ДОМ механизмы

Trade-in с видом на новостройку

Услуга trade-in на рынке недвижимости, при которой клиент оплачивает часть стоимости квартиры деньгами, полученными от продажи прежней квартиры, становится все популярнее. По этой схеме работают многие игроки московского рынка новостроек. Нередко покупатель вынужден продать свою квартиру дешевле, чтобы успеть купить забронированную. Такая опция не всегда выгодна покупателям, но они все равно соглашаются на такую схему.

— схема —

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Если набраться терпения, то старую квартиру можно обменять на новую с минимальными затратами

Два в одном

Москвичка Ирина Евдокимова покупала новую квартиру в ипотеку, и первоначальным взносом на нее должны были стать деньги от продажи прежнего жилья. «Когда банк проверил юридическую чистоту квартиры и одобрил мне кредит, ее выставили на продажу. Но интересантов было мало. Сроки поджимали, и тогда я решила проверить, какие еще есть варианты, и обратилась в строительную компанию, где мне предложили выкупить мою старую квартиру взаимозачетом к цене новой»,— говорит Ирина Евдокимова.

Подобный тип сделок на рынке недвижимости называется trade-in. Ее смысл сводится к тому, что застройщик (чаще через риэлтора) выкупает жилье у потребителя и деньги от продажи частично гасят стоимость новой квартиры. «Trade-in — это услуга, которая подразумевает выкуп квартиры компанией. Взамен старого жилья клиент получает новое стоимостью, равной проданному жилью, либо выше, но с доплатой от клиента. В этом случае клиент не получает наличные средства на руки. После вычета всех налогов деньги перечисляются в зачет новой недвижимости»,— говорит коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина.

Этот способ приобретения жилья за последние два года стал весьма популярным, отмечают риэлторы. «Если в декабре 2018-го доля сделок с trade-in составляла 20% от общего объема продаж, то по итогам первого квартала текущего года этот показатель достиг 28%, то есть мы видим уверенный рост»,— говорит замдиректора департамента новостроек компании «Инком-Недвижимость» Валерий Кочетков.

Эксперт добавляет, что trade-in возник на волне кризисных явлений на рынке в 2015 году, когда застройщики, обеспокоенные падением спроса на жилую недвижимость, стали искать дополнительные каналы продаж. Было решено дать возможность покупателям без свободных денег приобрести жилье, взяв в качестве оплаты за часть стоимости его нынешнюю квартиру, и реализовать ее через аффилированное с застройщиком агентство недвижимости.

Еще одна причина увеличения сделок в trade-in — снижение реальных доходов населения. «Сокращение свободных средств у людей подогрело рынок альтернативных сделок: при покупке новостройки до 40% договоров купли-продажи проходят с привлечением средств, вырученных от продажи вторичной квартиры — это данные по Москве за 2018 год»,— отмечает гендиректор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина.

Рост сделок trade-in связан с активным кредитованием населения за счет доступной ипотеки. Если клиент привлекает ипотеку, то ему не нужно думать о продаже прежнего жилья. Эксперты отмечают, что почти половина сделок trade-in также проходит с оплатой остатка в рассрочку. «Только 2% клиентов программы trade-in привлекают ипотеку, остальные оплачивают остаток сразу или в рассрочку. Рост интереса к такой программе объясним: это отличный способ улучшить жилищные условия без существенных затрат наличных средств. Так, например, у нас был пример обмена имеющейся в собственности однокомнатной квартиры на трешку в новостройке: покупатель получал площадь на 35 кв. м больше, при этом привлекался ипотечный кредит в 1,5 млн руб.»,— говорит председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова.

Trade-in используется в разных сегментах рынка, в том числе в домах комфорт-класса. «Доля сделок с взаимозачетом в жилых комплексах комфорт-класса варьируется от 10% до 20% в общем объеме продаж. Если же говорить о высокобюджетных проектах, то в них удельный вес клиентов, которые воспользовались trade-in, как правило, не превышает 10%. Покупательская аудитория высоких классов жилья предпочитает использовать другие инструменты, к примеру рассрочку, и приобретение новой квартиры далеко не всегда требует от них продажи старого объекта»,— говорит управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая.

Выгода светит не всем

Trade-in практикуется не только в Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге, но и в других крупных городах, где активно идет жилищное строительство, включая Краснодар, Екатеринбург, Новосибирск. «В 70% сделок с trade-in квартира покупается в том же районе, что и продается, то есть горожане стараются найти подходящий объект в своей локации. Остальные 30% — это те, кому квартира досталась, например, по наследству, и они не привязаны к конкретному месту»,— говорит Валерий Кочетков.

Trade-in выгоден обеим сторонам сделки на рынке недвижимости. Выгода застройщика, использующего схему trade-in, заключается в том, что он гарантированно продает одну из своих квартир и расширяет охват клиентов. К тому же застройщик покупает прежнюю квартиру клиента, причем далеко не все квартиры вторичного рынка строительная компания согласится взять по схеме trade-in, говорят эксперты.

