Номинация: Репортаж
Название сми: RealEstate.ru
Автор: Татьяна Рютина

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ: Как продать инвестиционную квартиру на падающем рынке?

5 хитростей, которые помогут владельцу быстро и по максимально высокой цене реализовать новостройку . По максимальной – это 40% от суммы инвестирования в строительство.

Передо мной стояла совершенно нереальная задача – быстро и максимально дорого продать квартиру в недавно сданном малоэтажном жилом комплексе в ближнем Подмосковье, рядом с которым несколько крупнейших девелоперов массированно застраивали каждый квадратный километр. Конкурируя между собой, они опускали цены все ниже и ниже, а когда на рынок были выброшены и квартиры с отделкой, то я поняла, что мне «в космосе делать нечего»…

За время, прошедшее с момента покупки, ситуация кардинально изменилась не только в стране и на рынке недвижимости, но и в районе, где я умудрилась приобрести небольшую студию. Новые ЖК росли как грибы после дождя, и девелоперы, перестроившись в новых реалиях, привлекали покупателей лотами очень небольших площадей и ценами, которые еще 1,5-2 года назад были лишь в мечтах покупателей. Мониторинг стоимости одного квадратного метра наглядно демонстрировал, что продать свою квартиру я могу не просто ниже рынка, но даже ниже той стоимости, за которую ее приобрела. Причем не в долларовом эквиваленте (о ценах в долларах я даже не думаю, чтобы не расстраиваться), а в рублях. «Хорошенькая инвестиция», - с горечью думала я, просматривая аналогичные объявления на сайтах по продаже недвижимости.

Пришлось обратиться за помощью к риэлторам, а потом последовательно внедрить в жизнь их рекомендации. Дело сдвинулось с мертвой точки – покупатель нашелся, сделка перешла в стадию оформления (тьфу-тьфу-тьфу), а у меня появилась опробованная на практике схема, позволяющая быстро и максимально выгодно продать инвестиционную новостройку на падающем рынке. Учитывая, что каждый объект недвижимости обладает собственными уникальными характеристиками, мне не удалось воспользоваться всеми советами, однако читатели портала RealEstate.ru смогут ознакомиться с полной версией рекомендаций, а также узнать, какие из них оказались наиболее эффективны в моем случае.

Шаг 1. Лови момент: продавай накануне сдачи объекта и делай небольшую скидку

Итак, по словам и.о. руководителя департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Дмитрия Дунаевского, покупателю, продающему инвестиционную квартиру, прежде всего, стоит подобрать наиболее подходящий момент для такой сделки. «Сейчас это стадия, когда дом построен, и цены уже приблизились к максимальным значениям, но еще до момента подписания акта приема-передачи, иначе будет невозможной реализация объекта ни по уступке в рамках ДДУ, ни по договору купли-продажи», - объясняет эксперт.

Разумеется, стоит обратить внимание на объем конкурентоспособных предложений: если застройщик предлагает большое количество аналогичных квартир, то ввод небольшой скидки будет оправданным действием для продавца. Но обычно к моменту завершения строительных работ основной пул квартир обычно бывает реализован, и продажа ликвидного варианта не потребует ценовых корректировок. Наоборот, это будет выгодное инвестиционное действие, так как за период проведения строительных работ новостройка вырастает в цене на 30-35%.

Применение: в моем случае воспользоваться этой рекомендацией оказалось невозможно, т.к. жилой комплекс был достроен и уже сдан в эксплуатацию, а свидетельство о праве собственности получено.

Шаг 2. Смириться с потерями или «убить жабу»

Допустимой скидкой от первоначальной цены я считала 7%, в итоге вышло все 15%

Получить максимальную сумму при продаже недвижимости – естественное желание для любого инвестора. Однако в существующих реалиях с потерями придется смириться, иначе квартиру продать не удастся.

«Сегодня для инвесторов не лучшее время продавать квартиры, так как объем предложения от застройщиков на рынке феноменально высокий. В июле 2016 года в Москве в продаже было представлено 27 460 квартир, тогда как в аналогичный период прошлого года их было только 17 930. В таких условиях инвестор, вложивший деньги в квартиру на первичном рынке, становится конкурентом крупных застройщиков. Причем у девелопера куда больше инструментов для привлечения покупателей (акции, реклама, профессиональные риелторы и т.п.), тогда как инвестор может повысить интерес к своему объекту лишь за счет снижения цены», - объясняет Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп».

