10 ОШИБОК ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ,

ИЗ-ЗА КОТОРЫХ

ЧЕРЕЗ 2 ГОДА ПРИХОДИТСЯ

ЖАЛЕТЬ О ВЫБОРЕ



Квартира может нравиться сегодня — и оказаться **неудобной**, **неликвидной** или слишком **дорогой** через несколько лет.

ПРАКТИЧЕСКИЙ ГИД
ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ КУПИТЬ КВАРТИРУ НЕ ПРОСТО «КРАСИВУЮ», А ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРАВИЛЬНУЮ.



ПОКУПКА КВАРТИРЫ КАЖЕТСЯ ПРОСТОЙ ЗАДАЧЕЙ.



- НАШЛИ КРАСИВЫЙ ВАРИАНТ.
- ПОСМОТРЕЛИ ФОТОГРАФИИ.
- ПРИЕХАЛИ НА ПРОСМОТР.
- ПОНРАВИЛОСЬ.
- ДОГОВОРИЛИСЬ О ЦЕНЕ.
- ПРОВЕРИЛИ ДОКУМЕНТЫ.
- КУПИЛИ.

НО МЕЖДУ **«МНЕ ПОНРАВИЛАСЬ КВАРТИРА»** И **«Я СДЕЛАЛ ХОРОШУЮ ПОКУПКУ»** —

ОГРОМНАЯ ДИСТАНЦИЯ.

ПОТОМУ ЧТО КВАРТИРА — ЭТО НЕ ТОЛЬКО СТЕНЫ И КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ.

НА РЕШЕНИЕ ОДНОВРЕМЕННО ВЛИЯЮТ:

ЦЕНА + РАЙОН + ДОМ + ЭТАЖ + ПЛАНИРОВКА + ВИД + ШУМ + ИНФРАСТРУКТУРА + ТРАНСПОРТ + СОСЕДИ + СОСТОЯНИЕ ДОМА + ЛИКВИДНОСТЬ + ДОКУМЕНТЫ + ИСТОРИЯ ОБЪЕКТА + БУДУЩАЯ КОНКУРЕНЦИЯ + ПЕРСПЕКТИВЫ РАЙОНА + ВАШИ ЖИЗНЕННЫЕ ПЛАНЫ.

И САМОЕ НЕПРИЯТНОЕ — МНОГИЕ ОШИБКИ **НЕВОЗМОЖНО ЗАМЕТИТЬ НА ПЕРВОМ ПРОСМОТРЕ.**

ИНОГДА КВАРТИРА КАЖЕТСЯ **ИДЕАЛЬНОЙ** ПЕРВЫЕ ПОЛЧАСА.

А ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА ВЫЯСНЯЕТСЯ:

«НАДО БЫЛО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ЭТО ЕЩЁ ТОГДА».

НИЖЕ — 10 ОШИБОК,

КОТОРЫЕ ВСТРЕЧАЮТСЯ ОСОБЕННО ЧАСТО. ДЛЯ КАЖДОЙ — КОРОТКИЙ **РИСК**, **ВОПРОС** ДЛЯ ПРОВЕРКИ И КОНКРЕТНОЕ **ДЕЙСТВИЕ**.

ОШИБКА №1

ПОКУПАТЬ КВАРТИРУ

ГЛАЗАМИ, А НЕ СЦЕНАРИЕМ ЖИЗНИ

САМАЯ ОПАСНАЯ ЛОВУШКА — **КУПИТЬ КВАРТИРУ, КОТОРАЯ НРАВИТСЯ СЕГОДНЯ, НО НЕ ПОДХОДИТ ДЛЯ ВАШЕЙ ЖИЗНИ.**

КРАСИВЫЙ РЕМОНТ СПОСОБЕН МОМЕНТАЛЬНО ВЫКЛЮЧИТЬ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ.

ПРЕДСТАВЬТЕ

ОБЫЧНОЕ УТРО ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА.

- Дети собираются в школу.
- Один взрослый едет на работу.
- Другому нужно отвезти ребёнка на занятия.
- Вечером все возвращаются домой.
- Нужно припарковать машину.
- Куда-то убрать велосипеды.
- Кому-то нужна тишина для работы.

И ВДРУГ ВЫЯСНЯЕТСЯ, ЧТО:

- ШКОЛА ДАЛЕКО;
- ДО МЕТРО НЕУДОБНО;
- ВТОРОЙ САНУЗЕЛ БЫЛ БЫ ОЧЕНЬ КСТАТИ;
- КУХНЯ СЛИШКОМ МАЛЕНЬКАЯ;
- НЕТ НОРМАЛЬНОГО МЕСТА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ;
- ПАРКОВКА ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ЕЖЕДНЕВНУЮ ПРОБЛЕМУ;
- СПАЛЬНЯ ВЫХОДИТ НА ШУМНУЮ УЛИЦУ.



