

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Подпрыгнуть, чтобы упасть

Аксиома: на растущем рынке правила игры диктует продавец, на падающем — покупатель. Однако больше 90% московского рынка жилья — это вторичные квартиры. Их владельцы — обычные люди. В отличие от крупных компаний, они не обладают штатом аналитиков, а новости читают от раза к разу. Автор «Ъ-Дома» решил проверить, как ведут себя в текущей ситуации продавцы и на какой дисконт могут рассчитывать покупатели.

— проверочная работа —

Восточный базар

В течение первого же телефонного звонка мне удалось отыграть 150 тыс. условных рублей. Правда, в стоимости двухкомнатной квартиры площадью 58 кв. м, расположенной в доме на площади Победы, мой дисконт составил всего 1%. В объявлении за эту квартиру просили 16,5 млн руб., ответивший мне по телефону риэлтор без согласования с владельцем снизил цену до 16,35 млн руб. Однако сразу заметил, что это цена последняя и окончательная.

Продавцы (а точнее, представляющие их агенты) двух следующих квартир действовали по аналогичной схеме: без боя давали мне дисконт в 1–2%, после чего говорили, что цена дальнейшего снижению не подлежит.

Как позже мне объяснил генеральный директор агентства недвижимости «Запад и партнеры» Александр Мальцев, 90% продавцов специально в рекламе завышают цену на 1–3%, чтобы безболезненно давать покупателям дисконт. «В то же время почти все покупатели жилья стараются получить скидку, а завышена цена или занижена, не имеет никакого значения», — продолжает Александр Мальцев. — Просто в нашей стране, как, например, на восточном базаре, так принято.

На полмиллиона меньше

Получается, что до сих пор мне удавалось снизить лишь до той цены, на которую продавец ориентировался изначально. Более стоворчивого продавца мне удалось найти лишь с четвертой попытки. Треккомнатная квартира площадью около 100 кв. м на Большой Филевской улице, 21 изначально продавалась за 21,5 млн руб. Дом сталинской постройки, через дорогу Филевский парк. Однако квартира требовала серьезного ремонта. Апельлирую к затратам на ремонт, я попросил скинуть 1 млн руб. «Ну хорошо, давайте встретимся, поговорим», — согласился агент без особого энтузиазма.

На следующий день меня в квартире ждали двое мужчин. В первом — высоко, представившемся Валерой, — я по голосу узнал агента, второго — мрачного здоровяка лет 40 в восьмикликовой кожаной кепке — принял за хозяина. «Смотрите», — буркнул он. Посмотрев для приличия бетонные полы, стены и уложенные в углу пару мешков с цементом, я попытался завести речь о цене и скидках, однако владелец восьмиклиники резко отрезал: «Я водитель, мое дело открыть и закрыть квартиру».

— Я поговорил с хозяйкой, она согласна уступить, но не больше чем полмиллиона рублей, — включился в разговор Валера. — У нас каждый день квартиру два-три человека смотрят.

— И давно смотрят? — спросил я.

— Два месяца, но цена вполне рыночная.

Я взял время на раздумье. Однако когда я через пару дней позвонил Валере, думая скинуть еще тысяч 200–300, то оказалось, что квартира уже нашла своих хозяев.

— Вчера приехала пара, посмотрели и, не торгуясь, сразу внесли



Квартира в доме на Кутузовском проспекте была продана почти на 20% ниже заявленной цены

залог, — объяснил риэлтор. — Я же говорил, что цена хорошая. У меня есть еще варианты в этом районе, может, подобрать что-нибудь? Я обещал связаться, если надумаю.

Валютные вершины

Напоследок решил прозвонить еще один, пятый, вариант. Однокомнатная квартира площадью 40 кв. м в доме, расположенном по адресу Кутузовский проспект, 29, продавалась за 16,8 млн руб. «Цена в рекламе указана окончательная», — заявил

агент. — Хозяин привязывается к доллару, сначала хотел \$300 тыс., но на прошлой неделе скинул сразу 10% — теперь \$270 тыс., но если сможете заплатить валютой, то можно поговорить о небольшом дисконте».

