

# Sale вашего переезда

Каким скидкам на недвижимость верить, а каким – нет, рассказали подмосковные эксперты

В предновогодний период девелоперы, как и многие другие компании, традиционно устраивают акции. И хотя в этом году из-за высокого спроса на жилье они вряд ли будут так же щедры, как раньше, покупатели все же смогут рассчитывать на некоторую экономию, отмечают эксперты. Что касается вторичного рынка недвижимости, то здесь скидки появляются независимо от сезона. Выясняем, всем ли «сейлам» на квартиры можно верить.

ЕКАТЕРИНА НИКИТИНА



С большой скидкой могут продаваться квартиры, хозяева которых переезжают в другой город

ФОТО: ДЕНИС ТРУДНИКОВ

## ПРИЯТНОЕ ДОПОЛНЕНИЕ

– Декабрь – это месяц, который ассоциируется с подарками. Но сейчас скидки на жилье воспринимаются не как очередная акция от застройщика, а как приятное дополнение к покупке, – подчеркивает коммерческий директор концерна «РУСИЧ» Александр Козлов.

Генеральный директор УК «Атлант» Иван Мотохов предупреждает: акционные гонки девелоперов, когда масштабные «сейлы» и подарки предлагают буквально в каждом проекте, в этом году вряд ли возможны. Спрос на новостройки остается стабильно высоким, в такой щедрости нет необходимости. Строительные компании, скорее всего, продолжают объявлять не очень продолжительные акции на ограниченное количество объектов.

Самые распространенные скидки на квартиры в преддверии Нового года – 3–5%. Чуть реже встречается дисконт в 10%.

– Максимальные скидки часто предлагают на не самый ходовой товар, – подчеркивает Иван Мотохов. – При этом реальных недостатков у него обычно нет. Например, в зависимости от проекта это могут быть угловые варианты или квартиры на первых и последних этажах.

Если не придирается, можно даже найти преимущества у таких предложений: у жильцов торцевых квартир будет меньше соседей, а квартира на последнем этаже избавит от соседских «сюрпризов» вроде протечки.

## ПРИЧИНА ЩЕДРОСТИ

Сам по себе дисконт опасности не несет. Но при этом надо выяснить все характеристики квартиры, условия акции, внимательно читать договор.



Игорь КОХАНЬИЙ, председатель Комитета Мособлдумы по вопросам строительства, архитектуры, ЖКХ и энергетики:



## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

– ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ НУЖНО ПОМНИТЬ: БЕСПЛАТНЫЙ СЫР БЫВАЕТ ТОЛЬКО В МЫШЕЛОВКЕ. Скидка, которая ниже себестоимости квартиры, очень подозрительна. Она может иметь место в том случае, например, когда застройщик построил дом, реализовал 95% квартир и хочет быстрее продать оставшиеся. Если речь идет о вторичном жилье, которое предлагается с большим дисконтом, нужно очень внимательно проверять историю квартиры. Ориентиром для покупателя должна быть рыночная цена, которую можно определить, промониторив схожие по параметрам и территориальному расположению варианты жилья.

Собственно, как и всегда, когда речь идет о такой сложной покупке, подчеркивает Мотохов.

Александр Козлов советует соискателям жилья настроиться, если скидка превышает 15%. Возможно, застройщик чего-то не договаривает.

По словам эксперта, дополнительный дисконт, в среднем в 1%, покупатели «первички» сегодня могут получить при онлайн-покупке и электронной регистрации договора. В большей степени это сделано для популяризации дистанционного бронирования и цифрового формата покупки.

## С ПОМЕТКОЙ «СРОЧНО!»

У частных продавцов свои причины предлагать дисконт – от уважительных до самых коварных.

По подсчетам Аналитического центра ИНКОМ-Недвижимость, сейчас на вторичном рынке жилья Подмосковья 76% объектов продается со скидкой, ее средний

размер – 5,8%. На такой показатель следует ориентироваться тем, кто собирается приобрести жилье с предысторией.

– Зачастую в срочном порядке и с предоставлением большой скидки предлагают квартиры собственники, которым необходимо как можно скорее получить на руки крупную сумму, например, на медицинскую операцию, – подчеркивает директор Департамента «МЦБН» Управления вторичного рынка ИНКОМ-Недвижимости Михаил Куликов. – Еще один вариант – продавцы собираются переезжать в другой город или за границу, нужно быстро реализовать свое имущество.

Утаить они могут, например, плохих соседей.

– Всегда рекомендую своим клиентам познакомиться с соседями поближе и собрать максимум информации до совершения сделки, – говорит Учеваткина.

Подводными камнями нередко бывают проблемы с документами. У членов семьи бывшего собственника в некоторых случаях даже после продажи квартиры может сохраниться право пожизненного проживания. Или, к примеру, сложности возникают, если продавец приобретал квартиру, находясь в браке, а сейчас он в разводе и связь с бывшим супругом утеряна. Проверку «чистоты» квартиры лучше доверить профессионалам.

Ирина Учеваткина рекомендует обязательно обращать внимание также на кредитную историю продавца. Ведь реализовать квартиру с большой скидкой он может, чтобы вывести активы из конкурсной массы в связи с предстоящим банкротством. А покупатель рискует впоследствии потерять право собственности.

– Если долги продавца превышают 500 тыс. руб., а просрочки более 90 дней, дальше можно не ходить. Это – предбанкротное состояние, – говорит эксперт.

Если цена квартиры значительно меньше рыночной стоимости жилья со схожими характеристиками в своем сегменте («эконом», «комфорт», «бизнес» и т.д.), у покупателя есть серьезный повод для опасений, подчеркивает Михаил Куликов.

– Исходя из своего опыта, могу сказать, что с большим дисконтом, более 20% от рыночной цены, как правило, продаются «нехорошие» квартиры, – говорит Учеваткина.

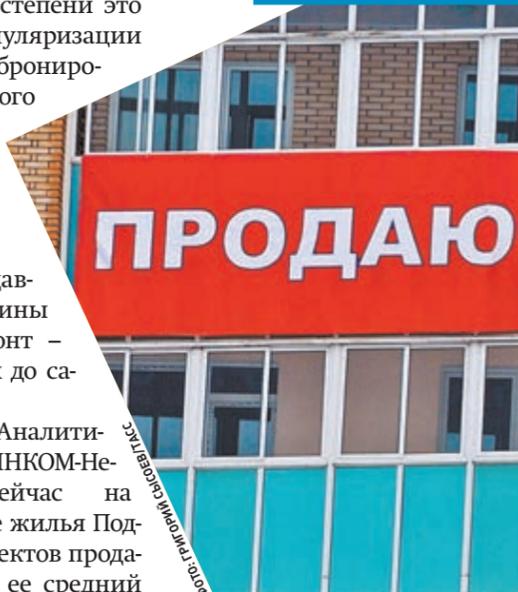


Относительно безобидной причиной дисконта является также «убитое» состояние квартиры или «бабушкин ремонт».

– В этом случае все понятно и скидка в размере 3–10% от средней стоимости аналогичного жилья абсолютно оправдана, – подчеркивает Ирина Учеваткина, ипотечный брокер, представитель компании «Удачный выбор» в Раменском.

## НЕХОРОШИЕ КВАРТИРЫ?

Однако далеко не все владельцы жилья честны с потенциальными покупателями.



Эксперт Михаил Козлов