

*Анна Моисеева
Сергей Тихоненко*

Как купить квартиру **ВЫГОДНО**

Потратьте минимум —
получите максимум



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

МОСКВА
2014

УДК 658.8:728
ББК 65.42-803.4:38.711
М74

Моисеева А.

М74 Как купить квартиру выгодно: Потратьте минимум — получите максимум / Анна Моисеева, Сергей Тихоненко. — М. : АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. — 311 с.

ISBN 978-5-9614-4607-4

Покупка квартиры — дело сложное и рискованное. Но книга Анны Моисеевой и Сергея Тихоненко поможет сделать этот процесс понятным и предсказуемым. Читатели, задумавшие обзавестись квадратными метрами, получают исчерпывающие рекомендации относительно того, как избежать рисков и приобрести жилье, в наибольшей степени отвечающее их вкусам и возможностям.

В книге подробно отображены все этапы покупки квартиры — начиная с поиска самого объекта и заканчивая оформлением прав собственности. Авторы раскрывают нюансы приобретения жилья в различных домах — от новостроек до панельных пятиэтажек; описывают способы оплаты и торга, методику взаимодействия с риелтором, подводные камни наследственного приобретения; рассказывают о том, как не стать жертвой мошенников. Книга будет интересна потенциальным покупателям квартир, риелторам, а также всем, кто интересуется законами и принципами функционирования рынка жилья.

УДК 658.8:728
ББК 65.42-803.4:38.711

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

© Моисеева А., Тихоненко С., 2012
© ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2014

ISBN 978-5-9614-4607-4

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	11
<i>О книге</i>	11
<i>О нас</i>	15
<i>Вы можете купить квартиру!</i>	15
Часть I	
Что купить?.....	17
Глава 1	
А надо ли покупать квартиру?.....	19
Глава 2	
Для себя или для денег?.....	23
Не свалитесь с двух стульев!.....	23
<i>Для себя любимого</i>	24
<i>Для инвестиций</i>	28
Почему недвижимость?.....	28
География инвестиций.....	30
Стратегия инвестирования.....	32
Коммерческая недвижимость.....	33

Глава 3

Инвестиции в жилье	35
Долгосрочная аренда	35
Краткосрочная аренда	39
Перепродажа	39

Глава 4

Факторы роста	41
Дешевый сыр без мышеловки	41
Перспективная квартира	43
Не верьте прогнозам!	44
Районы, которые подорожают	49
Дорога к прибыли (с твердым покрытием)	52

Часть II

Новостройки	55
-------------------	----

Глава 1

Зарываем деньги в бетон!	57
Плюсы новостройки	57
Минусы новостройки	58
Как минимизировать минусы?	58
Как выбрать новостройку мечты?	60
Нужен ли риелтор?	63
Где искать?	64
Панель или монолит?	66
У кого покупать?	68
Можно ли торговаться?	68

Глава 2

Как не стать обманутым дольщиком?	71
Системные риски	71
Несистемные риски	73
Как строится дом?	73
Обходные пути. Многоэтажка на шести сотках	76

Глава 3

Схемы и риски.....	81
Договор долевого участия.....	81
Предварительный договор долевого участия (ПДДУ).....	82
Договор переуступки.....	83
Договор займа, вексель.....	84
Предварительный договор купли-продажи (ПДКП).....	85
Жилищно-строительные кооперативы (ЖСК).....	85

Часть III

Особые случаи. Экономим правильно!.....	87
---	----

Глава 1

Ветхие пятиэтажки: как купить квартиру в доме под снос и не остаться с носом.....	89
---	----

Глава 2

Рента: зарабатываем на старушках. Рассказывает Сергей Тихоненко.....	95
Как старушка адвоката пережила.....	95
Виды ренты.....	97
<i>Пожизненная рента</i>	97
<i>Пожизненное содержание с иждивением</i>	98
<i>Если квартира не приватизирована</i>	101
Как искать объекты?.....	104
Кому доверяют пенсионеры?.....	106
Риски.....	107
<i>Расторжение договора ренты</i>	107
<i>Юридические нюансы</i>	109
Математика ренты.....	110

