



МЫ ЗА ЦЕНОЙ НЕ ПОСТОИМ

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Если спросить банкиров, почему загородная ипотека по сей день находится в зачаточном состоянии и никак не оформится в полноценный ипотечный сегмент, они в ответ приведут множество доводов. При этом одну причину назовут в первую очередь буквально все: невозможность провести точную оценку загородного объекта.

Отсутствие четких критериев и подходов к оценке загородной «вторички» порождает целый список проблем, включая сложности с ипотекой. Почти любая оценка подразумевает как объективные, так и субъективные критерии. Как справедливо отмечает управляющий по продажам жилого комплекса «Олимпийская деревня Новогорск» Дмитрий Котровский, для начала нужно разделить понятие «вторичный загородный рынок» на две группы. «К первой относятся объекты, которые возведены и на которые получены свидетельства о праве собственности, — они уже считаются «вторичкой»; в другую входят объекты,

в которых хозяин или его семья жили какое-то время.

Что касается первой группы, то есть проектов, оценку которых проводят девелоперские компании, то аналитики выделяют три основных оценочных метода. Первый (до недавнего времени он использовался чаще всего) — так называемая сравнительная оценка. «Это сравнение с прямыми и косвенными аналогами, — поясняет управляющий агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац. — Мы смотрим, сколько стоит метр в подобной недвижимости. Умножаем на определенные коэффициенты в зависимости от состояния дома и иных ха-

ВРЕМЯ БРОСИТЬ ЯКОРЬ **от 30 000 руб/м²**

ВСЕ ДОМА ПОСТРОЕНЫ
КОММУНИКАЦИИ ПОДКЛЮЧЕНЫ

Волжский берег
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

www.vol-bereg.ru
8(906)555-34-34
ЯХТ-КЛУБ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ЗИМНЕГО ХРАНЕНИЯ

рактических и получаем в итоге цену объекта». «Объективные критерии оценки загородного дома — это местоположение, степень «организованности» коттеджного поселка, площадь и ликвидность участка, его освоенность (ландшафтный дизайн, коммуникации), площадь дома, качество строительства, материал, процент износа. Эти параметры поддаются сравнительному анализу с аналогичными проектами, что и позволяет определить адекватную стоимость», — добавляет руководитель проекта коттеджного поселка «АкваВилла» Алексей Колядин.

В то же время сравнительный метод применим для выявления ценности предложения и в рамках одного проекта. Директор департамента загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимость» Андрей Кройтор полагает, что одним из наиболее важных элементов является зонирование поселка: «При зонировании поселка учитывается его формат: состоит ли поселок из одних коттеджей, или планируется строительство вилл, коттеджей, таунхаусов и многоквартирных домов. При наличии разных форматов для более

дорогих домов выделяют особые VIP-зоны: возле водоемов, на территории леса, на возвышенности. Под них отдают большие участки, где уровень шума минимальный, а ландшафт наиболее живописный».

Понятно, что дома, окна которых выходят на реку или озеро, будут стоить на 5–15% дороже, нежели аналогичные по всем параметрам дома без живописных видов. На 10–20% будет выше стоимость коттеджей, расположенных на участках с лесными деревьями или на лесной опушке, возле поселковых парков или скверов. Всегда дороже ценятся дома, расположенные в уединенном живописном уголке, нежели дома на обычной улице. Снижает цену наличие в непосредственной близости от дома КПП, поселковых магазинов, подъездных дорог.

Второй оценочный метод управляющий партнер компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов называет затратным и подчеркивает, что затратный метод (сколько нужно вложить денег, чтобы построить такой объект) сейчас наиболее распространен.

«Объективные критерии оценки загородного дома – это местоположение, степень «организованности» коттеджного поселка, площадь и ликвидность участка, его освоенность (ландшафтный дизайн, коммуникации), площадь дома, качество строительства, материал, процент износа. Эти параметры поддаются сравнительному анализу с аналогичными проектами, что и позволяет определить адекватную стоимость»



«При зонировании поселка учитывается его формат: состоит ли поселок из одних коттеджей, или планируется строительство вилл, коттеджей, таунхаусов и многоквартирных домов.

При наличии разных форматов для более дорогих домов выделяют особые VIP-зоны: возле водоемов, на территории леса, на возвышенности. Под них отдают большие участки, где уровень шума минимальный, а ландшафт наиболее живописный»

Перед продажей загородного дома эксперты советуют провести несколько дней в Интернете, ознакомиться с подобными предложениями, проехать по окрестностям и посмотреть, что и по какой цене предлагают

Третий метод обозначается как походный. Этот способ оценки комментирует Наталья Кац: «Стоимость объекта рассчитывается исходя из коэффициента капитализации, который отличается в разных рыночных условиях. Применяется при расчетах и арендная ставка, по которой это жилье может быть сдано в аренду. То есть денежный поток, который приносит эта недвижимость, умножается на коэффициент капитализации». Впрочем, уточняет Владимир Яхонтов, этот метод применяется нечасто.

