

# Сказки о trade-in, или Альтернатива с психологией

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

**Обмен старого автомобиля (телевизора, холодильника, мясорубки) на новый с доплатой – классическая схема trade-in, распространенная во всем мире. Сдав старый девайс за деньги чуть меньшие, чем можно получить при продаже «на свободном рынке», клиент получает новый товар, заплатив разницу в стоимости. При этом он заведомо теряет в деньгах, зато экономит время и силы – обмен вроде бы достойный.**

**В**прочем, в сфере недвижимости такая схема тоже работает — как при взаимозачете квартиры на квартиру, так и на рынке таунхаусов и загородных домов. Правда, возможна и выгодна она не всегда, широкого распространения пока не получила, да и профессионалы относятся к ней по-разному: одни считают натуральным обменом — порождением кризиса, во время которого на рынке серьезно уменьшился объем живых денег, другие пророчат trade-in великое будущее.

Trade-in, как правило, используют продавцы новостроек, принимая в зачет имеющуюся квартиру (чаще всего) или другую недвижимость при покупке но-

вой. Обычно аффилированное с девелопером агентство недвижимости (реже сам девелопер) выкупает старую квартиру с единовременным оформлением квартиры, таунхауса или загородного дома на клиента. При этом новостройка бронируется за покупателем и ее стоимость фиксируется. Это самый главный плюс для клиента.

Еще одно достоинство trade-in — скорость. Сегодня сроки экспозиции квартиры на рынке вторичного жилья в среднем составляют от двух до шести месяцев. По программе trade-in, уверяют риэлторы, временной интервал после достижения договоренностей составляет два-три рабочих дня. То есть за три



Риэлторы лукавят: все расходы, которые якобы не несет покупатель, с лихвой покрываются дисконтом, с которым выкупается квартира. В случае экстренного выкупа дисконт может составлять 20-25%

**«К сожалению, в нашей стране институт прописки очень важен. Несмотря на то что сегодня можно выписаться в «никуда», этого практически не происходит. Люди не готовы к проблемам с использованием социальной инфраструктурой – садиками, школами, поликлиниками – в отсутствие постоянной регистрации, они не хотят терять определенные льготы по пенсиям, коммунальным платежам и т. д.»**

дня реально договориться о цене, подписать договор на реализацию и забронировать квартиру. При этом, как сулят обещания, клиент не несет никаких дополнительных расходов за оценку, оформление документов и не оплачивает комиссию.

Все прекрасно, если бы не ряд «но». Риэлторы лукавят: все расходы, которые якобы не несет покупатель, с лихвой покрываются дисконтом, с которым выкупается квартира. По словам руководителя департамента новостроек компании Est-a-Tet Юлии Гераськиной, в случае экстренного выкупа дисконт может составлять 20–25%.

Конечно, клиенту цифру 25% никто прямо не озвучит. Напротив, в отделе продаж его успокоят тем, что дисконт при продаже старой квартиры соста-

вит не более 10–15%. «Но все не совсем так, — развеивает миф директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский, — 10–15% — это только прибыль застройщика. Еще 4–6% — стоимость риэлторских услуг. К тому же у агентства остается риск, что квартира не будет продана и зависнет в базах данных на годы, и этот риск тоже закладывается в стоимость услуг». И вот они — 20–25% дисконта.

Цифры неприятные, но все же относительные, если посмотреть на ситуацию под другим углом: самостоятельно владелец квартиры продаст ее дороже, но делать он это будет долго. «В строящемся доме повышение цен происходит в среднем каждые два месяца», — защищает схему trade-in коммерческий



**«Trade-in выгоден клиенту, если у него есть вторая квартира или непрофильные активы в сфере недвижимости и не стоит вопрос, где жить в период между продажей одной квартиры и приобретением другой»**

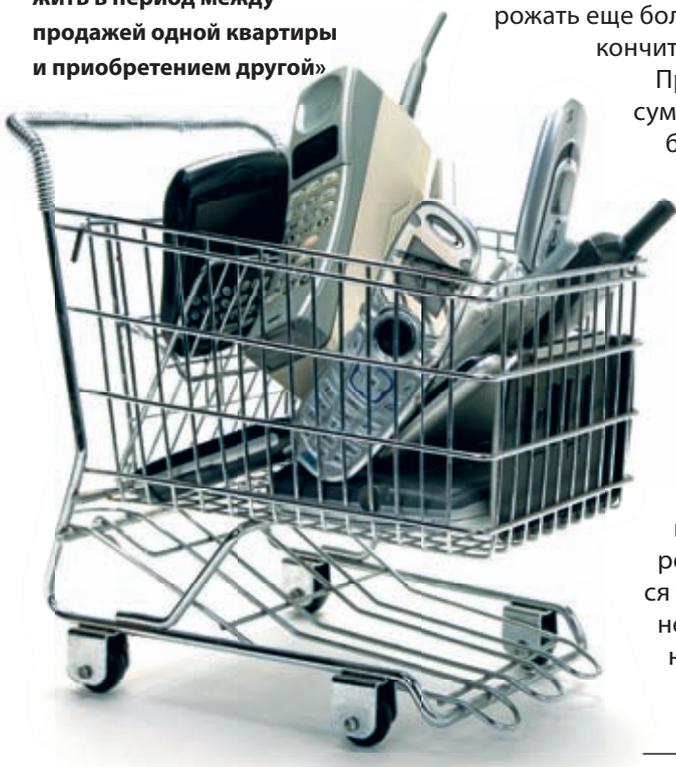
директор компании Tekta Group Роман Семчишин. За время, которое понадобится владельцу недвижимости для ее реализации, цены на новое жилье способны вырасти на 5–10%, кроме того, ликвидные варианты могут подорожать еще больше или просто закончиться.

