

ЗАЧЕТ С ДИСКОНТОМ

НЕ ПЕРВЫЙ ГОД МНОГИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ДЕКЛАРИРУЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ ПО СХЕМЕ TRADE-IN — КОГДА СТАРОЕ ЖИЛЬЕ ПРИНИМАЕТСЯ В ЗАЧЕТ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ НОВОГО. НО НАСКОЛЬКО ЭТА СХЕМА РАБОЧАЯ, ДО СИХ ПОР В СРЕДЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ: ОДНИ УВЕРЯЮТ, ЧТО ЭТО НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД, ДРУГИЕ — НАПРОТИВ, ДОКАЗЫВАЮТ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ И УДОБСТВО ПОДОБНОЙ ПОКУПКИ.

РОМАН РУСАКОВ

Эксперты отмечают, что на данный момент примерно 30% квартир в новостройках приобретается после продажи вторички: в тех же новостройках или старом фонде. Покупка квартиры в новостройке — это продолжение сделки по продаже вторичной недвижимости, с продажи которой денежные средства используются в счет оплаты новой квартиры, либо как первоначальный взнос для покупки в ипотеку. Поэтому схема trade-in видится достаточно удобной обеим сторонам.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит: «В текущий момент обозначились два главных источника финансирования покупки квартиры в новостройках: ипотека и продажа существующего объекта на вторичном рынке. В совокупности эти два инструмента дают до 90% от общего объема сделок, хотя главным драйвером рынка по-прежнему остается ипотека, обеспечивающая до 70% сделок».

В сложившейся ситуации эффективное взаимодействие между застройщиком и агентствами недвижимости дает дополнительные возможности для всех участников процесса: покупатель получает комплексную услугу по решению его жилищного вопроса, а застройщик и агентство недвижимости увеличивают объемы продаж. «Безусловно, покупатель новостройки может самостоятельно заниматься продажей имеющейся в собственности недвижимости. В этом случае неизвестно, сколько этот процесс займет времени, насколько будет удачен, не вырастут ли за это время цены на новостройки, будет ли в наличии у застройщика нужная квартира», — рассуждает госпожа Немченко.

ЗАМЕТНЫЙ ДИСКОНТ Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, признает: «Реализацией квартиры покупателя занимается агентство, продажа происходит в ускоренные сроки и с дисконтом от рыночной цены, который может составлять от 8 до 15%». Схема довольно распространена: ее используют многие застройщики, стремясь предоставить покупателям наиболее широкий выбор способов оплаты новой квартиры.

«Востребованность этого способа у покупателей сложно оценить: по сути, застройщик предлагает продать вторичную недвижимость быстро, но дешевле. Таким образом, покупателю или понадобится доплачивать за новое жилье, или приобрести квартиру меньшей площади. Конечно, в жизни могут возникать ситуации, когда такой вариант является приемлемым и даже выгодным для покупателя, например, если речь идет о специальных акциях от застройщика либо о покупке очень ликвидной недвижимости с высоким потенциалом роста стоимости „квадрата“ в короткие сроки. Сейчас на рынке выходят в отрыв и по цене, и по ликвидности такие продукты, как city-villa, и рекреационная недвижимость как городская так и загородная: в короткий срок стоимость квадратного метра может вырасти на 40–60%, и примеров очень много», — рассуждает госпожа Осетрова.

Для застройщиков этот инструмент удобен тем, что помогает мотивировать покупателя на покупку в ситуации, когда у него есть сомнения, например, когда сценарий продажи старой квартиры и покупка на эти средства новой — слишком длинный и сложный, добавляет она. «Также это способ предложить клиенту, выбирающему квартиру, более дорогой вариант — с большей площадью, с большим количеством комнат или дополнительными опциями», — говорит эксперт.

Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга



ПРИ СХЕМЕ TRADE-IN РЕАЛИЗАЦИЕЙ КВАРТИРЫ ПОКУПАТЕЛЯ ЗАНИМАЕТСЯ АГЕНТСТВО, ПРОДАЖА ПРОИСХОДИТ В УСКОРЕННЫЕ СРОКИ И С ДИСКОНТОМ ОТ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ ОТ 8 ДО 15%

ААГ, при этом отмечает: «В нашей компании проходят сделки по программе trade-in с минимальным первым взносом и заключением ДДУ. На продажу имеющегося жилья отводится три месяца. Проблемы с ипотекой на вторичное жилье, начавшиеся после резкого роста ключевой ставки, заставили девелоперов более тщательно подходить к критериям отбора и оценки предлагаемых вариантов. Наиболее ликвидный вариант для зачета недвижимости сегодня — компактная одно- или двухкомнатная квартира в свежих проектах новой вторички. Ликвидная планировка и адекватная цена сделки позволяют быстро провести сделку на взаимовыгодных условиях».

Евгений Щепеткин, руководитель группы агентских продаж компании «Строительный трест», добавляет, что сейчас схема покупки квартиры по системе trade-in есть практически у каждой строительной компании. При этом, по его словам, trade-in делится на несколько типов: есть внешний и внутренний. «Внутренний trade-in — это когда компания-застройщик берет на реализацию от физических лиц свои же объекты, которые лучше знает и быстрее, чем агентство недвижимости, сможет продать их. Внешний trade-in — это те объекты, которые отдаются на аутсорс агентствам недвижимости. Здесь также есть деление на два типа. Первый вариант — это когда агентство недвижимости берет время на реализацию квартиры. Второй вариант — это когда агентство недвижимости выкупает квартиру по цене немного ниже рынка, а также просит застройщика оплатить высокие комиссионные. Во втором случае срок сделки, как правило, сокращается до одного месяца, и клиент сразу получает возможность купить квартиру у застройщика», — делится эксперт.

