

# Горячий шанс для покупателя

Рынок вторичной недвижимости разворачивается в сторону продавцов. Спрос на квартиры все выше, а следом за ним могут потянуться и цены: до конца года прогнозы сулят вторичному жилью подорожание до +10%. Уже сейчас продавцы лишь со скрипом соглашаются на торг и сбрасывать больше 3–5% не готовы.

Светлана Шмелева

**С**прос на недвижимость на вторичном рынке растет. Прежде всего, в связи с тем, что многие покупатели хотят получить готовую квартиру, вместо того чтобы два, а то и три года ждать, пока застройщик введет очередную новостройку в эксплуатацию. На вторичный рынок за последние 3–5 лет перекочевало огромное количество квартир из недавно построенного жилого фонда, так что выбор покупателя отнюдь не ограничен только хрущевками, чешками и панельками образца середины 1990-х годов. Да и расположение домов 2000–2014 годов постройки зачастую ничуть

не хуже, а иногда даже лучше, чем новостроек. Самые привлекательные участки под застройку в столице и городах-миллионниках давно разобраны. Поэтому теперь строительство ведется либо на окраине и в пригородах, либо в центрах мегаполисов, где жилье стоит баснословных денег. В 2008–2013 годы активно застраивались зоны вблизи парков, транспортных развязок, что выгодно отличает дома тех лет от современных высоток, которые нередко ютятся где-то на отшибе.

Да и цены на свежестроенное и строящееся жилье настолько сблизилось, что разница при покупке квар-

тиры в новостройке и в готовом доме почти не ощущается. По данным SV Development, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке Киева составляет около 1000 долл. В строящихся домах эконом- и комфорт-класса за квадрат просят 500–600 долл. С учетом затрат на доведение квартиры до жилого состояния цена вырастает до 800–850 долл./кв. м. Причем, в обжитом доме покупатель получает не только квартиру, в которую можно сразу въезжать, но и развитую близлежащую инфраструктуру, и энергоэффективность, и обслуживание жилого комплекса (вывоз мусора, уборку территории, охрану).



### Дешевле не будет

Агенты по недвижимости третий год подряд говорят, что ценовое дно на вторичном рынке пройдено. Но с начала 2019 года они добавляют весомый аргумент: дескать, квартиры уже постепенно дорожают. «На вторичном рынке наблюдается незначительный рост цен, порядка 3–5%. Связано это в большей степени с тем, что дешевые объекты, в основном, уже распроданы и встречаются на рынке крайне редко», – уверяет Анна Ярмолюк, эксперт по операциям с недвижимостью агентства «КиевДомСервис». Иными словами, меняется структура предложения вторичной недвижимости в сторону более «молодых» квартир. Совсем ветхого жилья становится меньше, в то время как квартир в домах, построенных 3–5–10 лет назад – больше. Это, безусловно, влияет на рост цены квадратного метра.

Увеличение спроса тоже подталкивает стоимость квадратных метров вверх. По словам риэлторов, если года три назад на каждого потенциального покупателя на вторичном рынке приходилось две-три квартиры, то сейчас на одну квартиру, особенно в сравнительно новом доме и с неплохим ремонтом, претендует два-три покупателя. Само собой, что в условиях повышенного спроса цены должны иметь предпосылки к росту. Влияет на стоимость квартир и повышение цен на первичном рынке (см. стр. 24), который тянет за собой вторичку. При ближайшем рассмотрении удорожание строительных работ и стройматериалов сказывается не только на цене квадратного метра в новостройках, но и на тех квартирах, которые с первичного рынка попадают на вторичный и затем уходят на перепродажу. Как с ремонтом, так и без. По итогам 2019 года стоимость жилья

на вторичном рынке может вырасти на 5–8% – таков прогноз. Это – в среднем. По факту, в домах 2015–2018 годов постройки квадратные метры могут подорожать и на 10%. А в домах, построенных 30–40 лет назад, при неудачном расположении, плохом состоянии коммуникаций и низкой энергоэффективности цены, наоборот, могут просесть на 2–3%, а то и больше.

