



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ПРИ ВЫКУПЕ ПО СХЕМЕ TRADE-IN ЦЕНА СТАРОЙ КВАРТИРЫ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ НИЖЕ РЫНОЧНОЙ НА 20%, А ИНОГДА И НА 30%

Сегодня все больше строительных компаний создает специальные риелторские подразделения в своем составе или приобретает агентства недвижимости, чтобы самостоятельно оказывать клиентам услуги полного цикла. Например, компания «Пик» анонсировала в конце 2019 года программу выкупа квартиры на вторичном рынке и обмен ее на новую за десять дней.

«На мой взгляд, выход девелоперов на рынок вторичного жилья не оправдан. Правильно организовать работу в рамках строительной компании с этим сегментом довольно сложно. Сразу возникает целый ряд внутриорганизационных сложностей и проблем: кто получает комиссию, за кем закрепляется клиент», — делится мнением Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. Кроме того, отмечает он, у объектов на вторичном рынке есть свои особенности — это могут быть обременения, неясные вопросы с переходом прав и историей владения. «Это дополнительные риски, а нужны ли они девелоперской компании?» — сомневается эксперт. При этом всегда встает вопрос, характерный для любой схемы trade-in: компания всегда перестраховывается и занижает цену, что мало привлекает потенциальных клиентов.

ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ «Покупателю необходимо понимать: если продавать квартиру быстро, то цену придется снижать. Это как в автомобильном trade-in: отдавая старую машину в зачет, клиент понимает, что за нее будет выплачена сумма, меньшая его рыночной стоимости. Взамен покупатель получает время, больший выбор квартир и спокойствие. Он может „зайти“ в новый проект на ранней стадии готовности и зарезервировать, например, выбранную квартиру до следующего повышения цены», — рассуждает эксперт.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «Бест-Новострой», считает, что при выкупе цена старой квартиры значительно ниже рыночной: разница может достигать 20% по сравнению с продажей ее на свободном рынке. «Собственно, по этой причине подобных предложений стало существенно меньше — на такие сделки нет спроса», — поясняет

она. Роман Строилов, директор по развитию компании «M2Маркет», замечает, что иногда разница с рыночной ценой при продаже квартиры по trade-in доходит и до 30%. «В сегментах эконо и комфорт такое занижение очень ощутимо для клиентов, поэтому многие не соглашаются на проведение сделок на таких условиях. А, к примеру, миллениалы или представители крепкого бизнес-класса, кому квартира досталась в наследство и у кого нет желания или времени заниматься ее продажей, с легкостью отдают недвижимость в зачет», — говорит господин Строилов.

Сейчас более популярна услуга trade-in, которая подразумевает продажу старой квартиры и покупку новой, но при этом на срок продажи старой квартиры фиксируется цена на квартиру в новостройке, а дисконт на вторичную недвижимость составляет не более 5% от рыночной стоимости.

Самое большое число таких сделок реализуется в проектах, где застройщики предоставляют возможность забронировать выбранный объект с фиксацией цены на более длительный срок, вплоть до 2,5 месяца, а в течение этого времени вполне реально выгодно продать имеющуюся у клиента недвижимость. «По нашим оценкам, на такие проекты приходится до 80% от общего количества сделок trade-in», — говорит госпожа Доброхотова. Альтернативой схеме trade-in является оформление ипотечного кредита с возможностью в дальнейшем погасить его за счет средств, полученных от продажи жилой площади.

Тем не менее большинство строителей эту схему развивает. Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апартаментов Valo, рассказывает: «В нашем проекте в месяц по данной программе в среднем проходит около двух сделок. Спрос на trade-in в нашем проекте не превышает 5%, но есть определенная категория клиентов, для которых наличие такой программы — важный фактор». Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI, также оценивает долю trade-in на рынке в 2–4% от общего объема сделок.

