

ТАРАКАНЬИ БЕГА С НЕЛИКВИДНЫМИ КВАРТИРАМИ

АВТОР:

Оксана Самборская



«О БОГИ, КТО Ж ТАКОЕ КУПИТ-ТО?» ТАКАЯ МЫСЛЬ ДОВОЛЬНО ЧАСТО ПРИХОДИТ В ГОЛОВУ, КОГДА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОЯВЛЯЕТСЯ ТОТ ИЛИ ИНОЙ ОБЪЕКТ. ДЛИННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ-ПЕНАЛЫ С ОДНИМ ОКНОМ, КОРИДОРЫ, ЗАНИМАЮЩИЕ ПОЛКВАРТИРЫ, СТРАННЫЙ ДИЗАЙН, ОКНА С ВИДОМ НА СВАЛКУ ИЛИ КЛАДБИЩЕ, А ИЗ ДОКУМЕНТОВ — ТОЛЬКО СПРАВКА О ЗДОРОВЬЕ КОТА ХОЗЯЙКИ... ЧИСТОЙ ВОДЫ НЕЛИКВИД.

Профессионалы рынка недвижимости уверяют, что любую недвижимость реально продать. Главное — не паниковать, не торопиться и уметь уступать. Ведь сколько людей, столько и представлений об идеальной квартире, правильном этаже или оптимальной площади. Есть покупатели, которые интересуются предложениями на самых высоких этажах, считая их наиболее престижными. Есть люди, которые боятся высоты и не желают пользоваться лифтами, поэтому предпочитают квартиры на первых этажах. Есть желающие приобрести жилье исключительно по соседству с родственниками, есть те, кто хочет квартиру на конкретной улице, потому что когда-то на ней жила первая любовь, и плевать, что рядом сортировочная станция, а с другой стороны — кладбище. Важно, чтобы особая квартира и особый покупатель нашли друг друга.

«Проблема в том, что хороший ремонт и уникальный метраж совершенно не нужны в спальном районе: там обычно приобретают дешевые квартиры»

Если классифицировать неликвид, то, по мнению риелторов, он делится на несколько групп:

- квартиры с неудачным местоположением или окружением;
- жилье со своеобразными планировочными решениями;
- вызывающий или отталкивающий дизайн помещений;
- неадекватная для данного объекта цена.

Труднее всего работать с объектами, у которых проблемы с местоположением, — как

Предлагаем эффективную рекламу недвижимости



**Портал 1Dom.ru —
специализированный сайт
о квартирах в новостройках
Москвы и Подмосковья**

Поиск новостроек

**Новостройки Москвы
и Подмосковья**

Жилые комплексы

Элитные новостройки

Спецпредложения

Новости рынка

**Отдел рекламы:
+7 (495) 983-10-64**



Риелторы нередко сталкиваются с собственниками, которые переоценивают свое жилье и продают его годами. Аргументация при этом разная

правило, они реализуются со скидкой. «Размер дисконта определяется просто — методом прощупывания рынка, — комментирует генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. — Стоимость корректируется до тех пор, пока квартира не станет интересна потенциальным покупателям».

Какое соседство является нежелательным? Допустим, безобидные офисы на первых этажах (обычно это риелторские агентства или нотариальные бюро) все жестораживают клиентов. По словам Марии Литинецкой, зачастую для посетителей не предусмотрено отдельного входа, поэтому жильцам приходится мириться с большим количеством посторонних людей в подъезде. Офис в доме, вход в который осуществляется через общий подъезд, обесценивает квартиру на 10–15%.

Проблематичным считается соседство с шумными коммерческими заведениями

на первом этаже жилого дома: рестораном, баром или ночным клубом. Помимо шума, людей раздражают запахи, которые доходят до их окон. Наибольший дискомфорт испытывают жители на втором или третьем этаже.

Сложно продать квартиру с неприглядным видом: на тюрьму, кладбище, морг или вокзал. В России, полагают эксперты, такое жилье практически не пользуется спросом. Исключение — случаи, когда покупателю очень надо приобрести ради прописки в Москве недорогую квартиру, которую впоследствии он сдаст в аренду приезжим из ближнего зарубежья. Неудачное расположение объекта уменьшает его стоимость — порой на 15–20%. Любопытный пример вспоминает директор по стратегическим коммуникациям ГК «ГРАС» Петр Кирилловский: «В экспертных кругах активно обсуждалась сделка по продаже дома неподалеку от кладбища на Минском шоссе, который долго ждал своего будущего владельца. В итоге резиденция пришлась по вкусу жителю Германии, большому любителю готики, которого несколько не смутило необычное соседство».

Другую ситуацию описывает Мария Литинецкая: на Дмитровском шоссе за пределами города продается отличный дом с евро-ремонтom, готовый для проживания. Однако

«Из-за площади почти 180 м² цена получилась заоблачная. Если бы собственник согласился превратить объединенную квартиру назад в две обычные, дисконта удалось бы избежать»

СТАРТОВЫЕ ЦЕНЫ



ЛАНДЫШИ
апарт-комплекс



ИПОТЕКА

от 132 т.р./м²

Станция метро:
БЕЛЯЕВО, ЮГО-ЗАПАДНАЯ, ТРОПАРЕВО

Современный монолитно-кирпичный семиэтажный апарт-комплекс на Юго-Западе Москвы с собственной внутренней инфраструктурой. Просторная входная группа с лобби и рестораном. Закрытая охраняемая территория с парковкой.

Срок сдачи 1 квартал 2017 года.
Москва, ЮЗАО, ул. Саморы Машела.



www.domvtroparevo.ru



тел.: (495) 937-76-55

С подробной информацией можно ознакомиться на сайте: www.domvtroparevo.ru



Тяжело найти покупателя на жилье с трамвайными и железнодорожными путями под окном, аэропортом или магистралью поблизости. Такие квартиры предлагаются на 15–20% дешевле, чем в среднем по рынку

по соседству с ним находится женская исправительная колония, поэтому цена изначально ниже рыночной на 15%. Тем не менее за два года состоялся всего один показ дома, да и то потенциальный покупатель категорически отказался от дальнейших переговоров.

Еще более неудачный вариант — постоянные раздражающие факторы, среди которых лидируют шумовые характеристики. Если вид на кладбище, морг или тюрьму закрывается шторами, то от постоянного шума за окном иногда не спасают даже тройные стеклопакеты. Именно поэтому тяжело найти покупателя на жилье с трамвайными и железнодорожными путями под окном, аэропортом или магистралью поблизости. Такие квартиры предлагаются на 15–20% дешевле, чем в среднем по рынку.

Впрочем, и с этой негативной характеристикой можно работать, уверен управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин. «Если окна квартиры выходят на оживленную улицу, то воздействие шума уменьшат дополнительные стеклопакеты. Скажем, так поступили собственники квартиры на 1-й Тверской-Ямской улице: второй ряд стеклопакетов сделал квартиру достаточно тихой, хотя, конечно, шум все равно был слышен.

Сложно продать квартиру с неприглядным видом: на тюрьму, кладбище, морг или вокзал. Исключение — случаи, когда покупателю очень надо приобрести ради прописки в Москве недорогую квартиру



А вот собственники четырехкомнатной квартиры на Садовом кольце в районе Парка Культуры поставили обычные стеклопакеты, в результате квартира экспонировалась очень долго, да и сумма сделки оказалась меньше, чем предполагалось».

Но если морг и кладбище — эстетически неприятные объекты, то промзона, свалка, полигон по захоронению мусора, поля аэрации, ЛЭП, ТЭЦ угрожают здоровью. Выбирая жилье в районе промзон, покупатели сознательно ищут самые дешевые предложения. Скидки на такие квартиры доходят до 30%.

Иногда фактором, который уменьшает ликвидность объекта, становятся соседи. Вадим Ламин приводит эпизод из своей практики: на продажу была выставлена квартира в районе Кутузовского проспекта с соседями — владельцами двух десятков собак. Препятствие было неустранимым, квартира была продана, но с большим трудом и изрядным дисконтом. Или еще одна история — неистребимый

кошачий запах до рези в глазах в доме, расположенном в Кривоарбатском переулке. Потенциальные покупатели до квартиры даже не доходили.

Клиентов отпугивает жилье с нерациональными планировками. Самыми распространенными ошибками являются большая площадь при нешироком фасаде и малом количестве окон, длинный коридор сквозь всю квартиру, один санузел на три жилых комнаты и т.д. «Как правило, подобные решения — вынужденные, — отмечает руководитель управления первичных продаж ОАО «Главмосстрой-недвижимость» Алина Ларионова. — В свое время дом бизнес-класса в неплохом месте и по отличной цене продавался семь лет вместо намеченных двух только потому, что площадь двухкомнатных квартир в нем была 100 м²».

В проектах с типовой планировкой неудобных квартир всегда меньше, чем в домах, построенных по индивидуальному проекту. В Москве, где остро ощущается дефицит площадок под строительство, девелоперы вынуждены реализовывать только авторские проекты, поясняет Петр Кирилловский. Но если общий



Если морг и кладбище — эстетически неприятные объекты, то промзона, свалка, полигон по захоронению мусора, поля аэрации, ТЭЦ угрожают здоровью

ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ

ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА



На берегу канала в окружении 1 000 га нетронутого леса раскинулся «Загородный Квартал» - жилой комплекс, в котором объединены городской комфорт и живописная природа.

