пунктуальность

Положение с судебными аукционами в Германии существенно отличается от той картины, которая наблюдается в Соединенных Штатах. Это заметно даже по общей статистике продаж, на которой практически никак не отразился кризисный период. Если в 2005 году на немецких

аукционах было продано 54 тыс. объектов, то в 2008 году таких сделок было зарегистрировано лишь немногим больше — 58 тыс., на общую сумму €17 млрд. Многие объекты были проданы только на втором или третьем судебном процессе, число которых достигло 92 тыс.

В Германии для инвесторов доступна любая информация о состоянии жилья, а участником аукциона, опять же в отличие от США, может вполне официально быть и иностранный гражданин. Никакие «прежние» долги к новому собственнику не переходят.

Рассказывает Людмила Белых, маклер и финансовый консультант из Мюнхена: «В первую очередь в аукционе участвуют те объекты недвижимости, по которым заемщик не в состоянии выплачивать проценты и основную сумму кредита. Аукцион — это часто последний шанс для банка, хотя и с потерями, но вернуть долги. Хотя не исключаются и другие варианты. Например, на аукцион может попасть такой объект, на который претендуют сразу несколько наследников, которые не могут договориться между собой о дальнейшей его судьбе или выплате долей».

Аукционы проводят местные суды. Истец, чаще всего банк, подает заявление, которое проверяется судом. Суд заказывает независимого оценщика, определяющего рыночную стоимость объекта и с момента начала судебного разбирательства все решения принимаются только судом. Но так как банк является заявителем в суд, он всегда имеет право отозвать свое заявление. Так, например, суд может назначить дату судебного процесса, а банк может ее отменить, так как за это время было найдено внесудебное решение.

В числе внесудебных решений Людмила Белых указывает такие, как договоренность собственника с банком о дальнейшей выплате кредита или прямое предложение нового покупателя о покупке со скидкой, которая устраивает банк.

Оценочный акт, который можно запросить в суде, включает не только всю необходимую для потенциального покупателя информацию, но также мнение эксперта о преимуществах и недостатках объекта, данные по аренде и возможном предстоящем ремонте. Перед участием в торгах этот документ стоит внимательно изучить, а его наличие практики рынка называют одним из главных преимуществ покупки на аукционе по сравнению с обычной сделкой.

Чем меньше сам объект, тем на большую скидку можно рассчитывать. Банку выгоднее избавиться от двухкомнатной квартиры, чем от крупной, сданной в аренду объекта рыночной стоимостью в несколько миллионов евро. «Нам удавалось получить скидку на трехкомнатную квартиру в размере 40 и 17% — на сданный в аренду объект стоимостью в несколько миллионов», — говорит Людмила Белых. И приводит пример объекта с расчетом его инвестиционной перспективы: «Речь идет о небольшом торговом центре в одном из городов Восточной Германии с рыночной стоимостью €2 млн и доходом от аренды 11,85%. После переговоров с банком он был продан за €1,62 млн. Если бы инвестор получил на этот объект финансирование в размере 70% даже под сравнительно высокую ставку ипотечного кредита 4,8%, то рентабельность собственного капитала составила бы 25,91%, и объект окупился бы приблизительно за 7 лет».

Германия: технологии и регламент

Если внесудебного решения не находится, то недвижимость выходит на аукцион, который длится около получаса. В начале торгов судопроизводитель перечисляет наиболее важные данные по объекту. Участники торга должны иметь при себе банковский чек на сумму 10% от рыночной стоимости объекта в качестве залога. Участвовать в торгах может каждый, в том числе иностранец, но последний должен иметь при себе переводчика. Победитель аукциона обязан оплатить остаток за вычетом залоговых 10% в течение 4–8 недель.

Для первого судебного процесса действуют ценовые границы, так называемые «пять десятых» и «семь десятых». То есть на первом процессе объект ни при каких условиях не может быть продан меньше, чем за 50% от его рыночной стоимости. Граница «семь десятых» — на усмотрение банка, который имеет право потребовать за объект как минимум 70% его рыночной стоимости. Обе эти границы действуют только для первого судебного заседания — на всех последующих цена теоретически может быть любой. На практике на процессе всегда присутствует представитель банка, который может не согласиться с предложенной ценой. Поэтому тот, кто предлагает лучшую цену, не обязательно прямо во время судебного заседания получает право на объект. Обычно заседание прерывается, и покупатель с банком выходят из зала для обсуждения деталей сделки. «Случайному покупателю, как это представляется многими, не знакомыми с процедурой людьми, редко удается купить что-то «почти даром», не имея связей с банком. Это — серьезный бизнес, на котором специализируется ряд фирм», — говорит Людмила Белых.

