

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Цепь обменов

## альтернатива

(Окончание. Начало на стр. 13)

Такая схема сама по себе гораздо удобнее, чем прямой обмен, так как использует деньги в качестве эквивалента участвующего в сделке жилья, а это, в свою очередь, позволяет не только избежать необходимости согласования встречных интересов обменивающихся, но и обеспечивает возможность выбора квартиры, приобретаемой взамен старого жилья.

Однако для проведения обменной операции по «альтернативной» технологии требуется, чтобы в самом начале цепочки находился «чистый» покупатель, который готов заплатить деньги за новый актив, при этом ничего не продавая. При реализации альтернативной сделки как минимум один из ее участников должен иметь на руках полную сумму, необходимую для покупки жилья.

По словам управляющего партнера Rapogama Estate Омара Гаджиева, на активном растущем рынке 99% всех сделок по обмену оформляются именно через куплю-продажу. Однако теперь, как отмечает эксперт, продать квартиру без существенной потери в цене становится все труднее, поскольку предложение многократно превышает спрос. «Большая проблема найти покупателя как такового. И пока ты будешь его искать, цена на твою квартиру может упасть еще больше. Поэтому схема обмена через куплю-продажу сейчас продолжает действовать скорее теоретически», — говорит он.

Нехватка живых денег поставила участников рынка перед сложным выбором. «В сложившейся ситуации есть два выхода — запастись терпением и отложить решение своего жилищного вопроса на потом либо вспомнить о забытой схеме прямого обмена, ведь в случае такого обмена наличие «первого» покупателя, столь важное для «альтернативы», не требуется», — говорит Олег Самойлов.

В результате, по данным гендиректора DOKI Валерия Барнича, доля обменов в общем объеме сделок выросла в полтора-два раза по сравнению с прошлым годом. «Большинство сделок на вторичном рынке являются вариантами „альтернатив“, которые теоретически можно преобразовать в обмены», — говорит эксперт.

## Плюсы и минусы

У обменных сделок существует ряд недостатков. Во-первых, не так просто найти агента, который согласится провести не альтернативную сделку, а обменную. «Риэлтерское сообщество, за редким исключением, не предлагает продавцам никаких инструментов, посредством которых можно было бы разрешить проблему в условиях современного состояния рынка», — говорит Олег Самойлов. По словам Николая Лаврова, прямые обмены чаще проходят через риэлтеров, которые специализируются на обменах, а их на рынке немного.

Во-вторых, практически невозможно найти двух клиентов, которые выбрали бы объекты друг друга, пусть и с доплатой. Сложный же обмен, осуществляемый так называемой цепочкой, на практике осуществить гораздо труднее, чем цепочку «альтернатив». Если одна из квартир окажется проблемной, то найти ей замену очень сложно, и цепочка распадается.

Из предыдущего недостатка вытекает следующий, третий — увеличение организационных сложностей. «Самый большой недостаток — чем больше участников в процессе, тем сложнее управляет сделка и больше рисков в получении определенных результатов. Схемы по многоступенчатому обмену квартир рискованны сложностью исполнения всеми участниками цепочки своих обязательств, например, по освобождению квартир», — говорит Омар Гаджиев. Поскольку в одном договоре, как правило, сложная обменная схема не

## СХЕМА ЧЕТЫРЕХСТУПЕНЧАТОЙ ОБМЕННОЙ ОПЕРАЦИИ КОМПАНИИ «РЕЛАЙТ-НЕДВИЖИМОСТЬ»



вписывается, то оформляется несколько взаимосвязанных друг с другом договоров. Конечный приобретатель повлиять на взаимоотношения других участников сделки фактически не может. При этом важно, чтобы все условия были внесены в договор, а не оговаривались устно. По словам Олега Самойлова, для того, чтобы собрать воедино цепочку обмениваемых квартир, необходимо про-

вести работу, объем которой и сложность зачастую во много раз превышают «альтернативную» схему.

Однако есть у такой схемы и свои преимущества. По словам Омара Гаджиева, даже если цепочка разывается при обмене, то собственники ничего не теряют и могут отыграть сделку воедино цепочку обмениваемых квартир, необходимо про-

счетом. Кроме того, в условиях недостатка живых денег у продавцов и покупателей обмен остается единственным действенным механизмом поменять жилищные условия. «Клиенту по большому счету все равно, какая технология будет применена риэлтером для решения поставленной задачи. Разумеется, при условии законности и безопасности такой технологии», — говорит Олег Самойлов.