Глава 3

Аукционы. Кто меньше?!.....	113
-----------------------------	-----

Глава 4

Комнаты и доли: маленькая, но своя!.....	119
--	-----

Факты и цены.....	119
Как сэкономить?.....	122
Доли и квартирное рейдерство	126
Юридические тонкости	128

Часть IV

Риелтор. Выбираем с умом.....	133
-------------------------------	-----

Глава 1

Помощник или лишнее звено?.....	135
Нужен ли вам риелтор?.....	135
Риелтор или юрист?.....	137
Как найти хорошего риелтора?.....	138
Где искать?.....	140

Глава 2

Посредник по средствам!.....	143
Сколько платить риелтору?.....	143
Как сэкономить на риелторе?.....	145
Как избежать мошенничества?.....	146
Когда нужно расстаться с риелтором?.....	148

Часть V

Ипотека — друг человека. Рассказывает Анна Моисеева.....	151
--	-----

Глава 1

Как взять ипотеку и не попасть в кабалу	153
Посильный платеж.....	154
Разумный срок.....	155
Адекватная ставка.....	157
Досрочные платежи.....	158
Подушка безопасности.....	160
Удобный банк.....	162
Достойная цель.....	163

Глава 2

Ва-банк.....	165
--------------	-----

Как выбрать банк?.....	165
Брать ли потребительский кредит?.....	166
Какая квартира устроит банк?.....	167
Глава 3	
Нюансы	169
Ипотека для безработного.....	169
В рублях или иностранной валюте?.....	169
Аннуитетный или дифференцированный?.....	170
Часть VI	
Халява, сэр! Квартира от государства.....	173
Глава 1	
Кто может претендовать на господдержку при покупке жилья?.....	175
Глава 2	
Квартиры — детям.....	177
Материнский капитал.....	177
«Жилье молодой семье».....	181
Многодетные семьи.....	182
Глава 3	
Льготные кредиты от АИЖК.....	183
«Военная ипотека».....	183
Ипотека для молодых ученых.....	185
Ипотека для молодых учителей.....	185
Глава 4	
Очередники, или Страсти по Жилищному кодексу.....	187
Глава 5	
Государственные жилищные сертификаты.....	189
Часть VII	
Риски. Снизить и смириться.....	193

Глава 1

Пиррова победа.....	195
---------------------	-----

Глава 2

Жадность и страх покупателя.....	197
Приватизация под микроскопом.....	200
«Обездоленные» дети.....	204

Глава 3

Наследство.....	207
Наследство по завещанию.....	208
Наследство по закону.....	209
Умер или признан умершим?.....	210
Свежее наследство.....	211

Глава 4

Страхование титула.....	213
Иллюзия защиты.....	213
Хитрости и трудности.....	216

Глава 5

На грани фола.....	219
Сделки по доверенности.....	219
Квартира за миллион.....	221

Глава 6

Что могут рассказать документы?.....	227
Гражданский паспорт.....	227
Правоустанавливающие документы.....	228
Копия финансово-лицевого счета.....	229
Свидетельство о праве на собственность.....	230

Глава 7

Не верь, не бойся, спроси!.....	231
Надежды и иллюзии добросовестного приобретателя.....	231
Метод Понтия Пилата и парадокс Вешек.....	236

Часть VIII

Четыре шага к своей квартире.....	239
-----------------------------------	-----

Глава 1

Ищите и обрящите. Поиск вариантов.....	241
Десять источников знаний.....	241
Квартиры в Интернете.....	244
Что скрывают объявления?.....	246
Искать ли квартиры «без посредников»?.....	247
Альтернатива или свободная продажа?.....	249
Заманухи.....	250

Глава 2

Позвони им, позвони... Прозвон объявлений.....	253
Меньше слов, больше конкретики.....	253
Главные вопросы.....	255

Глава 3

Это мы еще посмотрим! Просмотр квартиры.....	257
Выбирай НЕ сердцем!.....	257
Что делать?.....	258
Куда смотреть?.....	260
<i>Вторичный рынок жилья</i>	260
<i>Новостройка без отделки</i>	264
<i>Загородный дом, таунхаус</i>	266
<i>Общий знаменатель</i>	267
Как вести себя на просмотре?.....	271

Глава 4

А поговорить?! Переговоры с продавцом недвижимости.....	273
Трезвый расчет.....	273
Секреты успешных переговоров.....	276
Сколько «отжимать»?.....	277
Стратегии успешного торга.....	278
«Я ненавижу торговаться».....	282

Часть IX

Сделка!.....	283
--------------	-----

Глава 1

Делаем авансы.....	285
Возможны варианты.....	285
Перед часом икс.....	286
Договор.....	287
После аванса	289

Глава 2

Волнующий момент. Договор купли-продажи	291
Документы для сделки	291
Если накануне сделки вам подняли цену.....	293
Составляем ДКП.....	294

Глава 3

Самый волнующий момент. Финансовые расчеты	297
Банковская ячейка	297
Аккредитив.....	299
Получите — распишитесь! Расписка в получении денег	300

Глава 4

Последние шаги.....	301
Регистрация права собственности.....	301
Прием! Акт приема-передачи и получение ключей.....	303
Подарок от налоговой: вычет на покупку жилья.....	305

Послесловие.....	309
------------------	-----

ПРЕДИСЛОВИЕ

О книге

Когда в новой компании я сообщаю, что работаю риелтором, реакция окружающих бывает исключительно трех типов.

Реакция 1:

— Уууу, круто... — говорит человек, а про себя думает: «Знаем мы вас, риелторов:живаетесь на рабочем народе, старушек обманываете, никакой от вас пользы нету...»

Стереотипы, созданные криминальными сериалами, непреодолимы.

Реакция 2:

— Ну и как щас ваще цены? Растут или падают?

После сто первого вопроса уже нет желания разъяснять, что «цены вообще» ведут себя по-разному. Зависит от страны, города, района, от сегмента (квартиры, загородные дома, офисы и т. д.), от вида сделки (аренда или купля-продажа), валюты и т. п. Проще отмахнуться и сказать: «Растут себе помаленьку...» Именно такого ответа и ждет обыватель.

Ну и реакция 3:

— А я вот тоже квартиру хочу купить. Да не знаю, как подступиться. Обманут ведь наверняка! А риелтору платить жалко. Да и ипотеку страшно брать — попадешь в кабалу! И вообще,

я слышал, скоро кризис будет и цены рухнут. Может, подождать?

Все эти вопросы требуют пространных ответов и долгого душевного разговора. Что в рамках мимолетной встречи не всегда возможно. Поэтому мы и решили написать эту книгу. Теперь, если очередной новый знакомый скажет кому-то из нас:

— Очень приятно, я Вася. А вы реально риелтор? Ууу, круто... Ну и как там вообще цены? Кризис будет? Квартиру покупать или подождать? А какую взять? А где искать? А за что риелторы столько берут? А как документы проверить? А...

...Мы ответим:

— Дорогой Вася! Прочитай эту книгу и все-все узнаешь! А если останутся вопросы, заходи на наш сайт homestaging.ru и читай статьи и другие материалы. А если тебе потребуется более подробная консультация и профессиональная помощь — обращайся в нашу компанию. И теперь никто не скажет, что от риелторов простому народу пользы нет. Ведь эта книжка стоит всего несколько сотен рублей, а прибылька может принести — на миллионы. Прочитав ее вдумчиво и внимательно, вы узнаете:

- Нужна ли вам в принципе собственная квартира?
- 33 способа сэкономить при покупке квартиры.
- Как и где искать квартиру для инвестиций?
- Какая квартира принесет больше всего прибыли при сдаче в аренду, а какая — при перепродаже?
- Как выбрать новостройку и не стать обманутым дольщиком?
- Как купить квартиру в доме под снос и заработать на этом?
- Как выгадать несколько миллионов рублей благодаря таким инструментам, как рента и выкуп долей?
- Как взять ипотеку и не попасть в кабалу?
- Как получить жилье благодаря различным социальным программам для военных, учителей, молодых семей и др.? Как проверить документы на квартиру и оценить риски?
- Как выявить скрытые дефекты квартиры на просмотре?

