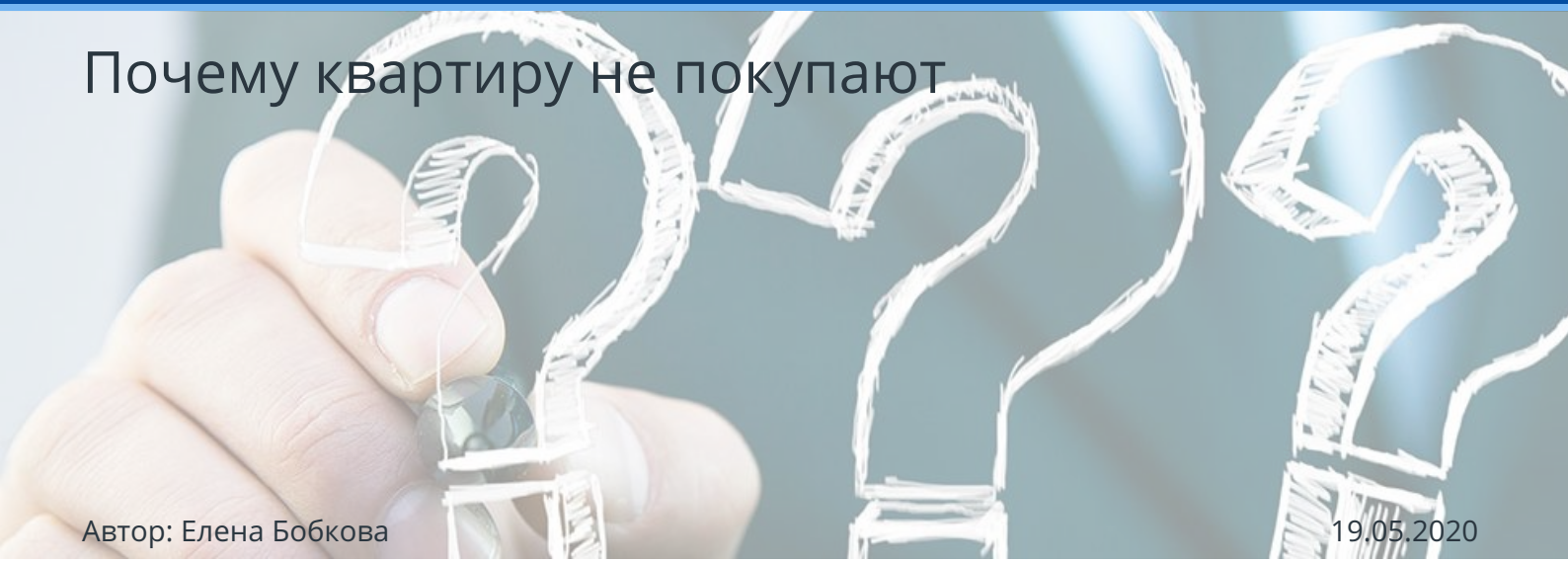
Почему квартиру не покупают



Автор: Елена Бобкова

19.05.2020

Порой продажа квартиры может затянуться. «Мы подумаем..., позже вернемся к вашему варианту..., все нравится, но надо с родными посоветоваться...» — говорят покупатели и «пропадают». И так месяц, второй, третий... Продавец верит: квартира нравится, просмотры идут... Но что-то пошло не так, что же именно? Расскажем, какие факторы могут помешать заключению сделки.

Объявление «не продает»

Все начинается с интереса. На этом этапе вы конкурируете с другими продавцами за внимание потенциального покупателя, поэтому важно составить привлекательное объявление, подобрать качественные фотографии. Проверьте, притягивает ли оно внимание, захочется ли позвонить по нему. Если нет, то что не так?

Завышенная цена

Главный фактор, мешающий продать квартиру. Часто продавцы совершают ошибку, когда выставляют стоимость побольше, опираясь на внутреннее ощущение ценности или объявления таких же горе-продавцов. Особенно если ремонт делали своими руками, знают, сколько времени и сил было вложено. Или наоборот, вложили определенную сумму в отделку, а теперь во что бы то ни стало хотят вернуть эти деньги. Но покупатели скорее выберут квартиру «в рынке» или на 2–5% меньше средней цены, поэтому важно понимать, что именно влияет на стоимость квартиры.

Плохое первое впечатление из-за неудачных фотографий

При беглом просмотре объявлений потенциальные покупатели составляют первоначальное мнение о продаваемом объекте — и ничто не должно его испортить: «бабушкина» квартира, тут жила неблагополучная семья, здесь мусор придется неделю вывозить, а на этих фотографиях белье развешено, вещи валяются и т. д.

Квартира на фотографиях должна быть такой:

- без старой мебели и хлама;
- чистой и ухоженной, даже если все неновое;
- обезличенной — без картин, портретов на стенах, личных вещей жильцов в кадре;
- как гостиничный номер.