Применение: воспользоваться этим психологическим советом мне было сложнее всего. Зеленое земноводное, в просторечии именуемое жабой, душило, заставляло просыпаться по ночам, чтобы посмотреть курс евро, и в последний момент менять сумму на бОльшую в объявлении о продаже. Во время очередного приступа я просто проехала по району, обзвонила застройщиков, а также все объявления, вывешенные аршинными буквами на окнах своего ЖК. А вернувшись домой, посадила жабу перед собой и сказала: «Если мы не скинем цену, то ты останешься вообще без денег. Такова реальность». Земноводное скривилось, пустило две прозрачные слезинки, а потом кивнуло и грустно удалилось за диван – проживать потерю. В итоге скидка получиалсь в два раза больше, чем я планировала изначально: не 7%, а все 15%.

Шаг 3. Инвестора спасет отделка: лофт нам в помощь

Однако все же один действенный инструмент у частного инвестора есть – это отделка квартиры. «Сегодня только в 26% жилых комплексов на первичном рынке Москвы девелоперы предлагают жилье с ремонтом. В то же время спрос на такой продукт крайне высок, так как в период снижения платежеспособности населения далеко не каждый покупатель готов ремонтировать квартиру (а иногда и вовсе ее достраивать, если нет межкомнатных перегородок, выравненных стен и полов и т.д.)», - объясняет Мария Литинецкая.

Конечно, ремонт отнимает много денег и времени. Причем совсем немногие клиенты могут дождаться окончания отделочных работ на съемной квартире, ведь это тоже ведет к дополнительным расходам. Именно поэтому жилье с отделкой сейчас очень популярно.

При этом, безусловно, отделка не должна быть дорогой, ведь она может «съесть» доходность от вложения. Поэтому инвестор должен хорошо просчитать стоит ли затевать ремонт и на какую сумму рассчитывать. «Сегодня самая бюджетная отделка обойдется в 15-20 тыс. рублей на квадратный метр. Если в жилом комплексе застройщик предлагает отделку, то соревноваться в стоимости квартиры с ним бесполезно – для девелопера ремонт обходится дешевле за счет эффекта масштаба, а значит, и ценник он может выставить более конкурентный, чем у инвестора», - предупреждает эксперт.

Применение: по этому пути я и решила пойти. Раз уж так непросто сложилась экономическая ситуация в стране, то имеет смысл инвестировать еще и в минимальный ремонт, чтобы продавать уже готовое жилье. В нашем ЖК к этому моменту отремонтированные квартиры были выставлены на продажу на треть дороже, чем лоты без отделки. Задача осложнялась отвратительным качеством строительства. Например, стены моей небольшой студии были выложены ПЯТЬЮ разными видами кирпичей, а в щели между окном и т.н. подоконником, предусмотрительно заделанных застройщиком монтажной пеной (до подписания акта сдачи-приемки), можно было следить за гуляющими во дворе детьми.

Понятно, что услугами этого девелопера по отделке я воспользоваться не рискнула, тем более, увидев прайс на ремонт, моя выгнанная за диван жаба забилась в полноценной истерике. «Лофт, нас спасет стиль лофт, мы сэкономим на выравнивании стен и потолка», - успокоила я жабу, и воспользовалась неожиданно упавшим на карту налоговым вычетом. Надежный и недорогой мастер, вызванный из соседней области, за 1,5 месяца привел студию в порядок. Хитрость в ремонте на самом деле была: я не стала экономить на «фишках» – краны, как и «завещано» стилем «лофт», установила медные, а кухонную зону и санузел выложила стильным кафелем. Уложилась в 10 тыс. руб. за кв. м (материалы и работа).

Шаг 4. Заезжай – и живи или мебель в студию!

На этом этапе риэлторы рекомендовали продавцу посмотреть на свой объект глазами покупателя, и максимально приблизить его к «квартире мечты». «Хороший ремонт – это еще не все, в нестабильной экономической ситуации, когда люди считают деньги и боятся брать кредиты, гораздо меньший срок экспозиции у объектов из категории «заезжай – и живи», т.е. оборудованных мебелью и бытовой техникой», - советует частный риэлтор Елена Николаева. Несмотря на то, что это подразумевает дополнительные инвестиции, квартира – особенно эконом-класса – наверняка продастся быстрее и по более высокой цене.

