



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ВРЕМЯ — ВПЕРЕД!

Считается, что конец года — это время подведения итогов. В бизнесе и бухгалтерии, наверное, так. А вот в жизни... По-моему, нет ничего более удручающего, чем подводить итоги. И мне кажется, никто этого не делает. Куда лучше строить планы и думать, например, о том, чего очень хочется и что, может быть, когда-нибудь случится. Правда, некоторые физики (явно не лирики) утверждают: времени вообще не существует. Дескать, нет в природе такого процесса, который отражал бы смысл понятия «время», — его придумали люди для удобства организации собственной жизни. И время — величина не объективная. Что-то в этом есть, если вспомнить, например, какой по счету год уже отпраздновали иудеи и мусульмане. Все зависит от точки отсчета, от того, что по-латински называется *ab ovo*.

Как бы то ни было, Новый год на пороге. Наш, в понятной системе координат, когда ощущаешь, что время существует и бежит неумолимо. Новогоднее настроение начинается за пару недель, если не раньше, до того, как часы пробьют полночь 31 декабря. Над Невским с начала декабря расцветают огнями узорчатые кокошники — этой удачной иллюминации с капающими сосульками уже не один год, и, кажется, она стала традиционной. В офисах появляются елки, пишутся отчеты и тратятся последние денюжки, отведенные на год уходящий. Сотрудникам уже известно, где пройдет корпоратив. Нельзя сказать, что компании шикуют, как это бывало раньше, но от праздника все-таки не отказываются. От праздника, тем более такого, как Новый год, вообще трудно отказаться. Он какой-то вечный. Наверное, потому что не привязан к красным дням календаря — памятным датам и государственным торжествам, созданным искусственным путем. Новый год, как природа и погода, не зависит от политической ситуации. Он всегда с нами. Во всем своем великолепии, с самого детства — с дедами морозами и снегурочками, бенгальскими огнями, запахах елки, подарками и боем курантов в телевизоре. Правда, мандарины теперь не пахнут и шампанское дорожает. Но мы все равно поднимем бокалы и чокнемся, по хорошей русской традиции. С Новым годом, дорогие товарищи!

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОЛУЧАЮТ «ЗАЧЕТ»

ПРИБРЕТЕНИЕ НОВОГО ЖИЛЬЯ НЕРЕДКО ЗАВИСИТ ОТ ТОГО, НАСКОЛЬКО БЫСТРО ПОКУПАТЕЛЮ УДАСТСЯ ПРОДАТЬ УЖЕ ИМЕЮЩУЮСЯ КВАРТИРУ. ТАК КАК ТАКИХ ВСТРЕЧНЫХ СДЕЛОК В ЦЕПОЧКЕ МОЖЕТ БЫТЬ НЕСКОЛЬКО, ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ И ПОКУПКИ ИНОГДА РАСТЯГИВАЕТСЯ НА МЕСЯЦЫ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Для ускорения процесса все больше девелоперов, занимающихся продажей строящегося жилья, стали декларировать сделки «квартира в зачет». То есть потенциальный покупатель может продать свою старую квартиру девелоперу, доплатив за новое жилье разницу. Похожая схема практикуется на рынке продаж автомобилей — так называемый *trade-in*, когда при приобретении новой машины в зачет идет стоимость старого авто покупателя. Впрочем, на рынке недвижимости подобная схема выглядит несколько иначе, чем на рынке продаж машин.

ГАРАНТИИ НЕТ

Вартан Погосян, директор по маркетингу Glorax Development, отмечает, что на рынке недвижимости сделки в классическом формате *trade-in*, когда застройщик без дополнительных условий принимает на себя обязательства по реализации квартиры в зачет нового жилья, встречаются довольно редко. Чаще всего используется схема, когда строительная компания берет квартиру на реализацию. В этом случае с покупателем подписывается предварительный договор на непродолжительный срок (около четырех-шести месяцев), в течение которого продается его собственность. На этот же период обычно предоставляется рассрочка платежей за новую квартиру.

«В таком варианте, к сожалению, нет гарантии, что собственность покупателя будет продана в течение срока действия договора. В этом случае, как правило, предлагается снизить продажную цену на недвижимость, чтобы ее было проще реализовать. В случае несогласия и отсутствия возможности выплачивать рассрочку договор расторгают», — рассказал господин Погосян.

Для застройщиков продажа вторичного жилья — непрофильный бизнес. Поэтому сделки с участием «вторичной» недвижимости в большинстве случаев проводят риелторы или застройщики, имеющие партнерские отношения с агентствами недвижимости. Значительного распространения продажа квартир по условной схеме *trade-in* не получает, хотя в целом до 30% квартир в новостройках приобретаются за счет продажи имеющихся в собственности квартир.