- Как вести переговоры с продавцом, чтобы получить наилучшие условия и цену?
- Как безопасно оформить сделку?
- Как получить 650 000 руб. в подарок от государства?
И многое другое!

Кому будет полезна эта книга?

- Риелторам, причем как начинающим, так и «продолжающим». Уверены, что даже опытные риелторы найдут в этой книге что-то новое для себя и полезное для работы.
- Людям, которые собираются купить квартиру и хотели бы узнать, как можно сэкономить и получить наилучший для своего бюджета вариант.
- Всем, кому интересен рынок недвижимости, его законы, принципы и психология успешных сделок.

Книга посвящена в основном недвижимости Москвы и Подмосковья. В реалиях столичного рынка мы разбираемся лучше всего, поскольку сами живем и работаем в Москве. Если вы хотите купить квартиру в другом регионе — наш труд тоже будет вам полезен. По большому счету, сходств у столичного и региональных рынков недвижимости гораздо больше, чем различий. То же законодательство, тот же менталитет участников... И все то же вечное желание купить подешевле и продать подороже!

Вам оно тоже знакомо? Тогда читайте!

Как устроена эта книга?

Эта книга состоит из девяти частей, и в каждой мы рассказываем что-нибудь полезное. В части I («Что купить?») мы поговорим о том, как правильно определить ваши потребности, цели, приоритеты и выбрать объект, который станет для вас самым лучшим и комфортным жилищем или самой выгодной инвестицией. Покажем, какие факторы влияют на рост цен на рынке недвижимости и как этот рынок вообще устроен.

В части II («Новостройки») разберем все нюансы покупки квартиры на первичном рынке. Как выбрать подходящий объект и ми-

минимизировать риски? Какие схемы оформления новостройки существуют и в каких вам лучше не участвовать?

В части III («Особые случаи. Экономим правильно!») расскажем о четырех нестандартных способах сэкономить при покупке жилья до 50%. Это покупка квартиры в доме под снос, договор аренды, участие в аукционе и покупка квартиры «по комнатам» или по долям. Если вас интересует покупка всего одной комнаты, эта часть будет вам полезна.

Часть IV («Риелтор. Выбираем с умом») посвящена работе специалистов рынка недвижимости. Нужен ли вам риелтор для покупки квартиры? Когда лучше обойтись своими силами? Как выбрать хорошего специалиста и сэкономить на его услугах?

В части V («Ипотека — друг человека») рассмотрим все тонкости покупки квартиры в кредит. Как «выжать максимум» из банка и получить не «кабалу на много лет», а выгодную и комфортную сделку?

В части VI («Халява, сэр! Квартиры от государства») вас ждет немного нудной информации о существующих программах господдержки в жилищной сфере. Если вы военный, ученый, учитель, родитель двоих и более детей, малообеспеченный человек или очередник — эта часть будет вам полезна.

Часть VII («Риски. Снизить и смириться») — самая страшная. В ней мы рассказываем о разнообразных рисках, которые поджидают вас при покупке квартиры на вторичном рынке. К сожалению, их намного больше, чем кажется неискушенному покупателю. Так что прочтите эти главы очень внимательно.

Часть VIII называется «Четыре шага к своей квартире». Здесь мы поговорим о том, как искать объект, прозванивать объявления, вести себя на просмотре и как грамотно торговаться с продавцом. Каждый шаг — целая наука, которая поможет вам приблизиться к цели с наименьшими потерями.

Часть IX посвящена самому главному — сделке. Здесь собраны все сложные этапы покупки жилья от передачи аванса до получения налогового вычета, рассказано обо всех необходимых документах и способах «расплаты».

Вы можете читать эту книгу от начала до конца, или отдельными главами, или даже от конца к началу, главное, чтобы закон-

чилось это чтение позитивно — покупкой квартиры вашей мечты. Удачи!

