

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**



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

80 м² × 500 000 ₽ =

40 млн ₽

VS

Квартира Б

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 Р,



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 р** —
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 стоять 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 серьезно 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 ₽

СЕГОДНЯ
(цена покупки)



ЧЕРЕЗ
НЕСКОЛЬКО ЛЕТ
(стоимость продажи)



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», ОТВЕЬТЕ:



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