Множественность методик порождает неоднозначность результата: «Разница в оценке возникает от того, что все три метода в конечном счете дают разную сумму. То есть многое зависит от того, каким именно методом пользу-

ется оценщик», — подчеркивает Наталья Кац. Еще одну причину серьезного расхождения итоговых оценочных цифр Дмитрий Котровский видит в том, что приоритеты у всех разные: одному продавцу нужна максимальная прибыль, другому — быстрая продажа проекта с последующей инвестицией вырученных средств в новый проект.

Но дело еще больше запутывается, когда речь идет о продаже «глубокой вторички» — объектов, в которых их хозяева прожили долгое время. Для таких случаев, говорит Наталья Кац, «есть прекрасный четвертый метод: цена будет именно такой, потому что я так хочу». Следует отметить, что продавцы и покупатели в систему оценки «нравится–не нравится» верят примерно одинаково. «Чаще всего работают субъективные



Villagio Estate

критерии: нравится — берем, торгуясь для приличия, не нравится — не берем, даже если явно дешево. Аргументов, повышающих или понижающих стоимость, может быть миллион, и они будут применяться в зависимости от итоговой цели — купить или продать объект дешевле или дороже», — делится своими наблюдениями Алексей Колядин.

«Если у собственника нет возможности продавать самостоятельно (не хватает времени, отсутствует талант продавца и т.д.), он прибегает к услугам оценщика или агентства недвижимости. Те в свою очередь сотрудничают с консалтинговыми компаниями, готовыми предоставить информацию о стоимости конкретного предложения и целевой аудитории, — развивает тему Дмитрий Котровский. — В этом варианте есть свои недостатки. Первый: агентству придется отдать до 4% суммы сделки. Второй: агенты заинтересованы в продаже и быстром получении денег, поэтому всячески пытаются сбить цену, аргументируя это тем, что в стране

кризис, у дома нет преимуществ, да и цвет стен у вас не тот».

Впрочем, бывает и наоборот: по словам Натальи Кац, собственник всегда выбирает того риэлтора, который дал наиболее высокую цену за его объект. «Другое дело, что в этом случае риэлтор получает на реализацию объект с нерыночной ценой. А потом получается, как в анекдоте про старую лошадь — «ну не смогла я, не смогла», то есть риэлтор просто разводит руками на вопросы, которые клиент задает о продаже. Так что работа с собственником недвижимости не менее кропотлива, чем с покупателем».

Что же делать продавцу и покупателю в ситуации столь сложного ценообразования? Дмитрий Котровский советует перед продажей дома «не лениться, а провести несколько дней в Интернете, ознакомиться с подобными предложениями, проехать по окрестностям и посмотреть, что, где и по какой стоимости предлагают. Затем определиться в приоритетах: если задача состоит в том, чтобы продать по-



Гавань Вашей мечты

Коттеджный поселок
на берегу Икшинского
водохранилища

50-545-50
www.avilla.ru



Приоритеты у всех разные: одному продавцу нужна максимальная прибыль, другому – быстрая продажа проекта с последующей инвестицией вырученных средств в новый проект

«В процессе сделки цена все равно будет снижена до рыночного уровня, так как покупатели тоже внимательно изучают рынок и не станут платить пять миллионов за объект, который можно купить за три»

дороже, надо быть готовым, что покупателя придется ждать очень долго. Если вы заинтересованы в быстром получении денег, имеет смысл предусмотреть возможную скидку для покупателя. Не стоит забывать о том, что при приобретении вторичного жилья нет рассрочки платежа, покупатель оформляет право собственности на себя и поэтому платит всю сумму сразу. После этого надо обратиться к оценщику, а потом к продавцу (в агентство недвижимости).

Не бойтесь привлекать сразу несколько агентств, тем самым вы получите максимум информации, а о вашем продукте узнает больше потенциальных покупателей, заинтересованных в вашем предложении».

Для покупателя же главное при выборе компании-консультанта — выяснить, что она занимается именно этим сегментом, рекомендует генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова: «Достаточно посмотреть сайт риэлтора: много ли у них в работе аналогичных предложений — в таком случае есть шанс более адекватной оценки. Но нужно иметь в виду, что разные риэлторы могут называть разную стоимость, и причина тут понятна: большую цену назовут те, кто хочет, чтобы его выбрали в качестве эксклюзивного продавца».