О нас

Нас зовут Анна Моисеева и Сергей Тихоненко. Мы риелторы, учредители небольшого, но хорошего агентства недвижимости «Априори» и еще одного агентства Home Staging, которое занимается предпродажной подготовкой недвижимости. Анна имеет высшее юридическое образование, работала в сфере рекламы и пиара недвижимости, а также журналистом в изданиях по недвижимости. Этот опыт очень пригодился ей в риелторской работе и при написании этой книги. Сергей работает риелтором уже более 15 лет, а также сам успешно инвестирует в недвижимость, используя различные нетривиальные схемы, которыми и поделился в этой книге.

Мы также авторы книги «Как продать квартиру выгодно. Вложите минимум — получите максимум. Хоум-стейджинг» (АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013), ведущие профессиональных тренингов для риелторов и онлайн-тренингов для продавцов и покупателей жилья. Если хотите узнать о нас побольше — заходите на наш сайт homestaging.ru.

Вы можете купить квартиру!

Есть люди, которые годами мечтают о новой квартире. Плачут, что цены запредельны. Возмущаются, что «честному человеку на квартиру не заработать». Мучаются. Жалуются. Завидуют другим. И ничего не делают.

Это, случайно, не про вас?

Если да, то хватит возмущаться — это не конструктивно. И отставить жалобы — они не сделают вас счастливее.

Вы можете купить квартиру!

Поверьте, мы видели сотни людей, которых совсем нельзя назвать богатыми. Молодые люди. Многодетные семьи. Рабочие и интеллигенты. Офисные сотрудники и фрилансеры, живущие от заказа до заказа. И все они смогли купить квартиру.

Не самую лучшую и не так-то просто, но смогли. Сможете и вы.

В книге мы раскрываем множество способов, позволяющих сэкономить на покупке и приобрести квартиру человеку со средними доходами. Некоторые из них лежат на поверхности, другие — малоизвестны и неочевидны. Читайте, применяйте, переезжайте!

Часть I

Что купить?



А надо ли покупать квартиру?

Нужна ли вам вообще квартира? Так ли необходимы все эти жертвы, работа с утра до ночи, экономия на новых ботинках ради панельной однушки на выселках?

Давайте посчитаем.

Вариант 1. У вас нет возможности купить квартиру сразу, и надо выбрать: аренда или ипотека? Допустим, у вас есть деньги на минимальный начальный взнос по ипотеке (10%) и есть возможность платить по 40 000 руб. в месяц. С таким кредитом вы можете себе позволить: купить комнату в Люблино (13% годовых на 10 лет), или комнату на «Коломенской» (14% на 20 лет), или комнату на «Беговой» (14% на 30 лет). Потратив ваш начальный взнос на новое авто и пуская те же 40 000 руб. в месяц на аренду жилья, вы получаете другую альтернативу: однушка на «Бауманской», либо двушка на «Дмитровской», либо трешка в Люблино¹...

Вы все еще хотите купить квартиру?

Вариант 2. У вас есть где жить и есть свободные деньги. Тогда выбор такой: купить квартиру и сдавать ее в аренду за смешные 4–5% годовых или вложить эти деньги во что-то более доходное.

¹ Цены указаны на момент написания книги (сентябрь 2013 г.). — *Прим. авторов.*

Банковский депозит под 10–12% годовых, паевые инвестиционные фонды (ПИФы), драгметаллы, свой бизнес и т. д. Что же выгоднее?

На самом деле все эти рассуждения и жонглирование цифрами очень любят люди, у которых нет возможности купить квартиру. Особенно популярен такой пассаж: за стоимость московской хрущевки можно купить роскошный особняк на берегу Тихого океана и с утра до ночи лежать в гамаке под пальмой!

Но когда возможность купить свое жилье появляется, все прежние доводы мигом куда-то уходят. И остается только желание: «Хочууу!» Беспричинно, нелогично, просто хочется, и все. Потому что своя квартира — это не только бетонная коробка с перегородками. Покупая жилье, люди удовлетворяют свои гораздо более глубинные, базовые потребности, нежели потребность в стенах, поле и потолке.

