

ПРИБРЕТАЕМ и ПРОДАЕМ

ДАЧУ



- ▶ Основные сведения о рынке недвижимости
- ▶ Загородная недвижимость
- ▶ Земля как объект недвижимости
- ▶ Организационно-правовые формы садоводческого объединения
- ▶ Страхование загородной недвижимости
- ▶ Услуги риэлтора
- ▶ Загородная недвижимость в кредит
- ▶ Аренда загородной недвижимости
- ▶ Несколько слов о дачах



СОВЕТЫ ЮРИСТА

Ирина Зайцева

Приобретаем и продаем дачу

«ВЕЧЕ»

Зайцева И. А.

Приобретаем и продаем дачу / И. А. Зайцева — «ВЕЧЕ»,

В последнее время загородные дома, или дачи, приобрели невероятную популярность. Все больше людей стремится за город, чтобы в отпуск и выходные отдохнуть от повседневной суеты и рабочих будней. Одни хотят приобрести загородный дом впервые, другие – продать имеющийся и купить или построить новый, более дорогой и комфортабельный. Однако сделки с земельными участками и расположенными на них строениями имеют свои особенности, о которых вы сможете узнать, прочитав данную книгу.

© Зайцева И. А.

© ВЕЧЕ

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	7
ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Ирина Зайцева

Приобретаем и продаем дачу

ВВЕДЕНИЕ

Одно из китайских проклятий гласит: «Чтоб тебе жить во время перемен». Именно в такое время мы и живем. От периода, когда вся земля принадлежала государству, до введения понятия частной собственности на сельскохозяйственные земли прошло десять лет, а в мировом масштабе это очень маленький срок.

До недавнего времени земля принадлежала государству. Физические и юридические лица пользовались этой землей на определенных правах, но собственности на землю в СССР не было, не было ее и в России в 1990 году.

Если гражданин постоянно проживал в сельской местности, участок, на котором был построен его дом, находился у него в бессрочном наследуемом владении. Этот принцип походил на право собственности, но не являлся им. По требованию государства такой участок мог быть изъят без компенсации и предоставления другого участка. В этом случае государство предоставляло лишь другое жилье в соответствии с существовавшей тогда социальной нормой – 9 м² общей площади на одного человека.

Это же право распространялось на земельные участки и загородные дома (дачи), переданные гражданам за особые заслуги (писатели, космонавты, ученые и др.).

Все граждане, за исключением сельских жителей, ничего серьезного со своими дачами и участками делать не могли. О совершении сделок в то время не могло идти и речи. У сельских жителей участок считался приусадебным хозяйством, поэтому они могли держать коров, свиней, овец, коз, выращивать различные культуры не только для себя, но и на продажу, а также имели право передавать участок и расположенный на нем дом по наследству.

По сравнению с общим количеством земли в России земельных участков, находившихся в пользовании граждан, было очень мало. Остальная земля была закреплена за предприятиями, либо оставалась ничьей, то есть находилась в собственности государства. Данные земельные отношения были закреплены кодексом, утвержденным в 1970 году.

В период с 1991 по 1994 год было издано множество законов, подзаконных актов и указов, направленных на то, чтобы все ранее существовавшие права физических лиц на землю были приравнены к праву собственности. Таким образом, граждане, обладающие каким-либо правом на земельные участки, могли получить свидетельство о собственности на землю и, соответственно, распоряжаться землей по своему усмотрению.

Появление частных наделов придало гражданам уверенность в отношении своего имущества, но не решило земельной проблемы до конца. В земельном законодательстве существует множество нюансов, поэтому, прежде чем совершать сделки с земельными участками и построенными на них домами, необходимо получить основные сведения о правилах совершения этих сделок.



ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок недвижимости является одной из основных составляющих государственной экономической системы. Сделки с любым недвижимым имуществом осуществляются в рамках рынка недвижимости.

