

Владислав Андриенко

КАК специалист по недвижимости
раскрывает секреты профессии!
купить квартиру,
дом, участок, дачу или другую недвижимость



БЕЗ РИЭЛТОРА

Купите недвижимость без стресса и потерь.
Превратите знания в уверенность и реальную экономию!

Владислав Анатольевич Андриенко

Как купить квартиру, дом, участок, дачу или другую недвижимость без риэлтора

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73313078

ISBN 9785006926783

Аннотация

95% ошибок при покупке жилья совершается из-за незнания простых правил. Как отличить выгодную сделку от мошеннической схемы? Почему даже роскошная квартира может оказаться финансовой ямой? Эта книга – ваш личный антикризисный менеджер в мире сделок по покупке недвижимости. Проверенные стратегии от профессионала рынка, которые уберегут ваши деньги и нервы.

Содержание

Благодарности	5
Дисклеймер	6
Об авторе	7
Кому и зачем нужна эта книга	10
Глава 1. Для чего мы покупаем недвижимость	17
Совет риэлтора	32
Дома, участки, дачи, гаражи	40
МНЕНИЕ ПЕРВЫХ ЧИТАТЕЛЕЙ	47
Глава 2. Различия и особенности вторички и новостройки	48
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Как купить квартиру, дом, участок, дачу или другую недвижимость без риэлтора

**Владислав Анатольевич
Андриенко**

© Владислав Анатольевич Андриенко, 2026

ISBN 978-5-0069-2678-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Благодарности

Благодарю Всевышнего за то, что дал мне силы и время написать эту книгу!

Огромное спасибо Татьяне – моей жене, музе и помощнице!

Моим папе и маме: Андриенко Анатолий Андреевич и Андриенко Наталия Андреевна, благодаря вам я появился на этот свет, вырос и приобрел знания, которыми теперь могу поделиться с читателями!

Особая благодарность читателям моей первой книги «КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ, дом, участок, дачу или другую недвижимость БЕЗ РИЭЛТОРА», которые, познакомившись с ней, поделились положительными отзывами, что дало возможность другим людям быстрее принять решение о ее приобретении, а мне – вдохновиться написанием следующего бестселлера!

Спасибо коллегам-риэлторам, которые высоко оценили результаты моего труда над первой книгой!

Дорогие мои клиенты, эта книга написана в результате нашей плодотворной совместной работы в сфере недвижимости в течение более десяти лет. Спасибо вам за доверие!

Дисклеймер

Автор высказывает в книге свою точку зрения в соответствии с принципами свободы слова, выраженными в ст. 10 Европейской конвенции по правам человека, и абсолютно ни к чему и никого не призывает.

Мнение автора, изложенное в этой книге, не преследует целью дискриминировать или оскорбить кого бы то ни было.

Книга содержит общеизвестную и общедоступную информацию. Данный материал носит ознакомительный характер. Поскольку автору неизвестны подробности ситуации каждого конкретного читателя, а читатель не поручал автору консультировать его, эта книга не является консультацией по любым вопросам, связанным с недвижимостью, или риэлторской услугой.

За все действия и их последствия, предпринятые читателем, в том числе в связи с прочтением этой книги, читатель несет самостоятельную ответственность.

Примеры из практики, приведенные в этой книге, собраны и скомпонованы из совершенно разных ситуаций и к конкретным людям не имеют никакого отношения. Все совпадения случайны.

Проверяйте материалы на соответствие действующему законодательству, которое постоянно меняется.

Об авторе

Скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается.

Народная пословица

Несколько лет назад я написал книгу – инструкцию по продаже недвижимости без риэлтора. И самое ценное, что я получил после ее выхода, – это ваши отзывы. Люди, которые смогли безопасно и выгодно провести сделку. Именно ваша благодарность и стала топливом для второй книги.

«Почему эксперт по продажам вдруг взялся писать для покупателей?» – спросите вы. Ответ прост и суров: **потому что я видел все изнутри.** Я знаю все уловки, которые продавцы и недобросовестные агенты готовят покупателям. Я видел, на каких этапах люди теряют деньги, нервы, а иногда и жилье. И теперь моя задача – раскрыть вам эти карты. Чтобы вы, находясь по другую сторону сделки, были вооружены.

Для тех, кто меня еще не знает: меня зовут Владислав. Я – профессиональный риэлтор с 15-летним стажем в крупнейшем агентстве недвижимости Воронежа. А по первому образованию – инженер-строитель. Эта смесь опыта и технического склада ума помогает мне не просто «вести сделки», а выстраивать для клиентов надежные и прозрачные процессы.

Давайте сразу расставим точки над i: кто есть кто на рынке

Риэлтор – это ваш проводник. Его работа – обеспечить вам безопасную сделку, где каждая сторона получает то, что хочет. Хороший специалист постоянно учится и работает в правовом поле.

А есть «черные риэлторы» – это преступники, маскирующиеся под агентов. Их цель – не ваша удачная покупка, а ваше имущество. К сожалению, в новостях эти понятия часто смешивают. Задача этой книги – научить вас безошибочно видеть разницу. Разницу между профессионалом, который зарабатывает знаниями, и жуликом, который наживается на чужой беде.

«Зачем мне книга, если есть интернет?» – отличный вопрос.

Именно в нем и таится главная опасность. Покупка недвижимости – это не заказ еды на дом. **Доверять советам из форума в сделке на миллионы – все равно что прыгать с парашютом, который собрали по ролику из интернета.** Цена ошибки – ваши сбережения, ваши нервы, а для кого-то – единственное жилье.

«А другие книги?» – я их изучил.

Когда я только начинал, я прочитал больше десятка популярных книг по недвижимости. И признаюсь честно: они были написаны больше для экономистов и юристов. Сплошные графики, формулы и сухая теория, в которой тонула суть.

Я пишу эту книгу, чтобы дать вам то, чего мне самому тогда не хватило, – **простые и готовые инструкции к действию.**

Без ложной скромности: читатели хвалят мою книгу за ясность. А все потому, что я и сам когда-то был на вашем месте. Мне пришлось методом проб и ошибок искать честного специалиста, набивая шишки. Я не хочу, чтобы вы повторяли этот путь.

И мой опыт не застыл в прошлом. Я постоянно нахожусь по обе стороны баррикад. **Так же, как и вы, периодически покупаю и продаю недвижимость.** Все, о чем пишу, я не только знаю в теории, но и регулярно проверяю на практике. Я вижу сделку вашими глазами и понимаю ваши страхи.

Мой 15-летний стаж, поддержка Гильдии Риэлторов Черноземья и сотни довольных клиентов – это мой фундамент.