Свое жилье — это:

- Свобода. Возможность жить как хочется и не зависеть от других.
- Стабильность, уверенность в завтрашнем дне.
- Новый этап, выход на новый уровень в жизни, признак взросления и самостоятельности.
- Достижение, ощущение собственной крутизны и успешности.
- Залог крепкой семьи (подтверждено статистикой: семьи со своим жильем разводятся реже. А совместная ипотека скрепляет семьи даже лучше, чем совместные дети).
- Надежный источник пассивного дохода.
- Обеспечение будущего для детей.
- При грамотном подходе — все-таки весьма выгодная инвестиция.

Является ли вышеперечисленное объективной реальностью или иллюзиями? Думаю, 50 на 50. Съемное жилье и отсутствие кредитов дают не меньшую свободу, просто — другую. Квартира не может сохранить любовь. Повзрослеть и стать успешным можно и без недвижимости. И так далее.

Как же понять, действительно ли вам нужна своя квартира или эта покупка навязана вам извне (родственниками, супругом/ой, общественным мнением)?

Предлагаем небольшой тест.

Прочитайте следующие утверждения и отметьте те, с которыми вы согласны:

1. У вас есть или скоро планируются дети.
2. У вас есть в наличии не менее 30% от стоимости потенциальной квартиры.
3. Если вы планируете брать кредит, он будет посильным для вас (не более 30% от ежемесячного дохода).
4. Вы терпеть не можете переезжать, и вас устраивает перспектива прожить десять лет на одном месте.
5. Вам не нравится жилье, в котором вы живете сейчас.
6. Вы не перфекционист и готовы мириться с существенными недостатками будущего жилья. (Позволить себе идеальное жилье может только миллиардер.)
7. Вы согласны с тем, что свое жилье имеет все (или почти все) преимущества, перечисленные нами выше.
8. Вы изучили финансовые выкладки в начале этого раздела и с ходу нашли множество контраргументов.
9. Вы очень цените комфорт и уже распланировали в деталях интерьер вашей будущей квартиры.
10. Вы очень хотите купить квартиру!

Если вы ответили «да» менее чем на шесть вопросов — возможно, своя квартира вам не так уж и нужна. Снимать дешевле, да и интереснее! Приключения и неизвестность... Если же среди ваших ответов преобладают «да», отбросьте сомнения и покупайте! Своя квартира — это ни с чем не сравнимые положительные эмоции! Правда-правда.

«Недавно британские ученые сделали очередное сенсационное открытие. Оказывается, покупка недвижимости вредна для здо-

ровья. По их мнению, покупка или продажа квартиры — это настолько сильный стресс для организма, что человек от него стареет — в среднем на два года после одной сделки. Причем как внешне, так и по собственным ощущениям. Некоторые симптомы состоявшейся сделки — выпадение волос, провалы в памяти и снижение сексуального влечения». (Источник: Newsland.ru)

Я (Анна) думаю, тут дело не в стрессе (мало ли стрессов в нашей жизни?). Просто покупка жилья — такой же важный этап в жизни человека, как и, допустим, женитьба или рождение детей. Из серии «остепениться». Принятие важного решения, ответственность, заботы не молодят, конечно.

Мать троих детей чувствует себя старше, чем бездетная ровесница. Женатый мужчина, как правило, выглядит старше холостого и т. п. Так и с квартирой. Заботы о кредите и новых занавесках, конечно, заставляют взрослеть, но ведь ничего плохого во взрослении нет. Главное — делать это вовремя (см. тест выше) и не зацикливаться на трудностях.

Для себя или для денег?

Не свалитесь с двух стульев!

Итак, вы все обдумали и решили, что квартира вам все-таки **НУЖНА**. И не какая-нибудь, а своя собственная!

Отлично. Полдела сделано.

Теперь следующий вопрос.

А для чего?

Чтобы покупка квартиры была успешной, у этой покупки должна быть четкая цель. Основных целей — три:

- 1) для себя;
- 2) для других (детей, родителей);
- 3) для инвестиций.