Недвижимость – основной элемент благосостояния государства, обеспечивающий социальную стабильность граждан и развитие общества. В недвижимости заключена значительная часть национального богатства, что отражается в структуре валового национального продукта. Денежные поступления от сделок с недвижимым имуществом, а также сборы от налогов на него формируют большую часть доходов государственных бюджетов всех уровней.

В процессе становления рынка недвижимости образуется большое количество рабочих мест, что способствует росту занятости населения. Инвестиционная составляющая рынка недвижимости оказывает влияние на функционирование финансового рынка, что позволяет рассматривать рынок недвижимости как часть финансового рынка.

Рынок недвижимости определяется как экономика-правовое пространство, в котором взаимодействуют спрос и предложение всех имеющихся на конкретный момент времени покупателей и продавцов недвижимого имущества и где осуществляется совокупность всех сделок с ней.

Рынок недвижимости характеризуется следующими особенностями.

Локальность

В отличие от других рынков, изменение спроса и предложения на рынке недвижимости в значительной степени зависит от состояния региональной экономики. В соответствии с различиями в уровне экономического развития регионов может различаться и степень развитости локальных рынков недвижимости. По этой причине данные о состоянии национального рынка недвижимости не могут точно отражать положение дел в регионах.

Индивидуальность сделок с недвижимым имуществом

Каждый объект сделок на рынке недвижимости характеризуется множеством индивидуальных количественных и качественных особенностей, поэтому для проведения тех или иных сделок требуется провести большее количество операций, чем на других рынках. Стоимость объектов недвижимости определяется при помощи профессионалов (в отличие от других рынков, где объекты рыночных сделок характеризуются установленной ценой). По этой причине сделки на рынке недвижимости сопровождаются высокими издержками.

Государственная регистрация сделок

Использование объектов недвижимого имущества затрагивает интересы других граждан и организаций, поэтому право на обладание той или иной недвижимостью подлежит государственной регистрации. Государственная регистрация сделок с недвижимостью обеспечивает защиту интересов государства и общества.

Ограниченная возможность контроля в пределах национальной экономики

Данная особенность является следствием локальности рынка недвижимости. Методы государственного воздействия недостаточно эффективны для компенсации дефицита спроса в одном регионе за счет избытка спроса в другом, поскольку эта разница во многом объективна.

Изменить спрос на недвижимое имущество на общегосударственном уровне можно, воздействуя на другие секторы национальной экономики (например, стимулирование роста производства в конкретном регионе будет способствовать притоку инвестиций, что вызовет активизацию рынка недвижимости).

Высокие пороговые инвестиции при совершении операций

Строительство, производство строительных материалов и оборудования требуют значительных финансовых вложений и характеризуются издержками. Большими затратами сопровождается приобретение и обслуживание объектов недвижимости. Это обуславливает крупные пороговые инвестиции для совершения сделок на рынке недвижимости. Высокие инвестиционные барьеры затрудняют межотраслевую и внутриотраслевую конкуренцию вследствие отсутствия высокого спроса и предложения, а также несоответствия их объемов.

Низкая эффективность спекулятивных сделок

Данная особенность обусловлена уникальностью каждого объекта недвижимого имущества, а также необходимостью государственной регистрации сделок. В отличие от других рынков, где спекулятивные сделки являются стабилизирующим фактором, устраняющим разницу между спросом и предложением, рынок недвижимости характеризуется большим разбросом цен спроса и предложения, что влечет за собой замедление рыночной активности в данном секторе экономики.

Определение понятия «недвижимость»

Согласно статье 130 Гражданского кодекса РФ «к объектам недвижимости относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

К недвижимому имуществу относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимости может быть отнесено и иное имущество».

Данное определение дает расширенное толкование понятия недвижимости. Дело в том, что не все понимают, что к недвижимым объектам относятся не только земельные участки и построенные на них сооружения, но также деревья, корабли, самолеты и т. д. На практике процесс купли-продажи таких объектов специфичен, поэтому назвать их обычным товаром было бы не совсем верно.

