КАК ПОНЯТЬ, СКОЛЬКО НА САМОМ ДЕЛЕ СТОИТ КВАРТИРА

7 СПОСОБОВ НЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ 3–7 МЛН ₽



Проверяем цену не по словам продавца, а по рынку, аналогам, состоянию квартиры, ликвидности и реальному спросу.

ГАЙД ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ

ФЁДОР ПЕШКОВ

АГЕНТ ПО СЕМЕЙНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ВВЕДЕНИЕ

САМАЯ ДОРОГАЯ ОШИБКА ПОКУПАТЕЛЯ — КУПИТЬ КВАРТИРУ НЕ ПО ТОЙ ЦЕНЕ.

Причём переплата часто выглядит совершенно незаметно.

- Квартира стоит **42 млн ₽.**
- Похожая — **40 млн ₽.**
- Ещё одна — **43 млн ₽.**

Покупателю кажется:

«Ну, плюс-минус рынок».

Но разница между 40 и 43 млн ₽ — это уже 3 МЛН ₽.

А если квартира переоценена на **5–7 МЛН ₽,** вернуть эти деньги после покупки практически невозможно.

Поэтому перед покупкой нужно ответить не на вопрос:

«Нравится ли мне эта квартира?»

А сначала:

«СКОЛЬКО ОНА РЕАЛЬНО СТОИТ НА СЕГОДНЯШНЕМ РЫНКЕ?»

НИЖЕ — 7 СПОСОБОВ ЭТО ПРОВЕРИТЬ.

1.

НЕ СРАВНИВАЙТЕ КВАРТИРУ ТОЛЬКО ПО ЦЕНЕ ЗА М²



Это одна из самых распространённых ошибок.

Например:

Квартира А	VS	Квартира Б
80 м² × 500 000 ₽ = **40 млн ₽**		80 м² × 550 000 ₽ = **44 млн ₽**

На первый взгляд кажется, что разница — просто в **цене квадратного метра.**

Но квартиры могут находиться:

- на разных этажах;
- в разных корпусах;
- с разными видами;
- в разном состоянии;
- с разной планировкой;
- с разным количеством окон;
- в разных подъездах;
- с разным уровнем шума;
- с парковкой или без неё.

Поэтому цена за квадратный метр — **только отправная точка,** а не оценка квартиры.

ЧТО ДЕЛАТЬ

Сравнивайте минимум **5–10 максимально похожих объектов,** а не один-два.

2.

СМОТРИТЕ НЕ ТОЛЬКО ОБЪЯВЛЕНИЯ, НО И РЕАЛЬНЫЕ СДЕЛКИ



Цена в объявлении — это желание продавца.

Она ещё не означает, что квартира за эти деньги будет продана.

Продавец может поставить:

45 млн ₽

а реальная рыночная цена оказаться:

41–42 млн ₽.

Именно поэтому опасно делать вывод:

«ВСЕ ПОХОЖИЕ КВАРТИРЫ СТОЯТ 45 МЛН».

Возможно, они просто давно висят за 45 млн.

ПРОВЕРЯЙТЕ:

- сколько объект находится в продаже;
- снижалась ли цена;
- сколько было изменений цены;
- какие аналоги реально продаются;
- насколько быстро уходят похожие квартиры;
- какой дисконт обычно возникает на переговорах.

ЦЕНА ОБЪЯВЛЕНИЯ ≠ ЦЕНА СДЕЛКИ.

3.

НАЙДИТЕ «ПРЯМЫХ КОНКУРЕНТОВ» КВАРТИРЫ

Не нужно сравнивать вашу квартиру со всеми объектами района.

Нужно найти её конкурентов.



Например, если вы покупаете:

3-КОМНАТНУЮ КВАРТИРУ
92 м² ЗА 48 МЛН ₽,

то конкурентами будут примерно:

- **85–100 м²;**
- **3 комнаты;**
- тот же район;
- сопоставимый дом;
- похожее состояние;
- похожий этаж;
- сопоставимая инфраструктура.

А квартира **65 м²** в соседнем районе за **35 млн ₽** — практически бесполезный аналог.



ПРАВИЛО

ЧЕМ БЛИЖЕ АНАЛОГ К ВАШЕЙ КВАРТИРЕ ПО ХАРАКТЕРИСТИКАМ, ТЕМ ЦЕННЕЕ СРАВНЕНИЕ.

4.

ОТДЕЛЬНО ОЦЕНИТЕ РЕМОНТ



Очень легко переплатить за красивую картинку.

