

ДЕКЛАРАЦИЯ О РИСКАХ

для заказчиков / инвесторов при приобретении, владении, управлении и реализации коммерческой недвижимости, земельных участков, а также при получении консультационных, управленческих, образовательных и сопутствующих услуг

КЛЮЧЕВОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Инвестиции в коммерческую недвижимость и земельные участки НЕ ЯВЛЯЮТСЯ банковским вкладом, гарантированным способом получения дохода или безрисковым вложением.

Доходность, окупаемость, рост стоимости, арендный поток, срок продажи, одобрение финансирования и налоговая экономия НЕ ГАРАНТИРУЮТСЯ, если иное прямо и недвусмысленно не закреплено в индивидуальном письменном договоре, подписанном обеими сторонами.

Прошлые результаты, кейсы, расчёты, презентации, калькуляторы и устные пояснения НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ГАРАНТИЕЙ повторения результата в будущем.

Введение

Настоящая Декларация подготовлена для размещения в открытом доступе и раскрытия существенных рисков, связанных с деятельностью по:

- подбору объектов коммерческой недвижимости и земельных участков;
- юридической, технической и экономической проверке объектов;
- сопровождению сделок купли-продажи;
- оформлению права собственности в ЕГРН;
- поиску арендаторов и управлению объектами;
- техническому обслуживанию и эксплуатации;
- продаже объектов;
- совместному приобретению объектов несколькими лицами;
- содействию в получении финансирования;
- налоговому и бизнес-консалтингу;
- обучению и образовательным мероприятиям.

Декларация носит информационный характер и не является публичной офертой. Она не заменяет индивидуальные договоры и не отменяет обязанности сторон по их исполнению.

Ознакомление с Декларацией **не означает отказа Заказчика / Инвестора от прав, предусмотренных законом, и не освобождает Исполнителя от ответственности за собственные виновные нарушения.** Вместе с тем Декларация подтверждает, что каждый Заказчик / Инвестор до принятия решения был предупреждён о характере и пределах рисков в объёме, достаточном для осознанного волеизъявления.

1. Термины и общие положения

1.1. Заказчик / Инвестор — физическое лицо, индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, которое рассматривает приобретение объекта коммерческой недвижимости, доли в праве собственности, земельного участка, оплату услуг по подбору, проверке, сопровождению, управлению, продаже, консультированию или обучению.

1.2. Исполнитель / Управляющая компания — лицо, оказывающее услуги по подбору, анализу, сопровождению сделок, управлению недвижимостью, поиску арендаторов, технической эксплуатации, отчётности, юридическому сопровождению, консалтингу и/или обучению.

1.3. Объект — коммерческое помещение, здание, имущественный комплекс, складской, производственный, офисный, торговый объект, земельный участок, доля в праве собственности на объект либо иной актив, прямо указанный в индивидуальном договоре или заявке.

1.4. Инвестиционный результат — фактическое финансовое последствие владения объектом: арендный доход, изменение рыночной стоимости, расходы на содержание, ремонт, налоги, страхование, стоимость финансирования, расходы на управление, продажу и сопровождение.

1.5. Расчёт доходности — любой пример, калькулятор, презентация, таблица, устное пояснение, коммерческое предложение, кейс, рекламный материал или финансовая модель, в которых указаны ожидаемые показатели арендного дохода, капитализации, роста стоимости, окупаемости, ROI, IRR, чистого операционного дохода или иные показатели.

2. Правовая природа отношений и пределы ответственности

2.1. Приобретение недвижимости является **самостоятельным гражданско-правовым и имущественным решением** Заказчика / Инвестора. Исполнитель может сопровождать сделку, давать консультации, подбирать объект, проверять документы, управлять объектом или содействовать продаже, но **не становится гарантом рыночного результата**, если иное прямо не согласовано сторонами в письменном договоре.

2.2. Если объект оформляется непосредственно на Заказчика / Инвестора в ЕГРН, именно Заказчик / Инвестор становится собственником и **несёт бремя содержания имущества, риск случайной гибели или повреждения имущества, налоговые обязанности и последствия владения объектом**, если иное не предусмотрено законом или договором.

