



ПРОДАМ СВОЙ ДОМ ЗА ВАШУ ЦЕНУ

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

«Хочу продать свой загородный дом. Сколько он стоит и за сколько его можно продать – не знаю, а риэлторы дают очень противоречивые оценки. Что делать?»

Подобная категория вопросов, связанных с определением цены, за которую можно продать загородный объект, была наиболее популярной на портале RussianRealty.ru в ноябре 2011 года.

Приведем для затравки два примера. Весной 2011 года при продаже загородного дома эконом-класса риэлторы из трех различных компаний, приехавшие для организации продаж, дали разброс цен от \$150 тыс. до 400 тыс. Результат — дом продан через полгода за 6 млн руб., но явно на волне слухов о возможном падении курса доллара. Второй пример. Элитный дом на Рублевке. Опять три наиболее известные на рынке риэлторские компании и похожий разброс оценок — от \$2 млн до 4,5 млн. Прошел год, дом не продан, цена снижена до \$1,5 млн, и это еще без учета скидки, которую готов дополнительно предоставить продавец.

Возникает вполне резонный вопрос: как оценивать загородные объекты, чтобы достичь максимального положительного результата для продавца, то есть продать дом в кратчайшие сроки за наибольшую цену?

По словам заместителя генерального директора агентства недвижимости Great reality Петра Васютюка, нет ничего удивительного в разбросе при оценке объектов загородной недвижимости. Особенно когда оценка производится без выезда на место. Ведь число факторов, влияющих на цену загородного дома, значительно больше количества составляющих, которые определяют цену квартиры.



TS/PhotoBank.ru

Кажется, очень просто открыть газету или залезть в Интернет, чтобы отыскать несколько объектов, как две капли воды похожих на оцениваемый, да еще и расположенных в том же поселке

«В теории для оценки загородного дома используют два основных метода:

- затратный: когда подсчитывается общая сумма расходов на строительство дома, подведение коммуникаций, приобретение земельного участка и прочие затраты;

- аналоговый: за основу подсчета берется рекламная цена похожих домов (материал, состояние, площадь, размер участка), расположенных примерно в том же районе.

При оценке по затратному методу цена всегда получается значительно выше. Его обычно используют для оправдания завышенной цены. Собственник пытается учесть свои душевные вложения («разве не видите, все сделано своими руками, для себя

делал») и прибыль. А вот амортизацию, моральное устаревание никто не берет в расчет («посмотрите, дом как новенький»). Надо сказать, что затраты при строительстве и обустройстве дома «для себя» не окупаются при продаже», — отмечает эксперт.

Аналоговый метод гораздо проще, поэтому наиболее распространен. Кажется, очень просто открыть газету или залезть в Интернет, чтобы отыскать несколько объектов, как две капли воды похожих на оцениваемый, да еще и расположенных в том же поселке. Но именно здесь вступают в игру те самые различные факторы.

Начнем с участка. Цену земли в первую очередь определяет местоположение. Зависимость от популярности шоссе и удаленности от МКАД

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК
Идиллия

Калужское шоссе 20 км



«FASHION ПОСЕЛОК
2010 ГОДА»

231 6060

www.idyll.ru



Цену земли в первую очередь определяет местоположение. Зависимость от популярности шоссе и удаленности от МКАД понятна. Второй фактор – возможность подведения коммуникаций. Есть замечательные участки в прекрасных местах, которые сильно теряют в цене из-за сложностей с коммуникациями. Отрицательно влияет на цену и неправильное соотношение площадей участка и дома: если на маленьком участке построен большой дом. Большое значение в настоящее время уделяется функциональности. Если потребности семьи удовлетворяются планировкой коттеджа 280 м², то зачем покупать 450 м²?

понятна. Второй фактор — возможность подведения коммуникаций. Есть замечательные участки в прекрасных местах, которые сильно теряют в цене из-за сложностей с коммуникациями.

Рассмотрим два участка одинаковой площади (по 15 соток) в одном поселке. Первый расположен сразу у КПП и имеет вытянутую форму, одна из сторон служит внешней границей поселка, вдоль границы участка — сервитут (благодаря близости местной ЛЭП), деревья декоративные, двух-трехлетние. Второй расположен в глубине поселка, имеет правильную форму, ничем не обременен, многолетние сосны на участке. Цена на второй участок будет выше, чем на первый.

Теперь рассмотрим дома на этих участках (оба площадью по 380 м²). Первый — из пеноблока, обложенного кирпичом, двухуровневый, два санузла, две спальни, гараж в доме, электричество 8 кВт, двухкамерный септик. Второй — полностью из кирпича, трехуровневый, санузел на каждом уровне, четыре спальни, гостиная с камином, гараж пристроенный, электричество 15 кВт, трехкамерный септик. Качество второго дома выше, инженерное обеспечение лучше, чем у перво-

го, соответственно, и стоимость его будет больше. А вот в объявлениях о продаже оба этих предложения выглядят одинаково, поскольку недостатки первого дома скрыты.

Как отмечает Петр Васютки, при применении аналогового метода необходимо учитывать, что цены — рекламные. Ведь основную массу составляют объекты с ценой, которая завышена по отношению к рыночной. Такие объекты «висят» долго. А вот дома с адекватной ценой не задерживаются — их покупают. Если говорить о факторах, понижающих стоимость, то это расположение дома на первой линии от оживленных трасс, ЛЭП, участки в низинах, участки вытянутой формы. Во многих случаях минусом является нахождение в видимости жилых высотных домов. Недостроенные дома практически ничего не стоят.

Отрицательно влияет на цену и неправильное соотношение площадей участка и дома: если на маленьком участке построен большой дом (например на 8 сотках дом 500–600 м²). Большое значение в настоящее время уделяется функциональности. Если потребности семьи удовлетворяются планировкой коттед-




TS/fofobank.ru

Собственник пытается учесть свои душевные вложения («разве не видите, все сделано своими руками, для себя делал») и прибыль. А вот амортизацию, моральное устаревание никто не берет в расчет

жа 280 м², то зачем покупать 450 м²? Качество постройки, возраст дома и систем жизнеобеспечения тоже играют немаловажную роль.

Руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов предлагает не заниматься самодеятельностью, а обратиться за адекватной оценкой к специалистам. Стоимость услуг по оценке варьируется в зависимости от наличия и полноты имеющихся документов на объект. Так, если существует ограничение права собственности, работы по оценке будут дороже, так как в этом случае необходимо произвести расчет стоимости обременения. Также на цену услуг влияют сроки проведения работ. Они меняются в зависимости от сложности

объекта: скажем, тарифы на оценку недвижимости многофункционального назначения (офис, склад и производство в одном здании) выше, чем стоимость услуг по оценке просто офисного или производственного здания.

А вот управляющий партнер компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов уверен, что оценка объекта — вещь объективная, его истинную цену можно назвать с довольно высокой точностью. В качестве наиболее оптимального метода для определения стоимости недвижимости он предлагает использовать метод сравнительных продаж, поскольку при его использовании максимально учитываются рыночные реалии. 

Покупателям ГОТОВЫХ домовладений

СНЕГОХОД YAMAHA В ПОДАРОК



АКВАВИЛЛА

Коттеджный поселок

(495) 50-545-50

www.avilla.ru