Свойства недвижимости

Из всех товаров объекты недвижимого имущества являются самыми долговечными и основательными. Они обладают специфическими свойствами и характеристиками, основные из которых приводятся ниже.

Долговечность. По сравнению с большинством товаров объекты недвижимости относительно долговечны. Это свойство позволяет выделить, помимо права собственности на объекты недвижимости, другие имущественные права, например аренду, безвозмездное пользование и т. д. Такой подход дает возможность удовлетворения ряда различных интересов в одном и том же объекте. Еще одним преимуществом долговечности объектов недвижимого имущества является возможность капиталовложений в них, так как стоимость недвижимости с течением времени может возрастать.

Стационарность. Стационарность объектов недвижимости исходит из сущности недвижимости. Фиксированность местоположения оказывает влияние на экономические характеристики и срок реализации объекта. В случае отсутствия возможности перемещения объекта недвижимого имущества в местность, где существует спрос на него, оказать влияние на срок реализации можно посредством изменения способа использования данного объекта недвижимости.

Уникальность. Каждый объект недвижимости уникален, что связано со свойством стационарности недвижимости. Кроме того, уникальность обусловлена разнообразием спроса, а также количественными и качественными характеристиками объекта. Например, две одинаковые по площади квартиры могут различаться планировкой, местом расположения, ориентацией окон и т. д. Окончательная цена сделки часто меняется в зависимости от предпочтений потребителя. Формированию уникальности способствует также возможность усовершенствования объекта путем вложения инвестиций.

Низкая ликвидность. Ликвидность товара на рынке недвижимости является результатом свойств уникальности и стационарности. В результате уникальности того или иного объекта возрастают издержки на его поиск и время реализации. Стационарность же исключает возможность перемещения объекта в регион с более высоким спросом на данный товар.

Высокая стоимость. Вложение инвестиций в процесс создания объектов недвижимости, их поддержание и реализацию обуславливает высокую стоимость этих объектов. Высокая стоимость позволяет использовать недвижимость в качестве средства сбережения и инвестиций.

Классификация объектов недвижимого имущества

Вследствие многообразия объектов недвижимости, а также их качественных и количественных характеристик возникает необходимость использования различных подходов к их классификации. Различия объектов недвижимого имущества по тем или иным признакам обуславливают возможность их использования в качестве потребительского товара.

Общепринятой классификацией объектов недвижимого имущества является следующая.

1. Недвижимость – предмет потребления:

– жилая (городская, пригородная, загородная; многоэтажная, малоэтажная, индивидуальная);

– нежилая (коммерческая, промышленная, сельскохозяйственная, специального назначения).

2. Недвижимость – средство производства: нежилая (приносящая доход – коммерческая, промышленная, сельскохозяйственная, специального назначения).

В целях подробного анализа объекты недвижимого имущества могут классифицироваться следующим образом.

В зависимости от целей использования недвижимость может быть жилой, то есть удовлетворяющей потребность в жилье, и приносящей доход, то есть удовлетворяющей потребность в получении денежных средств от ее использования. Благодаря возможности одновременного существования нескольких прав на недвижимое имущество, один и тот же его объект может выступать одновременно и в первом и во втором качестве. Например, при сдаче квартиры в аренду удовлетворяется потребность в жилье арендатора и потребность в получении денежных средств арендодателя.

В соответствии с функциональным значением выделяют жилую и нежилую недвижимость. Жилую недвижимость подразделяют по территориальному признаку на городскую, пригородную и загородную, а по признаку объема – на многоэтажное, блокированное и индивидуальное жилье.

В свою очередь, нежилая недвижимость может быть коммерческой (офисы, склады, гаражи, гостиницы и т. д.), промышленной (фабрики, заводы, предприятия и т. д.), сельскохозяйственной (пастбища, посевные наделы и т. д.), специального назначения (мосты, дороги, аэропорты, церкви и т. д.).