Оказалось, что квартир, владельцы которых ориентированы на курс доллара, выставлено на продажу достаточно много. «Если на первичном рынке высокобюджетного жилья большинство застройщиков в течение последних трех месяцев перешли на рублевые расчеты, — рассуждает генеральный директор агентства недвижимости Point Estate Тимур Сайфутдинов, — то на вторичном рынке собственни-



ки далеко не всегда готовы перейти от долларов к российской валюте».

По словам Александра Мальцева, еще в ноябре-декабре прошлого года на них приходилось 15–20% квартир, продаваемых в окрестностях Кутузовского проспекта. «В результате такие предложения улетели в неконкурентную зону: цена на них оказалась на 20–30% дороже аналогичных объектов, — замечает риэлтор. — И, естественно, эти квартиры не покупали».

В результате, продолжает эксперт, одни «валютные» продавцы в конце концов продавали квартиры с дисконтом в 20–30%, другие — попросту сняли свои предложения, надеясь дождаться лучших времен. В результате сегодня на такие предложения приходится не больше 5%.

Упорное желание ряда собственников продать недвижимость за валюту привело к тому, что тенденции на вторичном рынке в последнее время разнонаправленные. «С одной стороны, собственники, которые номинируют цены в долларах, в большинстве случаев шли на уступки и скидки либо переводили цены в рубли по относительно невысокому курсу, — говорит Тимур Сайфутдинов. — С другой стороны, владельцы «рублевых» квартир, наоборот, стараются не прогадать, могли и повысить цены, ощущая в конце прошлого года высокий спрос на квартиры».

Время покупателя

Впрочем, при желании можно найти продавцов, которые готовы скидывать и с рублевых ценников. Полтора года назад, рассказывает Александр Мальцев, появилась одна клиентка, которая хотела продать квартиру без отделки площадью 72 кв. м в доме на Кутузовском проспекте, 22 за 23–24 млн руб. Сама хозяйка живет в Черногории, а полученные от продажи квартиры деньги планировала вложить в небольшой бизнес в этой стране.

«Ее ожидания были сильно завышены: квартиру, по нашей оценке, можно было продать не дороже 21 млн руб., — продолжает риэлтор. — Мы ей об этом сказали, но она обратилась в другое агентство, однако полгода назад появилась снова и согласилась на наши условия».

В начале марта появился покупатель, который предложил за квартиру 20 млн руб. Теперь уже сам Александр Мальцев посоветовал хозяйке подождать покупателя, который предложит больше. Но та отказалась, заявив, что хочет быстрее закрыть сделку и выйти в валюту, которая, по ее мнению, продолжит свой рост.

«Если раньше скидки на вторичном рынке элитной недвижимости редко превышали 10%, то с начала текущего года торг со стороны покупателей начинается от 30–35%, — говорит директор департамента элит-

Цену квартиры в доме на Большой Филевской улице удалось сбить только на полмиллиона рублей

ной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов. — Причем это характерно как для рублевых, так и для долларовых цен». Конечно, на такие уступки идут далеко не все продавцы, в результате средний дисконт на вторичном рынке элитной недвижимости Москвы, по словам Ильи Менжунова, сегодня равен 20–25%.

А рекорд по дисконтам, замечает Тимур Сайфутдинов, поставил собственник четырехкомнатной квартиры площадью 240 кв. м на улице Климашина, который недавно согласился уступить 50% ее стоимости.

«Поведение собственников квартир в последнее время сильно отличается от обычного, — замечает Илья Менжунов. — Сегодня они прислушиваются к рекомендациям риэлторов по вопросам ценообразования и проводят показы даже в совсем неудобное для них время». Некоторые продавцы, замечает управляющий партнер агентства Tweed Ирина Могилатова, в последнее время соглашаются даже на рассрочку платежей, чего раньше никогда не было.

В общем, текущая ситуация благоприятнее для тех, кто планирует покупку квартиры, нежели ее продаже. «В идеале тем, кто хочет реализовать городскую недвижимость, лучше всего было бы дождаться роста рынка, когда цены вернутся к докризисным показателям, но ждать этого момента, возможно, придется шесть-восемь лет», — говорит Тимур Сайфутдинов. Если же собственник планирует срочную продажу, то лучше снизить цену. По мнению эксперта, в ближайшие три месяца покупательская активность только уменьшится.