Госпожа Сторожева признает, что на рынке практически не практикуется пря-

ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСТРАИВАЮТСЯ В TRADE-IN

В БОРЬБЕ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ АКТИВНЕЕ СТАЛИ ВНЕДРЯТЬ СХЕМУ TRADE-IN, КОГДА У ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ ПРИОБРЕТАЕТСЯ ЕГО НЕДВИЖИМОСТЬ В ЗАЧЕТ НОВОЙ КВАРТИРЫ. ВПРОЧЕМ, НЕ ВСЕ ЭКСПЕРТЫ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРАМ СТОИТ ТРАТИТЬ СВОИ СИЛЫ НА РАБОТУ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ. ДА И ПОКУПАТЕЛЮ НЕ ВСЕГДА ВЫГОДНО ПРОДАВАТЬ КВАРТИРУ ПО ТАКОЙ СХЕМЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

мой выкуп девелопером недвижимости клиента. То есть искать покупателя на имеющийся объект все-таки нужно, правда, делать это будет партнер девелопера, профессионал рынка. А застройщик со своей стороны фиксирует цену на выбранный объект и ставит бронирование на период продажи имеющейся у клиента недвижимости либо заключает ДДУ с отсрочкой платежа на период продажи.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», говорит: «У нас тоже действует программа trade-in. Главное условие сделки — оплата забронированной новостройки деньгами, полученными от продажи старого жилья. Срок бронирования квартиры в новостройке составляет два месяца. Цена нового жилья на это время сохраняется. Услуга выгодна, когда уже принято решение о приобретении квартиры в новостройке и клиент намерен продать старое жилье, чтобы получить на руки необходимую для покупки сумму. Сотрудник агентства определяет рыночную стоимость квартиры, затем цена продажи согласовывается с клиентом. Все это позволяет упростить процесс приобретения нового жилья и продажи старого, объединив эти две сделки».

СВОИМИ СИЛАМИ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, обращает внимание, что, как правило, выкупом старых квартир по схеме trade-in занимаются привлеченные партнеры девелоперов. Выделять такое подразделение внутри компании застройщикам не всегда удобно. Необходим штат сотрудников с опытом работы именно на «вторичке», так как очень многое зависит от умения персонала корректно оценить актив, который приобретается в обмен на строящиеся метры.

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», поясняет: «Чаще всего такие схемы реализуются с помощью агентства-партнера, но не всегда. В КВС в прошлом году было запущено собственное направление вторичной недвижимости, которое, в частности, помогает эффективнее выстроить работу по программе „Квартира в зачет“. Сегодня от 30 до 50%

наших клиентов — это те, кто приобретает квартиру в новостройке после продажи имеющейся недвижимости, поэтому запуск собственного направления для нас был оправдан». Она настаивает, что собственное агентство оказалось более эффективным, нежели партнерское. «Наши менеджеры больше заинтересованы в том, чтобы клиент остался в нашей компании, плюс возможности контроля качества шире. Количество сделок по программе „Квартира в зачет“ после запуска собственного отдела у нас выросло почти в три раза!» — радуется эксперт. Кроме того, в ряде программ при привлечении агентства-партнера от клиента также требуется внести оплату за услуги риелтора. В рамках одной компании можно предложить клиенту более интересные условия, замечает она.

Впрочем, среди строителей есть и скептики. «Все-таки каждый должен заниматься своими делами. Застройщик должен строить квартиры и их продавать. Мы не видим особенной эффективности в схемах trade-in, чаще всего это некие маркетинговые инструменты для привлечения интереса к своему объекту. У нас подобной потребности нет», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Что касается сроков реализации жилья по схеме trade-in, то Роман Строилов указывает, что они могут быть самые разные. «Так, у нас недавно прошла сделка по trade-in, но она длилась почти месяц из-за того, что в квартире был прописан несовершеннолетний ребенок и потребовались дополнительные временные затраты на то, чтобы подготовить и согласовать дополнительный пакет документов с органами опеки. А в самом простом случае на сделку trade-in можно выйти в течение трех-пяти дней. Однако как на автомобильном рынке trade-in все равно не получится провести, когда с утра ты привозишь свою машину с ключами и документами, а вечером уезжаешь на новой. Есть такое понятие, как регистрация сделки с недвижимостью, и все-таки все расчеты в разумном сценарии должны совершаться строго после регистрации», — отмечает господин Строилов. ■