«Для подобных операций подходят только квартиры, причем юридические чистые. Дачи, таунхаусы не рассматриваются»,— говорит коммерческий директор RDI Валерий Кузнецов. С ним согласны и другие эксперты. «Малогабаритные квартиры-студии не востребованы в схемах с применением trade-in: на их долю приходится не более 2% таких сделок. Основную долю продаж с trade-in можно разделить на две похожие группы: первая — это когда к средствам от выручки квартиры, реализуемой на вторичном рынке через такую схему, добавляют собственные или ипотечные средства и приобретают в новостройке более качественное и просторное жилье. Таких сделок 78%. Оставшиеся 20% — это второй сценарий: когда квартиру, реализуемую на вторичном рынке через trade-in, разменивают, например, на две однокомнатные. При разъезде, конечно, может быть множество вариантов в зависимости от стоимости конкретного жилья на вторичном рынке»,— поясняет Валерий Кочетков.

Список требований к квартирам этим не ограничен. Например, как выяснил «Ъ-Дом», застройщики могут потребовать, чтобы дом, в котором располагается квартира, был не старше 1960 года постройки и только с согласованной перепланировкой, без деревянных перекрытий. «Далеко не всегда клиенты пытаются реализовать ликвидные объекты. Среди них могут быть как старые дома, не подпавшие под реновацию, так и относительно недавно построенные панельные многоэтажки, имеющие все шансы быстро найти клиента»,— говорит Мария Литинецкая.

Зачем это девелоперу?

Застройщики продают вторичное жилье, полученное от своих клиентов, причем чаще всего они делают это через партнерское агентство недвижимости. Клиенту при этом обычно заявляют, что стоимость услуг агентства входит в цену квартиры. Стоимость услуги такого агентства, как выяснил «Ъ-Дом», колеблется от 35 тыс. до 100 тыс. руб. В эту сумму входит: оценка квартиры, фотосессия, подготовка объявления и его размещение на всех крупных площадках (ЦИАН, «Яндекс.Недвижимость», база WinNER и другие), работа колл-центра и организация показов.

Договор бронирования квартиры оплачивает покупатель, его продление обойдется в дополнительные 35–50 тыс. руб. Девелопер, бронируя квартиру, фактически гарантирует продажу. «Как правило, используя схему trade-in, клиент оплачивает стоимость услуг брокера единожды в размере 2,5–3% от стоимости продающегося жилья. Клиенту, который желает побыстрее решить свой вопрос, такая схема очень выгодна»,— говорит Оксана Иванова, руководитель департамента городской недвижимости «НДВ-Супермаркет недвижимости».

Посредники, разумеется, работают с выгодой для себя, стремясь оценить недвижимость дешевле, потому клиенту далеко не всегда удается выгодно продать прежнюю квартиру. «Подобная услуга не очень популярна у наших покупателей, поскольку выкуп старого жилья, как правило, производится с дисконтом в 15–30%»,— отмечает Ольга Тумайкина.

Покупателю тоже выгодно купить квартиру по trade-in, хотя в таком случае может быть не все так гладко. «Я переезжала из Долгопрудного на ВДНХ в Москву, и мне казалось, что я продаю свою однушку ниже рыночной стоимости — за 4,6 млн руб. Были риски. Моя квартира расположена всего в 10 км от МКАД, если бы она была дальше, ее бы в trade-in не взяли. Но в городах ближнего Подмосковья огромное предложение. Мы снизили цену, но я все время боялась попасть в ситуацию, когда покупатель купит у меня квартиру, а застройщик передумает продавать новую. Однако все прошло хорошо: я продала квартиру через шесть недель с тех пор, как выставила ее в экспозицию»,— говорит теперь уже москвичка Екатерина Винокурова.

Застройщики не согласны, что берут с дисконтом все квартиры, которые предлагают им потенциальные клиенты. «Ликвидные небольшие квартиры часто уходят по рыночной цене. В нашей практике клиент продавал однокомнатную квартиру в Ореховом проезде в Москве. Средний уровень цен в этом сегменте был 5,2–5,3 млн руб. Однако покупатель нашелся очень быстро — за несколько дней. И сумма сделки оказалась даже выше — 5,6 млн руб.»,— говорит Валерий Кузнецов.

Эксперты предупреждают, что шансов выручить сумму, не торгуясь, у клиента мало. «Сегодня на рынке широко практикуется торг, поэтому нет никаких гарантий, что изначально заявленную стоимость продажи старой квартиры удастся выручить без потерь»,— говорит Мария Литинецкая.