Продавец говорит:

«Здесь дизайнерский ремонт, вложили 8 МЛН».

Но для покупателя важно другое:

НА СКОЛЬКО ЭТОТ РЕМОНТ УВЕЛИЧИВАЕТ РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ СЕГОДНЯ?

Потому что стоимость ремонта и стоимость квартиры после ремонта — не одно и то же.

Например:



БЕЗ РЕМОНТА
38 МЛН ₽

≠
+7 МЛН ₽



С ДОРОГИМ РЕМОНТОМ
45 МЛН ₽

Это не означает автоматически, что ремонт увеличил стоимость на 7 млн ₽.

Возможно, рынок оценивает его всего в
+3–4 МЛН ₽.

ОСОБЕННО ВНИМАТЕЛЬНО СМОТРИТЕ:

- качество инженерии;
- состояние сантехники;
- окна;
- электрику;
- кондиционирование;
- материалы;
- актуальность планировки;
- необходимость переделок.

КРАСИВЫЙ ИНТЕРЬЕР НЕ ДОЛЖЕН ЗАСТАВЛЯТЬ ВАС ОТКЛЮЧАТЬ КАЛЬКУЛЯТОР.



5.

ПРОВЕРЬТЕ ЛИКВИДНОСТЬ



Это особенно важно, если вы когда-нибудь планируете продавать квартиру.

Две квартиры могут стоить одинаково сегодня, но одна из них через несколько лет будет продаваться значительно легче.



ВЫСОКИЙ СПРОС

ПРОДАЁТСЯ БЫСТРО

=



НИЗКИЙ СПРОС

ПРОДАЁТСЯ ДОЛГО

ЛИКВИДНОСТЬ ПОВЫШАЮТ:

- хорошая планировка;
- нормальная площадь;
- удобный этаж;
- хороший вид;
- качественный дом;
- транспортная доступность;
- школы и детские сады;
- парковка;
- благоустроенный двор;
- понятный спрос на этот формат квартиры.

А вот **НЕОБЫЧНАЯ ПЛАНИРОВКА, ПЕРВЫЙ ЭТАЖ, ПЛОХОЙ ВИД, ШУМ, ОТСУТСТВИЕ ПАРКОВКИ** и другие особенности могут серьёзно сузить круг покупателей.

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

ЕСЛИ МНЕ ПОНАДОБИТСЯ ПРОДАТЬ ЭТУ КВАРТИРУ ЧЕРЕЗ 3–5 ЛЕТ — КТО ЕЁ КУПИТ?

ЕСЛИ ОТВЕТ НАЙТИ СЛОЖНО — СТОИТ ОЧЕНЬ ВНИМАТЕЛЬНО СМОТРЕТЬ НА ЦЕНУ.

6.

ПОСЧИТАЙТЕ СТОИМОСТЬ НЕДОСТАТКОВ



У каждой квартиры есть не только преимущества, но и ценовые минусы.

НАПРИМЕР:

- окна на дорогу;
- первый этаж;
- последний этаж;
- маленькая кухня;
- проходная комната;
- отсутствие лифта;
- шум;
- плохой вид;
- необходимость ремонта;
- юридические особенности;
- отсутствие парковки.

ИХ НЕЛЬЗЯ ПРОСТО ЗАПИСАТЬ В СПИСОК. НУЖНО ЗАДАТЬ ВОПРОС:

«СКОЛЬКО ДЕНЕГ ДОЛЖЕН КОМПЕНСИРОВАТЬ ЭТОТ НЕДОСТАТОК?»

НАПРИМЕР:

ХОРОШАЯ КВАРТИРА: **45 МЛН ₽**

НО: шумная сторона + неудачный этаж + необходимость ремонта.

ТОГДА ВОЗНИКАЕТ ВОПРОС: ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ОНА ДОЛЖНА СТОИТЬ ТЕ ЖЕ 45 МЛН ₽, ЧТО И ЛУЧШИЙ АНАЛОГ?

7.

ПРОВЕРЬТЕ КВАРТИРУ ЧЕРЕЗ ОБРАТНЫЙ РАСЧЁТ

Это один из самых полезных способов.



Допустим, продавец хочет:

50 МЛН ₽

Теперь не спрашиваем:

«Можно ли сторговать 2 млн?»

А считаем наоборот:

«ЗА СКОЛЬКО Я СМОГУ ПРОДАТЬ ЭТУ КВАРТИРУ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ?»