РИСК

ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ КВАРТИРА МОЖЕТ ПЕРЕСТАТЬ СООТВЕТСТВОВАТЬ ВАШЕЙ СЕМЬЕ, ДАЖЕ ЕСЛИ СЕГОДНЯ КАЖЕТСЯ ИДЕАЛЬНОЙ.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ

КАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ МОЯ ЖИЗНЬ ЗДЕСЬ **ЧЕРЕЗ 2–5 ЛЕТ?**

Где будут спать дети? Как все будут добираться до работы и школы? Хватит ли хранения, санузлов и личного пространства?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

СОСТАВЬТЕ СЦЕНАРИЙ ОБЫЧНОГО **БУДНЕГО ДНЯ И ВЫХОДНОГО ДНЯ.**

ПРОВЕРЬТЕ КВАРТИРУ, РАЙОН И ТРАНСПОРТ ИМЕННО ПОД ЭТИ СЦЕНАРИИ, А НЕ ТОЛЬКО ПОД СЕГОДНЯШНИЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ.

ОШИБКА №2

ВЫБИРАТЬ КВАРТИРУ, А НЕ СРАВНИВАТЬ АЛЬТЕРНАТИВЫ



КОГДА ЧЕЛОВЕК НАХОДИТ ВАРИАНТ, КОТОРЫЙ ЕМУ ПОНРАВИЛСЯ, ВОЗНИКАЕТ ЭФФЕКТ:

«ВОТ ОНА. НУЖНО БРАТЬ».

И ПОСЛЕ ЭТОГО ДРУГИЕ КВАРТИРЫ НАЧИНАЮТ ВОСПРИНИМАТЬСЯ КАК ПОМЕХА.

НО РЫНОК РАБОТАЕТ НАОБОРОТ.

ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, ХОРОШАЯ ЛИ ПЕРЕД ВАМИ КВАРТИРА, НУЖНО ЗНАТЬ:

ЧТО ЕЩЁ МОЖНО КУПИТЬ ЗА ЭТИ ДЕНЬГИ.

ДОПУСТИМ, БЮДЖЕТ —

50 МЛН ₽.



ВАРИАНТ №1:
48 МЛН ₽ —
82 м².



ВАРИАНТ №2:
50 МЛН ₽ —
90 м².



ВАРИАНТ №3:
51 МЛН ₽ —
88 м², НО ГОРАЗДО ЛУЧШИЙ ДОМ.



ВАРИАНТ №4:
47 МЛН ₽ —
80 м², ЗАТО ОТЛИЧНЫЙ ВИД И ЭТАЖ.

БЕЗ СРАВНЕНИЯ НЕВОЗМОЖНО

ПОНЯТЬ, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ПЕРВЫЙ ВАРИАНТ ВЫГОДНЫЙ.

РИСК

ВЫ МОЖЕТЕ КУПИТЬ НЕ ЛУЧШИЙ ОБЪЕКТ, А ПЕРВЫЙ ПОНРАВИВШИЙСЯ — И **ПЕРЕПЛАТИТЬ** ЗА НЕГО ТОЛЬКО ПОТОМУ, ЧТО НЕ ВИДЕЛИ АЛЬТЕРНАТИВ.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ

ЧТО ЕЩЁ МОЖНО КУПИТЬ В ЭТОМ БЮДЖЕТЕ С СОПОСТАВИМОЙ ПЛОЩАДЬЮ, ЛОКАЦИЕЙ И КАЧЕСТВОМ ДОМА?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

СОБЕРИТЕ ТАБЛИЦУ МИНИМУМ ИЗ **5–7** СОПОСТАВИМЫХ ОБЪЕКТОВ. СРАВНИТЕ ЦЕНУ, ПЛОЩАДЬ, ДОМ, ЭТАЖ, ПЛАНИРОВКУ, СОСТОЯНИЕ, ВИД И ПОТЕНЦИАЛЬНУЮ ЛИКВИДНОСТЬ.



ОШИБКА №3
ВЕРИТЬ ЦЕНЕ ИЗ ОБЪЯВЛЕНИЯ

ЦЕНА В ОБЪЯВЛЕНИИ — ЭТО НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО РЫНОЧНАЯ ЦЕНА.
ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ СУММА, КОТОРУЮ ПРОДАВЕЦ ХОЧЕТ ПОЛУЧИТЬ.

ПОЭТОМУ ВАЖНО РАЗЛИЧАТЬ:

ЦЕНУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
И
РЕАЛЬНУЮ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА.

ИМЕННО ЗДЕСЬ ПОКУПАТЕЛЬ ИНОГДА ТЕРЯЕТ МИЛЛИОНЫ ЕЩЁ ДО ТОГО, КАК ПОЛУЧАЕТ КЛЮЧИ.

НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД:

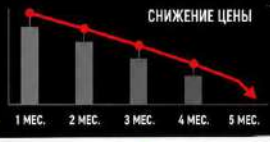
РЯДОМ МОГУТ НАХОДИТЬСЯ ДЕСЯТЬ КВАРТИР ПО 45–50 МЛН ₽, И ПОКУПАТЕЛЬ РЕШИТ:
«НУ ЗНАЧИТ, РЫНОК ТАКОЙ».

