

ДОМ ДЕНЬГИ

Риэлтеры не сдали зачет

маркетинг

В России услуга trade-in, или «обратный выкуп», изначально была взята на вооружение продавцами автомобилей. Автомагазины охотно принимают в зачет стоимости новой машины автохлам покупателя. Что касается избалованного высоким спросом рынка недвижимости, то его участники не видели необходимости изыскивать новые подходы для привлечения покупателей. При этом многие риэлтеры согласны с тем, что 70% потенциальных покупателей могут улучшить свои жилищные условия, только продав имеющуюся у них квартиру.

Квартирный trade-in при продаже новостроек появился в Москве летом прошлого года — когда наметилась тенденция к снижению спроса на недвижимость. Первой компанией, предложившей приобретение квартир по схеме trade-in, стала корпорация МИАН. Позднее почти все крупные риэлтерские компании стали предлагать приобрести квартиру, принимая в зачет стоимость старого жилья.

«Процесс покупки квартиры по подобной схеме выглядит следующим образом, — объясняет Владимир Васильев, руководитель пресс-службы корпорации МИАН. — Клиент высказывает желание по покупке новостройки. Отдел вторичного жилья проводит оценку имеющейся у него квартиры. Затем он вносит первый взнос, который в зависимости от выбранного дома составляет от 20 до 40%. Остальную сумму за новостройку клиент должен будет внести в течение шести месяцев с момента сдачи дома госкомиссии».

Предполагается, что за эти шесть месяцев клиент продаст старую квартиру и получит деньги для расчета с МИАН. То есть как таковой схемы trade-in в данном случае нет: застройщик не выкупает квартиру — она лишь становится неким условным подтверждением платежеспособности клиента.

Иная ситуация при покупке квартиры на вторичном рынке. Работающие со «вторичкой» риэлтеры сами выкупают квартиры, которые являются составными элементами в цепочках сделок. По неофициальным подсчетам, в таком случае продавец квартиры теряет до 15% от рыночной стоимости квартиры, но для многих москвичей, желающих расширить свою жилплощадь и не имеющих в наличии свободных де-

нег, эта схема все равно остается весьма удобной. Правда, потенциальным клиентам следует учесть, что формально квартиры выкупают, как правило,

не компания, а некое физическое лицо (обычно сотрудник агентства), а значит, речь идет об обычной купле-продаже — никаких законодательно про-

писанных обязательств по приобретению в рамках сделки новой квартиры риэлтер не несет. «То, что компании приобретают квартиры ниже рыноч-

Оценка квартирной потребности

Необходимость накопления всей суммы, требуемой для покупки новой квартиры, отходит в прошлое благодаря получающим все большее и большее распространение программам ипотечного кредитования различных банков, а также схемам продажи жилья в рассрочку девелоперских компаний, работающих на первичном рынке строительства новостроек.

По разным оценкам, от 40 до 50% сделок, совершаемых на рынке купле-продажи жилья, приходится на покупателей, улучшающих свои жилищные условия путем продажи старой и покупки новой квартиры.

Классические схемы получения ипотечного кредита на приобретение новой квартиры или оформления ее продажи в рассрочку не всегда подходят отдельным категориям покупателей, предпочитающих оформить кредит (или рассрочку) не на полную стоимость приобретаемой квартиры, а только на разницу в цене между старой и новым жильем. При этом для них важно иметь возможность жить в старой квартире до момента переезда в новое жилье.

Для таких клиентов банки предлагают схему, предусматривающую выдачу кредита на выплату первоначального взноса за квартиру. В залог в этом случае переходит квартира, уже имеющаяся у заемщика. Затем оформляется классический ипотечный кредит на новую квартиру. В дальнейшем заемщик может выбрать два пути — либо погасить оба кредита за счет собственного источника дохода и оставить старую квартиру в своей собственности, либо погасить большую часть кредита за счет продажи старой квартиры.

Имея однокомнатную квартиру в Москве стоимостью \$70 тыс., собственник может взять кредит на сумму до \$50 тыс. Эта сумма дает возможность сделать первоначальный взнос по кредиту на покупку квартиры стоимостью до \$165 тыс. При покупке жилья в том же районе, что и первоначальная квартира, эти средства дадут возможность приобрести трехкомнатную квартиру. Однако следует учитывать, что максимальный размер кредита зависит еще и от уровня дохода заемщика.