Заходите в гости в соцсетях:

– ВКонтakte и Одноклассники: поиск по имени и фамилии «Владислав Андриенко»

А эта книга – ваш надежный план. Давайте пройдем весь путь так, чтобы на каждом этапе вы чувствовали твердую почву под ногами и полный контроль над ситуацией. Ваша новая недвижимость уже ждет вас, и мы сделаем так, чтобы вы получили ее лучшим и самым безопасным способом.

Кому и зачем нужна эта книга

Да, сегодня любой голосовой помощник выдаст вам тысячу советов о том, как купить квартиру. Проблема не в недостатке информации, а в ее избытке. Она разрознена, противоречива, и за ней часто стоят анонимные авторы с непроверенной квалификацией.

Представьте, что вам нужно построить дом. В интернете вы найдете все: как заливать фундамент, как класть кирпич, как тянуть проводку... Но ни одна статья не даст вам **единого, последовательного и безопасного плана.** В итоге у вас будет груда несвязанных материалов, но не будет понимания, с чего начать и как не обрушить всю конструкцию на последнем этапе.

С покупкой недвижимости – та же история. Информации много, а **системы нет.** И именно этим моя книга отличается от всего, что вы найдете в сети.

Кому будет полезна эта книга?

Эта книга – для вас, если вы:

- **Покупаете жилье впервые** и чувствуете, что не знаете, с какой стороны подступить.
- **Меняете квартиру** на большую или меньшую, потому что ваша жизнь изменилась (родились дети, дети выросли, хотите переехать в другой район).
- **Планируете использовать ипотеку** и хотите сделать

это с минимальными рисками и переплатами.

– **Рассматриваете недвижимость как инвестицию** и хотите не потерять, а приумножить свои средства.

– **Только задумываетесь о покупке** в будущем и хотите подготовить почву – понять рынок, процедуры и свои возможности уже сейчас.

Книга также станет отличным помощником **начинающим риэлторам** как структурированное руководство к действию. А опытные коллеги, возможно, найдут здесь новые идеи для оптимизации своей работы.

Моя главная цель – чтобы после прочтения вы не просто знали больше, а чувствовали себя уверенно. Чтобы каждая задача по подбору, проверке и покупке жилья стала для вас выполнимой, а результат многократно превзошел ваши усилия.

Что вы найдете в этой книге (а что – нет)

Эта глава поможет нам сразу настроиться на одну волну и понять, какую практическую пользу вы получите от чтения.

Почему я вообще взялся за написание

За десять лет работы и преподавания я увидел одну и ту же проблему: начинающие риэлторы и обычные покупатели тонут в информационном вакууме. Нет четкого, по-

нятного и системного руководства. Знания передаются, как говорится, из уст в уста или добываются горьким опытом. В итоге на рынок выходят «специалисты», чья экспертиза ненамного выше вашей. А обычный человек, единожды купив квартиру, может возомнить себя гуру и давать советы, последствия которых бывают катастрофическими.

Когда на кону стоят миллионы рублей и ваше будущее благополучие, доверять слухам и отрывочным статьям из интернета – непозволительная роскошь. Я написал эту книгу, чтобы заполнить этот вакуум и дать вам **концентрат проверенных знаний**, а не сырые данные.

Чего в этой книге НЕТ (и это ее сильная сторона)

Чтобы книга приносила реальную пользу здесь и сейчас, я сознательно отказался от всего, что вам не пригодится в практических действиях:

– **Никакой воды.** Вы не найдете здесь пространных графиков, сложных формул и результатов соцопросов, которые только занимают место в тексте.

– **Никаких устаревающих данных.** Я не привожу конкретные суммы, образцы документов или списки банков. Это меняется каждый месяц, и вы легко найдете актуальную информацию в открытых источниках.

– **Никаких лекций по ипотеке или налогам.** Процесс получения ипотеки сегодня максимально упрощен, а нало-

говые законы меняются слишком часто. Эту информацию вы получите точно и бесплатно в банках и налоговой.

Что в этой книге ЕСТЬ (и это ее главная ценность)

Я даю вам не информацию, а **систему и уверенность**.

– **Я дам вам принципы и алгоритмы**. Вы поймете логику каждого этапа покупки, чтобы принимать верные решения в любой ситуации.

– **Я помогу очистить голову от информационного шума**. Вы перестанете метаться между советами бывалых и непроверенных экспертов.

– **Я научу вас чувствовать сделку**. Вы будете оставаться спокойным и собранным, потому что будете понимать, что происходит на каждом шагу, как опытный специалист.

Как пользоваться этой книгой?

Книга построена как навигатор. Каждая глава – это законченный блок, отвечающий на вопрос, что делать сейчас. Вам не требуется специальная подготовка. Можно читать последовательно или открывать нужный раздел в зависимости от вашей задачи – и сразу применять знания на практике.

Важное уточнение. Хотя основной фокус в примерах сделан на покупке квартир, в каждой главе для покупателей домов, участков, гаражей и другой недвижимости есть спе-

циальные дополнения с учетом их специфики. Вопросы покупки коммерческой недвижимости требуют отдельного глубокого разбора, но общие принципы, изложенные здесь, будут для вас надежным фундаментом.

Теперь, когда мы расставили все по местам, давайте начнем наш путь к вашей новой недвижимости.

От автора: проверено на живых людях

Прежде чем отправить эту книгу в печать, я решил сделать последнюю и самую нужную проверку. Мне было критически важно понять: говорит ли она с вами на одном языке? Будет ли полезна не коллегам-риэлторам, а именно вам – тем, кто впервые покупает жилье и плохо представляет, с чего начать?

Я отдал рукопись на суд самым честным и строгим критикам – обычным людям, далеким от рынка недвижимости. Моими первыми читателями стали:

- **Мария, продавец**, мечтающая наконец переехать из тесной двушки родителей в свою квартиру.
- **Алексей, инженер**, который копил на первый взнос по ипотеке и боялся всех этих «юридических сложностей».
- **Олег, водитель маршрутки**, продававший квартиру в городе, чтобы купить дом в деревне для семьи.
- **Сергей, фермер**, покупавший участок и постоянно сталкивавшийся с незнакомыми терминами в объявлениях.

Их задача была проста: читать и отмечать, где скучно, где непонятно, где, на их взгляд, я заумничаю, а где, наоборот, не хватает конкретики. Они не стеснялись в выражениях: «Влад, тут ты повторяешься! Объясни это проще, как соседу по гаражу! Вот этот пример – прямо про нас, так и было!»

Их честные, а иногда и колкие замечания помогли мне переписать многие главы. А их одобрение и фразы вроде «Теперь я знаю, что спросить у продавца» или «Наконец-то кто-то объяснил, чем риэлтор заслуживает свои деньги» стали для меня лучшей оценкой.

Ниже, перед ключевыми главами, я привожу их прямые цитаты и мнения. Думаю, их свежий, незамысленный взгляд поможет и вам сразу настроиться на нужный лад и понять, чем полезна каждая часть этой книги.

