

ДАЧНЫЙ СЕЗОН ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

ВРЕМЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Активный сезон продажи дач и коттеджей приходится на удобное для поездок за город время года с апреля по сентябрь. Но, чтобы рассчитывать на сделку в этот период, лучше подготовиться заранее, зимой. Адекватная оценка и опрятность дома и участка — главные составляющие быстрой продажи. Начать лучше со второго, используя низко сезонные для загородной жизни зиму и раннюю весну. Тогда будет достаточно времени, чтобы привести в порядок дом и документы. Если заниматься этим в сезон, его может не хватить на показы, и сделка затянется до следующего года.



Профессиональные продавцы загородной недвижимости говорят о двух типах активности в дачный сезон. Все знают, что с апреля по октябрь те, у кого есть дом в области, ездят туда на выходные, если не получается оставаться постоянно. Это же время — горячая пора для желающих продать дачу. То, что кататься по Подмоскovie в сухую и теплую погоду приятнее, чем в осеннюю слякоть и по зимнему бездорожью, напрямую влияет на настроение потенциальных покупателей и способствует покупке. В этом году к концу лета на вторичном рынке загородной недвижимости было продано 1325 лотов, на 9% больше, чем за тот же период годом ранее.

По словам руководителя аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрия Таганова, многие продавцы бессознательно затягивают продажу, недооценивая важность предпродажной подготовки. В сезон большинство непрофессиональных продавцов сравнивает цены на дома поблизости, прикидывает, как это соотносится с их представлениями о стоимости дома, исходя из этого назначает цену и размещает объявление в открытых базах данных. «Чистая психология», — говорит господин Таганов. Этот алгоритм верен, но является только частью необходимой для успешной продажи последовательности действий. На просмотры чаще всего ездят женщины, поэтому внешний вид и запахи могут влиять на решение покупателя в большей степени, чем думает продавец. «Если вы настроены сделать все необходимое, чтобы продать дом как можно быстрее, без существенного дисконта, необходима предпродажная подготовка», — говорит Дмитрий Таганов.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Ullstein bild via
Getty Images**

Объем предложения на вторичном рынке загородной недвижимости к осени этого года сократился на 29%, и впервые за несколько лет стала падать доля низкокачественных объектов на продажу. Она остается существенной и достигает 70%. Это означает, что выбор покупателей, нацеленных на приобретение готового объекта, ограничен. Риэлторы утверждают, что вторичный рынок загородной недвижимости активен. Но лотам приходится конкурировать с участками без подряда (УБП), выставленными на первичном рынке. Средний чек на покупку УБП, по оценке «Инком-Недвижимости», составляет 1,3 млн руб., в сегменте дач — 1,8 млн руб. При этом на 80% лотов на вторичном рынке цена завышена на 30–40%. Не находя подходящего предложения по адекватной цене на вторичном рынке, покупатели переключаются на поиск участка, на котором будут строить дом самостоятельно. По словам генерального директора «Гео Девелопмента» Максима Лещева, средняя цена покупки участка и строительства дома площадью около 130 кв. м с минимальной обстановкой обойдется в 6 млн руб. Расходы выше, но покупатель получает желаемое вместо устаревшего объекта по завышенной цене. Несмотря на то что доля УБП в предложении на первичном рынке достигает 75% и продажи статистически растут, объем качественного предложения в этом сегменте ограничен. По словам Дмитрия Таганова, число сделок по покупке УБП увеличивается из-за того, что на рынок постоянно выходят новые объекты, продажи в которых единичны. Новых застраиваемых поселков в предложении практически нет или они слишком дороги — девелоперы не уверены в спросе и предпочитают не рисковать или компенсировать риск высокой ценой. Плохой расчет и пренебрежение качеством строительства готовых коттеджей привели к формированию целого кластера заброшенных поселков. По оценке «Инком-Недвижимости», в Подмоскovie их около сотни, из них треть — с нулевыми шансами на достройку.

Обстановка за городом

Дачу ищет каждый десятый покупатель загородной недвижимости. Для сравнения: спрос на коттеджи и участки без подряда выше — 56% и 30% соответственно. Среди наиболее востребованных направлений — Новая Рига (12% сделок), Новорязанское шоссе (10%), а также Ленинградское, Егорьевское