### Не в лучшем виде

Квартиры в старых домах, как правило, имеют посредственное состояние: ремонт 10–15-летней давности и мебель не первой свежести. Если повезет – стены будут утеплены пенополистиролом, а в квартире будут установлены стеклопакеты, счетчики на воду и газ. Тепловые счетчики в домах с горизонтальной разводкой отопления, несмотря на то, что их установка с октября 2018 года разрешена, – большая редкость. Вообще, найти в продаже квартиру в хрущевке или чешке с современным ремонтом и обстановкой очень сложно. Их владельцы попросту не хотят тратить деньги на модернизацию. Они понимают, что вложения себя не окупят. В домах, построенных в период с 2000 по 2010 годы, выбор лучше. Да, там немало квартир в жилом состоянии, которые все равно нуждаются в ремонте. Хотя бы косметическом. Но есть варианты, где ремонт сделан недавно и на совесть, да еще и укомплектованные новой мебелью и бытовой техникой. Зачастую продавцы таких квартир сразу устанавливают вполне адекватную цену, где-то посередине рынка. Отчасти из-за того, что их предложение все равно проигрывает квартирам в новом доме, который строится или уже построен в соседнем квартале. В частности, проигрывает по метражу квартир, по планировке, по отделке и утеплению, по наличию свободных паркомест и т. д. «В новых домах 2015–2019 годов постройки чаще всего предлагаются квартиры без ремонта (от строителей) или с отделкой от застройщика (минимальный ремонт: обои, линолеум, межкомнатные двери, сантехника)», – предупреждает Анна Ярмолюк. А это означает, что счастливый покупатель избавлен от ожидания сдачи в эксплуатацию, но не от затрат времени и денег на доведение квартиры до жилого состояния.





## КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В 2019 ГОДУ



Стоимость жилья на вторичном рынке по итогам 2019 года вырастет в среднем на **5–8%**



Средний срок возврата инвестиций во вторичку сохранится на уровне **9–10 лет**



В старых домах квартиры будут продаваться с минимальным ремонтом, в жилом состоянии



Квартиры в объектах 2015–2018 годов постройки могут подорожать до **10%**



В новостройках квартиры от владельцев будут продаваться, в основном, с черновой отделкой



Глубина торга не будет превышать 2–3%, хотя годом ранее можно было выторговать до **5–7%**



Квартиры в домах возрастом 30–40 лет могут упасть в цене на **2–3%**



В 2–3-летних домах будет продаваться все больше квартир с хорошим ремонтом и обстановкой



Продавцы неходовых квартир будут привлекать покупателей бонусами в виде мебели и бытовой техники



Но если задаться целью, то в новостройках возраста три–пять лет можно найти квартиры с совершенно свежим ремонтом, мебелью и техникой, где никто не жил. Это – как квартиры, в которые продавец инвестировал именно для последующей перепродажи, так и квартиры, владельцы которых по каким-то причинам решили от них избавиться. Например, в связи с переездом в другой город или страну, либо в район поближе к работе, школе, институту. Главное, что такая квартира, сделанная «под ключ», будет стоить не дороже, а, возможно, и дешевле (если удастся скостить стартовую цену), чем квартира в новостройке с учетом затрат на ремонт и оснащение.

### Поторгуемся?

Вот только, к разочарованию покупателей, продавцы на вторичном рынке все менее охотно идут на торг. И если в 2018 году уровень торга был в пределах 5–7%, то в 2019 году он сократился до 3–5%, а к концу года составит 2–3%. Уточним, что это – речь о квартирах, которые пользуются спросом. По неходовому жилью картина совсем другая. Цену на квартиру в старом доме, в неудовлетворительном косметическом состоянии, с проблемными коммуникациями, без внешнего утепления можно сбить гораздо больше. Особенно, если по соседству расположен дом моложе или новостройка.

Тогда глубина торга может достигать 10–15%.