Желательно, чтобы цель была одна. Тогда можно сделать оптимальный выбор и совершить действительно выгодную покупку. Плохо, когда пытаются усидеть на двух, а то и на трех стульях. «Купим квартиру, проживем в ней пару лет, затем сдадим в аренду, а потом сын вырастет и будет в ней жить». И непонятно, какой же объект выбирать: удобный для себя, выгодный для аренды или подходящий для сына? Ведь для каждой из этих целей нужны совершенно разные квартиры! Поэтому определитесь сразу. Если по-

купаете для инвестиций, забудьте о собственных вкусах и предпочтениях. Берете для себя — не заикливайтесь на выгоде.

Для себя любимого

Рассмотрим первый случай. Вы покупаете квартиру, чтобы жить в ней долго и счастливо. Какие факторы наиболее важны? Все, конечно же, зависит от вас и ваших предпочтений. Но есть некие универсальные критерии, которые обязательно нужно учитывать:

1. Район.

Существуют всевозможные рейтинги районов Москвы: по цене, комфортности, престижности, криминогенной обстановке и т. п. В Интернете их полным-полно. Можно почитать все это для развлечения, но особо учитывать не стоит. Статистика — вещь условная, да и составляют эти списки чаще всего «на глазок». Советы друзей тоже не помогут, так как давно известен «эффект кулика»: человеку нравится район, в котором он живет. Не случайно 60% людей, меняя жилье, остаются в том же районе. Так что смотрите только на свои ощущения, вкусы и финансовые возможности.

2. Транспортная доступность.

Два часа в день на дорогу — это долго. Больше двух часов — мучительно долго. Готовы ли вы к таким жертвам? Однако есть универсальное жизненное правило: когда начинаешь новый, более высокий этап жизни, качество этой жизни на первое время снижается. А потом приходит в норму и повышается. Так со всем: новой работой, новым жильем и т. п. Поэтому какие-то неудобства ради новой квартиры можно потерпеть, но без фанатизма.

Как проверить транспортную доступность нового дома? Посетите его несколько раз: в выходной день и в рабочий, в часы пик и глухой ночью. Обычно самые сильные пробки — утром в четверг в центр и вечером в пятницу из центра. И еще летом: в субботу утром за город и в воскресенье вечером в город. Съездите в это время к вашему будущему дому — на авто- и рельсовом (метро или электричка) транспорте.

Рассказывает Анна Моисеева

Однажды я совершила большую ошибку, не последовав этому правилу. Поехала смотреть квартиру в ближнем Подмоскowie в понедельник после работы. Тогда я еще не знала, что понедельник — самый свободный, «беспробочный» день. К тому же было лето, а в это время пробки в рабочие дни снижаются, зато в выходные — усиливаются. Доехала от метро за 25 минут! Нормально, решила я, и купила квартиру. А потом наступила зима... И пятница... И в одну из зимних пятниц я провела в пробке 2,5 часа, пытаюсь доехать от метро домой.

К счастью, в тот период я работала не выходя из квартиры и не сильно страдала от пробок, а вот соседи выезжали каждое утро в 6:00, чтобы успеть на работу к девяти. Я думаю, если потратить потерянное время на полезную деятельность, можно заработать на более «транспортно доступное» жилье. В общем, продала я ту квартиру, а новую протестировала уже в разное время и разными видами транспорта. И оказалось, что слухи о «жутких пробках» в выбранном мной районе сильно преувеличены. Так что не доверяйте стереотипам, тестируйте транспортный фактор сами.

3. Метраж и планировка.

Сколько комнат вам нужно, чтобы поместиться всем-всем, включая будущих детей? Для семьи обычно удобнее иметь несколько пусть маленьких, но изолированных комнат, чем просторную однушку или двушку. Разнополых детей рано или поздно нужно будет разделить. Если вы работаете из дома, желательно иметь отдельный закуток для работы, в идеале — рабочий кабинет. Если к вам часто приезжают друзья или родственники, им тоже потребуется пространство.

Если вы любите тишину и покой, выбирайте квартиру с изолированными, а не с проходными комнатами. Если обожаете валяться в ванной, ищите квартиру с просторной ванной. Если вы любитель покурить и порелаксировать на балконе — ищите балкон побольше. Если не знаете, как будете использовать коридор, не берите жилье с большой прихожей и коридором (например, ста-

линку), потому что обычно от этих помещений толку мало. В общем, исходите из ваших ежедневных потребностей.