При определении суммы дисконта работает и психология. «Нужно отметить, что дисконт формируется не от суммы, которую продавец рассчитывает получить за свою недвижимость, а от объективной рыночной цены квартиры, по которой компании удастся быстро ее продать, не замораживая денежные средства. Рынок недвижимости отличает-

ся тем, что квартира для большинства людей — не просто финансовый актив, а основа личного капитала и залог благосостояния. Поэтому при продаже квартиры собственники склонны завышать ее цену», — отмечает Роман Семчишин.

При оценке жилья для осуществления услуги trade-in его стоимость сначала приводится к рыночной, а уже затем снижается в соответствии с установленным процентом дисконта. Поэтому разница между ожиданиями владельца квартиры и предложением риэлтора оказывается довольно значительной. Однако если недвижимость ликвидна и оценивается продавцом объективно, дисконт будет адекватен остальным условиям сделки.

Еще один шар в корзину за trade-in добавляет советник президента финансово-строительной корпорации «Лидер» Григорий Алтухов: «Не секрет, что вторичный рынок недвижимости Москвы, не говоря уж о региональных рынках, далек от прозрачности и полной юридической чистоты. Да и большинство покупателей совершают сделки с недвижимостью крайне ред-





ко, что не добавляет им решительности и понимания рынка. Таким образом, за некую, но составляющую несколько сотен тысяч рублей сумму покупатель освобождается от головной боли, необходимости самостоятельного поиска покупателя на старую квартиру, обращения в другие агентства и т. п.».

Любопытным моментом при реализации данной схемы является то, что старая квартира оформляется в собственность риэлторского агентства или застройщика. Интересы покупателя это никак не затрагивает, но, чтобы не возникало вопросов, технологию сделки лучше знать. «Выкуп всегда стараются произвести на физическое лицо — своего сотрудника или родственника, чтобы избежать оплаты высокого налога, — объясняет такой поворот руководитель офиса «Добрынинское» компании «Инком-Недвижимость» Юлия Лурье. — С юридической точки зрения сделка абсолютно чистая — все оформляется в рамках закона, связи между продажей своего объекта и приобретением нового вы по документам нигде не обнаружите. Это просто две независимые сделки».

Trade-in встречается как на городском, так и на загородном рынках. Причем на загородном рынке trade-in известен даже больше, чем на городском: в кризис именно загородные девелоперы начали активно его продвигать. «Лучше всего подобная схема работает в сегменте продажи таунхаусов», — делится опытом руководитель офиса «Проспект Вернадского» компании «Инком-Недвижимость» Сергей Цывин. И все же, считает эксперт, это скорее классическая «альтернатива», когда квартира продается, а взамен покупается таунхаус: «Такого, чтобы это делали сами застройщики, практически нет».

Схема trade-in применяется для разных типов недвижимости и в разных городах, просто она фактически превращается в последовательное проведение двух сделок: сначала продается имеющаяся недвижимость (загородный дом или квартира в другом городе) и полностью проводятся расчеты, затем происходит оформление прав и оплата новой квартиры или дома.

«В последнее время мы таким образом часто проводим сделки по приобре-

**Далеко не любое вторичное жилье застройщик согласится зачесть – не примут к зачету неликвидную квартиру в ветхом или аварийном доме и без ремонта**



**Дисконт формируется не от суммы, которую продавец рассчитывает получить за свою недвижимость, а от объективной рыночной цены квартиры, по которой компании удастся быстро ее продать, не замораживая денежные средства. Квартира для большинства людей – не просто финансовый актив, а основа личного капитала. Поэтому при продаже квартиры собственники склонны завышать ее цену. При оценке жилья для осуществления услуги trade-in его стоимость сначала приводится к рыночной, а уже затем снижается в соответствии с установленным процентом дисконта. Поэтому разница между ожиданиями владельца квартиры и предложением риэлтора оказывается довольно значительной**

тению таунхаусов, при этом в зачет идут городские квартиры. В ЖК «Ивакино-Покровское» разработана специальная схема резервирования, которая позволяет «сложить» сделки с разноформатной недвижимостью. Многие девелоперы загородных новостроек понимают важность покупателей-«зачетников» и адаптируют под них схемы продаж загородных поселков или жилых комплексов», — поясняет председатель совета директоров компании Urban Realty Нина Кузнецова.

