Как купить правильную квартиру по минимальной цене?

Максим Калинчиков

Что нужно знать при покупке квартиры



Максим Калинчиков

Как купить правильную квартиру по минимальной цене? Что нужно знать при покупке квартиры

«Издательские решения»

Калинчиков М.

Как купить правильную квартиру по минимальной цене? Что нужно знать при покупке квартиры / М. Калинчиков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-672384-9

Хотите пройти процесс покупки квартиры самостоятельно — эта книга для вас. И моя задача — помочь вам. Подсказывать, как правильно это сделать. Информация на сайтах, форумах вам не подойдет, и вот почему: во-первых, данные, которые вы найдете, будут разрозненными, про отдельные звенья всей цепочки. А комплексной информации, пошагового алгоритма, вы не найдете; во-вторых, у вас не будет полной информации по каждому этапу. О важности полноты информации я пишу в главе «Проверка „чистоты“ объекта».

ISBN 978-5-00-672384-9

© Калинчиков М.
© Издательские решения

Содержание

Введение. Это важно! 6
Определяем цели покупки квартиры 7
Как выбрать район для квартиры 9
Формируем перечень объектов для просмотра 10
Проверяем, подходят ли нам выбранные квартиры 11
Конец ознакомительного фрагмента. 12

Как купить правильную квартиру по минимальной цене? Что нужно знать при покупке квартиры

Максим Калинчиков

© Максим Калинчиков, 2025

ISBN 978-5-0067-2384-9
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение. Это важно!

Приветствую Вас, уважаемый читатель!

Спасибо за проявленный интерес к данной книге. Ниже я постараюсь просто и понятно рассказать Вам, что же нужно сделать, чтобы стать обладателем квартиры по цене на **10—15% ниже рыночной** и при этом избежать возможных проблем и **не лишиться квартиры и денег**.

На первый взгляд, все кажется достаточно простым:

1. Нашел в интернет подходящие варианты.
2. Посмотрел их.
3. Поторговался.
4. Выбрал ту квартиру, которая устраивает.
5. Купил.

Но на практике все обстоит совсем не так.

Поверьте специалисту с опытом работы с 2009 года, руководителю агентства недвижимости, прошедшему за это время множество курсов, тренингов и программ повышения квалификации в недвижимости. Свою первую сделку по продаже и покупке квартиры я совершил в 2009 году, при этом к этому времени я уже несколько лет работал в коммерческой недвижимости (то есть недвижимость мне была знакома и интересна с профессиональной точки зрения).

Готовы ли вы становиться риэлтором и **тратить** свое **время, нервы и дополнительные деньги** для покупки собственной квартиры, и не работать риэлтором впоследствии – решать Вам.

Я же со своей стороны готов поделиться моим опытом в покупке квартиры.

Определяем цели покупки квартиры

Прежде, чем перейти непосредственно к целям покупки жилья, я вкратце расскажу о том, **какую ошибку совершают покупатели и их риэлторы** (при наличии последних) уже на первом этапе.

Чаще всего **покупатели** самостоятельно **начинают смотреть квартиры**, например, 2-х комнатные, **не совсем представляя, чего они хотят в действительности**. Или же на вопрос риэлтора: «Какую квартиру Вам искать?» отвечают: «2-х комнатную около 60 кв. м».

После этого начинается долгая процедура «**походов на просмотры**» по разным квартирам, которые, как правило, **чем-то не устраивают покупателей**. В результате – **потерянное время и потраченные нервы**. Да и покупатель начинает сомневаться, найдет ли он себе квартиру, которая его устроит.

Ошибка покупателя состояла в том, что он **не четко сформулировал цель** и **не определил** для себя все те **параметры**, которым должна удовлетворять будущая квартира. Для этих целей я предлагаю своим клиентам заполнить так называемый «чек-лист», включающий все необходимые параметры и требования к будущей квартире. Покупатель выбирает те из них, которые важны именно ему.

Для чего покупать квартиру? Итак, переходим непосредственно к **целям покупки квартиры:**

1. **Покупка для инвестиций.**
2. **Покупка для проживания.**

Первая цель – **покупка для инвестиций**, в свою очередь, может подразделяться на следующие:

а. покупка с целью получения дохода от сдачи квартиры в наем;

б. покупка с целью капитализации квартиры и последующей продажи.

При инвестиционном вложении в недвижимость важно правильно оценить все риски и рассчитать доходность таких инвестиций. Для подобной оценки необходимо учитывать множество параметров. Вот только некоторые из них:

– покупка новостройки или вторичного жилья;
– квартира с отделкой или под ремонт;
– дом бизнес класса или эконом;
– квартира в Москве/Новой Москве или Московской области;
– и т. д.

От результатов будет зависеть ваша дальнейшая стратегия.

При **покупке квартиры для проживания** так же, как и в первом случае, нужно определить, каким требованиям должна соответствовать будущая квартира. А для этого необходимо ответить на такие вопросы:

1. Кто будет жить в квартире (например, 1 пожилой человек или семья с ребенком)? От этого будет зависеть планировка квартиры, этаж ее расположения.
2. Есть ли у Вас хобби, от которых вы не откажетесь при переезде?
3. Живут ли с Вами домашние животные, с которыми нужно гулять?
4. Вы передвигаетесь преимущественно на машине или на метро?
5. Близость промышленных зон будет доставлять Вам неудобства?
6. Каковы Ваши планы на среднесрочную и долгосрочную перспективы?