2.3. Услуги Исполнителя **не являются**:

- банковским вкладом;
- займом или кредитным продуктом;
- страховым продуктом;
- ценной бумагой;
- паем паевого инвестиционного фонда;
- доверительным управлением коллективными средствами;
- иной гарантированной финансовой схемой.

2.4. Услуги Исполнителя **не являются индивидуальной инвестиционной рекомендацией** в отношении ценных бумаг, производных финансовых инструментов или иных финансовых инструментов, если иное прямо не предусмотрено отдельным договором и не соответствует требованиям специального законодательства.

2.5. **Лимит ответственности.** В случае признания Исполнителя ответственным за убытки Инвестора в судебном или досудебном порядке, размер ответственности Исполнителя ограничивается суммой фактически полученного вознаграждения по соответствующему договору, если иной размер прямо не установлен индивидуальным письменным договором и не противоречит применимому законодательству. Данное ограничение не применяется к случаям умышленного причинения вреда или грубой неосторожности, доказанным вступившим в силу решением суда.

2.6. Если в конкретной модели используется совместное приобретение, долевая собственность, агентский договор, договор управления, договор поручения, доверенность, договор оказания услуг или иная конструкция, права и обязанности сторон определяются соответствующими документами. Декларация не заменяет эти документы.

3. Отсутствие полномочий на устные заверения

3.1. **Ни один сотрудник Исполнителя не уполномочен давать устные заверения** о гарантированной доходности, сроках окупаемости, одобрении кредита, продаже объекта по заданной цене или иных существенных условиях инвестиционного результата.

3.2. Любые устные пояснения, рекомендации, прогнозы и обсуждения носят **информационный и предварительный характер и не имеют юридической силы**.

3.3. Исполнитель не несёт ответственности за высказывания, сделанные его сотрудниками, агентами или представителями вне рамок письменного договора, подписанного уполномоченными лицами обеих сторон.

3.4. Если Заказчик / Инвестор считает какое-либо устное заявление или обещание существенным условием, он **обязан потребовать его письменного включения** в индивидуальный договор. В противном случае соответствующее заявление считается ориентировочным и не обязательным для Исполнителя.

4. Отсутствие гарантии доходности, роста стоимости и срока выхода

4.1. Заказчик / Инвестор подтверждает, что любые сведения о доходности, окупаемости, росте стоимости, капитализации, арендном потоке, сроках продажи, ликвидности, налоговой экономии или стоимости финансирования являются **расчётными, прогнозными и информационными**, если иное прямо не предусмотрено индивидуальным письменным договором.

4.2. Фразы и показатели вроде «доходность 30% годовых», «арендная доходность», «рост стоимости актива», «доход с первого месяца», «срок владения 3–5 лет», «ликвидный объект», «готовый арендный бизнес», «стратегия выхода» и аналогичные формулировки **не означают гарантированного результата** для конкретного объекта и конкретного инвестора.

4.3. Прошлые кейсы, отзывы, примеры сделок, расчёты на сайте, презентации, сравнительные таблицы с иными инструментами, калькуляторы доходности и устные пояснения отражают возможные сценарии, прошлый опыт или модельные расчёты, **но не гарантируют повторение результата**.

4.4. Фактический финансовый результат **может быть нулевым или отрицательным**, в том числе при наличии арендатора, профессионального сопровождения, страхования, проверки объекта и предварительной финансовой модели.

4.5. Исполнитель **не гарантирует** продажу объекта через 3–5 лет, продажу по заданной цене, рост стоимости объекта на определённый процент, отсутствие дисконта или наличие покупателя в конкретный срок, если такое обязательство прямо не принято Исполнителем в индивидуальном договоре.

5. Риски маркетинговых материалов, сайта, кейсов, калькуляторов и устных консультаций

5.1. Маркетинговые материалы могут быть упрощены для восприятия и **не отражают весь объём** юридических, технических, налоговых, финансовых, градостроительных и эксплуатационных рисков.

5.2. Сравнение коммерческой недвижимости с банковскими вкладами, акциями, облигациями, жилой недвижимостью, золотом или иными инструментами имеет **справочный характер** и не является индивидуальной финансовой, инвестиционной или налоговой рекомендацией.