Применение: Переместившись из продавца новостройки в ранг владельца «вторички», желающего реализовать свою недвижимость с максимальной выгодой, я поняла, что придется еще немного поработать. Пока я считала, чем необходимо оборудовать пространство для полноценной жизни, жаба громко причитала за диваном. «Прекратить истерику! – скомандовала я земноводному, - у нас же «лофт», так что мы все сделаем дешево и сердито!». Жаба пристально посмотрела на меня и, похоже, поверила.

Скажу честно, этот этап потребовал максимального креатива, но, как ни странно, минимальных расходов. Пролистав специализированные «лофтовые» сайты и пару-тройку интерьерных журналов, я быстро собрала бюджетный набор мебели, а бытовую технику купила в комиссионном магазине. Холодильник так вообще достался даром – экс-владелица пожаловалась в одной из групп в социальной сети, что мечтает избавиться от прекрасно работающего, но уже пожилого монстра. Интерьер дополнили шторы, цветы и картины. Конечно, не обошлось и без «Икеи», но общий объем инвестиций в обстановку составил чуть больше 100 тыс. руб.

Шаг 5. Грамотный пиар

Теперь нужно сделать так, чтобы об этой прекрасной квартире узнало как можно большее число потенциальных покупателей. «Конечно, у частного продавца не так много возможностей рекламировать свой объект, как у агентства недвижимости, но если речь идет только о продаже, то есть вполне работающие инструменты – сайты бесплатных объявлений «Из рук в руки» и «Авито», популярные как у специалистов, так и у частников базы ЦИАН и Виннер. Не стоит забывать и о социальных сетях», - рекомендует Елена Николаева.

По ее словам, крайне важна и грамотная подача информации, т.е. текст объявления, в котором нужно описать все имеющиеся достоинства объекта. Расстояние до метро, наличие инфраструктуры, вид из окна, стильный ремонт – все, что позволяет покупателю еще на этапе просмотра разных лотов «прикипеть» к именно вашей квартире. «Однажды я продавала старенькую дачу, и в тексте объявления умудрилась написать – «дом в стародачном месте, в сосновом бору», - рассказывает Елена Николаева. - Сосна на участке действительно была. Одна. Но покупательницу это не смутило. Во время оформления сделки она мечтательно сказала – я как только прочитала про стародачное место и сосновый бор, сразу поняла, что это «мое»».

Кроме этого, риэлторы рекомендуют не экономить на фоторяде, особенно, если в квартире действительно есть, что показать. Памятуя о том, что первое впечатление можно произвести всего один раз, фотографии они советуют делать профессионально, подавая в максимально выгодном ракурсе все достоинства квартиры. Премиальные лоты сейчас модно сопровождать и видеорядом. Короткий видеоролик выкладывают в социальные сети, а также пересылают заинтересовавшимся клиентам по e-mail. «За последний год я так стала презентовать даже объекты эконом-класса, это снижает число показов, зато тот, кто и после просмотра ролика готов приехать, чтобы посмотреть квартиру, обычно ее покупает», - объясняет Елена Николаева.

Применение: ну, в данном случае я воспользовалась советом, разместив «правильное» объявление на всех рекомендованных ресурсах, а также на своих страницах во всех социальных сетях и в специализированных группах. Разве что видеоролик не сделала. Сама не умею, а заплатить за такую роскошь земноводное мне не позволило. Жаба тихо выползла из-за дивана, и все же меня задушила.

Но, как говорится, и так неплохо получилось. За месяц квартиру посмотрело семь потенциальных покупателей, и последней – прекрасной девушке, ценящей стиль «лофт» – все понравилось. Особенно то, что переехать можно будет в день сделки, достаточно только привести личные вещи. Правда, цветы придется оставить. Пообещала в качестве бонуса.

P.S. Риэлторы все же рекомендуют продавцам инвестиционных квартир не забывать о реалиях сегодняшнего рынка, и расстаться с иллюзиями о сверхдоходах. «Инвестор в любом случае получит прибыль, поскольку приобретал он квартиру на начальном этапе по гораздо меньшей стоимости. Прирост цены 1 кв. м за весь срок строительства с момента продаж до момента сдачи дома в эксплуатацию может составлять в среднем до 30%, а в некоторых случаях до 50%», - напоминает Татьяна Дмитриева, руководитель направления городская недвижимость компании Welhome.

Конечно, я не получила той прибыли, на которую рассчитывала в 2013 году, покупая студию в малоэтажке на этапе котлована, но свои 40% в рублях все же «выгрызла», несмотря на дополнительные инвестиции в ремонт и обстановку. О том, сколько я потеряла в валюте, даже думать не буду – вон, моя жаба только за диваном прикорнула.