Хотя аукционная практика существует в Германии уже десятки лет, ранее в аукционах участвовали в основном инсайдеры. Теперь, благодаря всемирной паутине, где информация о предстоящих торгах размещается на zvg-portal.de и сайтах банков, аукционами интересуется все большее число людей. На аукционах сейчас стало много «зрителей», которым интересна сама процедура торгов.

Испанская «свобода»

В Испании, как и в Германии, практика продаж недвижимости с аукционов существует уже несколько десятилетий. С учетом того, что кризис рынка недвижимости пришел в эту страну даже еще раньше, чем в США, можно было бы предположить, что отработанная за длительный срок процедура аукционов придется в этом случае как нельзя кстати.

Хотя точная статистика аукционных продаж нигде не публикуется, но, по словам заместителя генерального директора и руководителя департамента по связям с представительством компании Leanga Costablanca S.L. Юрия Константиновского, объем продаж недвижимости на испанских аукционах остался примерно таким же, каким был и до кризиса. Эксперт объясняет это так: «Действительно, число лиц, возвращающих банкам свою недвижимость ввиду невозможности выплачивать ипотеку в связи с кризисом, в последнее время заметно увеличилось. И банки сейчас, можно сказать, буквально затовариваются возвращаемой недвижимостью. Но чаще всего банк старается решить вопрос





— Что касается аукционов, то никакой статистики по участию в них российских инвесторов нет и быть не может. Здесь надо учитывать, что крупные суммы зачастую инвестируются оффшорными компаниями, и кто их учредители и чьи капиталы они оперируют — никто не знает. Даже если какой-то объект выкупает компания, зарегистрированная в Германии, то официально, безусловно, это покупатель из Германии. Хотя на самом деле учредителями там вполне могут быть и русские.

Аукционами заинтересовались как риэлторские агентства, так и частные инвесторы. Россияне, в отличие от своих зарубежных коллег, пока, в основном, не торопятся записываться в участники таких торгов. Тем не менее, зарубежный опыт аукционов вызывает у российских участников рынка очевидный интерес.

самостоятельно, не доводя дело до суда и выставления недвижимости на аукцион».

Кредитор обычно размещает предложения на своем сайте по фиксированной цене, предлагая продавать ее агентствам недвижимости, с которыми у него имеется договор. Если же это не удастся, то банк передает дело в суд, который выносит решение о продаже недвижимости с аукциона.

Информация о проведении аукционов публикуется на государственных сайтах и в судебных бюллетенях. Кроме того, потенциальным участникам торгов по подписке рассылается вестник, где публикуются даты и место проведения аукционов, а также информация о лотах, выставляемых на торги. Ограничений на участие в них для физических лиц, включая иностранцев, нет.

Данные обо всех обременениях (долгах), «привязанных» к объекту, предоставляет бывший владелец недвижимости и банк, по настоянию которого недвижимость попала на аукцион. Достоверность этой информации проверяется судебными органами. Потенциальные участники аукциона могут запросить эти данные и беспрепятственно осмотреть предлагаемые к продаже объекты.

Испания: технологии и регламент

Никаких предварительных денежных задатков для участия в испанском аукционе не требуется. Каждый участник должен явиться с банковским чеком на имя суда. Если он что-то приобретает, чек пускается в ход, если нет, то возвращается в банк. Для этого обычно используется простая чековая книжка. Победителем торгов считается покупатель, предложивший за объект наибольшую цену.



В день проведения аукциона либо на следующий день он обязан оплатить сделанную покупку.

Но при подобной прозрачности и простоте организации, аукционы в Испании имеют одну особенность, благодаря которой становится ясно, почему банки прибегают к этому инструменту продаж лишь в тех случаях, когда испробованы все прочие возможности реализации объекта. Из-за судебных издержек, сопутствующих таким продажам, цена объекта вырастает на 10–15%, а иногда и более. Поэтому покупка недвижимости напрямую от банка или представляющего его интересы агентства, как правило, оказывается значительно привлекательнее по цене. «Когда объект недвижимости продает банк, он заботится исключительно о возмещении собственных убытков, поэтому, как правило, выставляет недвижимость по цене ниже рыночной. А на аукционах продажа идет на условиях, подробно прописанных в нотариальных договорах купли-продажи. Возникают судебные издержки, часть из которых может быть «списана» и на владельца собственности. Цена в этих случаях определяется уже не только под диктатом сильной стороны, то есть банка, а согласно записанных в купчей условий, которые учитывают не только интересы банка, хотя, конечно, его в первую очередь», — говорит Юрий Константиновский.