5.3. Кейсы отдельных клиентов могут отличаться от ситуации конкретного Заказчика / Инвестора по цене входа, локации, арендаторам, состоянию объекта, налоговому статусу, срокам владения, структуре финансирования и рыночной фазе.

5.4. Калькулятор доходности, таблицы и примеры расчётов могут **не учитывать** НДС, налог на имущество, земельный налог, НДФЛ/УСН, расходы на ремонт, брокерские комиссии, простои, обслуживание кредита, страхование, судебные расходы и расходы на управление.

5.5. Если Заказчик / Инвестор считает какой-либо показатель, обещание или срок существенным условием, он **обязан потребовать включения такого условия в индивидуальный договор**. В противном случае соответствующий показатель считается ориентировочным.

6. Риски выбора объекта и проверки перед покупкой

6.1. Объект может не соответствовать инвестиционным ожиданиям по локации, потоку клиентов, транспортной доступности, техническому состоянию, профилю арендаторов, возможности реконцепции, срокам окупаемости и ликвидности.

6.2. Даже при юридической, технической и экономической проверке могут быть выявлены **не все обстоятельства**, влияющие на цену, возможность эксплуатации, сдачи в аренду, получения финансирования или последующей продажи.

6.3. Проверка объекта проводится на основании документов, предоставленных продавцом и/или содержащихся в публичных реестрах. Исполнитель **не проводит строительно-технической, пожарной, санитарно-эпидемиологической и иной специализированной экспертизы**, если это отдельно не оговорено в договоре как самостоятельная услуга.

6.4. Инвестор понимает, что даже при проверке могут остаться невыявленные недостатки, и соглашается, что это **не является основанием для предъявления претензий к Исполнителю**, если только не будет доказан факт умышленного сокрытия информации Исполнителем.

6.5. Документы продавца, выписки, технические заключения, сведения публичных реестров, данные о задолженностях, арендаторах и коммуникациях могут быть неполными, устаревшими, противоречивыми или недостоверными.

6.6. В отношении объекта могут существовать скрытые недостатки: неоформленные перепланировки, самовольные реконструкции, нарушения пожарных, санитарных, градостроительных, земельных или эксплуатационных требований, износ инженерных систем, споры о границах, обременения, сервитуты и ограничения.

6.7. Экспресс-проверка, первичная консультация, предварительный подбор или коммерческий аудит **не равны** полной юридической, технической, строительной, налоговой, финансовой, пожарной, санитарной и градостроительной экспертизе.

7. Риски права собственности, регистрации и действительности сделки

7.1. Переход права собственности на недвижимость возникает после государственной регистрации в ЕГРН, если применимым законом не установлено иное. До регистрации сохраняются риски отказа, приостановки, оспаривания или задержки регистрации.

7.2. Сделка может быть оспорена из-за отсутствия полномочий, нарушения корпоративных процедур, отсутствия согласия супруга, крупной сделки/сделки с заинтересованностью, банкротных оснований, притворности, мнимости, заблуждения, обмана, кабальности, нарушения прав третьих лиц или иных обстоятельств.

7.3. Если объект приобретается по цене ниже рыночной, с наличными расчётами, рассрочкой, взаимозачётом, расчётами через третьих лиц или иными нетипичными условиями, возрастает риск налоговых, банкротных и гражданско-правовых претензий.

7.4. Наличие записи в ЕГРН само по себе **не исключает** судебного спора о праве, границах, характеристиках объекта, обременениях, законности предшествующих сделок или правах третьих лиц.

7.5. При покупке у юридического лица или индивидуального предпринимателя необходимо учитывать риски исполнительных производств, банкротства, задолженностей, корпоративных споров, полномочий подписанта и экономической обоснованности сделки.

8. Риски земельных участков, ВРИ, ПЗЗ, ГПЗУ и развития территории

8.1. Земельный участок может не подходить для планируемой цели из-за категории земель, вида разрешённого использования, территориальной зоны, предельных параметров строительства, красных линий, ЗОУИТ, сервитутов, охранных, санитарных, водоохраных, приаэродромных и иных зон.