Присматриваясь к trade-in, надо учитывать довольно весомые препятствия для реализации данной схемы. Во-первых, при взаимозачете клиент очень сильно ограничен в выборе предложения. «По схеме trade-in работают единичные застройщики, это не более 5% всего объема предложения первичного рынка», — напоминает Александр Зиминский.

Во-вторых, далеко не любое вторичное жилье застройщик согласится зачесть — не примут к зачету неликвидную квартиру в ветхом или аварийном доме и без ремонта. (При самостоятельной продаже избавиться от неликвида

вовне реально — вопрос лишь в сроках и цене.) Для взаимозачета квартира должна быть юридически свободна — из нее необходимо всех выписать.

Есть и ситуации, когда trade-in, впрочем, как и просто альтернативная сделка с новостройкой, невозможен. Два самых распространенных случая: наличие несовершеннолетних собственников в старой единственной квартире и невозможность выписки (снятия с регистрационного учета) из имеющейся недвижимости до момента, когда прописка будет открыта в новостройке. «К сожалению, в нашей стране институт прописки очень важен, — поясняет Нина Кузнецова. — Несмотря на то что сегодня можно выписаться в «никуда», этого практически не происходит. Люди не готовы к проблемам с использованием социальной инфраструктурой — садиками, школами, поликлиниками — в отсутствие постоянной регистрации, они не хотят терять определенные льготы по пенсиям, коммунальным платежам и т. д.»

Проблема несовершеннолетних также практически неразрешима: даже если семья хочет купить в новостройке



На загородном рынке trade-in известен даже больше, чем на городском: в кризис именно загородные девелоперы начали активно его продвигать. Лучшее всего эта схема работает в сегменте продажи таунхаусов

**За время, которое понадобится владельцу недвижимости для ее реализации, цены на новое жилье способны вырасти на 5-10%, кроме того, ликвидные варианты могут подорожать еще больше или просто закончиться**

квартиру в два раза большую по площади, чем имеющаяся, и готова наделять ребенка в ней собственностью, органы опеки в девяти случаях из десяти не дадут на это разрешения.

Немаловажная трудность, возникающая перед любым «альтернативщиком», — где жить, пока дом строится. Надо быть готовым к тому, что заявленный срок — заселение через год — вполне может затянуться на два, а то и три года. Чаще всего люди снимают на это время квартиру, иногда живут у родственников или друзей. «Редко покупатель старой квартиры готов позволить предыдущим владельцам остаться жить на длительный срок, даже за ежемесячную плату или определенный дисконт при покупке», — говорит Нина Кузнецова. Однако нынешний покупа-

тель, считают риэлторы, готов снимать квартиру или дачу для того, чтобы дождаться новой квартиры.

Есть варианты, позволяющие «дожить» в своей квартире, но таких единицы. Например, такую услугу предлагает компания Est-a-Tet. «Вместе с оценкой и продажей квартиры на вторичном рынке происходит выбор и бронирование квартиры в новостройке, оформляется сделка купли-продажи и пр. Все это время потребитель живет в старой квартире, а потом просто переезжает в новое жилье», — рассказывает Юлия Гераськина. И все же это скорее исключение, лишь подтверждающее правило, сформулированное директором юридического департамента девелоперской группы «Интегра» Владимиром Колотыркиным: «Для клиента trade-in



**Проблема несовершеннолетних практически неразрешима: даже если семья хочет купить в новостройке квартиру в два раза большую по площади, чем имеющаяся, органы опеки не дадут на это разрешения**

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ TRADE-IN	
+	-
<b>Экономия времени:</b> выкуп старой недвижимости осуществляется в течение нескольких дней	<b>Потеря средств:</b> старая недвижимость выкупается со значительным дисконтом
<b>Экономия сил:</b> покупатель не занимается продажей самостоятельно	<b>Ограниченность выбора:</b> предложение исчерпывается несколькими проектами
<b>Экономия средств:</b> цена новостройки фиксируется	<b>Необходимость аренды</b> недвижимости на время строительства
-	<b>Ограничения по качеству</b> выкупаемого жилья
-	<b>Ограничения по юридической чистоте квартиры:</b> квартира должна быть юридически свободна

выгоден тогда, когда у него есть вторая или третья квартира или непрофильные активы в сфере недвижимости, при этом не стоит вопрос, где жить в период между продажей одной квартиры и приобретением другой».

Скепсис профессионалов понятен: такая схема использует давно забытые элементы натурального обмена и, вероятно, давно отмерла бы, сдав позиции обыкновенной «альтернативе», если бы не человеческие эмоции. Альтернативная сделка идет от ума, trade-in — от сердца. «В альтернативной

сделке человек говорит: я хочу улучшить свои жилищные условия, я пока поищу покупателя на свою квартиру, потом погуляю по рынку, найду то, что мне нравится, и совершу сделку, — оценивает ситуацию Нина Кузнецова. — В trade-in покупатель приходит с другим посылом: я хочу конкретно эту новостройку и для этого готов продать свою квартиру практически на любых условиях». Различие еле уловимое, но если все исходные совпадут, то сделка состоится именно благодаря малораспространенной схеме trade-in. **ДН**