Искренне благодарю Марию, Алексея, Олега и Сергея за их время и откровенность. Эта книга стала лучше и ближе к вам именно благодаря им.

С уважением,

Владислав, автор

Мнение первых читателей

Алексей, инженер: «Книга цепляет сразу. Автор говорит со мной на одном языке – без заумностей, с примерами из жизни, с юмором. Это вызывает доверие. Я чувствую, что автор действительно „из наших“, прошел тот же путь и хочет

уберечь от ошибок. После прочтения фрагмента понимаю, для кого книга и что в ней найду. Желание купить и прочитать дальше – возникает».

Глава 1. Для чего мы покупаем недвижимость

Клиент: «Скажите, у вас есть однушки с большой кухней и комнатой в виде аппендицита?»

Риэлтор: «Закончились. Остались только двушки с кухней до 6 метров и геморроем в документах».

Риэлторский юмор

Знаете, в чем главная ошибка девяти из десяти покупателей? Они выбирают жилье сердцем, а не головой. Влюбляются в вид из окна и забывают спросить: «А сколько я буду платить за этот вид каждый месяц?» Давайте исправим это прямо сейчас!

Итак, давайте поговорим о том, для чего и как мы покупаем недвижимость.

– **Варианты покупки недвижимости для проживания** могут быть следующими:

1) классическая покупка – не зависит от предыдущей продажи другой недвижимости,

и

2) так называемый обмен – когда человек, продав один объект недвижимости, следом покупает другой, направив

средства от предыдущей продажи на последующую покупку.

– **Инвестиционная покупка недвижимости:**

1) покупка с целью сдачи в аренду;

2) покупка в расчете на подорожание объекта ;

3) смешанный вариант, когда приобретаемый объект сдается в аренду на время, в течение которого покупатель рассчитывает на подорожание объекта, с последующей его продажей при достижении запланированной цены на объект.

Все варианты покупки могут быть как с использованием собственных средств, так и с привлечением ипотечных денег банков, а также с применением сертификатов (например, материнского капитала).

Рассмотрим подробнее.

1.1. Покупка недвижимости для проживания с использованием собственных или ипотечных средств, а также с применением сертификатов.

Это самый простой вариант покупки недвижимости, при котором вы обладаете определенной суммой, которую хотите потратить на вожеленный объект. Если у вас нет всей суммы стоимости объекта, вы можете взять ипотечный кредит в банке или воспользоваться различными сертификатами на приобретение жилья, которые выдает государство или муниципальные органы власти (например, материнский ка-

питал).

Для простоты рассмотрим покупку квартиры.

Здесь необходимо понимать, кто будет проживать в этой квартире, ведь предпочтения и физические возможности разных групп покупателей принципиально различаются.

Например, молодые **семьи без детей или с детьми** должны представлять перспективы пополнения семейства (или отсутствие оных), а соответственно, выбирать квартиру по количеству комнат, необходимых для комфортного проживания сейчас и в обозримом будущем. Планировка, этаж и отделка – это дело вкуса. Также имеет значение инфраструктура района проживания, в первую очередь детские сады и школы – в идеале они должны быть в шаговой доступности, чтобы родителям не пришлось тратить много времени, доставляя детей в учебные учреждения.

Случай из практики

Один мой хороший знакомый в конце 2000-х годов построил себе добротный дом в развивающемся коттеджном поселке недалеко от города. Пока дом строился, они с женой жили в однокомнатной квартире в городе, где места для двоих вполне хватало. Дом строился с перспективой рождения ребенка, который родился как раз к моменту сдачи дома в эксплуатацию. Все было бы замечательно, да вот только поселок все еще активно застраивался, и в нем на то время

не было никакой инфраструктуры: ни дорог, ни магазинов, не говоря уже о детском саде или школе, а до ближайшей остановки транспорта нужно было идти 20 минут.

Кто-то скажет: не проблема, можно иметь два автомобиля в семье и возить детей. Но, при том что зимой улицы не чистились местными властями, а осенью и весной грунтовые дороги превращались в сплошную жижу, вопрос ежедневных автопутешествий по повседневным делам был закрыт.

Дом был продан, и на вырученные средства была куплена просторная квартира в городе, где все необходимое рядом: детский сад, школа, поликлиника, магазины и общественный транспорт.

Конечно, каждый расставляет приоритеты по-своему, но я считаю, что тратить бесценное время жизни на многочасовые переезды от дома до работы или развозя детей по детским садам и школам – это преступление перед самим собой. Сэкономив эти многочисленные часы, можно сделать массу полезного для себя, близких, а возможно, и многих других людей вокруг.

«Молодые» пенсионеры и люди среднего возраста, дети которых уже выросли и живут отдельно, напротив, имеют все возможности пожить для себя и купить жилье за городом, чтобы наслаждаться тишиной, пением птиц и свежим воздухом. Это отличная возможность приобрести себе дом

(таунхаус, квартиру) в населенном пункте подальше от городской суеты. К тому же будет удобно брать к себе внуков на лето, чтобы они набирались сил на лоне природы.

Если стоит вопрос выбора недвижимости для **пожилого человека**, то здесь необходимо внимательно подойти к выбору жилья. Пожилым людям, здоровье которых с каждым годом не улучшается, очевидно, удобнее жить на нижних этажах даже при наличии лифта, а он и в новых домах может выходить из строя. Коридоры и санузел в квартире или доме не должны быть узкими – с учетом вероятности ограниченных физических возможностей пенсионера.

Нужно обратить внимание на удобство двора и подъезда. Желателен пандус на входе, а лестницы и площадки должны быть достаточно удобными.

Лучше выбирать район с развитой инфраструктурой, где поликлиника, аптеки, магазины, остановка общественного транспорта располагаются рядом с домом, чтобы пенсионер мог обслуживать себя сам и меньше задействовал родственников.

Одиноким молодым людям и людям среднего возраста могут не так строго подходить к выбору жилья, потому что сил и здоровья еще предостаточно. Здесь выбор недвижимости – это вопрос личных предпочтений: этажи, планировка, отделка – все на вкус. Главное, определиться районом расположения будущего жилья, расстоянием до работы и объектов инфраструктуры.

В любом случае каждой группе покупателей необходимо взвесить все параметры подбираемого жилья на предмет соответствия цены качеству. Имеется в виду не только качество отделки, но и все характеристики недвижимости и инфраструктуры вокруг.

К сожалению (или к счастью), прошли те времена, когда несколько поколений проживали в одном доме. Об этом, например, мы можем прочитать в повести Артура Конан Дойля «Собака Баскервилей»:

– Я именно так и представлял себе все это, – сказал сэр Генри. – Настоящее родовое гнездо, правда? Подумать только – ведь мои предки жили в этом самом доме в течение пяти веков! Как вспомнишь об этом, невольно настраиваешься на торжественный лад.

