

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 25 июня 2009 №112 (№4167 с момента возобновления издания)

Цепь обменов

альтернатива

Из-за недостатка живых денег продавцы недвижимости предпочитают прямые и не прямые обмены альтернативным сделкам. В результате риэлтерам приходится выстраивать обменные цепочки из нескольких квартир при отсутствии конечного покупателя с наличностью. Несмотря на сложность таких схем, для многих продавцов и покупателей этот вариант является сейчас единственным способом решить свои жилищные проблемы.

Нерыночные технологии

Участники рынка хором заявляют о росте сделок обмена в Москве. «В сегодняшних условиях доля потребителей, заинтересованных в проведении таких сделок, превысила 80%», — говорит гендиректор компании «Рейлит-Недвижимость» Олег Самойлов. Такие же высокие показатели наблюдаются и в других российских городах, например в Санкт-Петербурге. «Около 80% продавцов и покупателей на сегодняшнем рынке — люди, которые решают свои жилищные проблемы за счет обменов. Это обмены-цепочки, в которых задействовано от трех до пяти человек», — говорит заместитель директора агентства недвижимости «Бекар» Николай Лавров. В условиях категорической нехватки покупателей опытные агенты на одного покупателя завязывают две-три обменные сделки. Именно такие цепочки в ближайшее время придут на смену альтернативным сделкам.

Прямые обменные операции отличаются тем, что в них участвуют два человека — продавец и покупатель, которые меняются друг с другом своими недвижимыми активами с доплатой или без. Именно такие сделки

были едва ли не единственным реальным способом изменить жилищные условия в советское время. По словам гендиректора «Мизэл-Брокеридж» Алексея Шленова, люди пользовались прямыми обменами для изменения жилищных условий до 1990-х годов, пока рынок недвижимости как таковой не сформировался. «Тогда в таких сделках выстраивались длинные цепочки, и тянуться обмены могли от нескольких месяцев до нескольких лет», — говорит эксперт. Однако за последние 15 лет такие схемы потеряли свою популярность. «Причина их исчезновения проста: построение цепочки квартир, участвующих в прямом обмене, — дело весьма сложное и хлопотное. Для осуществления обмена требуется сделать так, чтобы обе стороны обмена были довольны участвующими в сделке квартирами», — говорит Олег Самойлов. Если же число квартир, участвующих в обмене, больше двух, то обмен называется непрямым и сложность его возрастает в геометрической прогрессии.

Из-за сложности обменных операций абсолютное большинство подобных клиентских запросов в последние годы удовлетворялось за счет использования иной, более рыночной технологии — с помощью альтернативных сделок. Согласно этой схеме, квартира, предлагаемая к обмену, выставляется на продажу. После того как покупатель на нее был найден, для продавца подбиралась квартира из числа тех, что продаются на открытом рынке. Альтернативная схема — одномоментная продажа имеющейся недвижимости и покупка новой квартиры — стала одним из приоритетных способов решения жилищного вопроса», — говорит гендиректор МИАН Дмитрий Кузнецов.

(Окончание на стр. 20)

На большинстве национальных рынков недвижимости, в том числе в любимых российскими покупателями странах с теплым климатом, в начале года наблюдается примерно одинаковая картина, которую легко описать одним всем набившим оскомину словом — «кризис». Однако несчастлив каждый из этих рынков все-таки по-своему, и к некоторым из них уже стоит присмотреться частным инвесторам.

Курортный карман

зарубежная недвижимость

Полупустые и наполовину полные стаканы

Приступая к изучению рыночных обзоров, следует прежде всего обратить внимание на то, кто составлял эти обзоры. Заинтересованные структуры пытаются рапортовать об улучшении ситуации, незаинтересованные не находят оснований для оптимизма.

Оптимистическая картина, рисуемая риэлтерами, такова. Испания решила продемонстрировать аттракцион бесконечной щедрости по отношению к покупателям: по всей стране готовые объекты продаются с 40-процентной скидкой. Болгария, Черногория, Хорватия, Румыния, Кипр последовали испанскому примеру. Слово «скидка» слишком по-бытовому звучит, поэтому можно еще сказать помудреннее — «ценовая коррекция». Сейчас происходит ценовая коррекция после бума.

По слухам, олигархи решили воспользоваться низкими ценами на недвижимость класса «люкс» и памятники искусства и массово их скупают. Вообще в высшей ценовой категории все хорошо, сделки проходят регулярно. И в этой самой категории уже наметился подъем.

Щедры оказались и государственные служащие сразу нескольких стран, принявшие решение дружно снизить налоги на операции с недвижимостью, провести либерализацию законодательства о приобретении недвижимости иностранцами, улучшить визовый режим.

Более того, кое-где недвижимость даже подорожала, а значит, там кризиса и вовсе нет.

Единодушный оптимизм риэлтеров отражает и тот факт, что на многих профессиональных сайтах ленты новостей одновременно сломались на лето прошлого года. А еще резко растет число по-



Рынок курортной недвижимости еще не скоро встанет на ноги ФОТО АР

сковых запросов пользователей интернета по словам «недвижимость в...».

Лукавая цифра

Сложившуюся на глобальном рынке недвижимости ситуацию можно оценить и по-другому. Да, в отдельных странах жилая недвижимость в конце марта 2009 года стояла выше, чем в конце марта 2008 года. Но нередко прирост цены объясня-

ется или инфляцией, или девальвацией национальной валюты. Учет этих факторов превращает рост в спад. Так, по данным портала Global Property Guide, цены на жилую недвижимость в Индонезии с 1 апреля 2008 года по 1 апреля 2009 года выросли в номинальном исчислении на 4,57% — реально же снизились на 2,87%.

Глубина падения (а оно отмечается на риэлтерской карте мира гораздо чаще, чем рост) также заметнее, если брать реальные, а не номинальные цифры. Так, за указанный период с апреля по ап-

рель — 1,9% за год на Кипре превращается в — 2,87%; — 6,81% в Испании становится — 7,24%; падение на 8,04% в Болгарии оборачивается падением на 13,57%.

В условиях низких объемов продаж статистика цен гораздо менее надежна, чем на активно действующем рынке. Огромное количество объектов недвижимости, выставленных сейчас на продажу, не находит спроса — так какава разница, какова при этом заявленная цена предложения?

(Окончание на стр. 18)

14 страница

Что происходит с ценами, пока покупатели собираются в отпуска

16 страница

Новые проекты в Москве и Подмосковье: антикризисные технологии в строительстве и маркетинге

17 страница

Покупка земли по предварительному договору: выгоды и риски

19 страница

Как и зачем приватизировать сотки на столичной территории

ВОСХОДЯТ ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА!

Солнце во все времена символизировало силу, могущество, плодородие и достаток, ведь недаром его называют золотым. Поэтому пространство, осененное сразу четырьмя солнцами, — это место роскоши, богатства и благоденствия.

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ —

это четыре корпуса, расположенные на единой территории площадью более 2,5 га на Большой Татарской улице, всего в километре от Кремля. Это 214 квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением площадью до 300 кв. м, откуда открываются великолепные виды на старую Москву. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к

качеству: здания построены из лучших материалов, с применением передовых строительных технологий и инновационных инженерных решений. Это — жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

Позвоните нам, чтобы узнать все подробности и получить дополнительные материалы об элитном жилом комплексе ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА.



+7 (495) 229-04-66

www.4suns.ru



Реклама ОАО «ЛГМ». Проектная декларация опубликована на сайте www.4suns.ru