8.2. Изменение ВРИ, получение разрешений, согласований, подключение коммуникаций, перевод земель, оформление строительства или реконструкции могут оказаться невозможными, длительными, дорогими либо экономически нецелесообразными.

8.3. Фактические границы участка, заборы, подъездные пути и коммуникации могут не совпадать с данными ЕГРН; возможны реестровые ошибки, споры с соседями, необходимость межевания, судебного исправления границ или установления сервитута.

8.4. Для земель в отдельных регионах, включая Республику Крым и иные территории со сложной историей прав, могут существовать дополнительные риски правоустанавливающих документов, архивных данных, ограничений, публичных интересов и регистрации права.

8.5. Земельный участок может длительное время не приносить дохода, требовать расходов на охрану, налоги, межевание, подключение, проектирование, изменение ВРИ или подготовку к продаже.

9. Риски совместного приобретения и общей долевой собственности

9.1. Совместная покупка объекта несколькими инвесторами может снижать порог входа, но создаёт риск конфликта между сособственниками по вопросам управления, ремонта, арендаторов, расходов, продажи, распределения доходов и выхода из проекта.

9.2. Распоряжение долей, сдача объекта в аренду, реконструкция, изменение назначения, привлечение финансирования, продажа объекта или доли могут требовать согласия других собственников или соблюдения преимущественного права покупки.

9.3. Один из собственников может уклоняться от расходов, блокировать решения, попасть в банкротство, исполнительное производство, семейный спор, корпоративный конфликт или продать долю третьему лицу.

9.4. Доля в праве собственности обычно **менее ликвидна**, чем целый объект; покупатели долей могут требовать дисконт, а продажа доли может занимать больше времени.

9.5. Отсутствие соглашения собственников повышает риски судебных споров, управленческого тупика, невозможности оперативного согласования аренды, ремонта, продажи или привлечения финансирования.

10. Риски доверенности, агентской модели и управления объектом

10.1. Передача Исполнителю полномочий по управлению объектом, переговорам с арендаторами, подписанию документов, сбору платежей, взаимодействию с подрядчиками или продаже объекта требует чёткого договора и/или доверенности с ограниченным перечнем полномочий.

10.2. Недобросовестное, небрежное или неэффективное управление может привести к потере арендаторов, снижению ставки, росту дебиторской задолженности, необоснованным расходам, ухудшению технического состояния объекта и судебным спорам.

10.3. Если арендные платежи проходят через посредника, агента или управляющую компанию, возникает риск задержки перечисления, смешения денежных потоков, недостаточной отчётности и спора о размере удержаний/комиссии.

10.4. Замена управляющей компании может потребовать передачи документов, контактов арендаторов, ключей, технической документации, договоров с подрядчиками, отчётности и может сопровождаться операционным простоем.

10.5. Исполнитель **не отвечает за действия** арендаторов, продавцов, банков, фондов, регистрирующих органов, подрядчиков, ресурсоснабжающих организаций и иных третьих лиц, если такие лица не находились под контролем Исполнителя и если иное не предусмотрено договором.

11. Риск конфликта интересов

11.1. Исполнитель может участвовать в нескольких связанных процессах: подбор объекта, переговоры с продавцом, сопровождение сделки, последующее управление, подбор арендаторов, техническая эксплуатация, юридическое сопровождение, продажа объекта или поиск покупателя.

11.2. При такой модели возможен **потенциальный конфликт интересов**: Исполнитель может быть заинтересован в совершении сделки, получении вознаграждения, продаже определённого объекта, привлечении конкретного арендатора, подрядчика, брокера, банка, фонда или иного партнёра.

11.3. Заказчик / Инвестор вправе запросить информацию о роли Исполнителя в сделке, структуре вознаграждения, наличии агентского вознаграждения от третьих лиц, аффилированности с продавцом, арендатором, подрядчиком, брокером или иным участником.

11.4. Если информация о конфликте интересов имеет существенное значение для Заказчика / Инвестора, она должна быть **письменно запрошена** и зафиксирована в договоре или приложении к нему.