Бывают ситуации, когда на том, чтобы выставить квартиру на аукционные торги, настаивает сам ее нынешний владелец, прекративший выплаты по ипотеке. Эксперт Leanga Costablanca S.L. приводит такой пример: квартира в городе Санта-Пола провинции Аликанте площадью 54 кв. м, ценой €200 тыс. была приобретена с использованием кредита в размере €140 тыс., с невыплаченной частью — около €120 тыс. Банк готов был забрать эту квартиру и продать ее за €135 тыс., из которых владельцу не доставалось бы ничего. Владелец от этого отказался. Квартира через суд была выставлена на аукцион. При стартовой цене €180 тыс. она была продана за €185 тыс., из которых банк забрал €130 тыс., расходы по аукциону составили €20 тыс., а бывший хозяин получил €35 тыс. В том случае, если бы лот в ходе аукциона не нашел своего покупателя, то непроданная недвижимость вернулась бы банку, который тогда уже был бы волен продавать ее по своему усмотрению.

— Аукционы интересны покупателям, желающим купить некую недвижимость, которая обычно на рынке отсутствует. Например, в каких-либо элитных районах, где объекты в обычной ситуации распродаются в узком избранном кругу, — говорит Юрий Константиновский. Пример: продажа с аукциона одной из вилл в элитной урбанизации Ла Велетта в городе Торревьеха. Этот небольшой комплекс в городской черте на первой линии моря иногда называют кварталом миллиардеров. Вилла площадью 560 кв. м на участке 1,2 тыс. кв. м с выходом на берег моря была продана с аукциона за сумму €1,85 млн при стартовой цене €1,7 млн. Такие виллы, говорят риэлторы, в свободной продаже практически не встречаются.

Латвийский колорит

Судебные аукционы появились здесь почти сразу после того, когда Латвийская Республика объявила о своей независимости. Их организацией занялись присяжные судебные исполнители, которые с 2003 года работают как независимый институт.



НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ

Консультации по вопросам приобретения недвижимости за рубежом
Разработка и реализация инвестиционных проектов, строительство
Поиск и подбор вариантов объектов недвижимости
Организация поездок и просмотр предложений
Оформление ипотечного банковского кредита
Юридическое сопровождение сделки



ТУРИЗМ

Экскурсионные туры по Европе
Бронирование авиабилетов
Аренда недвижимости
Экзотика, VIP отдых
Визы, страховки
Пляжный отдых
Детский отдых
Горящие туры

Санкт-Петербург, ул. Кронверкская, 29/37
(812) 232-9526, 233-6449, 313-8383
realestate@valencia.ru tourism@valencia.ru
www.valencia.ru

Количество предложений, способных заинтересовать потенциального инвестора, Федор Губин оценивает в 5–10% от общего количества всей выставленной недвижимости. Тем не менее некоторые аукционные покупки можно в первом приближении оценить как довольно привлекательные. Например, на недавних торгах была реализована однокомнатная квартира в одном из спальных районов Риги общей площадью 35 кв. м, на пятом этаже типового панельного девятиэтажного дома, построенного в 1990 году. Квартира, предлагавшаяся по начальной цене €12 тыс., была выкуплена за €16 тыс., в то время как ее реальная рыночная стоимость оценивается сегодня в €22 тыс., то есть в 1,37 раза дороже.

Бывают случаи, когда квартиры уходят на вторые и третьи торги, стремительно теряя в своей стоимости, но покупателей на них, тем не менее, не находится. У людей, знакомых с особенностями этих продаж, никаких вопросов по этому поводу не возникает. Все дело – в латвийской аукционной «специфике».

Во-первых, у покупателя нет никакой официальной возможности получить данные о тех долговых обязательствах (коммунальные платежи и т. д.), которые он должен будет заплатить сверх суммы, выплаченной при покупке. Во-вторых, в такой квартире часто продолжают проживать прежние владельцы, что делает невозможным ее осмотр. И в-третьих, может получиться так, что бывший владелец по-прежнему будет проживать в этой квартире, аккуратно накапливая коммунальные долги, а новоселье нового собственника отложится на неопределенный срок.

Возможностей затягивания выселения с отчуждаемой жилплощади существует множество, простая апелляция в суде может рассматриваться около года. При помощи квалифицированного юриста можно обжаловать все, начиная от решения аукциона и заканчивая решением самого суда. Даже не говоря о том, что свои требования по результатам аукциона могут выдвигать третьи лица. «Например, арендаторы недвижимости, которые могут там проживать на основании законного договора. Их права защищает специальный закон!» – говорит Федор Губин.

