**Около 23% продавцов опасаются, что плохое состояние жилья станет препятствием для сделки**

**Предложения, реализуемые на вторичном рынке, обладают разной степенью ликвидности в зависимости от характеристик. Одни обстоятельства способствуют ускорению продаж, другие сказываются на стоимости недвижимости и могут осложнить поиск покупателя. «НДВ-Недвижимость» выяснила, какие факторы вызывают наибольшие опасения среди продавцов квартир.**

Согласно опросу «НДВ-Недвижимость», порядка 23% продавцов испытывают волнения в связи с плохим состоянием квартиры. Собственники опасаются, что данный недостаток может отразиться на сроках экспозиции объекта и привести к снижению его стоимости. Заметим, что рациональное зерно в этих настроениях есть: на фоне высококонкурентного рынка выбор остается за лучшими предложениями в рамках существующего бюджета. Таким образом, наведение порядка (скорее всего, потребуется легкий ремонт) упростит задачу поиска покупателей на жилье.

Порядка 17% собственников выразили свои опасения в связи с наличием проблемных документов на квартиру или обременений. Их появлению способствует широкий спектр причин, и подобные осложнения могут представлять собой стоп-фактор в сделках с недвижимостью. Явный пример из этого числа – наличие жильцов, имеющих право пожизненного пользования квартирой. Единственное решение – очень выгодные цены, но и в этом случае привлечь покупателей будет непросто.

Около 16% продавцов отметили, что их квартира находится очень далеко от метро/станции ж/д. Как известно, транспортная доступность входит в число первостепенных критериев при выборе недвижимости. Определяющие моменты: удаленность квартиры от центра и наличие/отсутствие в шаговой доступности станции метро. Объект, до которого добираться крайне неудобно, будет терять в цене, ведь основной спрос сосредоточен на вариантах с удачным месторасположением.

В число критериев, которые могут отпугнуть покупателей, входит соседство дома с неблагополучными объектами. Например, действующей промзоной, СИЗО или свалкой. Около 15% продавцов отметили, что именно этот минус вызывает у них наибольшие опасения, однако проблему можно решить путем ценовых корректировок. Скидка будет варьироваться в зависимости от ситуации и характеристик самого предложения: если вариант в остальном ликвиден и привлекателен по стоимости, то рано или поздно покупатель будет найден. Заметим, что для 8% продавцов главной проблемой является плохая экология района.

Еще одна позиция – сложные соседи. Порядка около 9% опрошенных считают, что неблагополучные жильцы в доме могут осложнить сделку – в особенности, если квартиры (продаваемая и соседская) находятся рядом. На стоимость предложения данное обстоятельство влияет слабо (здесь нужно оценивать саму ситуацию), но вот сроки экспозиции могут быть продолжительными. Несмотря на то, что неоднородный социальный состав - это абсолютно нормальное явление для «вторички», бывают сложные случаи, когда сосед сильно мешает другим людям (шум, разборки, запах от большого количества домашних животных). Поэтому в отдельных случаях опасения не беспочвенны.

В качестве отрицательного фактора около 7% опрошенных отметили наличие неузаконенной перепланировки. Дело в том, что в случае перехода права собственности ответственность за нарушения ложится на нового владельца квартиры. Кроме того, банк не выдаст ипотеку на квартиру в «красных линиях». Как результат, спрос снижается, и покупателей приходится мотивировать с помощью скидок.

В числе факторов, сдерживающих продажи, также входят конфликты с родственниками и сособственниками квартиры (5%). Из-за того, что люди действуют не слаженно в столь важных вопросах и даже откровенно вредят друг другу, решение квартирного вопроса может затянуться на неопределенный срок.