Так как мы с вами живем сейчас не в Англии XIX века, следует помнить, что любую собственность когда-то придется продавать вам или вашим наследникам.

Случай из практики

Пожилая пара переезжает из северного региона России в один из городов Южного федерального округа. Выбирая себе квартиру, останавливаются на шикарной двухкомнатной квартире площадью около 90 кв. м в новом доме. Их ошибкой было то, что район, где находился дом, – крайне непопулярный и неудачный для проживания: рядом распола-

гался химический завод, круглосуточно издающий неприятные запахи, а в самом районе много асоциальных личностей, из-за чего криминогенная обстановка весьма напряженная.

Но, видимо, этих покупателей привлекла хорошая цена на эту замечательную квартиру. Они купили ее и сделали там дорогой ремонт.

Прошло время, и родственникам, которые получили в наследство эту квартиру от бывших собственников, теперь приходится ее продавать. При этом они столкнулись с реалиями рынка: по хорошей цене эту квартиру никто покупать не хочет – чересчур депрессивный район, а по сниженной цене продавать жалко – слишком уж хорошая квартира.

Именно поэтому при покупке следует сразу продумать перспективу продажи, а именно – насколько легко будет реализовать эту недвижимость по рыночной цене, при необходимости. Лучше купить плохую квартиру в хорошем районе и привести ее в порядок (при условии, что у вас есть финансовый и временной ресурс на качественный ремонт), чем приобрести хорошую квартиру в плохом районе, а потом испытывать трудности с реализацией по адекватной цене.

На вышеуказанных примерах мы с вами, дорогой читатель, рассмотрели основные группы покупателей недвижимости, которые приобретают объект для проживания.

Остается только соотнести ваши желания, возможности

и сложившуюся ситуацию, выбрать устраивающий вас объект недвижимости, сделать юридическую экспертизу документов на него и провести сделку купли-продажи. Обо всем этом более подробно я расскажу в следующих главах.

1.2. «Обмен» недвижимости – это наиболее сложный и часто встречающийся вариант.

В предыдущей книге я уже писал, что из-за советского наследия, когда мы не могли свободно продавать и покупать квартиры, так как они были государственными, а могли их только обменивать, этот вариант по инерции продолжают называть **обменом**. Но надо понимать, что обмена как такового здесь нет и в помине. Есть две сделки: продажа одной недвижимости и покупка другой. Обмен в чистом виде, когда объект недвижимости меняют на другой незнакомые друг другу люди по договору мены, за более десяти лет работы я не встретил ни разу.

Продажа своей и покупка альтернативной недвижимости намного удобнее прямого обмена. Вы продаете свою квартиру, получаете на руки деньги и выбираете себе лучшее жилье из нескольких подходящих вам вариантов. Причем при сходных физических характеристиках покупаемого жилья можно выбрать варианты от экономного до элитного. При классическом обмене вы должны довольствоваться тем, что вам предлагает тот собственник, у которого нашлась подходящая

квартира и которому нужна ваша. Поэтому-то в советские времена обмен квартиры мог затянуться на несколько лет – очень трудно подобрать взаимоустраивающие варианты.

Процесс «обмена» недвижимости может быть разной степени сложности, в зависимости от ваших возможностей.

Например, если вы продаете свою единственную квартиру и покупаете другую, чтобы тут же переехать и жить в ней, то приготовьтесь к достаточно сложному и порой небыстрому процессу, в котором надо учесть несколько важных параметров и выполнить ряд задач:

а) рассчитать свои финансовые возможности, а именно: за какую среднюю стоимость вы планируете продать свой объект; за какую среднюю стоимость вы планируете купить новый объект; потребуется ли вам доплата, из каких источников вы планируете привлекать эти средства (наличные, ипотечные); предварительно оценив возможности получения этих средств из внешних источников (например, заранее получить одобрение ипотечного кредита).

б) установить адекватную стоимость продаваемой квартиры и сделать грамотную предпродажную подготовку, чтобы с реализацией не было проблем (обо всем этом – в моей первой книге);

в) параллельно продаже заняться поиском подходящей альтернативной квартиры с учетом ваших финансовых и иных возможностей (об этом подробнее – в последующих главах);

г) учесть направление движения рынка недвижимости. На растущем рынке, когда цены идут вверх, легко продать свое жилье, но нелегко купить себе, так как цены могут расти очень быстро и хорошие объекты моментально раскупаются. На падающем, когда цены снижаются, – наоборот, подыскать себе вариант легко, а вот продать свое жилье сложно;

д) просчитать время проведения сделок по продаже и по покупке, чтобы не происходило накладок, и не было разрывов в процессе. Никому не интересно выехать жить «на улицу» между двумя сделками;

е) грамотно и с надлежащим документальным оформлением, чтобы не остаться без денег и без жилья, принять и передать задаток.

На профессиональном жаргоне процесс проведения нескольких сделок, связанных друг с другом, называется цепочкой. Бывают цепочки из двух и более сделок, но, как показывает опыт, включаться в цепочку больше трех сделок рискованно – есть вероятность, что одно из звеньев подведет, и развалится вся цепь.

Да, иногда такие сложные сделки удаются продавцам без опыта. Это происходит, когда в процесс одной из сделок подключается грамотный риэлтор. Но надеяться, что это произойдет в вашем случае, не стоит. Лучше рассчитывать на свои силы и все продумать либо сразу подключить профессионального помощника, который сведет все ваши риски к минимуму.

Второй вариант – это когда сделки продажи и покупки не связаны жестко друг с другом: продаваемое жилье не является единственным и/или продавцу есть где пожить между сделками. Это позволяет сделать процесс купли-продажи не столь напряженным, как в предыдущем примере, и спокойно выбирать новый объект в течение некоторого времени. Но следует помнить, что при определенных процессах, происходящих в экономике России, цены могут начать расти достаточно стремительно, и не стоит расслабляться, растягивая последовательность сделок на несколько месяцев.

Случай из практики

В сентябре – декабре 2021 года цены на недвижимость росли столь стремительно, что было очень рискованно закладывать «обмен» жилья. Продавец, обрадовавшись, что взял задаток за свою квартиру по хорошей рыночной цене сегодня, завтра, выйдя на рынок недвижимости уже в роли покупателя, мог не найти себе подходящий вариант потому, что то, что он смотрел накануне, чуть ли не через день было «под задатком», а вновь появляющиеся варианты выставлялись собственниками уже значительно дороже. При таком положении дел многим продавцам приходилось отказываться от взятых на себя ранее обязательств перед потенциальными покупателями и возвращать задатки со штрафными санкциями.

На таком быстрорастущем рынке лишь профессиональные риэлторы могут справиться с процессом обмена и учесть интересы своего клиента, который выступает в роли продавца и покупателя одновременно, и оградить его от возможных финансовых потерь.