Например:

Сегодня аналогичные объекты стоят:
46–48 МЛН ₽

→

Вы покупаете за:
50 МЛН ₽

Чтобы просто выйти в рынок, квартире потребуется **рост стоимости.**

А если рынок будет стоять на месте?
ВЫ УЖЕ НАЧИНАЕТЕ С МИНУСА.

ПОЭТОМУ ПРАВИЛЬНЫЙ ВОПРОС:

«КАКУЮ ЦЕНУ Я ДОЛЖЕН ЗАПЛАТИТЬ СЕГОДНЯ, ЧТОБЫ ПОКУПКА ОСТАВАЛАСЬ РАЗУМНОЙ ДАЖЕ ПРИ НЕИДЕАЛЬНОМ СЦЕНАРИИ?»

БОНУС:
ФОРМУЛА ПОКУПАТЕЛЯ



ПЕРЕД ВНЕСЕНИЕМ АВАНСА ОЦЕНИТЕ КВАРТИРУ ПО ПЯТИ ПАРАМЕТРАМ:

ПАРАМЕТР	ВОПРОС
ЦЕНА	Она соответствует рынку?
АНАЛОГИ	Есть ли дешевле сопоставимые варианты?
СОСТОЯНИЕ	Сколько реально стоит ремонт/ переделка?
ЛИКВИДНОСТЬ	Насколько легко её потом продать?
РИСКИ	Есть ли юридические или технические проблемы?

ЕСЛИ ПО НЕСКОЛЬКИМ ПУНКТАМ ВОЗНИКАЮТ ВОПРОСЫ – НЕ СПЕШИТЕ ВНОСИТЬ АВАНС.

ЧЕК-ЛИСТ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ





ПЕРЕД ТЕМ КАК СКАЗАТЬ ПРОДАВЦУ «БЕРЁМ», ОТВЕТЬТЕ:

- ☐ Я НАШЁЛ МИНИМУМ **5 СОПОСТАВИМЫХ** КВАРТИР.
- ☐ Я ПОНИМАЮ, ПОЧЕМУ ИМЕННО ЭТА КВАРТИРА **ДОРОЖЕ** ИЛИ **ДЕШЕВЛЕ** АНАЛОГОВ.
- ☐ Я ПРОВЕРИЛ **ИСТОРИЮ** ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕНЫ.
- ☐ Я ПОНИМАЮ РЕАЛЬНУЮ **СТОИМОСТЬ РЕМОНТА.**
- ☐ Я ОЦЕНИЛ НЕДОСТАТКИ КВАРТИРЫ **В ДЕНЬГАХ.**
- ☐ Я ПОНИМАЮ, НАСКОЛЬКО ОБЪЕКТ **ЛИКВИДЕН.**
- ☐ Я ПРОВЕРИЛ **ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ.**
- ☐ Я ПОНИМАЮ, ЗА СКОЛЬКО СМОГУ **ПРОДАТЬ** КВАРТИРУ В БУДУЩЕМ.
- ☐ Я ПОНИМАЮ СВОЮ **МАКСИМАЛЬНУЮ** ЦЕНУ ПОКУПКИ.

ЕСЛИ ХОТЯ БЫ НА 2–3 ВОПРОСА ВЫ НЕ МОЖЕТЕ ОТВЕТИТЬ — КВАРТИРУ ЕЩЁ РАНО ПОКУПАТЬ.

А ЕСЛИ НЕ ХОЧЕТСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО СЧИТАТЬ РЫНОК?



Это как раз та часть работы, которую можно делегировать агенту.

Я МОГУ РАЗОБРАТЬ КОНКРЕТНУЮ КВАРТИРУ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ:

- ☑ сравнить её с аналогами;
- ☑ оценить адекватность цены;
- ☑ найти аргументы для переговоров;
- ☑ выявить слабые места объекта;
- ☑ проверить документы и риски;
- ☑ определить разумную цену покупки.

ХОТИТЕ ПОНЯТЬ, НЕ ПЕРЕПЛАЧИВАЕТЕ ЛИ ВЫ ЗА КОНКРЕТНУЮ КВАРТИРУ?

ПРИШЛИТЕ МНЕ ССЫЛКУ НА ОБЪЯВЛЕНИЕ.

Я посмотрю объект и скажу, насколько его цена соответствует рынку и на что стоит обратить внимание перед покупкой.

ФЁДОР ПЕШКОВ
Агент по семейной недвижимости в Москве