Помимо перечисленных подходов, в классификации недвижимости используются следующие:

- географический (связан с локальностью недвижимости);
- ценовой (связан с различными предпочтениями инвесторов);
- качественный (недвижимость высокого качества с произведенными улучшениями продается по более высокой цене);
- инвестиционный (выбор инвесторов во многом определяется степенью приемлемого риска);
- по виду прав собственности (недвижимость в собственности, в аренде или под залогом представляет собой различные интересы для покупателей).

В зависимости от конкретных целей объекты недвижимости могут классифицироваться по другим признакам.

Классификации объектов недвижимого имущества по различным признакам обуславливает возможность выделения в составе рынка недвижимости разных субрынков, объектами которых является недвижимость, удовлетворяющая требованиям потребителей по тому или иному признаку. Таким образом, в составе рынка недвижимости выделяют:

- рынок земли (земельные участки);
- рынок жилья (квартиры, комнаты, загородные дома, особняки и т. д.);
- рынок нежилых помещений (коммерческая недвижимость);
- рынок промышленных объектов недвижимости;
- рынок земель специального назначения.

Спрос и предложение на рынке недвижимости

Спрос на недвижимое имущество подчиняется общим законам функционирования рыночной экономики. При этом он находится в обратной зависимости от ценового фактора, иными словами, чем выше цена, тем ниже спрос на данный объект недвижимости, и наоборот.

Предложение недвижимости в краткосрочном периоде не является гибким, то есть количество предлагаемых объектов остается неизменным при изменении цен. Это обусловлено длительностью технологического процесса, невозможностью мгновенного строительства и реконструкции недвижимого имущества или его уничтожения (путем амортизации или разрушения) в ответ на изменение спроса. Таким образом, в краткосрочном периоде предложение недвижимости не зависит от цены, по которой продаются те или иные объекты.

Формирование цены на объекты недвижимого имущества

Согласно экономической теории, малейшие изменения основных параметров рынка должны влиять на цену его объектов. В случае с рынком недвижимости это означало бы, что при изменении стоимости объекта должна измениться и его цена. Однако динамика рынка недвижимости и особенности формирования цен на нем доказывают обратное.

Цена объекта недвижимости – это сумма денежных средств, которую готов заплатить покупатель или получить продавец за тот или иной объект недвижимого имущества с учетом его стоимости, цен предыдущих сделок, а также рациональных ожиданий субъектов.

Таким образом в соответствии с денежной оценкой объекта недвижимого имущества продавцом или покупателем на рынке недвижимости формируются две цены на один объект – цена предложения и цена спроса. До момента договоренности продавца и покупателя об окон-

чательной цене, по которой данный объект недвижимого имущества будет реализован, цены спроса и предложения являются неравновесными, то есть не совпадают.

Равновесной ценой, или ценой сделки, на рынке недвижимости считается та, по которой и продавец и покупатель удовлетворены существующей ценой и согласны на совершение сделки.

Уникальность и стационарность объектов рынка недвижимости являются причинами неравновесных цен спроса и предложения. Как правило, рынок достигает общего равновесия за счет равновесных цен конкретных операций, которые могут различаться от сделки к сделке. В результате на рынке недвижимости существует значительный по сравнению с другими рынками ценовой лаг – интервал цен, в котором представленный товар может найти покупателя. Ценовой лаг является одной из составляющих рынка недвижимости.

Существенное значение на рынке недвижимости имеет время позиционирования (экспозиции) и изменение ликвидности. Время позиционирования, или временной лаг, представляет собой период времени, в течение которого объект недвижимости находится на рынке с момента выставления на продажу до момента оплаты покупателем и подачи документов на регистрацию. Это понятие является основой для определения степени ликвидности объектов недвижимости на конкретный период времени, иными словами, насколько быстро за объект недвижимости будут получены финансовые средства.