НО НА САМОМ ДЕЛЕ:

- ЧАСТЬ ЭТИХ КВАРТИР МОЖЕТ ПРОДАВАТЬСЯ МЕСЯЦАМИ.
- ДРУГИЕ БУДУТ СНИЖАТЬ ЦЕНУ.
- ТРЕТЬИ УЙДУТ С РЫНКА.
- И ТОЛЬКО НЕКОТОРЫЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БУДУТ ПРОДАНЫ.

РИСК

ВЫ МОЖЕТЕ ЗАПЛАТИТЬ ЦЕНУ ПРОДАВЦА, КОТОРАЯ НЕ ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ РЕАЛЬНЫМИ СДЕЛКАМИ И СПРОСОМ.



ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ

ПО КАКОЙ ЦЕНЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРОДАЮТСЯ ПОХОЖИЕ КВАРТИРЫ, А НЕ ПРОСТО ВЫСТАВЛЯЮТСЯ?



- ПРОДАНО 47 000 000 ₽
- ПРОДАНО 48 500 000 ₽
- НЕ ПРОДАНО 50 000 000 ₽
- НЕ ПРОДАНО 49 500 000 ₽

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

ИЗУЧИТЕ ИСТОРИЮ ЭКСПОЗИЦИИ ОБЪЕКТА, ДИНАМИКУ СНИЖЕНИЯ ЦЕНЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО АНАЛОГАМ.
ДО ПЕРЕГОВОРОВ ОПРЕДЕЛИТЕ РЫНОЧНЫЙ ДИАПАЗОН И МАКСИМАЛЬНУЮ СУММУ, КОТОРУЮ ГОТОВЫ ЗАПЛАТИТЬ.



ОШИБКА №4

НЕ УЧИТЫВАТЬ ТО, ЧТО БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ ВОКРУГ ДОМА



ПОКУПАТЕЛЬ СМОТРИТ НА КВАРТИРУ. ПРОФЕССИОНАЛ СМОТРИТ ЕЩЁ И НА ТО, ЧТО НАХОДИТСЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ КВАРТИРЫ.

ПОТОМУ ЧТО КВАРТИРА НЕ СУЩЕСТВУЕТ ОТДЕЛЬНО ОТ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ.

ЧТО БУДЕТ РЯДОМ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ?

- ПОЯВИТСЯ ЛИ НОВЫЙ ДОМ?
- ИЗМЕНИТСЯ ЛИ ТРАНСПОРТ?
- БУДЕТ ЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО?
- ЧТО ПРОИЗОЙДЁТ С ДОРОГАМИ?
- НЕ ПОЯВИТСЯ ЛИ РЯДОМ КОММЕРЧЕСКИЙ ОБЪЕКТ?
- КАК ИЗМЕНИТСЯ КОНКУРЕНЦИЯ В РАЙОНЕ?
- КАКИЕ НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ ВЫЙДУТ НА РЫНОК?

СЕГОДНЯ

ИЗ ОКНА: «КРАСИВЫЙ ВИД».



ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА:

«ПЕРЕД ОКНАМИ СТРОЯТ НОВЫЙ КОРПУС».



СЕГОДНЯ:

«ДО ШКОЛЫ НЕДАЛЕКО».



ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ:

«В ШКОЛЕ НЕТ МЕСТ».



РИСК

ВИД, ТИШИНА, ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РАЙОНА МОГУТ ИЗМЕНИТЬСЯ ПОСЛЕ ПОКУПКИ.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ

ЧТО ПЛАНИРУЕТСЯ ПОСТРОИТЬ, ИЗМЕНИТЬ ИЛИ РЕКОНСТРУРОВАТЬ РЯДОМ С ДОМОМ?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

ПРОВЕРЬТЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ПЛАНЫ, ПРОЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА, ТРАНСПОРТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ В РАЙОНЕ.



ОШИБКА №5 НЕДООЦЕНИТЬ ПЛАНИРОВКУ



ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ МОЖЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ВПЕЧАТЛЯЮЩЕ. 100 м² ЗВУЧИТ ОТЛИЧНО.

НО ВОПРОС НЕ ТОЛЬКО В КОЛИЧЕСТВЕ МЕТРОВ. ВАЖНО: ЧТО ИМЕННО МОЖНО СДЕЛАТЬ С ЭТИМИ МЕТРАМИ.



100 м² С ХОРОШЕЙ ПЛАНИРОВКОЙ МОГУТ БЫТЬ НАМНОГО УДОБНЕЕ 110 м² С ДЛИННЫМИ КОРИДОРАМИ, ПРОХОДНЫМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ И БЕСПОЛЕЗНЫМИ ЗОНАМИ.

ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОЦЕНИВАТЬ НУЖНО:

- КОЛИЧЕСТВО СПАЛЕН
- РАЗМЕРЫ КОМНАТ
- РАСПОЛОЖЕНИЕ КУХНИ
- КОЛИЧЕСТВО САНУЗЛОВ
- МЕСТА ХРАНЕНИЯ
- ПРИВАТНОСТЬ СПАЛЬНИ
- МАРШРУТЫ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ
- РАСПОЛОЖЕНИЕ ОКОН
- ЕСТЕСТВЕННЫЙ СВЕТ



РИСК

ЧАСТЬ ПЛОЩАДИ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ БЕСПОЛЕЗНОЙ, А ПЕРЕДЕЛКА ПЛАНИРОВКИ — ДОРОГОЙ, СЛОЖНОЙ ИЛИ НЕВОЗМОЖНОЙ.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ

СКОЛЬКО В КВАРТИРЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОЛЕЗНОГО ПРОСТРАНСТВА И МОЖНО ЛИ ОРГАНИЗОВАТЬ ЕГО ПОД ВАШУ СЕМЬЮ?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

НАНЕСИТЕ НА ПЛАН КВАРТИРЫ МЕБЕЛЬ, МЕСТА ХРАНЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ МАРШРУТЫ ДВИЖЕНИЯ. ОТДЕЛЬНО ПРОВЕРЬТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ И СООТВЕТСТВИЕ ФАКТИЧЕСКОЙ ПЛАНИРОВКИ ДОКУМЕНТАМ.



ХОРОШАЯ КВАРТИРА — ЭТО НЕ МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ. ЭТО МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПОЛЕЗНОГО ПРОСТРАНСТВА.

ОШИБКА №6 ВЛЮБИТЬСЯ В РЕМОНТ



ЭТО ОДНА ИЗ САМЫХ ДОРОГИХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЛОВУШЕК.

ВЫ ЗАХОДИТЕ.

- КРАСИВЫЙ СВЕТ.
- ДОРОГАЯ КУХНЯ.
- МРАМОР.
- ДЕРЕВО.
- ДИЗАЙНЕРСКАЯ МЕБЕЛЬ.



И МОЗГ ГОВОРИТ: «ХОЧУ».

НО РЕМОНТ МОЖЕТ СКРЫВАТЬ МАССУ ВОПРОСОВ.

- КОГДА ДЕЛАЛИ ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ?
- ЧТО С ЭЛЕКТРИКОЙ?
- КАКАЯ ВЕНТИЛЯЦИЯ?
- КАК СДЕЛАНА ШУМОИЗОЛЯЦИЯ?
- ЧТО НАХОДИТСЯ ПОД ОТДЕЛКОЙ?
- МОЖНО ЛИ НОРМАЛЬНО ОБСЛУЖИВАТЬ ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ?
- НАСКОЛЬКО ЭТОТ ИНТЕРЬЕР СООТВЕТСТВУЕТ ВАШИМ ПОТРЕБНОСТЯМ?
- И САМОЕ ГЛАВНОЕ: СКОЛЬКО ИЗ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ ВЫ РЕАЛЬНО ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ИМЕННО ЗА ЭТОТ РЕМОНТ?

НЕ КАЖДЫЙ МИЛЛИОН, ВЛОЖЕННЫЙ ПРОДАВЦОМ, АВТОМАТИЧЕСКИ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В МИЛЛИОН РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ.

РИСК ВЫ МОЖЕТЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ ЗА ЧУЖОЙ ВКУС, А СКРЫТЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕМОНТА ОБНАРУЖАТСЯ УЖЕ ПОСЛЕ СДЕЛКИ.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ
ЧТО ИМЕННО ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ РЕМОНТА И В КАКОМ СОСТОЯНИИ НАХОДЯТСЯ ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

ОЦЕНИВАЙТЕ КВАРТИРУ СНАЧАЛА БЕЗ МЕБЕЛИ И ДЕКОРА.
ЗАПРОСИТЕ ДОКУМЕНТЫ И ИНФОРМАЦИЮ О РЕМОНТЕ, ИНЖЕНЕРИИ, МАТЕРИАЛАХ И ПЕРЕПЛАНИРОВКАХ.
ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ ПРИГЛАСИТЕ ТЕХНИЧЕСКОГО СПЕЦИАЛИСТА.



ОШИБКА №7

НЕ ПОДУМАТЬ О ПРОДАЖЕ КВАРТИРЫ ЕЩЁ ДО ЕЁ ПОКУПКИ



ЗВУЧИТ СТРАННО.

ВЫ ВЕДЬ ПОКУПАЕТЕ КВАРТИРУ, ЧТОБЫ ЖИТЬ.

НО НЕДВИЖИМОСТЬ – ОДИН ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ АКТИВОВ СЕМЬИ. И ОБСТОЯТЕЛЬСТВА МОГУТ ИЗМЕНИТЬСЯ.

ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МОЖЕТ ПОНАДОБИТЬСЯ:

- КВАРТИРА БОЛЬШЕ
- ДРУГОЙ РАЙОН
- ПЕРЕЕЗД
- ПРОДАЖА РАДИ БИЗНЕСА
- ИЗМЕНЕНИЕ СЕМЕЙНОГО СОСТАВА
- ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

И ТОГДА ВЫЯСНЯЕТСЯ, ЧТО КВАРТИРУ, КОТОРУЮ БЫЛО ЛЕГКО КУПИТЬ, НЕ ТАК ЛЕГКО ПРОДАТЬ.

ПОЧЕМУ?