Темные углы из-за плохого освещения создают угнетающую атмосферу, скрывают достоинства помещений. Рекомендуется использовать следующие приемы для создания правильного образа квартиры:

- фото из угла комнаты, чтобы охватить все пространство;
- съемка при естественном дневном освещении (исключение: пасмурный день);
- переходные фото, захватывающее две соседние комнаты или зоны, чтобы легко было ориентироваться и оценить планировку.

Недостаточно рекламы

Возможно, объявление увидело слишком мало людей. Чтобы увеличить количество просмотров и побыстрее, продавцы используют платное продвижение на популярных площадках по недвижимости, размещение объявлений на сайтах агентств недвижимости, в соцсетях и мессенджерах.

Несколько практических советов, как привлечь внимание покупателей

- Узнать цены на объекты в соседних домах. При этом учитывать такие параметры, как местоположение, год постройки дома, площадь квартир, планировку, качество ремонта, этаж и другие характеристики. Важно обращать внимание на сроки продажи квартир-аналогов по тем ценам, которые выставлены в рекламе.
- Посчитать среднюю стоимость квадратного метра, опираясь на фактические данные рынка. Обновить цену в объявлении.
- Обновить интерьер. Сделать косметический ремонт, если обои потускнели, а краска вытерлась.
- Провести генеральную уборку. Выбросить старую мебель, журналы, коробки, сувениры, магнитики с холодильника. Убрать личные вещи в шкаф, обувь из прихожей тоже.
- Пригласить фотографа для качественной съемки всех комнат, балкона, вида из окна, подъезда и дома снаружи.
- Разместить объявление в интернете на популярных площадках по продаже недвижимости.

Юристы не одобрят сделку

Покупатели квартир опасаются разных обстоятельств — например, того, что в будущем могут возникнуть проблемы с правом собственности на нее: вдруг появятся какие-нибудь родственники бывшего владельца, начнутся суды, сделку могут признать недействительной,

и есть риск в итоге остаться совсем без жилья. Поэтому обязательно следует проверять юридическую чистоту объекта — чтобы убедиться в добросовестности продавца. Перечислим самые популярные опасения покупателей.

Квартира может быть под арестом

Это самое простое. Чтобы продемонстрировать юристам покупателя свои благие намерения, продавцу следует содействовать второй стороне сделки в получении информации. Заранее закажите выписку из ЕГРН и не удивляйтесь, если покупатель захочет заказать ее еще раз самостоятельно — для проверки. Юристы должны удостовериться, что нет открытых судебных или исполнительных производств, признаков банкротства продавца или каких-либо иных оснований для наложения ареста на квартиру.

Претензия супруга/супруги

Недвижимость приобрели в браке по договору купли-продажи — значит, необходимо получить согласие на сделку от супруга (нынешнего или даже бывшего). В противном случае покупатель рискует получить имущественную претензию и потерять купленное жилье. Чтобы не отпугнуть потенциального приобретателя, рекомендуется заранее заручиться документом о согласии мужа или жены на продажу квартиры. Покупатель может попросить устроить встречу с ним — постарайтесь оказать в этом содействие.

Несовершеннолетние дети в числе собственников

Родители (или опекуны) обязаны уведомить органы опеки и попечительства (ООП) о планируемой продаже жилплощади и получить от них письменное разрешение на сделку. Для этого ООП должны убедиться, что ребенок получит долю в новой квартире или ему будет выделена его доля в денежном выражении, которую положат на специальный счет ребенка. Все оформление занимает около 1 месяца. Не каждый покупатель согласится ждать так долго, поэтому хорошо, если часть документов (или полный пакет) будут подготовлены заранее.

Недееспособные собственники

Закон защищает права тех, признан или может быть признан недееспособным или ограниченно дееспособным. Это люди, страдающие психическими заболеваниями, с алко- или нарко- зависимостью, или находящиеся в состоянии деменции. Поскольку они не способны отвечать за свои поступки, сделки с их участием будут аннулированы. В связи с этим покупатель вправе попросить у продавца справки из диспансеров — психо-неврологического и наркологического. Собственнику рекомендуется подготовить такие справки заранее.

Наследство и наследники

Наследники способны заявить права на уже проданную квартиру. Покупателя в этом случае ожидают долгие судебные тяжбы, которые могут закончиться расторжением сделки. Проблема в том, что сам продавец может и не знать о всех правах родственников и других наследников — наследственное право достаточно сложное и таит в себе много угроз. Худшее,

что может сделать продавец, это заявить: «у нас все в порядке, у них нет прав», принимая бытовые договоренности или свое видение справедливости за норму закона. Если же продавец готов предоставить письменный отказ родственников от наследования продаваемой квартиры, это расположит покупателя к сделке. Очень хорошо, если покупателю или его риелтору дают возможность встретиться и пообщаться с этими наследниками.

