

и Варшавское (по 7% продаж). Сделок на расстоянии более 60 км от Москвы больше всего — 49%. 17% приобретенных объектов удалено от Москвы менее чем на 30 км, 34% — на 31–60 км.

Несмотря на то что объем неликвидного предложения вымывается, средняя стоимость дачи в Подмоскowie упала на 11%, до 5,6 млн руб. Это общая для рынка тенденция. УБП тоже подешевели — на 8%, до 3,5 млн руб. Исключение составляют современные дома на вторичном рынке — таунхаусы и коттеджи, они выросли в цене на 75% и 71% соответственно. Сейчас средний чек на таунхаусы — 20,8 млн, на коттеджи — 16 млн руб.

Участники рынка объясняют падение цен в сегменте дач в том числе снижением аппетита продавцов. Существенная часть предложения в этом сегменте представлена морально и технически устаревшими лотами, которые в условиях завышенных ценовых ожиданий не интересуют покупателей. Ориентируясь на статистику аналити-

ков и данные баз по продаже, следует иметь в виду, что средняя цена сделки отличается от заявленных цен. При покупке таунхаусов она составляет 11,9 млн руб., то есть в 1,7 раза меньше заявленной цены. Цена коттеджей — 6,7 млн руб. (в 2,4 раза), дачи — 1,8 млн (в 3,1 раза), а УБП — 1,3 млн (в 2,7 раза). Но добиться скидки не всегда легко. Дмитрий Таганов говорит, что, если речь идет о продаже современного дома, построенного до десяти лет назад, расхождение с адекватной ценой может достигать двух раз. «Мало кто помнит, что все затраты на ремонт — это прямые расходы, которые никогда не окупаются», — подчеркивает он.

Отсутствие гибкости в цене приводит к тому, что дом остается в экспозиции годами. Риэлторы отмечают, что среднего срока экспозиции, на который стоит ориентироваться, планируя сделку, не существует. Показатель очень зависит от сегмента. «Например, дорогой дом в Сколково продали за два дня, потому что о нем через знакомых

узнал покупатель, давно планировавший покупку в этой локации. Если этот срок усреднить с объектом, который висел в продаже год, получится шесть месяцев. Но за шесть месяцев не продается ни то ни другое», — объяснил Дмитрий Таганов. Но есть основные составляющие быстрой продажи — это адекватная оценка и опрятность объекта.

Ходовой товар

Хорошая новость для всех собственников — в том, что понятия «неликвид» в недвижимости не существует и все недостатки можно нивелировать ценой. «Если продавать участок с домом под снос как участок с домом под снос, а не стареньким домиком, покупатель точно найдется», — отмечает один из собеседников. Дом или участок становятся неликвидными не из-за своих свойств, а в связи с неадекватной оценкой стоимости. Исключением можно считать сложные объекты, построенные в 1990-х годах и начале 2000-х. Характерная для этого периода избыточ-

ность в отделке сейчас не востребована. При этом золотой унитаз, или лепнина, или обилие мрамора стоят объективно дорого. Если за время существования дома изменились параметры локации, например, рядом построили гипермаркет, трансформатор или возникла свалка, то ждать покупателя с таким же вкусом в интерьере можно годами. Возможности предпродажной подготовки таких лотов ограничены: из-за высокой натуральной стоимости отделки ее невыгодно демонтировать, но и включать ее в стоимость означает осложнять поиск покупателя.

В сегменте массового загородного жилья, к которому относятся дачи, предпродажная подготовка необходима для того, чтобы ускорить выход на сделку. Риэлторы рекомендуют привести в порядок документы: должна быть оформлена собственность на дом и землю, желательно на одного человека. Если дом перешел по наследству, перед продажей необходимо вступить в право наследования. Проследить, чтобы в доме не были прописаны несовершеннолетние дети. Многие потенциальные покупатели опасаются договариваться о продаже с пожилыми людьми, так как сделка может затянуться или не состояться совсем в силу естественных причин (болезни или смерти продавца). Справки о дееспособности и вменяемости, которые выдают психоневрологический и наркологический диспансеры, тоже лучше получить накануне сделки (они действуют в течение трех месяцев после выдачи).

Если на участке есть дом, его нужно привести в порядок. Не надо планировать масштабный ремонт. Достаточно выбросить морально устаревшую мебель, мусор, убрать вещи личного пользования, вымыть и проветрить помещения. «Запахи чужого дома, особенно старого, неряшливость не располагают к покупке», — отмечает Дмитрий Таганов. С участка тоже нужно убрать мусор и все неиспользуемые предметы. Это можно сделать собственными силами или обратившись в специализированные компании. По оценкам риэлторов, в зависимости от состояния дома в сегменте дач ценой около 2 млн руб. работы могут обойтись в несколько десятков тысяч рублей.

Вторая составляющая быстрой продажи — цена. По словам господина Таганова, адекватным считается превышение рыночной цены на 10%, которые продавец закладывает на торг ●