ПОТОМУ ЧТО ОНА:

- СЛИШКОМ СПЕЦИФИЧНАЯ
- ПЕРЕОЦЕНЁННАЯ
- ИМЕЕТ НЕУДАЧНУЮ ПЛАНИРОВКУ
- НАХОДИТСЯ В СЛАБОЙ ЛОКАЦИИ
- ИМЕЕТ МАЛО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ
- ПРОИГРЫВАЕТ НОВЫМ КОНКУРЕНТАМ

РИСК

ВЫ МОЖЕТЕ ОКАЗАТЬСЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ КВАРТИРЫ, КОТОРУЮ ПРИДЁТСЯ ДОЛГО ПРОДАВАТЬ ИЛИ ПРОДАВАТЬ С СУЩЕСТВЕННЫМ ДИСКОНТОМ.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ

ЕСЛИ МНЕ ПОНАДОБИТСЯ ПРОДАТЬ ЕЁ ЧЕРЕЗ 3 ГОДА – КОМУ Я ЕЁ БУДУ ПРОДАВАТЬ?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

ОПРЕДЕЛИТЕ БУДУЩУЮ АУДИТОРИЮ ОБЪЕКТА: СЕМЬИ, ИНВЕСТОРЫ, ПОКУПАТЕЛИ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ПРОЖИВАНИЯ. СРАВНИТЕ КВАРТИРУ С БУДУЩИМИ КОНКУРЕНТАМИ И ОЦЕНИТЕ, НАСКОЛЬКО ЛЕГКО ЕЁ БУДЕТ ЗАМЕНИТЬ ДРУГИМ ВАРИАНТОМ.

ОШИБКА №8

СЧИТАТЬ ТОЛЬКО ЦЕНУ КВАРТИРЫ



ЦЕНА ПОКУПКИ — НЕ КОНЕЧНЫЕ РАСХОДЫ

После покупки могут появиться:

- РЕМОНТ
- МЕБЕЛЬ
- ТЕХНИКА
- ПАРКОВКА
- ПЕРЕЕЗД
- ОБСЛУЖИВАНИЕ
- НАЛОГИ
- РАСХОДЫ ПО СДЕЛКЕ

45 МЛН ₽ → 50+ МЛН ₽

Квартира за 45 млн ₽ может легко превратиться в проект на 50+ млн ₽.

45 МЛН ₽ + РЕМОНТ + МЕБЕЛЬ + ТЕХНИКА + ПАРКОВКА + ПРОЧИЕ РАСХОДЫ = **50+ МЛН ₽**

НЕПРАВИЛЬНЫЙ РАСЧЁТ
«У МЕНЯ ЕСТЬ 50 МЛН ₽»

→ **ПРАВИЛЬНЫЙ ВОПРОС**
«КАКОЙ У МЕНЯ ПОЛНЫЙ БЮДЖЕТ ВЛАДЕНИЯ ЭТОЙ КВАРТИРОЙ?»

Это особенно важно, когда бюджет ограничен.

РИСК

После сделки может **НЕ ХВАТИТЬ ДЕНЕГ** на ремонт, мебель, налоги, обслуживание или резерв.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ

СКОЛЬКО БУДЕТ СТОИТЬ НЕ ТОЛЬКО ПОКУПКА, НО И ПЕРВЫЙ ГОД ВЛАДЕНИЯ КВАРТИРОЙ?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

Составьте полный бюджет: цена объекта, налоги, расходы по сделке, ремонт, мебель, техника, парковка, переезд и резерв на непредвиденные расходы.

НЕ ТРАТЬТЕ ВЕСЬ БЮДЖЕТ ТОЛЬКО НА ПОКУПКУ

ОШИБКА №9

ПРОВЕРЯТЬ ДОКУМЕНТЫ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА УЖЕ ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ ПОКУПАТЬ



ЧАСТАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ:

1. ПОНРАВИЛАСЬ
2. ДОГОВОРИЛИСЬ
3. ВНЕСЛИ ДЕНЬГИ
4. НАЧАЛИ ПРОВЕРЯТЬ ДОКУМЕНТЫ

ОПАСНО

Это опасно.
Потому что эмоционально вы уже **КУПИЛИ КВАРТИРУ.**
И теперь гораздо сложнее отказаться от сделки, даже если обнаруживается проблема.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА – НЕ ФОРМАЛЬНОСТЬ В КОНЦЕ

ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ ЧАСТЬЮ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

ВАЖНО ИЗУЧАТЬ:

- ИСТОРИЮ ПЕРЕХОДОВ ПРАВА
- ОСНОВАНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ
- ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ЛИЦ
- СЕМЕЙНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА
- ПРАВА ТРЕТЬИХ ЛИЦ
- ОБРЕМЕНЕНИЯ
- СУДЕБНЫЕ РИСКИ
- ДОКУМЕНТЫ НА ПЕРЕПЛАНИРОВКИ
- СООТВЕТСТВИЕ ОБЪЕКТА ЗАЯВЛЕННЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ



ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА – ОТДЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ РАБОТА
А НЕ ПРОСТО ПРОСМОТР ВЫПИСКИ

РИСК

Проблема с правами, обременениями, перепланировкой или историей объекта может **СОРВАТЬ СДЕЛКУ** или привести к **ДЛИТЕЛЬНЫМ СПОРАМ** после покупки.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ
ЕСТЬ ЛИ У ОБЪЕКТА ЮРИДИЧЕСКИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОВЛИЯТЬ НА БЕЗОПАСНОСТЬ СДЕЛКИ И МОИ ПРАВА?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

Проведите юридическую проверку до внесения аванса или подписи обязательств.
Изучите историю объекта, основания права, обременения, семейные обстоятельства, судебные риски и документы на перепланировку.

