

# Квартирный трейд-ин

12

*«В качестве оплаты принимаем вторичное жилье» — такие предложения довольно часто можно было встретить несколько лет назад в объявлениях о продаже новостроек. Этот способ оплаты был и остается удобен тем, кто уже имеет собственную квартиру, но задумался о расширении жилплощади и переезде в новостройку. А какова ситуация с приемом в счет оплаты вторичного жилья сейчас? Мы решили провести мониторинг рынка казанских застройщиков, чтобы оценить степень распространенности подобного вида оплаты квадратных метров в новых домах.*

НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВА

**Без «заморочек»** В качестве первоначального взноса на покупку нового жилья я решила предложить застройщикам свою квартиру. Чтобы узнать, как это можно осуществить на практике, я обзвонила более десяти казанских фирм, продающих новостройки. И вот какое впечатление у меня сложилось.

Во-первых, многие застройщики (их оказалось ровно половина из моего списка) совершенно не интересуются вторичным жильем как первоначальным взносом для покупки новых квартир. К таким застройщикам, по моим данным, относятся «Унистрой» (ж/к «Огни Казани»), «Дворянские истоки» и др.), «Сити-Строй» (дом на улице Чистопольская-Абсалямова), ЗАО «Брик» (дом по улице Седова), «ПСО-Казань» (дом по улице Вишневого), ИАРТ (ж/к «Молодежный» и др.).

Во вторую группу, которую я условно обозначила для себя как «промежуточную», попали компании, которые сами реализацией вторичного жилья не занимаются, но у них есть аккредитованное агентство недвижимости. Например, после того, как мы с менеджером по продажам компании «ТАТ имобилен» выбрали и посмотрели новую квартиру в жилом комплексе «Магеллан», я попросила взять имеющуюся у меня жилплощадь в качестве первоначального взноса. Очень вежливая и обходительная сотрудница сказала мне, что сами они вторичным жильем не занимаются, но зато посоветовала мне обратиться с этим в аккредитованное ими агентство недвижимости. Она заверила меня, что моя старая квартира благодаря профессионализму и расторопности риэлторов продается быстро и не отнимет у меня много сил. Тем более что они будут всячески этому способствовать. Я уточнила, в чем будет заключаться их помощь, и менеджер, улыбнувшись, ответила, что они просто позвонят в агентство и попросят их сделать все как можно быстрее. Но для этого необходимо будет заключить договор с агентством недвижимости и, как выяснилось в дальнейшем, оплатить услуги



агентства по продаже моей квартиры. А это порядка 50 тыс. рублей.

На время, пока риэлтеры ищут покупателей и оформляют документы, я могу зарезервировать выбранную квартиру в новом доме за 1,8% от ее общей стоимости. А чтобы моя квартира продалась как можно быстрее, мне посоветовали не устанавливать на нее слишком высокую цену.

Похожая ситуация сложилась и с домами по улице Волочаевская от ООО «Артут». Разница была лишь в стоимости залога за отложенную для меня квартиру. Здесь он составлял 20 тыс. рублей.

К слову сказать, аккредитованное агентство недвижимости у обоих застройщиков оказалось одним и тем же. Возможно, это совпадение, но мне показалось, что это, скорее всего, закономерность и показатель расторопности самой риэлтерской компании.

**Навстречу покупателям** Ну и, наконец, последняя, довольно многочисленная группа, с которой я столкнулась, пытаясь пристроить свою квартиру, состояла из застройщиков, которые рады помочь своим покупателям и охотно принимают их прежнее жилье в счет оплаты нового.