

ОСТОРОЖНО: альтернативный выход



Автор: Сергей РОМАНОВ

Сегодня на рынке недвижимости преобладают альтернативные сделки – операции по непрямому обмену квартир. Чаще всего к ним прибегают семьи, **стремящиеся улучшить жилищные условия**, либо супружеские пары, принявшие решение разойтись. Помните советский фильм «По семейным обстоятельствам», в котором обмен квартиры стал главной коллизией, вокруг которой и строились трагикомические ситуации? Так что **обмен квартир, пусть и полуподпольный** («у меня есть две кофточки с окнами на юг»), существовал даже в те времена, когда рынка недвижимости как такового и не было.

Аналитики утверждают, что примерно 90% россиян недовольны своим жильем и, если бы представился удобный случай, поменяли бы его на другое. При этом одни готовы доплачивать за качественные квадратные метры, другие стараются улучшить жилищные условия, рассчитывая только на разумный обмен. Впрочем, по поводу обмена и законной альтернативной сделки руководитель отделения «Октябрьское Поле» компании «Инком-Недвижимость» Михаил Раздольский замечает следующее: «При «альтернативе» клиент выбирает квартиру из множества предложений. Ему не приходится искать того единственного покупателя, которому понравилась бы его квартира. При простом обмене шансы, что Ивана Петровича абсолютно устроит квартира Петра Ивановича, а Петра Ивановича — квартира Ивана Петровича, стремятся к нулю. Этот неудобный и архаичный способ можно сравнить лишь с древним натуральным обменом». С тех пор, как человечество придумало деньги в качестве универсального эквивалента, натуральный обмен ушел в прошлое.

» ЭТАПЫ БОЛЬШОГО ПУТИ
Альтернативной считается сделка, в результате которой продается старая и одновременно покупается новая квартира. Расселение супругов, взрослых детей и их родителей, соседей по коммуналке также представляют собой варианты альтернативных сделок, но технологически они более сложны: риэлтору нужно добиться, чтобы из одной квартиры получилось две, а то и три.

Эксперты выделяют три главных этапа в истории современного рынка недвижимости (в зависимости от доминирования в общем обороте того или иного вида сделок).

Первый этап — расселение коммуналок — начался после распада СССР



и продолжался до середины 1990-х, когда накопленный капитал позволил первым российским миллионерам покупать большие коммунальные квартиры, предоставляя владельцам комнат отдельное жилье.

Второй этап длился лет десять, причем он стал пиком «альтернативного движения»: наибольшее количество сделок были простыми сделками купли-продажи недвижимости. Не только у самых богатых граждан появились деньги на собственное, пусть и не элитное жилье — основной массе населения захотелось жить по-человечески.

Правда, «жить по-человечески» каждый понимал по-своему. Как говорится, кому щи пусты, а кому жемчуг мелок. Тем не менее многим гражданам в этот период удалось значительно улучшить жилищные условия и переселиться из «хрущевок» в новые квартиры. Конечно, с помощью доплаты. К началу 2000-х число коммуналок ощутимо сократилось. И заметную роль в этом сыграли именно альтернативные сделки.

Третий этап начался, когда цены на квадратные метры росли не по дням, а по часам. При этом доходы граждан если и не уменьшались, то оставались на прежнем уровне. Только путем «альтернативы» реально было найти хоть какой-то выход. Но в разгар кризиса даже сделок по обмену квартир через куплю-продажу стало сильно меньше. И только в 2010 году ситуация начала меняться.

«Как правило, подобные сделки по-прежнему помогают людям решать жилищные проблемы, — отмечает Михаил Раздольский. — К «альтернативе» прибегают люди всех социальных слоев — и небогатые, и очень состоятельные».

» ПОТЕХЕ ЧАС, А ДЕЛУ — ГОДЫ

Альтернативная сделка способна затянуться на годы. Все зависит от количества участников процесса, самих объектов недвижимости, воспитанности и пунктуальности людей, количества «внезапно появляющихся» родствен-



ников. То есть фактически от того, какой длины окажется цепочка, состоящая из людей, квартир и различных обстоятельств. Впрочем, когда у участников процесса появляются собственные брокеры, проведение сделки облегчается в разы, да и сам процесс становится более организованным и последовательным.

Но без курьезов не обходится. Както за три дня до сделки, когда, наконец, была собрана вся квартирная цепочка, одна из клиенток выскочила замуж и при регистрации брака взяла фамилию мужа. Совет им да любовь, вот только все документы вмиг стали недействительными. «Вы нарочно так

делаете, — возмущалась в офисе новобрачная и приводила свои аргументы. Дескать, когда ее лучшая подруга вышла замуж, ей поперек фамилии в старом паспорте штамп поставили, что

“ При «альтернативе» клиент выбирает из множества предложений. При обмене шансы, что Ивана Петровича устроит квартира Петра Ивановича, а Петра Ивановича — жилье Ивана Петровича, близки к нулю ”

он недействителен. «А у меня, — тыкала в свой документ клиентка, — такого штампа нет, значит, мои докумен-

ты в порядке». Ей терпеливо объяснили, что теперь в ее паспорте стоит отметка о регистрации брака, по закону требуется приложить свидетельство о браке к имеющемуся пакету документов, а там у нее новая фамилия. Переоформление документов затянулось на пару месяцев, но, к счастью, обмен не сорвался.