Отдельно хочу остановиться на вопросе покупки недвижимости с привлечением средств **жилищных кооперативов**. Если с ипотекой банки и покупатели – физические лица работают уже давно и этот вид кредитования достаточно жестко регулируется нашим законодательством, то деятельность кооперативов не всегда бывает прозрачна и понятна даже юристам со стажем, не говоря уж о простых людях.

В основе работы такого кооператива может лежать обычная финансовая пирамида, то есть выплаты предыдущим участникам осуществляются за счет последующих, вступивших в кооператив позже. Ничего криминального в этом нет, и многие такие организации работают достаточно долго и успешно, но лишь до той поры, пока удастся привлечь новых членов кооператива. Как только приток новых соискателей снижается, а затем и прекращается вовсе, предыдущие члены кооператива лишаются взносов, которые уже внесли.

Работать или не работать с кооперативами – решать вам, но риски надо осознавать!

Справедливости ради надо отметить, что, покупая недвижимость в ипотеку, человек тоже берет на себя определен-

ный риск: например, он может заболеть, лишиться работы и т. п., что затруднит или сделает невозможным внесение ежемесячных платежей, в результате чего банк может отобрать ипотечную недвижимость и продать ее с молотка.

Случай из практики

На моей практике я дважды сталкивался с деятельностью жилищных кооперативов.

Первый случай положительный: один мой клиент вступил в подобный кооператив, исправно платил положенные взносы и через 3 года приобрел двухкомнатную квартиру в собственность.

Второй случай сомнительный: продаваемая мной квартира понравилась потенциальному покупателю, который сказал, что приобретать ее он будет через кооператив, и дал номер телефона менеджера этого кооператива, чтобы я связался с ним и обсудил возможность сделки. В телефонном разговоре с этим менеджером выяснилось, что сначала мы должны провести сделку без оплаты стоимости объекта продавцу, при этом квартира переходит в залог этому кооперативу, и только после перехода права собственности кооператив перечислит деньги за квартиру. В связи с рискованностью данного мероприятия было принято решение не продавать квартиру на таких условиях, о чем я и сообщил менеджеру кооператива. Буквально через

день мне позвонил специалист из другого кооператива и сказал, что вышеупомянутый кооператив прекратил свою деятельность и передал покупателя им, что они работают уже давно и никогда не закроются. Эта новость еще больше убедила меня в правильности отказа от такой сделки. Покупатель ушел искать другой объект, а квартиру я чуть позже продал за наличные деньги.

Теперь рассмотрим **инвестиционную покупку недвижимости.**

Начнем с того, что любое инвестиционное приобретение какого-либо актива проводится с целью сохранить, а еще лучше и приумножить вложенные деньги. Недвижимость не исключение. Вложения в недвижимость всегда считаются наиболее консервативными и надежными, так как она мало подвержена различным рискам, характерным для других видов инвестиций. Недвижимость почти невозможно украсть, ее очень трудно разрушить, она практически всегда растет в цене на длительных промежутках времени, не девальвируется, как все национальные валюты, и ее всегда можно использовать по назначению, то есть жить в ней или сдавать в аренду.

2.1. Покупка недвижимости с целью сдачи в аренду – это отличный способ вложения денег с целью их сохранения.

Для простоты я буду употреблять слово «аренда» как наиболее знакомое широкой аудитории. Дело в том, что по юридическим нормам в аренду сдаются коммерческие объекты, а жилые сдаются в наем. При этом в обиходе очень часто понятие «аренда» употребляется применительно как к коммерческим, так и к жилым объектам.

Заработать этим способом вряд ли получится, так как доход от сдачи в аренду примерно равен (а иногда и меньше) среднему банковскому проценту по вкладам и хорошо, если он будет идентичен официальной цифре по инфляции, но иногда может быть даже ниже.

Совет риэлтора

Некоторые граждане, начитавшись книг Роберта Кийосаки, рассчитывают, что, купив квартиру в ипотеку, смогут сдавать ее и покрывать ежемесячные выплаты по кредиту суммой арендной платы. Но не надо путать американские реалии с российскими: ипотека в США выдается под 2—3% годовых, а у нас процент по ипотечным кредитам намного выше. Поэтому рассчитывать на полное покрытие ипотечных платежей арендной платой не стоит.

Ничего не имею против Роберта Кийосаки лично. Я сам прочитал все его книги. Но, перенося его советы на российскую действительность, необходимо взвесить все за и против и все точно просчитать.

Но все же покупка недвижимости может быть лучше, чем банковский вклад, тем, что ваши деньги будут храниться не в бумажном и не в электронном виде, а в виде капитально-го строения. При этом если в случае какого-то форс-мажора, происходящего в стране, банк может вам отказать в выдаче ваших денег (что мы наблюдали в СССР повсеместно в 90-е годы) при необходимости, то недвижимость всегда будет вашей, и отобрать ее у вас будет весьма сложно (хотя и такие варианты в истории происходили, например, конфискация во время революции).

К тому же цены на недвижимость не отстают от общего рынка других товаров, поэтому вам, скорее всего, удастся сберечь свои деньги.

Конечно, есть мнения некоторых специалистов о том, что на длинном временном горизонте – порядка 20 лет – цены на российскую недвижимость растут в рублевом эквиваленте, но отстают от других вложений, например, в валюты развитых стран, но это тема для совершенно иной литературы, с которой при желании вы можете ознакомиться самостоятельно.

Хотя, по моим личным подсчетам, жилая недвижимость (квартиры), например, в Воронеже с 2005 по 2025 год подорожали в семь раз, а доллар США – только в 3,3 раза. А если еще добавить доходы от аренды, то получится, что недвижимость обгоняет не только инфляцию и доллар, но и приносит вам небольшой стабильный доход.

Итак, какие же факторы нужно учесть при покупке недвижимости для сдачи в аренду?

В первую очередь это район!

Понятно, что центр любого населенного пункта – это самая лучшая локация для арендной недвижимости, но не всем это может быть по карману.

Нарисуйте себе примерный портрет ваших арендаторов: если вы планируете сдавать недвижимость студентам, зна-

чит, рядом должно быть несколько учебных заведений; если рабочим и командировочным – значит, недалеко должны располагаться крупные предприятия; если семьям – то вам нужна квартира в спальном районе.

В любом случае район должен быть достаточно обжитой, со всеми объектами инфраструктуры и хорошей транспортной доступностью (я имею в виду общественный транспорт). Районы новостроек, где все еще ведутся работы по возведению новых домов, без магазинов, школ, детских садов и где до остановки транспорта нужно идти 25 минут, точно не подойдут, иначе ваша квартира будет стоять несколько лет без квартирантов.

Возраст дома особого значения не имеет.

Конечно, не стоит покупать для сдачи квартиры в старом фонде или в домах под снос. Состояние таких домов и квартир в них и социальный портрет их жильцов часто оставляют желать лучшего, поэтому квартиранты могут не заинтересоваться такой недвижимостью. Либо такую квартиру могут снять лица с «пониженной социальной ответственностью», от которых вы, кроме проблем, ничего не получите.