Причин тому несколько. Самая большая сложность — справедливая оценка рыночной стоимости продаваемой недвижимости. Владелец стремится выручить, как можно больше от продажи квартиры и всегда склонен переоценивать свою собственность. Но зачастую ценообразование владельца — это результат поверхностной оценки стоимости квартир, выставленных на продажу, в интернете.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development, отмечает, что для клиента оплата новой квартиры выглядит как

рассрочка — платеж может быть отложен на время продажи квартиры (на определенный срок) или до конца строительства. «В нашей компании такой услуги нет, но мы идем навстречу покупателям в такой ситуации и предлагаем более гибкие условия в виде увеличенного срока действия бронирования квартиры и минимального первоначального взноса (10% от стоимости ДДУ), — говорит госпожа Валуева. — Надо отметить, что подобная программа лояльности пользуется популярностью среди клиентов, поскольку она дает возможность зафиксировать стоимость квартиры, пока идет продажа имеющегося жилья. Такая схема удобна не только покупателю, но и застройщику. У нас есть программа по оплате части платежа в размере 50% от стоимости квартиры перед заселением, на этот платеж проценты не начисляются (по факту это беспроцентная рассрочка)».

Виталий Коробов, директор по развитию ХК «Аквилон Инвест», полагает, что *trade-in* — это один из способов оптимизировать процесс финансирования и покупки жилья. «В кризисное время он вполне приемлем для обеих сторон сделки», — считает эксперт.

С ним не согласна Екатерина Запороженко, генеральный директор ГК Docklands Development: «Минусов и для застройщика, и для покупателя слишком много. Для застройщика это то, что забронированная квартира может не уйти клиенту, а в это время можно потерять другого потенциального покупателя. Для клиента минус в том, что он оперативно должен внести первоначальный взнос без стопроцентного понимания, сможет ли он оплатить покупку в итоге. Кроме того рынок вторичного жилья сейчас очень нестабилен».

Ольга Морозова, руководитель отдела долевого строительства корпорации «Авдвекс. Недвижимость», уверена: «В современных экономических условиях застройщики, которые заинтересованы в продаже своих квартир, будут все шире использовать эту схему, поскольку покупательная способность населения падает. Идя навстречу и предоставляя разные формы оплаты, включая *trade-in*, застройщик соглашается на более длинные деньги, но получает клиента на свой объект недвижимости».

НЕСКОЛЬКО НИЖЕ

Вартан Погосян говорит, что реальная рыночная стоимость жилья несколько ниже, чем та, что заявлена в объявлениях. А потеря в стоимости от продажи недвижимости через застройщика составляет примерно 3–5% от суммы сделки купли-продажи, что сопоставимо со стандартным вознаграждением при обычной продаже недвижимости через агента.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», полагает,

что для покупателей гораздо более удобен механизм рассрочки, за время которой он должен успеть реализовать свою нынешнюю недвижимость. «Впрочем, в сегменте элитной недвижимости подобная услуга популярна из-за низкой ликвидности „вторички“ и покупатели идут на *trade-in*, даже невзирая на потерю в стоимости в 5–15% на фоне кризисных явлений в экономике», — отмечает аналитик.

Михаил Гуцин, директор по маркетингу холдинга RBI, сообщил, что в зачет могут идти самые разнообразные варианты — от студий небольшой площади до частных домов. На реализацию «квартиры в зачет», по его словам, как правило, уходит от 90 до 150 дней. Квартира продается по рыночной цене, которая заранее обговаривается с владельцем и фиксируется на время продажи. Клиент выбирает и бронирует новую квартиру. После заключения договора и внесения первоначального взноса (15–20% от стоимости квартиры) клиенту предоставляется беспроцентная рассрочка на те три-пять месяцев, в течение которых осуществляется продажа его прежней недвижимости. «Мы гарантируем полный возврат внесенных денежных средств, в случае если клиент передумал продавать свое жилье или оно не нашло покупателя в установленный срок», — рассказал господин Гуцин.

Генеральный директор Veren Group Андрей Обойдихин отмечает также, что плюс такой схемы в том, что можно избежать лишнего оформления документов, а взаимодействие происходит в режиме «одного окна», так как сопровождением занимается один менеджер. «Как правило, ее предлагают или очень крупные застройщики с масштабными проектами и сотрудничающие с ведущими агентствами недвижимости, или застройщики, проекты которых имеют очень низкую ликвидность и вследствие этого они вынуждены использовать все возможные механизмы привлечения клиентов», — считает специалист.

Впрочем, Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», подсчитал, что сейчас «квартирами в зачет» занимается 30–35% строительных компаний, имеющих хорошие отношения с агентствами недвижимости. «Но при покупке квартиры по схеме *trade-in* необходимо иметь в виду несколько важных моментов. Во-первых, нужно решить, где вы будете жить, пока будет строиться новая квартира. Во-вторых, старая квартира будет продана по цене ниже рыночной в связи со сжатыми сроками. И наконец, ваш выбор квартир будет ограничен только теми компаниями, которые практикуют такую схему продажи жилья. В целом эта система довольно интересная для покупателя, дающая в конечном итоге возможность обрести новый желаемый дом», — резюмирует эксперт. ■



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЖИЛЬЕ