

щики, часто встречались одни и те же конторы. Это может быть совпадением, но есть шанс, что некоторые агентства целенаправленно занимаются подобными сделками.

Возможности и их начинка В компании «Автоградстрой» (ж/к «Айгуль») готовы обсуждать вопрос оплаты вторичным жильем, но предупредили сразу, что стоимость продаваемой квартиры будет ниже, чем в целом по рынку. Уточнений по цифрам не последовало, мне сообщили лишь, что «каждый случай рассматривается индивидуально». На вопрос, почему компания неохотно идет на подобные сделки, мне ответили, что обычно начинаются «споры о стоимости».

Сначала интересным мне показался вариант, который предлагали в ГУП «Фонд жилищного строительства Республики Башкортостан». Эта организация является крупным застройщиком на рынке строительства жилья в республике. В отделе продаж меня сначала обрадовали, сказав, что схема по расчету вторичным жильем у них является обкатанной. Но готовых квартир на продажу не оказалось вовсе. Мне понравился жилой дом «Ласточка», который будет сдан в следующем году. Однокомнатные квартиры проданы, а вот среди двухкомнатных еще можно выбрать. Компания готова взять на себя работу по продаже квартиры, такая услуга обойдется мне в 10 тыс. рублей. В ходе беседы выяснилось, что еще 2 тысячи рублей придется отдать оценщикам. Для того чтобы схема приема вторичного жилья в счет оплаты приобретаемого работала, в компании функционирует специальный отдел. Но выселиться из своей квартиры мне придется в течение двух месяцев. Если это невозможно, то придется раскошелиться и сделать первоначальный взнос не менее 30% от стоимости новой площади.

Среди застройщиков есть и такие, кто весьма охотно принимает к оплате вторичное жилье. Некоторые из них специально создают в компаниях специальные отделы, которые берут на себя работу риэлторов. Схема работы оказалась примерно одинаковой. Представитель застройщика оценивает квартиру, и эта сумма, если она устраивает покупателя, становится первоначальным взносом за новое жилье. Но здесь нужно учесть тот

факт, что оценочная стоимость окажется однозначно ниже рыночной, в среднем процентов на 5. За мою квартиру стоимостью около 2 млн рублей мне предложили 1870 тыс. рублей.

Я была готова ехать смотреть квартиру от известного застройщика. Но здесь снова всплыл тот самый подвох, что и с вариантом ранее, — придется выехать из занимаемой квартиры, а заехать в новую получится не раньше, чем через год-два. Например, новостройку в элитном жилом комплексе «Уфимский Кремль» приобрести можно именно по нашей схеме. Если выезжать из квартиры не хочется, придется заплатить первоначальный взнос — 50% от стоимости. Возможность вернуть разницу есть, а вот о правах собственности рассказать затруднились, сославшись на то, что это обсуждается с юристами на стадии сделки.

Новостроек на рынке очень мало, и продавцы недвижимости свободны в выборе покупателя. Разумеется, подавляющее большинство предпочитает наличные. Отмечу, что во всех районах города наблюдается рост цен, и он обусловлен переходом на более высокие стадии строительства. В третьем квартале 2011 года, несмотря на летний сезон и традиционный сезон отпусков, спад покупательской активности не последовал.

Заход с тыла Агентства недвижимости, помимо тех, кто аккредитован от застройщиков на подобные сделки, вторичное жилье в качестве оплаты за новое принимают крайне неохотно. Альтернативой сразу же поступают предложения продать имеющуюся площадь и лишь затем подобрать новостройку. Например, агентства недвижимости «Доступное жилье», «Жилищная инициатива» и

Rain Group отказались обсуждать вариант с «вторичкой» сразу. Сначала я решила, что это связано с отсутствием новостроек, но потом поняла, что это скорее тактика компании. Потому что обратившись в «Ипотечное бюро Камилы Фазлыевой», нашла сразу два идеальных для меня варианта. Это две новые квартиры, обе — в центре, небольшие, в новых домах, сданы. В бюро сделками с вторичным жильем занимается специальный отдел, стоимость услуг составляет 2% от стоимости продажи квартиры. Эта сумма должна быть не менее 25 тыс. рублей и не более 50 тыс. рублей.

Подводя итоги этого исследования рынка, я сделала вывод, что среди застройщиков сейчас нет тенденции принимать вторичное жилье в качестве взноса за новые квартиры. Готового жилья катастрофически мало, оставшееся на рынке и еще не купленное — это либо квартиры с большой площадью, либо жилая площадь с явными «минусами» — тому, кто привык жить в центре города, переехать и обжиться в отдаленном районе вроде Демы или Черниковки будет сложно. Я общалась с представителями 20 компаний-застройщиков, и лишь пять из них готовы обсуждать вариант оплаты с помощью вторичного жилья. Остальные либо сразу отказываются, мотивируя свой ответ тем, что готовое жилье прекрасно «уходит» за наличный расчет. Либо отправляют покупателя в агентства недвижимости, где риэлторы диктуют свои условия сделок.

Отмечу, что даже те, кто готов обсуждать возможность принять вторичное жилье в качестве взноса за новые квартиры, в единичных случаях предлагают готовые квартиры. Сделки возможны лишь тогда, когда новое жилье еще строится. Подождать придется минимум год.

Динамика изменения средней стоимости 1 кв.м. вторичной жилой недвижимости

январь – сентябрь 2011 г.

