

Смешанный обмен

Город Москва — единственный в России регион, где местные власти разрешают обмен муниципального жилья на приватизированное. Смешанный обмен не прописан в Жилищном кодексе, но и не запрещен

им. Дополнительной нормативной базой смешанных обменов, то есть обменов приватизированного жилья на неприватизированное и наоборот, стало «Временное положение об обмене жилых помещений в городе Москве», утвержденное

распоряжением Департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы №275 от 23 июня 2005 года. Проводится смешанная сделка через ГУП «Московский городской центр арендного жилья». Желающие

совершить обмен приватизированного жилого помещения на неприватизированное по договору просто меняются правами и обязанностями. Собственник жилого помещения отказывается от права собственности на него, если

въезжает в неприватизированную квартиру, а участник обмена из неприватизированной квартиры может стать собственником той, на которую ее меняет, используя свое право приватизации. То есть по договору происходит не

что иное, как взаимная передача прав и обязанностей между собственником помещения и нанимателем. Такая процедура хоть и не предусмотрена Жилищным кодексом, но и не противоречит ему.

ют нашему учреждению плохую рекламу, некоторые вообще дезинформируют людей, говоря, что такого предприятия по обмену в Москве, которое было в советские времена, давно уже нет и обменивать квартиру можно только через альтернативную сделку», — говорит заместитель начальника ГУП «Московский городской центр арендного жилья» Юлия Ступак.

Регистрировать сделку об обмене муниципальных жилых помещений по закону можно только в центре арендного жилья, однако искать вариант обмена самостоятельно законом не запрещено. Источников информации в этом сегменте рынка несколько. Тот же центр арендного жилья раз в месяц издает «Бюллетень по обмену жилых помещений», содержащий примерно 100 объявлений.

Значительно больше предложений обменяться можно найти в интернет-версиях рекламных изданий. Но большая часть объявлений в рекламных изданиях все же принадлежит риэлтерам. Как правило, они одну и ту же квартиру одновременно подают в рубриках «Продам» и «Меняю» в расчете выйти на желающих обменяться и переубедить их. «Я тем самым просто увеличиваю свои шансы по реализации квартиры. Шансы, что я обменяю ее, невысоки, и я обязательно расскажу позвонившему мне, что его ожидает минимум год мытарств, прежде чем он поймет, что лучше действовать через куплю-продажу», — рассказал маклер, представившийся Эдуардом Ковровым.

Тем не менее Юлия Ступак уверена, что количество желающих обменяться к следующему году сильно вырастет в связи с кризисом. «Уже сейчас мы фиксируем до 15 обращений в день, тогда как в аналогичный период прошлого года в день обращались в среднем пять человек», — говорит она.

Две по цене одной Стандарты обмена на рынке недвижимости следующие. Около 20% — это желающие поменять свою квартиру на равноценную в другом районе. Львиную долю — примерно 70% всех обменов — составляют желающие разехаться из одной квартиры в несколько; всего 2–3% — граждане, которые хотят съехаться. Понятно, что из-за этого перекоса найти подходящий вариант разезжающимся крайне трудно.

Одна из причин, по которым обмен квартир растягивается надолго (из-за чего риэлтеры и не желают браться за такие сделки), — неадекватность требований клиентов. Многие граждане, решившие обменять квартиру, ищут вариант, который на самом деле можно получить только в результате купли-продажи.

Сколь велика сейчас эта неадекватность, мы решили оценить самостоятельно. Для этого в интернете было размещено объявление об обмене без доплаты муниципальной однушки в престижном районе на двушку на окраине. Звонили в основном риэлтеры — они советовали немедленно приватизировать квартиру и заняться поиском покупателя. Желающие обменяться тоже обращались, как правило, требовали доплату за свои квартиры в среднем 1,5–2 млн рублей. Пожалуй, наиболее



Одна из причин, по которой обмен квартир растягивается надолго (из-за чего риэлтеры и не желают браться за такие сделки), — неадекватность требований клиентов

смело выступила жительница Подмосковья, которая предложила взамен однокомнатную квартиру площадью 38 кв. м: «Вашему дому 50 лет, моему — 20, значит, моя квартира никак не дешевле вашей. Кроме того, Москва — неблагоприятный с точки зрения экологии город, так что я хочу доплату — хотя бы полмиллиона рублей».

Вон из Москвы Владельцы квартир бизнес-класса могут путем обмена перебраться в престижный загородный дом. Такого рода услуги предлагают некоторые компании, например «Инком-недвижимость».

«Многие боятся именно сейчас продавать недвижимость и покупать что-то другое из-за нестабильности цен и курсов валют», — говорит директор департамента реализации Villagio Estate (подразделение «Инком-недвижимости») Павел Трейвас. — Благодаря услуге, которую мы называли trade in, сделка по приобретению загородной недвижимости не станет затягиваться из-за долгих экспозиций квартиры и оформления дома в собственность. Мы оцениваем объект городской жилой недвижимости нашего клиента и затем сравниваем стоимость этого объекта с домом, который он хочет взамен своей квартиры, и, если объекты неравноценны, одна из сторон производит доплату».

Чаще всего дом стоит дороже квартиры, в таком случае клиент должен будет доплатить разницу девелоперу, которую подсчитают оценщики этой компании. Например, не так давно один желающий перебраться в Подмосковье предложил в счет стоимости дома (400 кв. м в «Миллениум Парке») квартиру в комплексе «Кутузовская Ривьера» площадью 140 кв. м. Доплата по сделке обмена составила около \$700 тыс.