Время позиционирования объекта на рынке недвижимости прямо зависит от общего положения дел в рыночной экономике. Данный критерий характеризуется показателями финансового рынка, а также показателями, связанными с благосостоянием населения (изменение личного дохода и занятость).

В случае неблагоприятного изменения экономических показателей продавцы, как правило, не снижают цены, в результате чего увеличивается время позиционирования объектов недвижимости на рынке, а количество сделок, соответственно, сокращается. В обратном случае происходит рост цен на объекты недвижимого имущества, сокращение срока их позиционирования и рост ликвидности.

Такое свойство рынка недвижимости, как инерционность, позволяет избежать резких изменений спроса и предложения. В определенной степени время позиционирования объектов недвижимого имущества на рынке может рассматриваться как внутренний стабилизатор рынка недвижимости.

Рынок земли

Рынок земли, или земельных участков, как и любой другой рынок в составе рынка недвижимости, предполагает отношения двух субъектов – собственника и арендатора. Собственник, или владелец земли, имеет право уступить другому лицу (будущему собственнику) право владения, использования или распоряжения за определенную компенсацию согласно взаимной договоренности и нормативно-правовым государственным актам, регулирующим переход земельной собственности от одного владельца к другому.

Объектами рынка земли являются земельные участки, в отношении которых совершаются различные сделки. Данные участки имеют разное функциональное назначение и в зависимости от него могут быть отнесены к различным категориям. Следует отметить, что каждый земельный участок может быть многофункциональным, например служить для жилья, размещения сельскохозяйственных построек, для посадки садово-огородных растений и т. д.

Для продавца функциональное назначение участка влияет на определение стоимости данного объекта. Для покупателя от назначения участка зависит не только цена, но и процедура оформления документов.

Многофункциональность земли приобретает большое значение в связи с увеличением гражданского оборота городских и пригородных земель, а также полевых земель и лесных угодий.

Спрос, рыночная стоимость и итоговая цена земельного участка определяются ограниченностью данного объекта недвижимого имущества в пространстве и выгодностью (невыгодностью) его месторасположения. Земельные участки непеременяемы в пространстве, однако может меняться их сельскохозяйственное обустройство и ситуация вокруг них, что имеет значение при определении хозяйственной ценности земли.

Что касается степени развитости рынка земли, она зависит от его инфраструктуры. Чем шире инфраструктура, тем более развитым считается рынок. В понятие «инфраструктура земельного рынка» входят торги, конкурсы, аукционы, ипотечно-земельное кредитование, финансовое страхование предпринимательских рисков, система государственного градостроительного и земельного кадастра, налоговая система (включая земельные платежи за использование и трансформацию прав земельной собственности), консалтинговые и юридические службы для продавцов и покупателей, развитая система оценочной и риелторской структур.



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В настоящее время все больше людей приобретает загородную недвижимость. Одни снимают дачу на летний период, другие покупают загородный дом в дополнение к уже имеющейся городской квартире, третьи предпочитают жить за городом постоянно. Следует учитывать, что в каждом из этих случаев приходится сталкиваться с иными отношениями в сфере недвижимости, чем при покупке или строительстве городской квартиры.

Как и рынок коммерческой недвижимости, рынок загородной недвижимости не стандартизирован. Дело в том, что здесь клиент имеет дело с множеством уникальных объектов, цены на которые определяются с учетом определенных параметров данных объектов.

Такие показатели, как территориальное расположение и уровень спроса на данные объекты, при сделках с загородной недвижимостью учитываются в меньшей степени. Приведем в пример строительство коттеджного поселка на ранее пустовавшей территории. Сначала выбирается интересный проект, затем внедряются инженерные коммуникации и организуются подъездные пути. После этого вокруг нового поселка развивается сфера услуг, торговля, транспорт. Поселок постепенно расширяется за счет постройки новых домов. Таким образом, ранее ничем не примечательное место становится модным и начинает привлекать новых покупателей, в результате чего изначально завышенная цена на коттедж в поселке становится оправданной.