Естественно, квартиранты любят арендовать жилье в более новых домах, но не у каждого из них на это есть необходимые средства. Снять квартиру в более старом доме дешевле, чем в новом, при том что площадь и состояние будут одинаковыми. Поэтому инвестору, обладающему скромной суммой для покупки недвижимости, вполне, можно приоб-

рести квартиру в доме 20-, 30-, а иногда и 40-летней давности постройки. Главное при этом, чтобы сам дом, придомовая территория и подъезд были ухоженными.

Наиболее ликвидными как для сдачи, так и для последующей продажи являются однокомнатные и двухкомнатные квартиры. Также в последнее время стали популярными квартиры-студии. Их снимают в основном студенты и одинокие люди. Если вы хотите сдавать квартиру посуточно, то студия – отличный вариант! Часто студия в центре – вариант более финансово привлекательный, чем двушка в спальном районе.

Труднее будет найти арендатора или покупателя на жилье с тремя и большим количеством комнат.

Этаж расположения квартиры для сдачи в идеале должен быть средним, чтобы угодить вкусам большинства потенциальных квартирантов. Допустимы и последние этажи, но с хорошим видом из окон – это может даже положительно повлиять на стоимость аренды. Крайне не рекомендую приобретать для этих целей первый и второй этажи, так как в многоквартирном доме весьма вероятны проблемы с канализацией, которые всегда отражаются на жителях первых этажей.

Вот в принципе все основные моменты, которые нужно учесть.

Еще раз подчеркну, чтобы приобрести недвижимость для последующей сдачи ее в аренду, нужно поставить себя на ме-

сто потенциальных квартирантов и ответить на следующие вопросы: кто эти люди? Чем они зарабатывают на жизнь? Какая инфраструктура им необходима? Каковы их предпочтения в выборе жилья? Какого качества и «наполнения» жилье их интересует?

Приобретая объект с учетом всех вышеуказанных характеристик, вы с большой долей вероятности сможете сдавать свою квартиру адекватным людям на постоянной основе, не испытывая трудностей с поиском арендаторов.

2.2. Рассмотрим вопрос покупки недвижимости в расчете на подорожание.

Традиционно многие инвесторы в России и других странах покупают недвижимость с расчетом на ее подорожание в будущем.

В большинстве случаев это оправдано, особенно в сегменте новостроек. Покупаем квартиру на этапе котлована, а продаем уже в готовом доме. Разница в стоимости при этом составляет примерно 10—30%. И это закономерно, так как не все покупатели готовы ждать окончания строительства дома от нескольких месяцев до нескольких лет. Большинству из нас хочется сразу въехать в купленное жилье. Также у многих возникают закономерные опасения несоблюдения сроков сдачи дома фирмой-застройщиком, а тем более потенциальной заморозки стройки по разным причи-

нам. Несмотря на то что государство приняло все возможные меры по защите дольщиков, эти опасения все же имеют место.

Можно заработать и на вторичном рынке, купив ликвидную квартиру в хорошем районе по выгодной цене, а затем продать ее сразу (если цена покупки была очень низкой) или через некоторое время, когда цены на недвижимость вырастут.

Однако при выборе такой квартиры надо учесть несколько факторов.

Район, где расположена квартира, должен быть либо хорошо развит в плане инфраструктуры, либо активно развиваться. То есть даже если это район новостроек, то новые дома должны строиться, магазины – открываться, детские сады и школы – возводиться или уже быть построены. Конечно, и в целом район должен быть относительно благополучным. Депрессивные районы с большим количеством проживающих там наркоманов, алкоголиков и прочих асоциальных личностей, подойдут для целей покупки разве что тогда, когда вам подвернулся вариант с большой выгодой по стоимости.

Учтите, что купленный вами объект приобретается не для себя, а на продажу. Все его характеристики должны приближаться к идеальным для повышения ликвидности. Площадь должна быть как можно больше, с нужным вам числом комнат. Этажи берем средние или верхние с красивым видом.

Хорошее состояние подъезда и двора – большой плюс. Наличие собственного парковочного места добавит квартире стоимости и привлечет много покупателей, так как ситуация с парковкой во дворах сейчас просто катастрофическая.

Состояние самой квартиры тоже имеет значение. Если вы покупаете квартиру уже с ремонтом – это здорово, так как не придется прикладывать дополнительных усилий и средств, для проведения предпродажной подготовки. В случае покупки квартиры без отделки или в плохом состоянии надо будет потрудиться для придания ей товарного вида.

Кстати, о предпродажной подготовке объекта я рассказал в моей первой книге «Как продать квартиру, дом, участок, дачу и другую недвижимость без риэлтора».

2.3. Смешанный вариант приобретения инвестиционной недвижимости предусматривает сдачу ее в аренду (долгосрочную или краткосрочную) до момента продажи.

Это самый выгодный вариант инвестиций в недвижимость, но здесь надо иметь в виду дополнительные финансовые расходы и затраты времени на решение вопросов, связанных с эксплуатацией квартиры посторонними людьми.

Ни для кого не секрет, что большинство квартирантов неаккуратно относятся к арендуемому имуществу. Поэтому, после того как съехали предыдущие жильцы, вам придется

приводить квартиру в порядок: подкрашивать, менять, переклеивать, ремонтировать и т. д. И так с каждым новыми жильцами.

Решение финансовых вопросов тоже будет занимать некоторое время: нужно встретиться, осмотреть квартиру, проверить оплату счетов по показаниям счетчиков, получить деньги. Кто-то скажет: «Да, ерунда, я все буду принимать через интернет – на дворе XXI век». Ну что ж, как говорится, флаг вам в руки! Только потом никому не жалуйтесь, что квартиранты съехали, ни за что не заплатили и что-то сломали. А все потому, что вам было лень лишний раз с ними встретиться.

Конечно, и перед реализацией квартиры надо будет обязательно провести финальную предпродажную подготовку.

Какой вариант инвестиционной покупки недвижимости вы выберете – решать только вам. Но при этом обязательно нужно все продумать и взвесить, тогда покупка не потянет за собой дополнительных больших расходов, а наоборот, порадует вас существенной прибылью!

Дома, участки, дачи, гаражи

Мотивы для покупки частных домов абсолютно те же, что и для покупки квартир: это покупка для проживания, вложения средств с целью их сбережения и приумножения, сдачи в аренду с целью получения дополнительного дохода.

Все принципы действий при покупке квартир справедливы для приобретения домовладений и описаны мной выше.

Земельные участки частные лица (а книга написана с расчетом именно на эту аудиторию) покупают, как правило, либо для последующего возведения жилого дома, либо для перепродажи в будущем.