На рынке продаж новостроек применяется другая разновидность указанной схемы: продавец (инвестор-застройщик) принимает в зачет

стоимости приобретаемого жилья старую квартиру покупателя, а также берет на себя процесс ее последующей реализации. В связи с этим стоимость засчитываемой квартиры принимается инвестором-застройщиком с дисконтом 10–20% от рыночной цены.

На том же примере с однокомнатной квартирой за \$70 тыс. процесс будет выглядеть следующим образом: собственник подписывает с инвестором-застройщиком договор на покупку квартиры стоимостью до \$140 тыс. (стоимость первоначальной квартиры при этом, как правило, должна составлять не менее 50% от стоимости новой) и в течение периода строительства дома выплачивает продавцу \$80 тыс. Оставшиеся \$60 тыс. возмещаются за счет передачи инвестору в собственность первой квартиры.

Следует отметить, что максимальная стоимость квартиры, приобретаемой в обоих описанных выше вариантах схемы trade-in, напрямую зависит от стоимости, закладываемой покупателем квартиры. Чтобы избежать занижения стоимости «зачетной» квартиры, покупателю можно рекомендовать обратиться к независимому оценщику. При зачете стоимости старой квартиры банк использует дисконт относительно ее фактической стоимости (учитывающий возможные риски кредитной организации), в связи с чем наличие заключения оценочной компании относительно рыночной стоимости закладываемой квартиры позволит банку при рассмотрении кредитной заявки объективно, не занижая стоимости объекта залога, определить максимальный размер выдаваемого кредита.

С другой стороны, независимый оценщик подтверждает банку именно реальную стоимость квартиры (тем самым значительно снижая риски кредитора), что благоприятно отражается на размере самого дисконта.

При реализации схемы trade-in с участием банка оценщик должен называть последнюю и цену, за которую можно будет продать приобретаемую квартиру в случае невозврата заемщиком кредитных средств.

ВИКТОР МАКАРОВ, Руководитель департамента оценки жилой недвижимости компании «НЭО Центр»

ной стоимости, абсолютно оправданно, — считает Ольга Анциферова, глава юридического департамента корпорации «Инком-Недвижимость». — Фирма несет определенные финансовые потери. Среднее время экспонирования квартиры на вторичном рынке в Москве — от одного до шести месяцев».

Впрочем, новая услуга, несмотря на потенциально высокий спрос, что называется, не пошла. Интерес к ней покупателей квартир виден из разговора с рядовыми сотрудниками риэлтерских компаний, которым корреспондент «Б»-«Дома» звонил как обычный покупатель.

Так, менеджеры отдела продаж корпорации МИАН ничего не знали о том, что в их компании существует услуга trade-in, о чем и сообщили корреспонденту. То же самое мы услышали и в «Дон-строе» (хотя компания анонсирует данную услугу в своей рекламе). Продавцы «МИЭЛЬ-Недвижимости» оказались более подготовленными, объяснив, что такая услуга су-

ществует, «но приостановлена на неопределенный срок».

Правда, в случае с «Дон-строем» менеджер, видимо, допустил оплошность. В пресс-службе компании, куда «Б»-«Дома» обратился за комментарием, подтвердили, что компания со второго полугодия осуществляет зачет жилья, находящегося в собственности клиентов, в счет покупаемой у «Дон-строй» квартиры. При этом реализацию «зачетной» жилплощади «Дон-строй» берет на себя.

«Данная услуга появилась в мертвый сезон. Длительное время рынок находился в стагнации и продавцы недвижимости искали новые способы привлечения клиентов, — объясняет поведение риэлтеров Ольга Анциферова. — Начиная с июля этого года продажи квартир пошли гораздо активнее и услугу приостановили. Эти тенденции рынка хорошо заметны на жилье нижней ценовой категории, стоимость которого быстро растет».