Похоже, что проблемы выселения жильцов из уже выкупленной квартиры – чисто «латвийский колорит». В Германии бывшему собственнику достаточно предъявить решение суда о приобретении объекта с аукциона и потребовать освобождения квартиры. Вместе с объектом к новому владельцу переходят все договора, в том числе и договора аренды. Ни в Испании, ни в США, где выселением занимается шериф, а квартиры, выставленные на аукцион, отключены от электроэнергии и уже, как правило, без жильцов, ничего подобного не происходит.

Тем не менее недвижимость на аукционах Латвии все же покупают. Федор Губин считает, что такие приобретения доступны лишь тем частным инвесторам и фирмам, которые имеют достаточно времени и финансовых ресурсов для противостояния с «проблемными» жильцами.

Однако есть и хорошие новости. Такая двусмысленная ситуация поставила перед необходимостью законодателей Латвии заняться ее разрешением. Комиссия Сейма Латвийской Республики, по рекомендации Совета присяжных судебных исполнителей, наконец приступила к рассмотрению поправок к законам, поз-

воляющим упростить процедуру вступления во владение покупателя аукционной недвижимости и освобождения купленного объекта от жильцов.

Латвия: технологии и регламент

Если кредитор-получатель не выполняет решение суда о возврате долга, то в течение месяца судебный исполнитель организует аукцион, о чем сообщает в официальном государственном еженедельном издании «Латвийский вестник», указывая место и время аукциона. Информация о проведении торгов публикуется также на lzti.lv – сайте Совета присяжных судебных исполнителей Латвии. Право на участие в торгах имеет практически каждый, в том числе нерезиденты Латвии и даже сам должник.

Кстати, аукционы в Латвии организуют по любым хозяйственным искам, включая, к примеру, иски о взыскании алиментов.

– По данным банков, проблемные кредиты, требующие привлечения судебного исполнителя, составляют до 15% от общего количества выданных кредитов, – говорит Федор Губин, член правления Ассоциации профессионалов недвижимости Латвии ASPRO, руководитель отдела недвижимости рижской компании Ekocentrs. – Если сравнивать сегодняшнюю ситуацию с 2007 годом, то количество организуемых аукционов по требованиям о взыскании с физических и юридических лиц увеличилось примерно на 25–30%. Количество выставленных на аукционах лотов в 2009 году составило 3,5 тыс. объектов, то есть около 15 объектов в день.

Объект часто не находит своего покупателя на первом аукционе. Тогда торги переносят на один месяц и снижают начальную цену на 25%. Если объект не продается и на втором аукционе, то его стартовая цена снижается уже на 40%, и недвижимость отправляют на третий, последний аукцион. В случае если реализации вновь не произойдет, сам истец получает недвижимость по последней цене.

Процедура торгов достаточно логична: претендент пишет заявку на участие, вносит на депозит судебного исполнителя 10% от начальной стоимости объекта, приходит на аукцион и голосует. Заявитель наибольшей цены за лот считается победителем. Он получает решение о результате аукциона, утверждает его в окружном суде (на эту процедуру уходит около месяца). Затем следует зарегистрировать свои имущественные права в Земельном регистре и получить удостоверение на недвижимость.

Чешская осторожность

Аукционная форма продаж недвижимости в Чехии существует около двух десятков лет, но закон о публичных торгах, упорядочивший правила проведения торгов и аукционов, был принят сравнительно недавно, в 2000 году. В том же году была создана Ассоциация аукционных продавцов, объединившая основных организаторов этих акций.

В аукционах может участвовать недвижимость, выставляемая владельцами добровольно. Таких объектов, кстати, в последние годы значительно больше, чем «конфиската». Например, в 2009 году было реализо-

вано 1867 объектов, выставленных на аукцион добровольно, в то время как лотов принудительных продаж оказалось 430, то есть лишь 18,7% от их общего количества. Объем «живых» аукционных торгов в Чехии за прошедший год, по данным чешского информационного агентства СТК, составил 1,9 млрд крон (около €72,5 млн), что оказалось худшим показателем за последние девять лет.

Ситуацию комментирует исполнительный директор компании Abrupt Realty Максим Барков: «Большое количество людей, попавших в связи с кризисом в затруднительную финансовую ситуацию, перестали погашать банкам ипотечные кредиты, обеспеченные недвижимостью. Но банки, опасаясь обвала рынка и, соответственно, падения стоимости имеющегося у них обеспечения, не спешат распродавать такую недвижимость через аукционные торги».