Длинная цепочка — куда ни шло. Главный тормоз альтернативы — рост цен на недвижимость. Ведь именно он не позволяет провести процедуру в указанные сроки и в пределах уже оговоренных сумм. Например, еще три-четыре года назад все продавцы полагали, что цены на «квадраты» растут прямо пропорционально на все квартиры. И были готовы уступить в лучшем случае при переплате рыночной стоимости в полтора раза.

«В нашей практике был случай, — рассказывает генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed Ирина Могилатова, — когда один клиент выставил пентхаус на продажу скорее с целью «помониторить» рынок. Выставил, скажем, за \$20 тыс./м². Покупатель нашелся довольно быстро. Наш хитрый продавец «поскакал» по агентствам, чтобы узнать, удастся ли ему на вырученную сумму купить лучшее жилье такого же типа. Но оказалось, что из вариантов, которые ему подходят, дешевле, чем по \$25 тыс./м², ничего просто нет. Тогда и он поднял стоимость своего пентхауса до того же уровня. Долго торговались, но покупатель и на этот раз оказался сговорчивым. Трудность состояла в том, что, пока они препирались, все приличные пентхаусы на рынке были раскуплены. И вот клиент приходит к нам — дескать, готов продать с вашей помощью пентхаус, если брокеры подыщут аналогичный, но дешевле. Но те с рынка уже испарились».

Вот еще одна грустная, но довольно нетривиальная история. Один агент

поведал, как десять лет назад ему пришлось расселять разведенных супругов. «Разъезд — дело очень сложное,

а мои клиенты выдвигали друг другу такие условия, что разбежаться, казалось, просто невозможно. Они постоянно ругались между собой, словно были непримиримыми врагами. И вот — удача. Через полгода нам удалось найти для каждого из разведенных супругов отдельное жилье.

Увы, забыть «милых» клиентов так и не удалось. Спустя несколько лет муж опять пришел в агентство. «Ради бога, отселите меня от жены», — выпалил он. Мы решили, что он имеет в виду другую женщину, поскольку помнили, что с первой супругой ему разбежаться все же удалось. И насколько были поражены все сотрудники агентства, когда оказалось, что речь идет о «старой» жене. Выяснилось, что, разъехавшись, они долгое время друг о друге ничего не знали. Но каждый, считая себя искушенным риэлтором, постарался «срубить денюжку» на продаже нового жилища. Обе сделки оказались неудачными. В результате и одному и другой пришлось въезжать в коммунальную квартиру. Представьте себе ужас нашего клиента, когда, выйдя однаж-

ды на кухню, он увидел приехавшую с дачи соседку, которой и оказалась его бывшая жена».

» АГЕНТ VS КЛИЕНТ?

Алгоритм проведения альтернативной сделки, по мнению руководителя департамента городской недвижимости «НДВ-Недвижимость» Светланы Бириной, выглядит следующим образом. «Сначала клиент обращается в компанию по работе с недвижимостью, заключает договор по продаже жилого помещения с альтернативой. При этом оценивается квартира клиента, проводится ее юридическая проверка на чистоту, а потом уже желающему найти новое жилье предлагаются варианты для приобретения квартиры или дома — исходя исключительно из его потребностей и возможностей. Затем «пенаты» клиента выставляются на продажу и активно рекламируются агентством. А закрепленный за ним риэлтор осуществляет показы его собственной квартиры и, только когда на жилье кто-то основательно «положил глаз», принимает аванс.

Именно с аванса и начинается активный поиск альтернативной квартиры. Как только объект найден, за него тоже вносится аванс. И опять начинается полная проверка подходящего варианта: из разных инстанций собираются необходимые справки и документы. Если все чисто, остается с продавцом и покупателем уточнить дату и время встречи в банке для подписания основных договоров купли-продажи. Там же происходит закладка денежных средств, если взаиморасчеты осуществляются через банковскую ячейку. Остаются формальности: договоры отправляются на регистрацию, после которой обе стороны могут обменяться ключами от выбранных квартир».

Но не всегда все происходит по выстроенному графику. Любая неувязка может растянуть время сделки или вовсе развести клиентов в разные стороны. Бывает и так, что, стоворившись, клиенты «кидают» агентство в лице конкретного агента. Так что «альтернатива» — еще не гарантия спокойствия. И она так же богата на бесчисленные варианты, как и сама жизнь. ■

