

В объявлениях о продаже новостроек часто используется формулировка – «цена 1 кв. м от столько-то тыс. руб.». Позвонив по указанному телефону, потенциальный покупатель, скорее всего, убедится, что интересующая его квартира будет стоить совсем не столько, сколько получается при умножении на калькуляторе интересующего его метража на заявленную цену.

И даже если факт мошенничества тут трудно докажем, все равно остается ощущение, что все вокруг обманщики.

Риэлторы говорят, что чаще всего так происходит потому, что многие рекламные носители (например, перетяжки и билборды) недостаточно мобильны: все предложения по данной цене уже распроданы, а изменения внести просто не успели. Еще один аргумент сводился к тому, что в рекламных источниках невозможно перечислить весь спектр имеющихся предложений. Поэтому указывается наиболее привлекательная стоимость – это может быть как минимальная стоимость 1 кв. м, так и квартиры в целом. Причем застройщики и риэлторы стараются дать ссылку на свой сайт, где покупатель сможет ознакомиться с общим прайсом.

Впрочем, участники рынка признают, что зачастую, чтобы не выглядеть перед покупателями обманщиками, они обставляют сделки по очень низким (рекламным) ценам крайне непривлекательными условиями. Таким способом, создавая подобные «барьеры», застройщик сохраняет внешне привлекательные предложения.

На практике по самой низкой цене всегда и везде продается то, что продается хуже всего. Большие площади, низкие этажи, непривлекательные видовые характеристики и другие подобные характеристики, - это характеристика «типового портрета неликвида». Сюда же можно отнести предложения - в домах, находящихся на ранних стадиях строительства или где строительство еще вообще не началось. Например, в новостройках эконом-класса 1 кв. м в четырехкомнатной квартире может быть на 5-10 тыс. рублей дешевле, чем в однокомнатной. На 30% могут отличаться цены квартир, расположенных в одном комплексе или микрорайоне, если один дом сдан Госкомиссии, а другой еще строится. В бизнес-классе цены наименее ликвидных и наиболее комфортных квартир могут отличаться на 30%. А в элитных ЖК минимальная и максимальная стоимость квадратного метра могут отличаться в два раза.