Прошедший год был отмечен попытками «расшевелить» рынок посредством добровольных аукционов. Недвижимость, предлагаемая на продажу, предоставлялась девелоперскими компаниями, которые таким образом хотели привлечь дополнительных клиентов к своим проектам, изучить текущую ситуацию спроса и при этом избежать снижения цен. «Все это было сделано, чтобы иметь возможность официально заявлять, что цены на рынке чешской недвижимости достигли «дна» и больше падать не будут», – считает Максим Барков.

Аукцион новостроек, состоявшийся в декабре прошлого года, на котором были представлены девелоперские квартиры и коттеджи, был проведен в Чехии впервые. Его организаторы – агентство недвижимости Professionals, аукционный зал Gavlas и банк Česká spořitelna. «Первая попытка провести аукцион была предпринята еще летом. Но девелоперы предоставили для продажи только очень дорогие, «непродажные» объекты, даже значительное – на две трети – снижение цены на которые не мотивировало бы возможных покупателей к повышению цены на торгах. Из-за этого аукцион не состоялся», – рассказывает Максим Барков.

В декабре 2009 года, наконец, провели аукцион, на котором были представлены 39 объектов из десяти девелоперских проектов. Этот аукцион был назван самой большой акцией по продаже недвижимости за всю двадцатилетнюю историю аукционов и торгов в Чехии.

В действе участвовал 131 потенциальный покупатель, в среднем за каждый объект «боролись» по 6 покупателей. Эксперты считают, что этот аукцион показал реальные цены на недвижимость, которые люди готовы платить на сегодняшний день. В результате все объекты были проданы с большими дисконтами. Например, однокомнатная квартира в новостройке площадью 39 кв. м, с гостиной и балконом, подсобным помещением и парковочным местом, в 15 мин. езды транспортом до центра города, при рыночной цене 1,9 млн крон (примерно €74,5 тыс.) с рассрочкой платежа, была выставлена по цене 840 тыс. крон (около €32,9 тыс.). В результате торгов была выкуплена за 1,5 млн крон (около €58,8 тыс.). То есть дисконт от цены рынка составил €15,7 тыс., или 26,7%. Более дорогая недвижимость, такая, как виллы и коттеджи, была продана практически без торга, по начальной цене, которая отличалась от рыночной на 35–40%.

Чехия: технологии и регламент

Принудительные аукционы в Чешской Республике организуются с целью взыскания долгов, продажи конфискованного или невостребованного имущества. Похоже, организаторы этих мероприятий в ближайшее время без работы не останутся: сумма общей задолженности за жилье банкам в Чехии составляет, по экспертным оценкам, 682 млрд крон (более €25,7 млрд), но уже 2,5% плательщиков ипотечных кредитов в настоящее время выплаты прекратили.

Объявления о продажах обычно вывешиваются на досках объявлений эскьюторов (аукционеров), проводящих эти акции, на сайте окружной налоговой инспекции или портал-аукционе Палаты судебных приставов в Чехии – portaldrazeb.cz. В торгах могут участвовать как физические лица, так и, с мая 2009 г., иностранцы. Условия: достижение 18 летнего возраста, подписание договора об участии в аукционе и оплата фиксированной суммы залога, который включается в оплату цены купленной недвижимости или возвращается по окончании торгов.

Стартовая цена заявляется в две трети от оценочной стоимости выставленного объекта. Если продажа на первом аукционе не состоялась, то начальная цена снижается до половины оценочной. Участник, объявивший наибольшую цену, обязан в течение двух месяцев выкупить лот. В противном случае сумма залога, уплаченная при регистрации, остается в распоряжении эскьютора и нарушителю придется оплачивать расходы по организации повторных торгов.

В отличие от Латвии, продажа квартиры проводится в Чехии уже после ее освобождения бывшими хозяевами. «Именно поэтому отчуждаемая за долги квартира попадает на рынок лишь спустя полгода или год после начала процесса банкротства. Продать квартиру с жильцами практически невозможно – в договоре о продаже должны быть указаны какие-то препятствия для проведения сделки и если продавец умолчит о жильцах, то это будет однозначно расценено как мошенничество. Да и банки перед выдачей кредита часто настаивают на внесении в договор пункта, в котором кредитор-получатель выражает свое согласие с реализацией недвижимости банком за долги без судебного решения», – говорит Роман Дуденков, директор пражского агентства недвижимости Rona Invest. ▲



Adept Realty Ltd
Недвижимость в России и за рубежом

Верный курс к вашему дому

Россия	Болгария
Греция	США
Финляндия	Черногория
Испания	Франция

Санкт-Петербург, 12 линия В.О., д.53 А тел.(812) 323-07-47
www.adept-realty.ru

РЕКЛАМА