Здесь надо учесть, что по российскому законодательству на пустом земельном участке в течение трех лет вы должны возвести строение и зарегистрировать его, если участок предназначен для индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Поэтому, если вы покупали такой участок для перепродажи, успейте реализовать его в течение этого срока, иначе рискуете нарваться на штраф, а впоследствии и на изъятие этого участка в пользу государства.

Дачи и дачные участки покупают для отдыха, выращивания экологически чистой плодоовощной продукции и реже — для перепродажи.

При покупке земельных участков для строительства частных домов, дач и дачных участков следует учесть следующие

параметры:

1. Необходимая вам площадь земли.

Важно понимать, сколько земли вам потребуется и для чего – для сада, огорода, газонов, цветников, площади под будущий дом и т. д. Эти параметры нужно рассчитать заранее, чтобы после покупки не выяснилось, что участок слишком мал и на нем не удастся разместить все необходимое или, наоборот, слишком велик, поэтому и часть земли зарастает сорняком и требует дополнительного времени и внимания на уход за ней.

2. Инфраструктура населенного пункта, которая вам нужна.

Например, человек покупает участок в живописном месте на опушке леса у реки, чтобы поставить там небольшой «охотничий» домик исключительно для отдыха. У него в собственности хороший внедорожник, поэтому капитальная дорога ему не нужна. Дизель-генератор обеспечит электроэнергией, а родник снабдит чистой водой. Соответственно, общественная инфраструктура на таком участке совершенно необязательна. Зато есть тишина, свежий воздух и природные красоты.

Или же некто приобретает дачу или домик для летнего, а по возможности – и круглогодичного времяпрепровождения с семьей. Здесь будет отдыхать сам хозяин, его супруга, трое разновозрастных детей и родители-пенсионеры. Значит, им нужен населенный пункт со всей возможной инфра-

структурой: дорога, свет, магазины, общественный транспорт и т. д.

3. Если покупаете готовый домик или дачу, рассчитывайте количество комнат исходя из числа членов семьи и гостей.

4. При покупке земельного участка под дачу нужно учитывать его назначение, например:

- ИЖС – для индивидуального жилищного строительства – можно строить жилой дом и иметь приусадебное хозяйство;

- ЛПХ – для личного подсобного хозяйства – назначение такое же, как и в предыдущем пункте, плюс возможность разводить домашних животных и птиц;

- земли сельхозназначения для ведения садоводства и огородничества – предназначены только для использования по соответствующему назначению и подразумевают не возведение на них капитальных жилых домов, а только лишь постройку дачных домиков.

Узнать, к какой категории относится участок, можно в выписке из ЕГРН, о которой расскажу далее.

С гаражами все просто: мы приобретаем их либо для личного пользования, то есть для хранения автомобиля, фруктов-овощей и консервов на зиму, в качестве склада для ненужных дома вещей, либо под сдачу в аренду или для собственного бизнеса.

В случае личного использования гаража или сдачи в аренду для этих целей другим лицам, желательно, чтобы гараж

был в шаговой доступности от вашего места проживания или недалеко от жилых массивов.

В случае использования под сдачу в аренду для коммерческих целей такой гараж должен располагаться в кооперативе и/или районе с уже развитой коммерческой инфраструктурой. Например, есть немало гаражных кооперативов, в которых основная масса гаражей сдается для ведения различных видов микробизнеса (ремонта автомобилей, производства мебели, небольших складов и т. д.). По поводу законности ведения коммерческой деятельности в гараже вы можете проконсультироваться у юриста.

Вот, пожалуй, и все, что мне хотелось сказать в этой главе.

Главное, прежде чем решиться на покупку недвижимости, необходимо четко определить свои цели и задачи в этом направлении, учесть все важные параметры и соотнести их с собственными возможностями.

Случаи из практики

Приведу наглядные примеры того, как люди выбирают себе недвижимость, не определив заранее свои цели и возможности.

Пример первый. На заре моей риэлторской деятельности коллега, тоже начинающий риэлтор, рассказывал, что к нему обратился потенциальный покупатель с просьбой подобрать ему коттедж. Расспросив в общих чертах о по-

желаниях заказчика, риэлтор начал возить его по объектам. Один объект не нравится, другой – тоже, третий, пятый, десятый... Всего этот покупатель вместе с этим агентом посмотрел 18 объектов. В конце концов риэлтор исчерпал свои возможности и передал клиента коллеге из другого офиса. Тот показал ему еще 15 объектов... И как вы думаете, дорогой читатель, купил ли этот человек что-нибудь? Правильно – нет!

Пример второй. К риэлтору обратился клиент с запросом на подбор дачи. При личной встрече они определили необходимые параметры дома и участка, а также обозначили примерный район поиска объектов. После просмотра нескольких объектов, подходящих по параметрам и месту, клиент сказал, что нашел себе дачу самостоятельно, но в том районе, который он изначально обозначил как совершенно неприемлемый.

Пример третий. Иногородние покупатели приехали в наш город для постоянного проживания, а заодно решили открыть здесь небольшой бизнес. Приобрели себе просторную и дорогую квартиру, а через год обратились к риэлтору, у которого ее покупали, с просьбой продать это жилье. На вопрос агента, в связи с чем принято решение о продаже, они ответили, что бизнес не пошел и приходится переезжать в другой, более крупный город.

Вышеприведенные случаи показывают, что люди, кото-

рые не решили для себя заранее вопрос, зачем, как и какую недвижимость они хотят приобрести, рискуют потерять много времени и денег. Но если деньги – это восполняемый ресурс, то время уходит безвозвратно!

*Время – золото, но никакого золота тебе не хватит,
чтобы купить время.*

Китайская пословица

Чем здесь будет полезен риэлтор

Опытный специалист по недвижимости, заключая договор на обслуживание, в личной беседе выяснит потребности и возможности клиента. Может показаться удивительным, но некоторые люди только в разговоре с риэлтором начинают понимать, чего же они, в самом деле, хотят и что им для этого необходимо.

В зависимости от поставленной задачи риэлтор выстроит четкий план работ по покупке желаемой недвижимости и сэкономит ваши деньги, так как:

а) имеет информацию о наличии недооцененных объектов, рекламы которых нет в открытых источниках, что позволит купить недвижимость значительно дешевле средней рыночной стоимости;

б) сможет подобрать вам объект, в который не требуется вложения дополнительных средств;

в) имея богатый опыт работы, «сторгует» для вас большую сумму, нежели вы могли бы сами;

г) зная инвестиционные перспективы разных районов, сможет подобрать вам наиболее привлекательный объект, с точки зрения возможной продажи с прибылью в будущем.

Учтет все параметры предстоящей сделки: временные, финансовые, документальные.

Осилит и доведет до логического завершения процесс купли-продажи, состоящий из одной или нескольких сделок.

Возьмет на себя 99% работ по решению поставленной задачи, тем самым сэкономит ваше время.

