МЕТРЫ В ТРЕЙД-ИН

В ЧЕМ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

В Москве растет число покупок жилья в новостройках, в стоимость которых включается цена имеющейся у покупателя квартиры на вторичном рынке. «Деньги» оценили выгоду.

В прошлом году пятая часть продаж в столичных новостройках пришлась на трейд-ин. Для большинства покупателей трейд-ин не кажется привлекательным. Сдавая старую квартиру девелоперу, можно потерять часть ее стоимости по сравнению с самостоятельной продажей на открытом рынке. Однако популярность трейд-ин растет из-за падения платежеспособности населения: увеличивается число покупателей, чьи доходы не позволяют накопить на новое жилье или получить одобрение ипотеки из-за кредитной нагрузки.

Принцип трейд-ин (от англ. trade-in) заключается в том, что покупатель отдает старое имущество в счет покупки нового. Рынок недвижимости позаимствовал его у продавцов автомобилей еще в начале двухтысячных. Девелоперы придерживаются того же принципа, только покупатель сдает не машину, а квартиру, которая у него есть, на вторичном рынке. По данным «Метриума», на трейд-ин приходится в среднем 20% сделок по покупке жилья в московских новостройках. Два года назад этот показатель составлял примерно 15%. По оценке «Инком-Недвижимости», по трейд-ин состоялось 32,5% продаж в новостройках в прошлом году. Рост связан со стагнацией доходов покупателей, говорит управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. «Доля клиентов, чьи доходы исключают возможность накопить на покупку нового жилья, растет, поэтому же в новостройках быстрее всего вымываются самые доступные по цене варианты»,— объясняет она. Трейд-ин позволяет улучшить жилищные условия тем, у кого нет накоплений, но есть квартира в старом жилом фонде: на такую сделку часто не нужны «живые» деньги, чтобы оплачивать комиссии, все расходы уже внутри и фактически вычитаются из стоимости имеющейся квартиры. «Чем выше бюджет покупки в среднем по проекту, тем меньше клиентов, что ради приобретения нового жилья продают старое»,— добавляет госпожа Литинецкая. Трейд-ин стал дополнительным инструментом стимулирования продаж в условиях ограниченной платежеспособности населения, согласен заместитель директора департамента новостроек «Инком-Недвижимости» Валерий Кочетков. По его оценкам, сейчас с трейд-ин работают 80% московских застройщиков. «В будущем доля сделок с трейд-ин на московском рынке может вырасти до 40–50%»,— полагает господин Кочетков. Рост трейд-ин сдерживает ипотечное кредитование. «Ставки по ипотеке снижаются, но падения спроса на трейд-ин не произойдет, так как реальные доходы населения падают, а закредитованность растет, что часто становится причиной для отказа в ипотеке»,— отмечает Мария Литинецкая.

Основные преимущества трейд-ин для покупателя — это бронирование выбранной квартиры в новостройке на время продажи старого жилья и сделка «под ключ» за одно обращение в агентство или к застройщику. «Самые ликвидные предложения в новостройках раскупают за считаные недели на старте продаж. Есть случаи, когда покупатели проводили продажу самостоятельно и упускали понравившийся вариант в новом доме»,— рассказывает госпожа Литинецкая, добавляя, что в случае с трейд-ин помимо брони застройщик может фиксировать стоимость выбранной квартиры на два-три месяца.

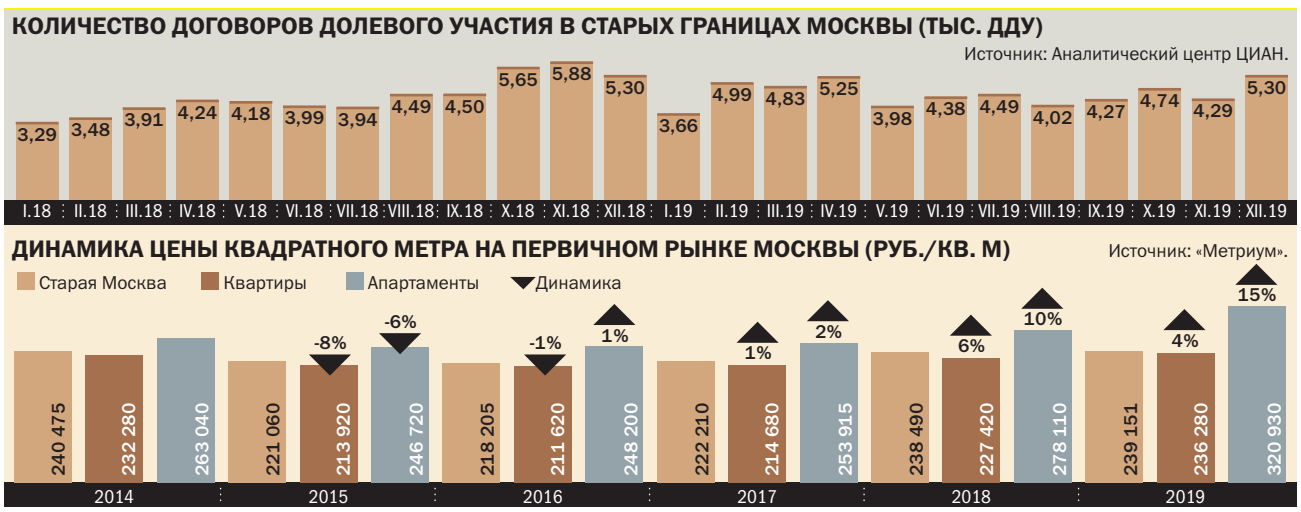
Большинство застройщиков и агентств, работающих с трейд-ин, не выкупают квартиры на вторичном рынке, а берут их на реализацию. Покупку практикуют всего две компании — группа ПИК через свою компанию «ПИК-Брокер» и «Инград». По словам Марии Литинецкой, в этом случае для покупателя могут быть свои плюсы. «ПИК выкупает квартиры в течение десяти дней, что гораздо быстрее, чем при поиске стороннего покупателя. „Инград“, например, предоставляет клиентам возможность жить в своей бывшей квартире до получения ключей в новостройке»,— перечисляет она.

К минусам трейд-ин относят потерю стоимости квартиры на вторичном рынке при ее оценке. В ее новую цену, которая будет зачтена в стои-

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Константин Кокошкин**

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА В МОСКОВСКОЙ НОВОСТРОЙКЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КВАРТИРЫ (РУБ./КВ. М)

ОДНОКОМНАТНАЯ	221 055
ДВУХКОМНАТНАЯ	220 785
ТРЕХКОМНАТНАЯ	230 630

Источник: «Метриум».