Жильцы с регистрацией и без

Одно из серьезных опасений покупателя: после перехода права собственности жильцы останутся в квартире и создадут проблемы. И избавиться от них можно только по исковому заявлению о выселении.

Чтобы увеличить шансы на сделку, продавцу следует заблаговременно снять жильцов с регистрационного учета; если же в квартире проживают арендаторы, то расторгнуть договор найма. Желательно составить заявление с указанием срока, в который арендаторы обязуются съехать.

Неузаконенная перепланировка

Когда ремонт проведен с нарушением строительных норм — например, перенесена несущая стена или кухня, вырублен выход на лоджию, сделано что-либо недозволенное, что нельзя узаконить, новому собственнику выпишут штраф. Если органы контроля сочтут, что изменения угрожают безопасности, то заставят вернуть квартире прежний вид. В остальных случаях предложат узаконить перепланировку в определенный срок. Процесс обычно занимает до полугода, поэтому важно начать его как можно раньше.

Практические советы, как не отпугнуть покупателей

- Заказать актуальную выписку из ЕГРН, чтобы подтвердить право собственности и показать отсутствие обременений, ограничений и ареста.
- Получить письменное заявление супруга/супруги о согласии на продажу квартиры. Заверить его у нотариуса. Согласие на продажу может быть заменено брачным договором или соглашением о разделе имущества.
- Подготовить пакет документов для оперативной подачи заявления в органы опеки и попечительства (7 документов), если среди собственников есть несовершеннолетние дети.
- Получить справки о возможности совершать сделки по продаже квартиры в диспансерах — психо-неврологическом и наркологическом (ПНД и НД) или быть готовым пройти медицинское освидетельствование по требованию покупателя.
- Выписать зарегистрированных жильцов или получить письменное согласие арендаторов на освобождение квартиры в определенный срок.
- Узаконить перепланировку. Получить новый технический паспорт и зарегистрировать эту перепланировку в Росреестре.

Неликвидная недвижимость

Увы, квартира может изначально иметь недостатки или потерять ценность со временем. Покупатели, как правило, хотят в будущем продать объект дороже или хотя бы за ту же стоимость, поэтому неохотно рассматривают варианты с «особенностями».

Точечная застройка

Некоторые застройщики только на бумаге обещают благоустроить территорию вокруг дома, построить парковку и подъездные пути. На деле обещания могут оказаться невыполненными, вплоть до понижения категории дома. Если собственник квартиры столкнулся с такой ситуацией, ему придется существенно опустить цену, чтобы продать ее. Подобные варианты встречаются на рынке недвижимости.

Проблемы с коммуникациями

Когда новостройку возводят с нарушением норм строительства, а с энергетиками подписывают договор на недостаточные для обслуживания всего дома мощности, жильцов ждут постоянные перебои с электричеством. Этот фактор также может помешать продаже квартиры, которая перешла в экспозицию на вторичном рынке.

Стройка «под носом»

Участок рядом с домом могут выкупить и начать строительство нового жилого комплекса. И изначально утвержденный план застройки может измениться. Это значит, что в ближайшие два-три года жильцы будут ежедневно слышать шум строительства. Цены на квартиры в таком доме упадут.

Первый этаж

Много шума, мало света, нет балкона — все эти особенности влияют на потребительский спрос. Чтобы продать такую квартиру, ориентироваться нужно на особую группу покупателей: пожилых людей, которым трудно подниматься по лестницам в домах без лифта, или на тех, кому не по карману покупка на более высоких этажах — цена на квартиры на первых этажах всегда должна быть ниже.

Неудачная планировка

Речь идет о таких помещениях, в которых квадратные метры используются нерационально, например:

- вытянутая квартира-вагон с одним окном, где значительная часть помещения лишена естественного источника света;
- изогнутые стены, комнаты в форме трапеции или конуса, где трудно разместить стандартную мебель;

- проходные комнаты, узкие коридоры, много углов и поворотов.

Практические советы по продаже квартир с особенностями

- Определить категории людей, которым будет удобно жить в квартире с такими характеристиками. Написать объявление именно для них, перечислить выгоды.
- Сделать скидку от 5 до 15% стоимости, если существуют объективные непреодолимые факторы, снижающие цену квадратного метра.

В качестве резюме

Для любой квартиры можно найти покупателя. Главное — определить причины, мешающие вам быстро реализовать свой объект. Найти их помогает анализ рынка: его тенденций, исследование покупательского спроса — это можно постараться сделать собственными силами или попросить о помощи экспертов из агентства недвижимости.

Общая рекомендация:

Действовать, как профессиональный продавец. Выявить страхи покупателя и предложить решение проблем. Подготовить документы для юристов, предварительно получив консультацию по сроку действия заявлений и выписок. Составить привлекательное объявление, определить адекватную стоимость квартиры. В результате комплекса действий продавец может значительно повысить шансы быстрой продажи квартиры.