Впрочем, пессимистически смотрят на будущее в основном представители агентств, специализирующихся на дорогой недвижимости. В марте в государственных ВТБ 24 и Сбербанке появились ипотечные программы со ставками в пределах 12–14%. А дешевые жилищные кредиты должны раскатать рынок — по крайней мере в массовом сегменте.

Денис Тыкулов, главный редактор «Элитное.РФ», специально для «Ъ-Дома»

КАК ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ СКИДКУ

Размер скидок на вторичном рынке во многом зависит не только от рыночной ситуации или потребностей продавца, но и от поведения покупателя. Чтобы разобраться, как вести себя покупателю, чтобы получить максимальную скидку, мы обратились к бизнес-тренеру риэлторской школы «Ню-Хау» Роману Сергееву. Он представляет пять правил поведения для покупателя.

Во-первых, желательно к моменту переговоров о цене покупателю или представляющему его интересы агенту выйти на собственника. Все-таки риэлторы — люди, как правило, подготовленные и хорошо знающие рынок и на любой довод о дисконте у них найдется много контраргументов.

Во-вторых, переходить сразу к разговору о скидках нельзя. Сначала нужно познакомиться — хорошо, если получится понять и подстроиться под ценности продавца. Под ценностями я подразумеваю семью, работу, хобби. Также неплохо узнать, на какой машине ездит владелец квартиры, где отдыхает. Все это может стать темой, которая поможет вам расположить к себе продавца.

На этапе знакомства или сразу после него нужно задать вопрос: «Почему вы продаете квартиру?» Это поможет нам понять потребности продавца, то есть насколько срочно

ему нужно продать имеющуюся недвижимость и, соответственно, насколько он готов обменять время на деньги.

Теперь переходим к третьему этапу: начинаем разговор о скидках. Когда мы озвучиваем наше предложение о дисконте, то тон должен быть твердый и спокойный. Излишние эмоции говорят или о неуверенности в собственной позиции, или об излишней заинтересованности в сделке.

При этом предложение о продаже с дисконтом обязательно должно быть подкреплено одним или несколькими аргументами. Такими аргументами могут быть:

Недостаток квартиры. Например, вид на загруженную автомагистраль, отсутствие ремонта, нестандартный дизайн и т. д.

Недостаток места. Удаленность от метро больше указанной в рекламе, чрезмерная загруженность трасс для проезда к центру Москвы, отсутствие в районе важных объектов инфраструктуры, например школы или детского сада.

Другие квартиры, выставленные на продажу, сопоставимые по характеристикам с объектом торга. То есть «мы посмотрели несколько квартир, они стоят дешевле». Лучше, если вы назовете один-два реальных адреса.

Сложные сделки. Если продажа данной квартиры является лишь одним из звеньев альтернативной сделки,

где участвует несколько продавцов и покупателей, а вы покупаете за наличные, то это тоже может стать аргументом для снижения цены.

Различные юридические сложности. Например, квартиру продают несовершеннолетний через опекуна или алкоголик. Такие квартиры можно приобретать с соблюдением юридической чистоты, но это потребует дополнительных временных и финансовых затрат.

В-четвертых. Чтобы прийти к решению о продаже квартиры с дисконтом, владельцу жилья нужно время. В первый момент названную вами цену он может посчитать несправедливой. Поэтому лучше, опередив негативные эмоции продавца, сразу сказать, что ему не надо принимать решение прямо сейчас, есть время подумать. А после этого стоит добавить, что вы пока посмотрите другие варианты. Оптимальный срок, который стоит дать продавцу на раздумье, — два-три дня. Этого времени достаточно, чтобы владелец жилья пришел к решению о скидке, а новый покупатель за этот срок вряд ли найдется.

В конце добавлю, что, если собственник жилья не идет на торг, то есть отказывается наотрез, не выдвигая собственных условий, значит, он просто не мотивирован на продажу. И тогда лучше смотрите другие варианты.

РЕКЛАМА

НАШЕЛ СЕБЕ С ФОРМАМИ

КАСКАДНАЯ НАБЕРЕЖНАЯ ИЗ СИБИРСКОЙ ЛИСТВЕННОЙ

А еще — дизайнерское лобби от архитектурного бюро Scott Brownrigg* и фасады из маульброннского песчаника и юрского мрамора.

(495) 777-5554

skolkovo-park.com

КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

*Архитектурное бюро «Скотт Браунригг»