Отработанные схемы

Опрошенные «Ъ-Домом» эксперты и клиенты говорят, что trade-in — это бюрократическая и трудозатратная процедура, включающая в себя все прелести переезда. Например, покупателю квартиры в новостройке придется озаботиться тем, где он будет проживать. «В комплексе „Ново-Молоково“ однокомнатная квартира была выставлена за 3,95 млн руб. Продажа заняла два месяца. Цену пришлось опустить на 100 тыс. руб. Но в итоге возражений не было. Житель согласился с тем, что цена в рынке. Главное, программа trade-in позволила ему обменять однушку площадью 33 кв. м на трешку площадью около 80 кв. м. Добавил же он чуть менее 1 млн руб. Сэкономить помогла запущенная в тот момент акция на трехкомнатные квартиры. Сейчас житель заканчивает ремонт и скоро вместе с семьей должен переехать в новое жилье. На время ремонта пригодилась другая квартира, которая раньше сдавалась в аренду»,— приводит пример Валерий Кузнецов.

Опрошенные застройщики говорят, что схемы trade-in бывают разные. «В отличие от классической модели, у нас есть сразу несколько вариантов: зачет стоимости прежней квартиры при покупке квартиры в новостройке от нашей компании, проживание в своей квартире до момента получения ключей, аренда жилья за счет компании на период стройки»,— говорит руководитель по стратегии и маркетингу ГК «Инград» Анна Соколова.

В «Инком-Недвижимости» рассказали, что любой способ покупки квартиры в trade-in требует заполнения бумаг и терпения. Сначала между застройщиком и покупателем заключается договор бронирования на квартиру в новом доме, фиксируется ее цена на срок до двух месяцев, а параллельно с ним заключается договор о поиске покупателя на вторичную недвижимость. Затем продавец вносит аванс за вторичную недвижимость и назначает дату сделки купли-продажи, сделка по вторичной недвижимости и договор купли-продажи новой квартиры передаются на регистрацию в один день. После этого подписывается договор долевого участия (ДДУ).

Деньги, полученные за вторичную недвижимость, направляются в счет оплаты квартиры в новостройке. В другом случае заключается договор, направленный на поиск покупателя на вторичную недвижимость, а после получения аванса за вторичную недвижимость и назначения даты сделки купли-продажи заключается договор бронирования на квартиру в новом доме и фиксируется ее цена. Сделка по вторичной недвижимости проводится в указанный в договоре день, и договор купли-продажи передается на регистрацию, после чего стороны подписывают ДДУ. Затем деньги, полученные за вторичную недвижимость, направляются в счет оплаты квартиры в новостройке.

«Есть еще третий вариант, который появился в начале 2000-х, но оказался не очень эффективным. Он является классическим trade-in с прямым выкупом квартиры на вторичном рынке и оформлением новой квартиры. Эта схема взята из автопродаж, где она оправдывает себя в силу относительно недорогого товара»,— добавляет Валерий Кочетков.

Эксперты, отмечая рост числа сделок по trade-in, утверждают, что это не предел. По данным «НДВ-Супермаркет недвижимости», сегодня на рынке столичного региона более чем в 76% новостроек предлагается услуга trade-in. Если в 2014 году доля реализации квартир по программе взаимозачета занимала 5–7% от общего объема продаж девелоперов, то в 2019 году этот показатель вырос до 15–20% в зависимости от проекта. Услуга станет еще популярнее, уверяют эксперты. «В связи с ростом цен, ипотечных ставок, инфляции и страхом перед грядущими изменениями на рынке после введения эскроу-счетов люди стараются успеть приобрести квартиру мечты на более выгодных условиях, нежели будет дальше»,— резюмирует Оксана Иванова.

Анна Героева

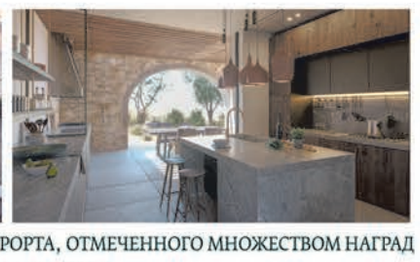
реклама

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ДОМ

Место, где встречаются пляж и сад. Место, где дети свободно гуляют, пока их родители выбирают поле для гольфа. Место, где овощи и фрукты выращивают в собственном саду, а вино производят в собственных виноградниках. Это не просто дом — это точка соприкосновения с природой, людьми и историей одного из последних нетронутых уголков Европы.

ВИЛЛЫ КЛАССА ЛЮКС В СОБСТВЕННОСТЬ ПО ЦЕНЕ ОТ €2,8 МЛН

КУРОРТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ПО ЦЕНЕ ОТ €500,000 С ФИКСИРОВАННЫМ ГОДОВЫМ АРЕНДНЫМ ДОХОДОМ 4% В ПЕРВЫЕ 5 ЛЕТ



УНИКАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ НА БЕРЕГУ МОРЯ | ВХОДИТ В СОСТАВ ПЯТИЗВЁЗДОЧНОГО КУРОРТА, ОТМЕЧЕННОГО МНОЖЕСТВОМ НАГРАД
ДВА АВТОРСКИХ ГОЛЬФ-ПОЛЯ НА 18 ЛУНОК | ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛУГИ

+7 800 511 94 01 | +7 910 475 02 89 | info@navarinoresidences.com | www.costanavarino.com/real-estate

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор газеты «Коммерсантъ» | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Халиль Аминов** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Екатерина Липатова, Галина Кожеурова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 | Ограничение: 16+