

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 САМУЗЕЛ 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,
САМУЗЛОВ 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.

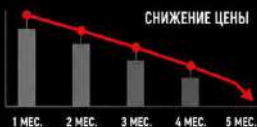


И ТОЛЬКО НЕКОТОРЫЕ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БУДУТ
ПРОДАНЫ.



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 РЕКОНСТРУИРОВАТЬ
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 | ✓ ПРИВАТНОСТЬ СПАЛЬНИ |
| ✓ РАЗМЕРЫ КОМНАТ | ✓ МАРШРУТЫ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ |
| ✓ РАСПОЛОЖЕНИЕ КУХНИ | ✓ ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ |
| ✓ КОЛИЧЕСТВО САУЗЛОВ | ✓ РАСПОЛОЖЕНИЕ ОКОН |
| ✓ МЕСТА ХРАНЕНИЯ | ✓ ЕСТЕСТВЕННЫЙ СВЕТ |



РИСК

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

И МОЗГ ГОВОРИТ:
«ХОЧУ».

ВЫ ЗАХОДИТЕ.



КРАСИВЫЙ СВЕТ.



ДОРОГАЯ КУХНЯ.



МРАМОР.



ДЕРЕВО.



ДИЗАЙНЕРСКАЯ
МЕБЕЛЬ.



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 НАЧАЛА 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:



45 МЛН ₽ → 50+ МЛН ₽

Квартира за 45 млн ₽ может легко превратиться в проект на 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 ВСЁ 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 **ДЛИТЕЛЬНОМУ 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 НАЙТИ
ИДЕАЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ.
**НО НЕ ЗАМЕТИТЬ
ЮРИДИЧЕСКИЙ РИСК.**



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



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



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

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
ДЕЛКАХ 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.



ПОЭТОМУ ВОПРОС
НЕ ТОЛЬКО В ТОМ:

«СКОЛЬКО СТОИТ
РАБОТА АГЕНТА?»



ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ
ОШИБКА МОЖЕТ СТОИТЬ:

МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ
НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ ЖИЗНИ
ОГРОМНОГО КОЛИЧЕСТВА НЕРВОВ.

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.

**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**