МНЕНИЕ ПЕРВЫХ ЧИТАТЕЛЕЙ

Мария, продавец: «После энергичного вступления автор не сбавляет темп и дает именно то, что обещал – конкретику без воды. Главы 2 и 3 – это тот самый навигатор, о котором говорилось. Чувствуется, что двигаешься по четкому плану: сначала определились с целями, теперь разбираемся с типами жилья, потом – с отделкой. Ощущение контроля и системности усиливается».

Глава 2. Различия и особенности вторички и новостройки

Решена жилищная проблема! Компетентные органы заявили, что цена за квадратный метр больше не будет увеличиваться. Будет уменьшаться сам квадратный метр
Риэлторский юмор

Выше мы с вами рассмотрели общие принципы покупки недвижимости. Далее постараемся охватить детально все вопросы, с которыми может столкнуться покупатель.

В этой главе я хочу рассказать вам о различиях нового жилья и уже находившегося в чьей-то собственности. На риэлторском языке это называется новостройкой и вторичкой соответственно.

Сразу оговорюсь, что все нижеприведенные положительные или отрицательные качества каждого вида недвижимости необязательно будут присутствовать в выбираемых вами объектах, но, как любят говорить наши западные «партнеры», с высокой долей вероятности (*highly likely*).

А сейчас более подробно о каждом виде недвижимости.

Вторичкой называют жилье (дома или квартиры), которые на момент продажи находились в чьей-то собственности. То есть приобретать такие объекты вы будете у предыдущего

собственника – физического или юридического лица, на которого оформлено право собственности.

Безусловно, вторичное жилье имеет ряд преимуществ:

+ Первое: это очень богатый выбор вариантов. Вы можете подобрать себе недвижимость в любом районе нужного вам населенного пункта. Определившись заранее с необходимыми параметрами, вы можете купить жилье дешевле или дороже, в зависимости от района расположения. Для вас есть квартиры на любом этаже, с любым видом из окон. Можно выбрать дом или квартиру с уже готовым ремонтом или под ремонт, если захотите проявить свои дизайнерские способности или сэкономить.

+ Второе: покупая такое жилье, всегда можно своими глазами увидеть любой из приглянувшихся вам вариантов, что не всегда можно сделать в новостройке. При этом удобно на месте оценить и буквально пощупать площади, объемы, оценить виды из окон, звуки из соседних квартир, почувствовать окружающую обстановку в целом и ощутить себя собственником этого жилья. Сравнить это можно с покупкой автомобиля в автосалоне и проведением тест-драйва автомобиля. Согласитесь, сложно приобретать автомобиль, видя его только на картинке. Вот и с недвижимостью так же.

+ Третье: как правило, вторичное жилье располагается в обжитых районах с развитой инфраструктурой. То есть, скорее всего, у вас в шаговой доступности будут магазины, общественный транспорт, школы, детские сады, поликлиники.

ки и т. п., а возможно, даже и рабочие места в близлежащих организациях и предприятиях.

+ Четвертое: в основном квартиры и дома вторичного рынка продаются в состоянии, пригодном для проживания, поэтому заехать и жить в них можно практически сразу после покупки, а делать или нет ремонт для себя – это каждый решает сам. Зато звуки от соседского ремонта, вам будут надоедать намного реже, нежели после приобретения квартиры в новостройке, так как, по статистике, первые три года в новой квартире практически невозможно днем поймать момент тишины.

+ Пятое: в домах и квартирах, продающихся на вторичном рынке, практически нет скрытых дефектов. Все недостатки постройки, перекосы, трещины и т. п., в принципе, видны сразу. Если в чем-то сомневаетесь, пригласите для консультации инженера-строителя, чтобы быть уверенным в надежности и безопасности дальнейшей эксплуатации объекта.

+ Шестое: на вторичном рынке проще найти жилье, удовлетворяющее именно вашим условиям покупки. То есть вы можете купить за наличный расчет или в ипотеку, использовать материнский капитал или другие жилищные сертификаты, можете договориться на рассрочку платежа или отдать в зачет общей суммы имеющегося у вас движимое или недвижимое имущество. У вас есть возможность сторговаться с продавцом на взаимоприемлемую сумму или в качестве торга попросить оставить нужную мебель или технику. В об-

щем, возможны любые варианты купли-продажи, лишь бы они устраивали продавца и покупателя.

+ Седьмое: сделку по вторичному жилью можно провести очень быстро – всего за пару часов, а если вы покупаете недвижимость за ипотечные средства с использованием сервиса электронной регистрации, то и сама регистрация перехода права собственности происходит почти мгновенно – если ничто не препятствует процессу, буквально за сутки. То есть через сутки вы уже становитесь собственником купленного жилья.

Конечно, у вторички есть и минусы:

– Первый и один из определяющих – это история объекта. Покупая недвижимость на вторичном рынке, надо быть готовым к тщательной юридической проверке документов. Важно понимать, кто и на каких основаниях владел этим объектом; покупалась ли эта недвижимость непосредственно у застройщика или у предыдущего владельца, а может, была получена по наследству или приватизирована. Здесь необходимо провести довольно серьезную работу, чтобы потом не лишиться и недвижимости и уплаченных за нее денег. Более подробно об этом я расскажу в соответствующей главе.

– Второй минус состоит в том, что недвижимость до вас эксплуатировали предыдущие собственники, и это влечет за собой некоторые нюансы. Редко кто довольствуется состоянием приобретенного объекта. Как правило, новому собственнику приходится делать косметический, а иногда и ка-

питательный ремонт, менять сантехнику, электрику и т. п., что влечет за собой немалые затраты. Это надо учитывать еще на этапе подбора такого жилья и закладывать стоимость возможного ремонта в общие расходы на приобретение.

– Третий минус. Нужно понимать, что практически вся вторичка продается в домах, имеющих определенный возраст. Соответственно, с течением времени происходит естественный износ коммуникаций: сантехники, электрики, лифтового оборудования, отделки и оборудования мест общего пользования и т. п. Хорошо, если вы рассматриваете дома не старше 10 лет, там этот износ не сильно выражен, хотя и бывает заметен. Но если вы выбираете объекты старше 10 лет, то должны быть готовы к тому, что выглядеть и функционировать все вышесказанное будет уже не так, как новое.

– Четвертый минус касается в основном квартир в многоэтажных домах постройки ранее 2000 года. Соседство в таких домах может быть не самым приятным. Во времена советской власти и некоторое время после квартиры выдавались бесплатно. К такому жилью и местам общего пользования в многоквартирном доме некоторые владельцы относятся не самым лучшим образом, так как своих денег они за это не платили, и досталось им это, как говорится, на халяву. Хотя и в частной застройке того же периода можно столкнуться с подобными проблемами: соседство не всегда может соответствовать вашему уровню.

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.