В рамках проекта возводятся таунхаусы и дома переменной этажности 4-7 этажей. Уютные квартиры с террасами и каминами, панорамное остекление, продуманные планировки и современная архитектура формируют особый облик жилого комплекса. «Загородный квартал» - для истинных ценителей комфорта и жизни вне суеты большого города.

Отдел продаж: **+7(495) 585 22 22**
г. Химки, м-н «Международный»

www.zagorodny-kvartal.ru



Сколько людей, столько и представлений об идеальной квартире, правильной площади, правильном этаже или оптимальной планировке. Важно, чтобы особая квартира и особый покупатель нашли друг друга

объем квартир с неудачными планировками не более 5% — это нормально, то 20% — плохой показатель.

В таком положении самое простое, но невыгодное решение для застройщика и продавца — снизить цену до тех пор, пока не найдется покупатель. «Стоит представить покупателю планировочные или дизайнерские находки, которые превратят минусы в плюсы, — говорит Петр Кирилловский. — У нас были непростые лоты, которые мы решили продавать с отделкой. Покупатель, войдя в такую квартиру, оказывается не в бетонных стенах, а в квартире с готовыми решениями». Здесь вопрос в том, как правильно упаковать товар, преобразить его.

Бывает и так, что и дом хорош, и кладбище далеко, а квартиру не продашь — чаще всего дело в специфическом дизайне. По словам генерального директора бюро элитной недвижимости Must Have Елизаветы Некрасовой, на рынке попадаются квартиры с таким ремонтом, что продать их удастся только по цене бетонной коробки — придется заниматься дизайном интерьера и ремонтом и с нуля. Она подтверждает это случаем из своей практики: продавалась квартира, стены, полы и потолки которой были выкрашены в черный цвет. Владелица квартиры и в одежде, и в интерьере предпочитала готический стиль, но найти еще одного ценителя инфернальной эстетики во всей Москве оказалось нереально.

Другой безнадежный вариант: квартира в хорошем сталинском доме на Кутузовском проспекте. После расселения коммуналок, бесчисленных разездов и перепланировок хорошую квартиру изуродовали до неузнаваемости:

две комнаты из пяти не имели окон. Иной пример горе-дизайна упоминает заместитель директора по продажам Kalinka Group Максим Годунов. У одного российского эстрадного исполнителя была квартира с дизайнерским ремонтом: на всех стенах красовались его инициалы. При продаже он хотел получить завышенную цену, считая ее готовой для проживания. Вот только потенциальные покупатели совсем не хотели въезжать в такую квартиру, предполагая делать полный ремонт.

Впрочем, и на специфический продукт находится свой покупатель. С этим соглашается генеральный директор компании «Релайт-Недвижимость» Константин Барсуков: «Мы реализовывали квартиру с хорошим дизайнерским ремонтом. Местоположение квартиры довольно привлекательно — центр города. Но ремонт был очень своеобразным: вся квартира выдержана в восточном стиле — с обилием зеркал и лепнины. Чудом нам удалось найти покупателя на эту квартиру, который пришел от дизайнера в полный восторг».

Бывает, пазл «дом-место-цена» вообще не складывается. По отдельности все хорошо, а вот вместе... Подобное несовпадение иллюстрирует Константин Барсуков. Просторная пятикомнатная квартира, объединенная из двух соседних квартир, с трехметровыми потолками, узаконенной перепланировкой и отличным ремонтом в пятиэтажном сталинском доме. Редкое предложение. Но дом располагался недалеко от метро «Новогиреево», на улице Мартеновской. «Проблема в том, что хороший ремонт и уникальный метраж совершенно не нужны в спальном районе: там обычно приобретают дешевые квартиры. А тут из-за большой площади (почти 180 м²) цена получалась заоблачная. Если бы собственник согласился превратить объединенную квартиру назад в две обычные, дисконта удалось бы избежать», — убежден эксперт.

Риелторы нередко сталкиваются с собственниками, которые переоценивают свое жилье и продают его не месяцами, а годами. Константин Барсуков уточняет, что аргументация при этом совершенно разная: от «мы хотим разъехаться, дешевле нам нет смысла продавать, потому что не хватит на доплату» до «вдруг кому-нибудь понадобится квартира именно в этом доме, поэтому мне заплатят больше». Таким продавцам рекомендуем вспомнить фразу Дэвида Огилви: «Покупатель не придурок». Ведь зачем переплачивать за жилье, если можно купить такое же, но дешевле. (дн)



Сити XXI век

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

**НУЖНА КВАРТИРА?
ЗВОНИ! ДОГОВОРИМСЯ!
(495) 755-88-55**