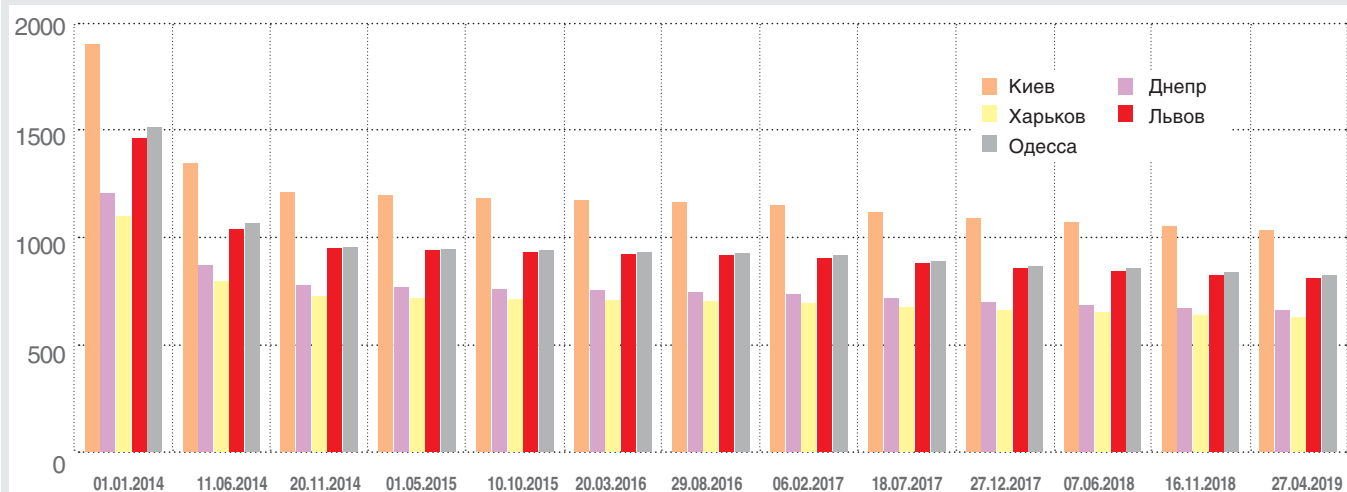
Довольно успешным может быть торг и в том случае, если квартира продается давно. Три, четыре, шесть месяцев. Выяснить, когда объект был выставлен на продажу, и как менялась его цена, не составит особого труда. Такую информацию можно получить через риэлтора или с помощью сайтов по продаже жилья. Иногда продавцы, устав ждать покупателя, соглашаются и на 20% скидки. Но сторговать 5–10% можно будет гарантированно. По цене на 20–25% ниже среднерыночной часто продается жилье с запятнанной историей. Это – квартиры, которые находились в залоге у банка, были арестованы или конфискованы по решению суда. И чем длиннее «хвост», тем приятнее торг. Разумеется, покупатель берет на себя определенные риски. Например, вдруг объявится обиженный бывший собственник и захочет отсудить квадратные метры обратно. Но ведь и цена на такую квартиру соответствующая. Впрочем, стороны не всегда могут договориться о приемлемой цене. «Поэтому покупатель может настоять на том, чтобы продавец вместо скидки согласился оставить в квартире часть мебели и бытовой техники. Это – вполне распространенная практика», – рассказывает столичный риэлтор Евгений Коломиец.

И для покупателя подобный бонус порой даже лучше, поскольку он избавлен от необходимости тратить деньги на обстановку квартиры. К тому же, в ситуации, когда новый владелец хочет как можно быстрее въехать в купленное жилье (переезжает из другого города или со съемной квартиры), наличие мебели и техники для него – огромный плюс.

### Изучаем под микроскопом

Сделка по покупке квартиры на вторичном рынке обычно проводится в два этапа: сначала задаток, затем, спустя неделю-две-месяц – заключение договора купли-продажи и передача остальной суммы. Перед сделкой весьма желательно проверить и квартиру, и ее собственника. При помощи Единого реестра прав на недвижимое имущество можно выяснить, когда продавец стал собственником квартиры, сколько владельцев сменило жилье за последнее время, были или нет в отношении квартиры судебные запреты и прочие обременения. «Извлечение из реестра необходимо взять как на момент предварительной проверки объекта недвижимости, так и в день фактической покупки», – советует Артем Барташевич, советник уголовно-правового и налогового департаментов, адвокат адвокатской фирмы Gorolegal. >

## Изменение стоимости квадратного метра на вторичном рынке Киева, Днепра, Харькова, Львова, Одессы в 2014–2019 гг., долл./кв. м\*



\* По данным SV Development.