СНАЧАЛА ПРОВЕРКА – ПОТОМ ДЕНЬГИ

ОШИБКА №10
ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЕ СЛИШКОМ БЫСТРО



САМАЯ ОПАСНАЯ ФРАЗА ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ:

«ЕСЛИ СЕЙЧАС НЕ ВОЗЬМЁМ – ЗАВТРА ЕЁ ЗАБЕРУТ»

Иногда это действительно так.

Но иногда дефицит создаётся искусственно.

ПОКУПАТЕЛЮ ПОКАЗЫВАЮТ:

- «ЕСТЬ ЕЩЁ ОДИН КЛИЕНТ»
- «ПРОДАВЕЦ ЖДЁТ ТОЛЬКО СЕГОДНЯ»
- «ЗАВТРА ЦЕНА БУДЕТ ВЫШЕ»



И ЧЕЛОВЕК НАЧИНАЕТ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЕ **НЕ НА ОСНОВАНИИ АНАЛИЗА, А НА ОСНОВАНИИ СТРАХА ПОТЕРЯТЬ ОБЪЕКТ.**

РИСК

Вы можете купить квартиру **ПОД ДАВЛЕНИЕМ,** не проверив цену, документы, альтернативы и реальные недостатки.

ВОПРОС ДЛЯ ПРОВЕРКИ

ЧТО КОНКРЕТНО Я ПОТЕРЯЮ, ЕСЛИ ВОЗЬМУ ПАУЗУ НА ПОЛНОЦЕННУЮ ПРОВЕРКУ?

ДЕЙСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ



ЗАРАНЕЕ УСТАНОВИТЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД НА ПРОВЕРКУ ОБЪЕКТА.

НЕ ВНОСИТЕ АВАНС И НЕ ПОДПИСЫВАЙТЕ ДОКУМЕНТЫ, ПОКА НЕ ПОЛУЧИЛИ ОТВЕТЫ НА КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ И НЕ ОПРЕДЕЛИЛИ ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА.

ПЕРЕД ПРИНЯТИЕМ ОТВЕТЬТЕ:



1. ПОЧЕМУ ИМЕННО ЭТА КВАРТИРА?
2. ЧЕМ ОНА ЛУЧШЕ АЛЬТЕРНАТИВ?
3. СООТВЕТСТВУЕТ ЛИ ЦЕНА РЫНКУ?
4. КАКИЕ У НЕЁ НЕДОСТАТКИ?
5. НАСКОЛЬКО ЛЕГКО ЕЁ БУДЕТ ПРОДАТЬ В БУДУЩЕМ?

ЕСЛИ НА ЭТИ ВОПРОСЫ НЕТ УБЕДИТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ –

ТОРОПИТЬСЯ НЕ СТОИТ.

ПОКУПКА КВАРТИРЫ – ЭТО НЕ ВЫБОР ИЗ КРАСИВЫХ ФОТОГРАФИЙ.



ЭТО СЛОЖНАЯ ЗАДАЧА,
В КОТОРОЙ ОДНОВРЕМЕННО ПЕРЕСЕКАЮТСЯ **ДЕСЯТКИ ПЕРЕМЕННЫХ.**

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ НЕ ТОЛЬКО:



ПЛОЩАДЬ И КОЛИЧЕСТВО КОМНАТ.

ВЫ ОДНОВРЕМЕННО ВЫБИРАЕТЕ:

ЛОКАЦИЮ + ДОМ + ОКРУЖЕНИЕ + ПЛАНИРОВКУ + КАЧЕСТВО

ЦЕНУ + ЛИКВИДНОСТЬ + ЮРИДИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ + БУДУЩИЙ СЦЕНАРИЙ ЖИЗНИ

И ПРОБЛЕМА В ТОМ, ЧТО **БОЛЬШИНСТВО ЭТИХ ФАКТОРОВ** НЕВОЗМОЖНО ПОЛНОЦЕННО ОЦЕНИТЬ **ЗА ОДИН ПРОСМОТР.**

МОЖНО ВЫБРАТЬ КРАСИВУЮ КВАРТИРУ. **НО ОШИБИТЬСЯ С ЦЕНОЙ.**

МОЖНО КУПИТЬ ХОРОШУЮ ЦЕНУ. **НО ОШИБИТЬСЯ С РАЙОНОМ.**

МОЖНО ВЫБРАТЬ ПРЕКРАСНЫЙ РАЙОН. **НО КУПИТЬ НЕЛИКВИДНУЮ ПЛАНИРОВКУ.**

МОЖНО НАЙТИ ИДЕАЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ. **НО НЕ ЗАМЕТИТЬ ЮРИДИЧЕСКИЙ РИСК.**

МОЖНО ВСЁ ПРОВЕРИТЬ ЮРИДИЧЕСКИ. **НО ПЕРЕПЛАТИТЬ 5 МЛН ₽.**

ИМЕННО ПОЭТОМУ **ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ – ЭТО ЗАДАЧА НЕ НА ОДИН НАВЫК.**