12. Арендные риски и риски арендаторов

12.1. Арендатор может не подписать договор, отказаться от помещения, нарушать сроки платежей, требовать снижения арендной платы, допускать порчу имущества, нарушать режим эксплуатации, незаконно передавать помещение третьим лицам или прекратить деятельность.

12.2. Долгосрочный договор аренды может ограничивать возможность повышения ставки, изменения условий, ремонта, реконструкции или продажи объекта.

12.3. Федеральная сеть, известный бренд или крупный арендатор **не исключают** риск дефолта, закрытия точки, одностороннего отказа, судебного спора или пересмотра коммерческих условий.

12.4. Взыскание задолженности, выселение, удержание имущества, ограничение доступа, отключение энергоресурсов и иные меры требуют строгого соблюдения закона и условий договора; самоуправные действия могут привести к встречным требованиям.

12.5. Не все расходы можно переложить на арендатора. Ошибки в договоре аренды могут привести к невозможности взыскать коммунальные платежи, эксплуатационные расходы, неустойку, ремонт или убытки.

13. Операционные, технические и эксплуатационные риски

13.1. Объект может требовать большего объёма текущего или капитального ремонта, чем предполагалось при покупке; инженерные системы могут быть изношены, не соответствовать нагрузкам арендатора или требованиям законодательства.

13.2. Могут возникнуть расходы на пожарную безопасность, охрану труда, санитарные требования, доступность для маломобильных групп, вентиляцию, электроснабжение, водоснабжение, отопление, охрану, уборку, вывоз отходов, видеонаблюдение, связь и иные элементы эксплуатации.

13.3. Аварии, заливы, пожары, отключения ресурсов, поломка оборудования, ошибки подрядчиков и действия арендаторов могут привести к убыткам, простою, претензиям и административной ответственности.

13.4. Если объект используется как складской, производственный, торговый, офисный или объект общественного питания, требования к эксплуатации могут существенно различаться.

13.5. Экономия на технической эксплуатации может привести к более высоким расходам в будущем, авариям, потере арендаторов и снижению стоимости объекта.

14. Финансовые риски, кредитование и льготное финансирование

14.1. Привлечение кредита, займа, микрозайма, рассрочки или иного финансирования увеличивает финансовую нагрузку и может привести к убыткам, если фактический доход от объекта ниже планового.

14.2. Процентные ставки, комиссии, условия досрочного погашения, залоговые требования, ковенанты, штрафы, требования к оборотам и поручительствам могут ухудшить экономику проекта.

14.3. Содействие Исполнителя в подборе банка, фонда, программы поддержки или кредитного продукта **не означает гарантии** одобрения, сохранения ставки, выдачи денег, продления программы, отсутствия дополнительных требований или экономии.

14.4. Льготное финансирование может зависеть от статуса заёмщика, региона, целей использования средств, лимитов программы, требований фонда/банка, отчётности, целевого использования средств и бюджетных ограничений.

14.5. При нарушении условий кредита/займа возможны штрафы, досрочное взыскание задолженности, обращение взыскания на залог, ухудшение кредитной истории и дополнительные расходы.

15. Налоговые и бухгалтерские риски

15.1. Налоговая нагрузка зависит от статуса собственника, режима налогообложения, вида объекта, кадастровой стоимости, региона, наличия ИП/ООО, НДС, характера арендных платежей, расходов и способа последующей продажи.

15.2. Сравнение налоговых режимов, включая НДФЛ, УСН, налог на имущество, земельный налог, налог на прибыль, НДС и иные платежи, требует индивидуального анализа; **универсальной оптимальной модели не существует.**

15.3. Заявления о возможной налоговой экономии, амортизации, вычетах, ставке 6% или иной модели оптимизации **не являются гарантией** применимости соответствующего режима к конкретному Заказчику / Инвестору.

15.4. Налоговый орган может оспорить расходы, цену сделки, деловую цель, дробление, применение льгот, квалификацию платежей, право на вычеты, режим налогообложения или кадастровую стоимость.