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ДУБРОВКА

НОВЫЙ КВАРТАЛ

Современный загородный жилой комплекс «Дубровка» находится в 5 км от Москвы, по Калужскому шоссе.

Это уникальный проект, совмещающий в себе городской уровень комфорта и транспортную доступность со спокойствием, тишиной, безопасностью и парковой зоной элитного коттеджного поселка. Здесь объединены преимущества городской квартиры и загородного дома.

На территории поселка бережно сохранены светлая березовая роща, вековые дубы, островки смешанного леса и естественные водоемы, в которых разводятся карпы для рыбалки. Сегодня в «Дубровке» рядом с людьми живут ручные птицы и животные.

- **Машинместа:** подземный паркинг в каждом доме, гостевая стоянка
- **Всего этажей:** 7-8 с используемой кровлей
- **Тип дома:** монолитный
- **Площадь квартир:** от 54 до 180 кв. м, свободная планировка, 2 санузла в каждой квартире
- **Стоимость:** от 70 000 за кв.м
- **Цена:** от 4 900 000 руб.
- **Придомовая территория:** охраняемый закрытый ж/к, детские площадки, парковая зона с озером, зоопарк, зоны для барбекю, спортивные площадки
- **Высота потолков:** 3 м
- **Охрана:** круглосуточное патрулирование и дежурство в каждом подъезде, въезд по пропускам, видеонаблюдение.
- **Инфраструктура:** детский сад, ТК, кафе и рестораны, проект предусматривает фитнес центр с бассейном и спа, медицинский центр
- **Описание пентхауса:** ограниченный доступ в пентхаус, окна-фонари в крыше, которые позволят любоваться небом, открытые террасы, панорамное остекление
- **Отделка фасадов:** вентилируемые фасады с дополнительным утеплением, стеклопакеты с тонированными стеклами
- **Лифты:** бесшумные скоростные всемирно известного немецкого концерна ThyssenKrupp

**Московская область,
5 км Калужского шоссе.
Тел.: +7 (495) 720-93-93
E-mail: dubrovkainfo@mail.ru
www.dubrovka.info**





Дома, окна которых выходят на реку или озеро, будут стоить на 5-15% дороже, нежели аналогичные по всем параметрам дома без живописных видов. На 10-20% будет выше стоимость коттеджей, расположенных на участках с лесными деревьями или на лесной опушке, возле поселковых парков или скверов. Всегда дороже ценятся дома, расположенные в уединенном живописном уголке, нежели дома на обычной улице. Снижает цену наличие в непосредственной близости от дома КПП, поселковых магазинов, подъездных дорог

В процессе сделки цена все равно будет снижена до рыночного уровня, так как покупатели тоже внимательно изучают рынок перед приобретением недвижимости и не станут платить пять миллионов за объект, который можно купить за три. Если возникают сомнения в агентстве, посмотрите похожие предложения или позвоните в два-три агентства под видом покупателя».

Впрочем, рынок загородной недвижимости способен поражать непредсказуемыми поворотами событий. «Мне известен случай, когда еще в перестроечные времена за \$30 тыс. был куплен дом в стародачном поселке «Снегири», — рассказывает Алексей Колядин. — Новый собственник его перестроил, вложив \$7–8 тыс., а потом передумал жить за городом и решил продать дом. И назначил новую цену \$80 тыс.! Никто не верил, что дом будет продан за такую сумму, но через месяц приехала пара, которая сказала: «Берем!» Другой случай: реализуется дом в современном поселке на Новой Риге, где по объективным показателям все хорошо — дом, готовность поселка, направление, цена. Но покупатель

не прикладывает сил для продажи — некогда — и вот уже два года никаких изменений».

На рынке существуют объекты, которые управляющий партнер компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов предлагает рассматривать и, соответственно, продавать «как произведения искусства на аукционе. Это, например, очень дорогие дома, в которых один текстиль стоит целое состояние». Определить их справедливую цену не позволяет ни один из трех общепринятых на рынке методов.

Ирина Могилатова относит к таким эксклюзивам уникальные объекты, которым трудно найти на рынке аналог. Их уникальность может быть обусловлена неповторимым даже для богатого на ландшафты Подмоскovie местоположением, концепцией, дубля которой на рынке не предвидится, или созвездием архитекторов, редко или почти никогда не встречающихся в одном проекте. «Поэтому ценообразование в таких случаях произвольное: хочешь жить в архитектурном шедевре — плати», — резюмирует Ирина Могилатова. **Ш**