## Инвестируем надолго

Покупка недвижимости на вторичном рынке с целью заработка – выгодное вложение. Но только если горизонт инвестирования составляет 5–8 лет. Для краткосрочных вложений квадратные метры не подходят, так как спекулятивная перепродажа жилья сейчас не имеет никакого смысла. Конечно, можно приобрести квартиру в сравнительно новом доме с расчетом на то, что через 3–5 лет она вырастет в цене. Но гарантий того, что жилье действительно подорожает, нет. И инвестор, в лучшем случае, ничего не заработает, а в худшем – еще и потеряет. Так что наилучший вариант – покупка квартиры для ее последующей сдачи в аренду. Срок окупаемости таких вложений по-

прежнему составляет 9–11 лет аренды (см. график). То есть вторичная недвижимость по факту переоценена. Увеличить доходность можно за счет перепланировки жилья и расширения его функциональности. Например, перепланировка двухкомнатной квартиры в две гостинки. «Реконструкция дает возможность рассчитывать на больший в 1,5–2 раза, чем в среднем на рынке доход от аренды», – говорит Михаил Артюхов, управляющий директор ARPA RealEstate. При таком сценарии срок окупаемости сократится до 6–7 лет. Но не стоит забывать, что придется больше вложить на старте: помимо бюджета на покупку квартиры, необходимо потратить еще 6–8 тыс. долл. на ее реконструкцию.

## Сроки возврата вложений в покупку жилья на вторичном рынке\*



\*Квартира в одном из спальных районов города в здании 1980–90 годов постройки площадью 30–35 кв. м.

## Опыт читателя



### Елена Онищук, Киев

В начале года мы решили продать свою однокомнатную квартиру и поменять ее на двушку. На продажу заложили около месяца. Но реальные покупатели появились буквально в течение нескольких дней, и мы быстро договорились о сделке. Торг с их стороны был минимальным, но мы оставили в качестве бонуса крупную бытовую технику и часть мебели.

Наш риэлтор объяснил, что покупателей привлекло удачное расположение дома (тихий район возле леса, до метро – 10 минут пешком) и тот факт,

что квартира досталась им в опрятном состоянии, несмотря на то, что ремонт был сделан еще 8 лет назад. Владелец той квартиры, которую мы покупали, не особо хотел сбрасывать цену. Но все-таки где-то 3–4% нам удалось выторговать. Продавец планировал переезжать, и ему хотелось сбыть жилье поскорее. И нам с квартирой в итоге повезло: бывшие владельцы пару лет назад установили новую бронированную дверь, поменяли все окна и сделали ремонт на кухне со встроенной бытовой техникой. Так что, если учесть все эти затраты, мы сэкономили явно больше, чем нам уступил продавец.

Если дееспособность продавца вызывает сомнение, покупатель имеет право потребовать у него справку о психическом здоровье. «Также по запросу покупателя продавец квартиры или агентство недвижимости обязаны предоставить копии правоустанавливающего документа на квартиру, технического паспорта, справки о прописанных в квартире лицах, документы, подтверждающие отсутствие задолженности по коммунальным платежам», – подсказывает Николай Максимов, адвокат юридической компании Riyako&Pratners. Не следует идти на сделку, если в квартире зарегистрированы малолетние дети или недееспособные лица, так как после сделки их выселение возможно только в судебном порядке.

## Стены – на месте

Обязательно нужно изучить технический паспорт на предмет самовольных реконструкций и перепланировок. «Договор купли-продажи недвижимости, в которой проведена самовольная реконструкция, может быть признан недействительным», – предупреждает Николай Максимов. Кстати, в январе 2019 года вступила в силу новая Инструкция о порядке проведения инвентаризации недвижимого имущества, в соответствии с которой срок действия технического паспорта на объекты недвижимости составляет максимум год. Поэтому если техпаспорт был выдан несколько лет назад, продавец обязан его переделывать.

Покупателю следует также проверить наличие арестов и обременений. Если у него есть непогашенные штрафы (налоговые или за нарушение правил дорожного движения), которые переданы исполнительной службе на взыскание, то после сделки квартира автоматически попадает под арест, и ее нельзя будет продать.

Безопаснее всего проводить сделку у нотариуса. Причем, желательно нотариально заверить не только основной договор купли-продажи, но и договор задатка. Это максимально обезопасит покупателя: нотариус перед подписанием каждого договора перепроверяет квартиру по всем реестрам и откажется проводить сделку, если с жильем что-нибудь не так. **В**