Как и любой другой рынок, рынок загородной недвижимости развивается постепенно. Специалисты выделяют три важнейших этапа развития рынка загородной недвижимости.

Рынок загородной недвижимости начал развиваться в 1993 году в период формирования законодательной базы. Как только граждане получили возможность приобретать и продавать загородные дома и участки, этот процесс стал популярным и приобрел массовый характер.

Второй этап приходится на 1996–1998 годы – период стремительного развития рынка загородной недвижимости. К этому времени система купли-продажи была в достаточной степени налажена и все больше граждан стремились приобрести загородную недвижимость.

Третий этап начался в 2001 году, когда рынок загородной недвижимости возродился после кризиса 1998 года. С этого времени количество сделок с загородной недвижимостью постоянно растет, а масштаб рынка увеличивается. В настоящее время все больше банков предлагает ипотечное кредитование загородной недвижимости. С каждым годом рынок становится более организованным. Большинство желающих построить загородные дома доверяют проектирование профессионалам, а не занимаются самодеятельностью, как это было ранее.

В настоящее время загородная недвижимость является скорее необходимостью, чем хобби. Экология, условия труда и ритм жизни наших соотечественников оставляют желать лучшего. После рабочей недели хочется тишины и свежего воздуха. Поэтому все больше людей стремится иметь загородные дома.

Сейчас цены на загородную недвижимость значительно возросли. Продав жилье за городом, можно приобрести квартиру большей площади и купить земельный участок. Кроме того, многие сдают городские квартиры в наем и уезжают на летне-осенний период за город.

Многие стремятся приобрести загородное жилье из соображений престижа. Приобретая дом в элитном коттеджном поселке, человек попадает в равное ему социальное окружение, получает комфортные условия проживания и безопасность.

Следует отметить, что на развитие рынка загородной недвижимости большое влияние оказывают стабилизация политической ситуации, совершенствование законодательной базы, а также доступность ипотечного кредитования. Последнее является особенно важным,

поскольку многие сделки с загородной недвижимостью превосходят по стоимости сделки с недвижимостью в черте города.

В отличие от квартиры дом покупается на долгосрочный период и может служить объектом инвестиций. Доступность заемных средств для строительства и обустройства загородной недвижимости способствует развитию и стабилизации этого рынка.

В настоящее время выбор объектов загородной недвижимости широк. Все зависит от индивидуальных предпочтений потенциальных покупателей. Если для вас важна близость к городу, предпочтительнее приобрести жилье в таунхаусе. Если же вам нужен собственный дом, надежная охрана и небольшой земельный участок, жилье следует приобретать в коттеджном поселке.

Если же вы хотите построить дом по собственному проекту и обустроить прилегающую территорию по своему усмотрению, вам следует отдать предпочтение загородному дому.

Если есть желание четко спланировать свои расходы и растянуть их во времени, лучше приобрести незастроенный загородный участок земли.

Определяющие моменты при покупке и строительстве загородной недвижимости

В первую очередь следует определить, какой период времени вы собираетесь проводить в загородном доме. От этого зависит, нужно ли вам выбирать дом для постоянного проживания или для сезонного отдыха. В соответствии с этим фактором вы будете определять местность (близость к городу), инженерные и архитектурные особенности будущего дома, а также перечень бытовых удобств.

Если в холодные периоды года вы планируете проводить за городом только выходные, не имеет смысла строить большой кирпичный дом, протопить который даже при наличии соответствующего оборудования удастся только через сутки.

Следует помнить и о том, что покупка выстроенного дома требует больших единовременных затрат. В данном случае могут использоваться собственные или кредитные средства, однако возникает риск дополнительных расходов на исправление возможных дефектов и технических недоработок прежних собственников. Несомненным достоинством покупки готового дома является возможность жить в нем сразу после оформления документов.

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.