## Примеры рынка

На рынке уже есть примеры использования прямых и непрямых обменов. Причем все объекты в основном относятся к сегменту экономкласса. «Практически все обменные сделки — это сделки в экономклассе. Бизнес-класс или элиту никто не меняет», — говорит Николай Лавров. Причина такого положения дел проста. Сама по себе необходимость проведения об-

мена продиктована невозможностью приобретения новой квартиры без реализации существующего жилья. В противном случае на новую покупку попросту не хватит денег. Более состоятельные покупатели обычно располагают большими финансовыми возможностями. «Среднее число квартир, участвующих в одной обменной операции, сегодня, в условиях дефицита покупателей, растет. Так, если два года назад этот показатель находился в пределах двух квартир, то в настоящее время, по статистике „Рейтинг-Недвижимости“, его значение превысило три квартиры на одну сделку», — говорит Олег Самойлов.

Подтверждают эту тенденцию и конкретные примеры. «В настоящее время наши специалисты ведут порядка 20 сделок, которые сопряжены или с обменом, или с альтернативой», — отмечает Валерий Барнича. Аналогичные сделки проводятся и в Санкт-Петербурге. По словам Николая Лаврова, компания «Бескар» недавно провела такую сделку обмена, поменяв однокомнатную квартиру площадью 30 кв. м (2,6 млн руб.) по адресу Антоновская ул., 12 и однокомнатную квартиру 29 кв. м в Красном Селе (1,9 млн руб.) на трехкомнатную квартиру 55 кв. м (4,4 млн руб.) на ул. Замшина, 25, к. 4.

Однако существуют и более сложные схемы. «В разное время нашей компанией были приняты в работу три квартиры, хозяева которых хотели впоследствии приобрести другое жилье. Анализируя запросы и пожелания наших клиентов, мы пришли к выводу, что варианты друг друга могли бы им подойти. С учетом того что одна из квартир должна была размещаться на два объекта, недостаточную квартиру нашим специалистам пришлось подобрать на открытом рынке», — рассказывает Олег Самойлов. По его словам, в текущих условиях это не составило большого труда: сво-

бодная квартира подходящих параметров была найдена менее чем за неделю. До этого момента ее хозяин безуспешно пытался найти покупателя без малейшего успеха. После соответствующих осмотров квартир и необходимых в подобных случаях согласований, а также решения вопроса с предоставлением одному из участников сделки ипотечного кредита, использованного им в качестве доплаты, сделка благополучно состоялась. Схема выглядела следующим образом. Владелец однокомнатной квартиры площадью 39 кв. м по адресу ул. Скульптора Мухиной, 7, к. 3 с доплатой, в том числе за счет привлеченного кредита, переехал в трехкомнатную квартиру площадью 81,5 кв. м по адресу ул. Новаторов, 6. В свою очередь, владелец этой трехкомнатной квартиры получили за доплату дополнительные деньги две двухкомнатные — площадью 37,2 кв. м на ул. Вавилова, 74/22 и площадью 45,3 кв. м на ул. Болотниковская, 46, к. 1. Причем владелец первой «двушки» переехал в ту самую квартиру на ул. Скульптора Мухиной. «Сегодня все участники схемы уже переехали в свои новые квартиры. Заметим, все это произошло в условиях отсутствия покупателя с живыми деньгами», — говорит Олег Самойлов.

Сложность построения такой цепочки, по мнению экспертов, отражается на времени, требующемся на весь процесс. «У непрямых цепочек есть недостаток — длительность сделки. Цепочка из трех объектов будет проходить пару месяцев. На растущем рынке это существенный минус, так как за эти месяцы стоимость объектов в цепочке может вырасти, продавец откажется продавать и сделка сорвется. На существующем рынке ситуация оптимальна», — говорит Николай Лавров. А вот если цены снова начнут расти, число прямых обменов, которые фактически являются разновидностью бартера, снова сократится.

Алексей Лоссан

## 4 КВАРТИРЫ от 4 МЛН



## ДОМ НА БЕГОВОЙ

ПОСТРОЕННЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В ЦЕНТРЕ ГОРОДА НЕПОДАЛЕКУ ОТ ДЕЛОВОГО «СИТИ». КВАРТИРЫ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ ПЛОЩАДЕЙ — ОТ 50 КВ.М. ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР С СУПЕРМАРКЕТОМ. МЕТРО «БЕГОВАЯ».



## ИЗМАЙЛОВСКИЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС РЯДОМ С ИЗМАЙЛОВСКИМ ЛЕСОПАРКОМ. КВАРТИРЫ С ВЕЛИКОПЕЧНЫМИ ВИДАМИ ИЗ ОКОН ПЛОЩАДЬЮ ОТ 55 КВ.М. ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ. ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР. МЕТРО «ИЗМАЙЛОВСКАЯ».



## ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ГРАНИЦЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ». КВАРТИРЫ ОТ 49 КВ.М. ПРОСТОРНАЯ ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ. ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ. МЕТРО «ВДНХ». «ПРЕОБРАЖЕНСКАЯ ПЛОЩАДЬ».



«ДОН-СТРОЙ» 925 47 47, 925 49 30 WWW.DON-STROY.COM