ОНА ТРЕБУЕТ ОДНОВРЕМЕННО **ПОНИМАТЬ РЫНОК, АНАЛИЗИРОВАТЬ ОБЪЕКТЫ, ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ, ОЦЕНИВАТЬ ЛИКВИДНОСТЬ И РИСКИ, А ТАКЖЕ ПРОВОДИТЬ ЮРИДИЧЕСКУЮ ПРОВЕРКУ.**

ЗАЧЕМ ТОГДА НУЖЕН АГЕНТ?



ХОРОШИЙ АГЕНТ НУЖЕН НЕ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОКАЗАТЬ ВАМ КВАРТИРУ.

Квартиру сегодня можно найти самостоятельно.

ЗАДАЧА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО АГЕНТА ГОРАЗДО ШИРЕ.

1 **ПРАВИЛЬНО СФОРМИРОВАТЬ КРИТЕРИИ ПОИСКА**

НЕ ПРОСТО:
«ХОЧУ 3 КОМНАТЫ В ЭТОМ РАЙОНЕ»
А ОПРЕДЕЛИТЬ, какая квартира действительно подходит вашей семье и вашему сценарию жизни.

2 **УВИДЕТЬ РЫНОК ЦЕЛИКОМ**

Чтобы не влюбиться в первый понравившийся объект и понимать, какие альтернативы есть за те же деньги.
НЕ ПЕРВЫЙ ПОНРАВИВШИЙСЯ – А ЛУЧШИЙ ИЗ АЛЬТЕРНАТИВ

3 **ПРАВИЛЬНО ОЦЕНИТЬ ЦЕНУ**

Понять, где квартира действительно стоит своих денег, а где в цене есть:
НЕСКОЛЬКО МИЛЛИОНОВ ЛИШНЕГО

4 **УВИДЕТЬ ТО, ЧТО ПОКУПАТЕЛЬ МОЖЕТ НЕ ЗАМЕТИТЬ**

НЕДОСТАТКИ ДОМА, ПЛАНИРОВКИ, ОКРУЖЕНИЯ, ЛИКВИДНОСТИ И БУДУЩЕЙ ПРОДАЖИ.

5 **ПРОВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ**

«КУПИЛИ ЗА СКОЛЬКО ПРОСИЛ ПРОДАВЕЦ» **VS** «КУПИЛИ НА ЛУЧШИХ ВОЗМОЖНЫХ УСЛОВИЯХ»

РАЗНИЦА МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ МИЛЛИОНЫ РУБЛЕЙ

6 **ОРГАНИЗОВАТЬ ЮРИДИЧЕСКУЮ ПРОВЕРКУ**

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АГЕНТ РАБОТАЕТ НЕ ОДИН. В СЛОЖНЫХ СДЕЛКАХ ПОДКЛЮЧАЮТСЯ ЮРИСТЫ И ДРУГИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ.

ЗАДАЧА КОМАНДЫ –
МАКСИМАЛЬНО СНИЗИТЬ ВЕРОЯТНОСТЬ ТОГО, ЧТО ПРОБЛЕМА ОБНАРУЖИТСЯ УЖЕ ПОСЛЕ ПОКУПКИ.

АГЕНТ НЕ МОЖЕТ УБРАТЬ ВСЕ РИСКИ



И ЗДЕСЬ ВАЖНО БЫТЬ ЧЕСТНЫМ.

НИ ОДИН ПРОФЕССИОНАЛ **НЕ МОЖЕТ ГАРАНТИРОВАТЬ,** ЧТО НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ НИКОГДА НЕ ВОЗНИКНЕТ НИКАКИХ РИСКОВ.

НО ХОРОШИЙ СПЕЦИАЛИСТ СПОСОБЕН:

- УВИДЕТЬ БОЛЬШЕ **РИСКОВ ЗАРАНЕЕ**
- ПРОВЕРИТЬ БОЛЬШЕ **ФАКТОРОВ**
- ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ НА ОСНОВАНИИ **БОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ**

А ГЛАВНОЕ –
НЕ ДАТЬ ЭМОЦИЯМ ПОКУПАТЕЛЯ ЗАМЕНИТЬ АНАЛИЗ.

ПОКУПКА КВАРТИРЫ – ЭТО НЕ ПОКУПКА ДИВАНА

ОШИБКУ ПРИ ПОКУПКЕ ДИВАНА МОЖНО ИСПРАВИТЬ. **НЕ ПОНРАВИЛСЯ – ПРОДАЛИ.**



ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ ОШИБКА МОЖЕТ СТОИТЬ:
МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ
НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ ЖИЗНИ
ОГРОМНОГО КОЛИЧЕСТВА НЕРВОВ

ПОЭТОМУ ВОПРОС НЕ ТОЛЬКО В ТОМ:
«СКОЛЬКО СТОИТ РАБОТА АГЕНТА?»