СВОИ МИНУСЫ Надежда Тодыкова, заместитель генерального директора АН «Итака», говорит, что схема trade-in пока не получила широкого распространения на петербургском рынке недвижимости, но разные застройщики в разных формах такой формат тестируют. «Основной принцип прост: обменивать старое жилье на новое, возможно, с доплатой, возможно, без. Это не маркетинговый ход, но от схемы продажи и дальнейшей покупки почти не отличается. Trade-in реально помогает зафиксировать новую квартиру на определенный срок,

гораздо более длительный, чем в случае с обычной бронью. Это дает возможность продавать свою квартиру без спешки. Другое дело, что многие опасаются этой схемы, так как не хотят снижать цену продажи, а срок покупки новой квартиры приближается каждый день. Здесь надо четко оценивать свои возможности, работать с профессиональными специалистами, которые правильно оценят и стоимость квартиры, и сроки продажи», — рассуждает госпожа Тодыкова.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank St. Petersburg, также склонна считать, что trade-in при покупке жилья — это маркетинговый ход. «Ранее такая схема активно использовалась некоторыми застройщиками в проектах бизнес-класса и более низкого класса. Однако, по сути, это является обычной продажей квартиры через агентство-партнера, при этом объект оценивается ниже средней рыночной стоимости для его быстрой реализации. Это удобно, если клиент хочет приобрести квартиру у застройщика большей площади или в проекте выше классом в зачет имеющегося жилья», — считает она.

Ольга Кирилловых, директор по маркетингу и продажам ГК «Железно», также настроена скептически, по ее словам, традиционная схема trade-in с выкупом вторичной недвижимости застройщиком не получила распространения. «Свободных средств для этого у застройщиков нет, так как рынок перешел на проектное банковское финансирование», — объясняет она.

По словам эксперта, реальная работающая схема — помощь застройщика в реализации вторичного жилья без выкупа. «При этом предусматривается возможность длительной брони и фиксация цены квартиры в рассматриваемой покупателем новостройке», — указывает госпожа Кирилловых.

АДЕПТЫ СХЕМЫ Застройщики же уверяют, что схема работает и крайне удобна. Дмитрий Фалкин, коммерческий директор группы RBI, говорит: «Одна из главных особенностей trade-in, которая делает его удобным инструментом, — это возможность закрепить за собой на несколько месяцев выбранную квартиру в новостройке. Да, на рынке встречается схема, когда trade-in используется просто как возможность получить более дорогой актив, покрывая разницу в цене за счет дешевой

ипотеки. Но все-таки сейчас люди, которые пользуются trade-in, в большинстве своем покупают жилье именно для собственного проживания, и для них возможность забронировать конкретную квартиру на время продажи своего вторичного жилья особенно важна. Так что trade-in однозначно является рабочим и понятным для покупателя инструментом, который дает ему объективное преимущество. В этом году был период, когда вторичный рынок фактически стоял из-за высоких ипотечных ставок, что затрудняло сделки. Но сегодня trade-in, как и выкуп, снова востребован, мы проводим такие сделки каждый месяц», — говорит господин Фалкин.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», с мнением согласен: «Trade-in реально работает, это не маркетинговый ход, а оказание услуги клиенту, решение его проблемы, которая, возможно, тяготила его долгие месяцы или даже годы. Зачастую для того, чтобы улучшить свои жилищные условия, человеку нужно продать уже имеющуюся у него недвижимость. Она может быть ликвидной или не очень. Порой имеет место ряд юридических сложностей, поэтому когда компания берет на себя всю эту „головную боль“, клиент освобождается от массы проблем. Безусловно, это очень востребованная услуга. У нас есть программы trade-in, при которых наши партнеры выкупают квартиры клиентов, что серьезно облегчает им процесс сделки и повышает ее вероятность как для покупателя, так и для застройщика. К выбору партнеров мы относимся очень серьезно, поскольку доверяем им недвижимость наших клиентов, во-вторых — всегда держим руку на пульсе, чтобы не было занижения стоимости, поскольку, чем дороже продадут вторичный объект, тем больше прибыль застройщика. Соответственно, это наш прямой интерес, и мы в целом всегда ориентированы на то, чтобы предоставлять нашим клиентам качественный сервис».

Денис Казберов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», сообщил, что программа выкупа имеющегося жилья для покупателей «Приморского квартала» запущена в нынешнем году. «Trade-in прежде всего удобен тем, что на время реализации имеющейся недвижимости клиента за ним бронируется его будущая квартира и фиксируется ее стоимость. Кроме того, сегодня подорожавшая ипотека на вторичку толкает ее стоимость вниз. Владельцу бывает трудно оценить реальную рыночную стоимость и время реализации старого жилья, и тут на помощь приходит программа зачета жилья от девелопера. Благодаря trade-in клиент освобожден от забот по оценке и сбыту в сжатые сроки, экономит на комиссии агенту по недвижимости, сберегает свое время и нервы», — подчеркивает господин Казберов.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, также уверена, что trade-in — это абсолютно рабочий инструмент, выгодный для всех участников сделки. «Для покупателя схема привлекательна тем, что позволяет на значительный срок зафиксировать стоимость квартиры в новостройке. В свою очередь, девелопер получает клиента и гарантированный доход. При этом обе стороны соглашаются на определенный компромисс. Клиенту, чтобы уложиться в срок, установленный для продажи лота, как правило, приходится идти на уступку в цене, так как недвижимость на вторичном рынке продается сейчас не очень быстро. В согласии девелопера заморозить стоимость также кроется риск, так как цена квартиры на рынке за время совершения сделки могла бы вырасти. Именно поэтому не все застройщики готовы пользоваться схемой trade-in», — говорит она. → 14