ВЫВОД: в результате у Вас должно сформироваться четкое понимание, какую квартиру (метраж, количество комнат, расположение, планировка и т. д.) вы будете искать.

Как выбрать район для квартиры

Выбор комфортного района проживания – один из основных критериев при покупке квартиры. От того, где будет расположена Ваша квартира, зависит очень многое: например, транспортная доступность, безопасность, социальный портрет соседей, экология и т. д.

Для начала **выберите несколько районов** и **изучите их по картам** (Яндекс карты, Гугл карты, спутники). Кроме этого, почитайте отзывы о районах в Интернет, зачастую люди делятся подобной информацией или обсуждают какие-то проблемы района.

В результате у Вас должно сформироваться первичное понимание районов, а именно:

1. плотность застройки;
2. близость транспортных магистралей: автомобильных дорог, ж/д путей;
3. удаленность от центра;
4. близость школ, детских садов;
5. наличие «зеленых зон»: парков, скверов;
6. близость промышленных объектов.

Обязательно побывайте в выбранных районах, желательно в разное время суток (если Вы передвигаетесь на машине, имеет смысл съездить в районы в «пробочное» время). Только так Вы сможете оценить:

1. наличие инфраструктуры в районе (объектов спортивной, досуговой инфраструктуры, торговых центров, аптек, продовольственных магазинов, кафе, ресторанов, магазин товаров и услуг);
2. пешеходный/автомобильный трафик;
3. социальный портрет соседей (для этого можно зайти в несколько районных продуктовых супермаркетов);
4. наличие прогулочных зон;
5. минусы районов (неубранный мусор, недостроенные объекты, близость действующих строек и т. д.).

Не забудьте пообщаться с жителями районов, ведь зачастую они могут дать вам очень много полезной информации, которую вы не сможете найти самостоятельно.

ВЫВОД: после изучения выбранных районов вы поймете, подходит ли Вам это место или же Вы будете рассматривать другие районы.

Формируем перечень объектов для просмотра

При поиске квартир **первое**, на что нужно обратить внимание – это **составление выборки объектов или листа просмотра**. По правилам статистики не нужно учитывать крайние варианты (в нашем случае это самые дешевые квартиры). Поверьте моему опыту, в открытых источниках **практически не бывает реальных объявлений типа «срочно продаю»**, «срочно нужны деньги» и т. д. Однако, если Вы все же захотите проверить, то запаситесь достаточным количеством времени и терпением, так как при звонках по подобным объявлениям риэлторы начнут с Вами беседовать и, скорее всего, будут предлагать вам посмотреть какую-то другую квартиру в связи с тем, что объект, по которому Вы позвонили (та самая дешевая квартира), либо продан, либо за него внесен аванс, либо он Вам по какой-то причине не подходит.

Теперь, когда Вы уже знаете, какую квартиру вы ищете и в каком районе, Вы без труда сможете задать параметры поиска. Подробнее остановлюсь на указании цены. С минимальной границей мы с Вами определились. Что же касается максимальной цены, то в данном случае рекомендую Вам **указать сумму на 10—12% выше** той, что Вы планировали потратить на приобретение жилья. При аргументированном торге именно на столько можно снизить стоимость выбранной квартиры. Но об этом мы поговорим более подробно позднее.

При выборе **глубины поиска** следует указать **несколько месяцев**. Это связано с тем, что квартиры продаются не быстро, продавцы зачастую не обновляют и не продвигают в рекламе свои объекты. Поэтому, если вы увидели «старое» объявление о продаже квартиры – это вовсе не означает, что квартира уже продана.

Выбранные Вами **объекты** обязательно **занесите в таблицу** с указанием следующей информации:

а. адрес квартиры;
б. цена;
в. стоимость за 1 кв. м;
г. общая площадь;
д. телефон продавца;
е. описание квартиры.

Проанализируйте все объекты по указанным выше параметрам и **выберите** те из них, которые Вам наиболее **интересны**.

ВЫВОД: по результатам этого этапа вы сформируете список квартир, с которыми будете работать в дальнейшем.

Проверяем, подходят ли нам выбранные квартиры

Итак, у Вас есть перечень квартир, которые Вы готовы смотреть. **Но не торопитесь назначать** с продавцами дату и время **встречи**.

Зачастую ко мне обращаются клиенты, которые самостоятельно пытались искать и смотреть квартиры. Вот лишь некоторые из проблем, с которыми они сталкивались при поиске:

1. «Я звоню по выбранной квартире, риэлтор продавца начинает задавать мне странные вопросы, спрашивает про какую-то альтернативу. В итоге я не могу понять, стоит ли мне смотреть эту квартиру или нет».
2. «Риэлтор продавца начинает рассказывать про наследство и 2-х собственников. Это плохо или не плохо, подходит ли мне такая квартира, не понятно».
3. «Продавец не берет трубку и не перезванивает, хотя объявление регулярно обновляется».
4. «Риэлтор говорит, что квартира уже продана, предлагает мне смотреть другую в соседнем доме. После просьбы прислать фото другой квартиры перестает выходить на связь».

Если перечень квартир Вы составляли, пользуясь **открытыми источниками** (как правило, интернет и объявления в газетах), а не профессиональными базами, то необходимо учитывать, что среди всех объявлений будет очень **много**

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.