ДЕНИС ТЫКУЛОВ

Ниша — два процента

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

(Окончание. Начало на стр. 25)

Существует и более пессимистичный взгляд на развитие событий. Василий Палакин, заместитель руководителя функционального направления управления продуктами розничного бизнеса ФК «Уралсиб», предполагает, что в течение двух-трех лет государство будет поддерживать АИЖК бюджетными вливаниями в уставный капитал. «Это стабилизирует рынок, но есть риск перерастания доминантного положения АИЖК в монопольное. Развивающемуся ипотечному рынку России это грозит стагнацией и отсутствием интереса со стороны российских и зарубежных инвесторов», — предупреждает господин Палакин.

Несмотря на угрозу государственной монополизации, многие банки намерены в конце года предложить клиентам новые кредитные программы. Банк «Уралсиб» в октябре запускает программу ипотечного кредитования на

улучшение жилищных условий — с использованием залога имеющейся в собственности квартиры, а также планирует в ближайшее время начать новую программу ипотечного кредитования на участие в долевого строительстве жилья. «Уралсиб» предполагает увеличить объемы кредитования втрое по сравнению с нынешним годом за счет изменения старых и введения новых программ.

Оргбанк намерен занять с ипотечными кредитами на коммерческую недвижимость. В Газпромбанке утверждены целевые программы кредитования физических лиц на приобретение под залог земельных участков. В Импэксбанке будет внедрена программа выдачи ипотечных кредитов под залог имеющейся в собственности у заемщика квартиры.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

Условия действующих программ ипотечного кредитования — в таблице на стр. 28–31

КУНЦЕВО

ул. Ярцевская, 27В

(095) 785-7777

www.emerald-valley.ru

СИСТЕМАТАС



- Престижный, экологически чистый район Кунцево
- Дома расположены рядом с Серебряноборским лесничеством
- 2 минуты ходьбы от станции метро «Молодежная»
- Удобная транспортная развязка — Кутузовский проспект, Рублевское шоссе, МКАД, строящееся Звенигородское шоссе
- Развитая инфраструктура района — школы, детские сады, торговые центры
- Индивидуальный проект, монолитная технология строительства, вентилируемые фасады, большие поверхности остекления
- Площадь квартир — от 75 до 167 кв. м, пентхаусы на верхних этажах
- Двухуровневая подземная автостоянка с лифтами
- Свободная планировка квартир, дополнительная полезная площадь — террасы и поджи
- Оформление сделок согласно новому закону «Об участии в долевом строительстве»

С проектной декларацией Вы можете ознакомиться на сайте www.emerald-valley.ru

ВЫКЛЮЧИ ГОРОД! ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ИЗУМРУДНАЯ ДОЛИНА



КЛУБНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ «ЧИСТЫЕ ПРУДЫ»

- квартиры от 60 до 250 кв. м с зимними садами и террасами;
- жилые одноквартирные дома от 900 кв. м с бассейном;
- административное здание;
- двухуровневая подземная автостоянка

Закрытая благоустроенная территория
Круглосуточная охрана и видеонаблюдение
Современные инженерные системы и оборудование

109-11-00
290-73-04



ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО



строительство осуществляется при финансовой поддержке ОАО «ИМПЭКСБАНК»
ИМПЭКСБАНК www.impexbank.ru
доходчивый банк

Предмет Вашей гордости! Элитный жилой дом рядом с Театром Советской армии

Октябрьский пер., вл. 5
Дом одан
ДИАМАНТ
www.diamantgk.ru

- Многофункциональный жилой дом класса «De Luxe» в тихом центре Москвы рядом с Екатерининским парком и Театром Советской армии;
- квартиры свободной планировки с потолками 3,3 м
- широкое остекление — пентхаусы
- дом располагается на охраняемой территории
- подземная и наземная автостоянка

Ипотечное кредитование до 20 лет!
(095) 978-81-57, 785-11-55
www.promingroup.ru

ПРОМИНГРУПП
ЗАКАЗЧИК-ИНВЕСТИР СТРОИТЕЛЬСТВА

LA DÉFENSE

3-я Фрунзенская улица, владение 19

Срок сдачи дома: IV квартал 2005 года

РЕСТАВРАЦИЯ **926-03-33**
www.stroyteks.ru • info@stroyteks.ru

СТРОЙТАКС
ГРУППА КОМПАНИЙ