ГОРАЗДО ВАЖНЕЕ:
«СКОЛЬКО МОЖЕТ СТОИТЬ ОШИБКА, КОТОРУЮ ОН ПОМОЖЕТ МНЕ НЕ СОВЕРШИТЬ?»

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АГЕНТ:

- ПРОВОДИТ ДЕСЯТКИ И СОТНИ СДЕЛОК
- ЗНАЕТ ТИПОВЫЕ ОШИБКИ
- ПОНИМАЕТ РЫНОК
- УМЕЕТ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ
- РАБОТАЕТ В СВЯЗКЕ С ЮРИСТАМИ

ЕГО ЗАДАЧА – НЕ ПРОСТО НАЙТИ ВАМ КВАРТИРУ.

ЕГО ЗАДАЧА – ПОМОЧЬ ВАМ ПРИНЯТЬ ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

И МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ
НАСТОЛЬКО, НАСКОЛЬКО ЭТО ВОЗМОЖНО.

ЧЕК-ЛИСТ
ПЕРЕД ПОКУПКОЙ



ПЕРЕД ВНЕСЕНИЕМ АВАНСА ПОСТАВЬТЕ ГАЛОЧКИ:

- [ ] Я СРАВНИЛ КВАРТИРУ С РЕАЛЬНЫМИ АЛЬТЕРНАТИВАМИ.
- [ ] Я ПОНИМАЮ, ПОЧЕМУ ОНА СТОИТ ИМЕННО СТОЛЬКО.
- [ ] Я ОЦЕНИЛ НЕ ТОЛЬКО КВАРТИРУ, НО И ДОМ, ДВОР И ОКРУЖЕНИЕ.
- [ ] Я ПРОВЕРИЛ БУДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РАЙОНЕ.
- [ ] Я ОЦЕНИЛ УДОБСТВО ПЛАНИРОВКИ ДЛЯ МОЕЙ СЕМЬИ.
- [ ] Я ПОНИМАЮ РЕАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ ПОСЛЕ ПОКУПКИ.
- [ ] Я ПОДУМАЛ О ЛИКВИДНОСТИ КВАРТИРЫ.
- [ ] Я ПРОВЕРИЛ ЮРИДИЧЕСКУЮ ИСТОРИЮ ОБЪЕКТА.
- [ ] Я ПОНИМАЮ ОСНОВНЫЕ РИСКИ СДЕЛКИ.
- [ ] Я НЕ ПРИНИМАЮ РЕШЕНИЕ ТОЛЬКО ИЗ-ЗА СТРАХА «УПУСТИТЬ КВАРТИРУ».

ЕСЛИ ХОТЯ БЫ НЕСКОЛЬКО ПУНКТОВ ОСТАЛИСЬ БЕЗ ОТВЕТА —

РЕШЕНИЕ ЕЩЁ РАНО ПРИНИМАТЬ.

ПОКУПАТЕЛЮ НУЖНА НЕ ПРОСТО КВАРТИРА



ЕМУ НУЖНА УВЕРЕННОСТЬ, ЧТО ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА ОН НЕ СКАЖЕТ:

«НАДО БЫЛО ВЫБРАТЬ ДРУГУЮ».

ИМЕННО ПОЭТОМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ — ЭТО НЕ ПРО ТО, ЧТОБЫ НАЙТИ КВАРТИРУ ВМЕСТО ВАС.

ЭТО ПРО ТО, ЧТОБЫ ПРОЙТИ СЛОЖНЫЙ ПУТЬ ПОКУПКИ ВМЕСТЕ С ПРОФЕССИОНАЛОМ.

С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЕЖЕДНЕВНО ЗАНИМАЕТСЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ЗНАЕТ РЫНОК, ПОНИМАЕТ ЕГО РИСКИ И СПОСОБЕН ПОСМОТРЕТЬ НА ОБЪЕКТ НЕ ГЛАЗАМИ ПОКУПАТЕЛЯ, КОТОРЫЙ БЫВАЕТ НА РЫНКЕ РАЗ В НЕСКОЛЬКО ЛЕТ,

А ГЛАЗАМИ ПРОФЕССИОНАЛА.

ФЁДОР ПЕШКОВ

АГЕНТ ПО СЕМЕЙНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ

ХОТИТЕ ПОНЯТЬ, КАКУЮ КВАРТИРУ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СТОИТ ПОКУПАТЬ?

ПРИШЛИТЕ МНЕ ВАШИ ТРЕБОВАНИЯ И БЮДЖЕТ.

Я ПОМОГУ ОПРЕДЕЛИТЬ:

- ЧТО ИСКАТЬ
- КАКИЕ ОБЪЕКТЫ СРАВНИВАТЬ
- КАКУЮ ЦЕНУ СЧИТАТЬ НОРМАЛЬНОЙ
- КАКИЕ РИСКИ ПРОВЕРЯТЬ
- ГДЕ И КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ПОКУПКЕ