15.5. При сдаче объекта в аренду и продаже объекта могут возникать обязанности по отчётности, уплате налогов, страховых взносов, ведению учёта, применению онлайн-кассы и оформлению первичных документов.

16. Риски ликвидности и выхода из проекта

16.1. Коммерческая недвижимость обычно **менее ликвидна**, чем банковский вклад или биржевые инструменты; продажа может занять месяцы или годы.

16.2. Объект может быть продан только с дисконтом, если рынок ухудшится, арендатор уйдёт, объект потребует ремонта, изменятся ставки, кредитование станет дороже или появятся юридические/технические проблемы.

16.3. Стратегия выхода через 3–5 лет является **планом, а не гарантией** продажи по заданной цене и в заданный срок, если иное прямо не предусмотрено договором.

16.4. При продаже доли в праве собственности круг покупателей уже, чем при продаже всего объекта; доля может стоить дешевле пропорциональной части стоимости объекта.

16.5. Продажа объекта может повлечь расходы на брокера, рекламу, юридическое сопровождение, оценку, налоги, погашение кредитов, снятие обременений и подготовку технических документов.

17. Регуляторные, административные и комплаенс-риски

17.1. Законодательство, судебная практика, административные требования, налоговые правила, кадастровая оценка, правила эксплуатации объектов, требования к арендаторам и городская политика могут измениться после приобретения объекта.

17.2. Для отдельных видов деятельности арендаторов могут требоваться лицензии, разрешения, санитарно-эпидемиологические заключения, уведомления, пожарные документы, специальные технические условия и иные согласования.

17.3. Нарушение режима использования помещения или земельного участка арендатором может повлечь претензии к собственнику, штрафы, предписания, ограничение эксплуатации или расторжение договора аренды.

17.4. При публичном привлечении клиентов, инвесторов, партнёров и продаже услуг необходимо соблюдать требования законодательства о рекламе, персональных данных, защите прав потребителей, недобросовестной конкуренции и коммерческой тайне.

17.5. Если фактическая модель сотрудничества будет отличаться от заявленной как простое оказание услуг и приобретение недвижимости в собственность Заказчика / Инвестора, могут возникнуть дополнительные правовые риски квалификации отношений.

18. Риски банкротства, исполнительных производств и неплатёжеспособности

18.1. Банкротство продавца, арендатора, подрядчика, заёмщика, сособственника, управляющей компании или иного участника может повлиять на действительность сделки, взыскание задолженности, возврат денег, эксплуатацию объекта и распределение дохода.

18.2. Сделка с объектом может быть оспорена в банкротстве продавца или предыдущего собственника, в том числе при неравноценном встречном предоставлении, наличии признаков предпочтения или причинении вреда кредиторам.

18.3. Наличие исполнительных производств, налоговой задолженности, судебных споров и признаков неплатёжеспособности у продавца или арендатора должно проверяться до сделки и до заключения договора аренды.

18.4. Если Заказчик / Инвестор использует заёмные средства, снижение дохода от объекта может привести к просрочкам, взысканию долга, обращению взыскания на залог и личной имущественной ответственности.

19. Риски страхования, форс-мажора и чрезвычайных обстоятельств

19.1. Пожар, залив, авария, стихийное бедствие, противоправные действия третьих лиц, военные действия, санкции, эпидемии, ограничения органов власти, перебои коммунальных ресурсов и иные события могут привести к убыткам и простоям.

19.2. Страхование может не покрывать все риски; страховая компания может отказать в выплате, уменьшить её размер или задержать выплату при нарушении условий договора страхования.

19.3. Форс-мажор не всегда освобождает от денежных обязательств и не автоматически прекращает договор; правовые последствия зависят от обстоятельств, договора и применимого закона.

19.4. Санкционные, логистические, валютные, банковские и платёжные ограничения могут влиять на ремонт, поставку оборудования, работу арендаторов, кредитование и продажу объекта.

20. Риски персональных данных, конфиденциальности и электронного документооборота

20.1. Для оказания услуг Исполнителю могут передаваться паспортные данные, контактные данные, сведения о финансах, объектах, арендаторах, договорах, платежах, бизнес-процессах и иная конфиденциальная информация.

20.2. Передача документов через мессенджеры, электронную почту и облачные сервисы несёт риск утраты, несанкционированного доступа, пересылки третьим лицам и технических ошибок.

20.3. Недостаточно оформленное согласие на обработку персональных данных, отсутствие политики, договора поручения обработки или режима коммерческой тайны может создать правовые риски для сторон.

20.4. Электронная переписка, сообщения в мессенджерах и устные консультации могут быть истолкованы по-разному, если итоговые договорённости не закреплены в договоре, счёте, акте, техническом задании или протоколе согласования.

21. Конфиденциальность расчётов и коммерческая тайна

21.1. Все расчёты, финансовые модели, презентации, аналитические материалы, таблицы, кейсы и прогнозы, предоставленные Инвестору, являются **объектами интеллектуальной собственности Исполнителя и/или коммерческой тайной**.

21.2. Указанные материалы предоставлены **исключительно для информационных целей** и не могут быть воспроизведены, переданы третьим лицам, опубликованы или использованы для оспаривания результатов сделки без письменного согласия Исполнителя.

21.3. Нарушение режима конфиденциальности даёт Исполнителю право требовать возмещения убытков в соответствии с законодательством.

22. Риски, которые не устраняются даже при профессиональном сопровождении

Заказчик / Инвестор должен понимать, что профессиональное сопровождение снижает вероятность ошибок, но **не устраняет полностью** следующие риски:

- изменение рынка, спроса, ставок аренды, ключевой ставки и доступности кредитования;
- снижение рыночной стоимости объекта;
- дефолт или уход арендатора;
- рост расходов на ремонт, налоги, эксплуатацию, страхование и управление;
- ошибки, недостоверность или неполнота документов третьих лиц;
- споры с продавцом, сособственниками, арендаторами, подрядчиками, соседями или органами власти;
- изменение законодательства, судебной практики и административных требований;
- невозможность продать объект в плановый срок или по плановой цене;
- неодобрение кредита, займа или льготной программы;
- невозможность достичь прогнозной доходности.

23. Заключительные положения

23.1. Настоящая Декларация носит **информационный и разъяснительный характер**. Она не является публичной офертой, договором или его неотъемлемой частью, если иное прямо не установлено в индивидуальном письменном договоре.

23.2. Декларация **не заменяет** индивидуальные договоры, юридическую и финансовую проверку конкретных объектов, а также консультации с независимыми специалистами (юристами, налоговыми консультантами, оценщиками, техническими экспертами).

23.3. Исполнитель рекомендует каждому потенциальному инвестору **самостоятельно или с привлечением независимых специалистов**:

- проверять все документы по объекту;
- оценивать своё финансовое положение и допустимый уровень риска;
- изучать законодательство, налоговый режим и административные требования;
- запрашивать разъяснения по всем неясным вопросам до подписания договора.

23.4. Перечень рисков, указанных в настоящей Декларации, **не является исчерпывающим**. В зависимости от конкретного объекта, региона, модели сотрудничества, статуса инвестора и рыночной ситуации могут возникать дополнительные риски, не перечисленные в настоящем документе.

23.5. Исполнитель оставляет за собой право **в одностороннем порядке изменять и дополнять** настоящую Декларацию без предварительного уведомления. Актуальная версия всегда доступна на официальном сайте Исполнителя.

23.6. Настоящая Декларация и отношения сторон, связанные с её толкованием и применением, регулируются **законодательством Российской Федерации**.

23.7. Все споры, разногласия и требования, возникающие из настоящей Декларации или в связи с ней, подлежат рассмотрению в **суде по месту нахождения Исполнителя**, если иная подсудность прямо не установлена индивидуальным письменным договором.

24. Контактная информация для вопросов

Если у Вас остались вопросы по содержанию настоящей Декларации, пожалуйста, направьте их по следующим контактам:

Электронная почта: strategiya.pro@mail.ru

Актуальная версия Декларации размещена на официальном сайте Исполнителя по адресу: strategiya.pro/declaration-of-risks

Дата публикации: «1» **июня 2026** г.

Версия документа: № 4 (публичная)