Рассмотрите возможность перепланировки. Можно ли превратить то, что есть, в квартиру вашей мечты? Ваш простор для фантазии ограничен только несущими стенами, количеством окон и некоторыми правовыми нормами.

4. Тип дома.

Читайте в разделе «Куда смотреть?» про достоинства и слабые места домов разных типов.

5. Инфраструктура.

Если говорить о Москве, то здесь уже не осталось районов с неразвитой инфраструктурой. Все необходимое (магазины, аптеки, салоны красоты, бытовые услуги, спортзал, детский садик, школа) есть практически везде — в шаговой доступности. А вот в небольших городках и поселках инфраструктурный фактор очень важен. Даже в Подмосковье остались места, оторванные от цивилизации. По каждому вопросу приходится ездить в «райцентр», а это быстро надоедает.

Впрочем, даже в Москве районы по инфраструктуре не равнозначны. Особенно если у вас более изысканные запросы. Например, вы любите всей семьей гулять в парке — ищите жилье рядом с парком. Или вам нравится проводить выходные в большом магазине, делать покупки, обедать и развлекаться — тогда очень удобно жить близко к крупному торговому центру. Если вы часто устраиваете деловые встречи рядом с домом — понадобится приличное кафе неподалеку. Людям со слабым здоровьем важна поликлиника рядом и т. п. Все это определит ваше будущее качество жизни, поэтому учитывать инфраструктуру очень важно.

6. Парковка.

В центральных районах парковка рядом с домом — огромная проблема. Да и на окраинах двор двору рознь. Дворы рядом с метро с самого утра забиваются машинами «приезжих». Есть дворы, где жители уже поделили между собой все парковочные места, закрыли их ракушками, цепочками и другими приспособлениями, и вам придется либо воевать с соседями (ибо все это незаконно),

либо парковаться за километр от дома. Подумайте заранее, насколько это для вас приемлемо. Прибывая на просмотр, всегда смотрите на загруженность парковки перед домом. При необходимости поищите рядом с домом охраняемую стоянку.

7. Соседи.

Так сказать, контингент. В новых домах, где нет социального жилья, соседи обычно вполне приличные. Ведь они все пашут на работе, чтобы оплачивать ипотеку или долги за квартиру, так что пить и дебоширить просто некогда. А вот в старых пролетарских районах без теплой компании алкашей редко обходится. Обычно они пьют на детской площадке, иногда орут песни и клячат денег на опохмел, в остальном — вполне безобидны.

Как проверить контингент? Можно приехать вечером к дому и пообщаться с людьми на детской площадке. Заодно узнаете и о других проблемах: как работает местный ДЭЗ и управляющая компания, хорошо ли топят зимой и т. п.

Есть моменты, на которые мало кто обращает внимание при выборе квартиры, но они ощутимо влияют на комфортность проживания. Эти мелочи способны испортить жизнь. Например:

- Окружающая застройка. Разнообразна или однотипна? Радует глаз или вгоняет в депрессию? Зеленые зоны или каменные джунгли? Вы готовы каждый день ходить по этим улицам?
- Вид из окна. Зашторим навсегда или будем выглядывать каждое утро, радуясь новому дню? Вы готовы видеть это каждый день?

Ваши ощущения важнее метража. Помните об этом.

Конечно, это не все факторы, влияющие на выбор квартиры. Важен этаж, состояние двора и подъезда, шумоизоляция, качество воды, инженерные коммуникации, перекрытия и многое другое. Составьте свой собственный список критериев исходя из бюджета и образа жизни. Чем больше у вас денег, тем длиннее будет список. А если денег в обрез, подумайте очень хорошо, чтобы вычленить **самое важное** и смириться со всем остальным.

Для инвестиций

Некоторые специалисты советуют, даже покупая квартиру для себя, рассматривать ее как инвестицию. Как уже говорилось, мы считаем это лишним. Главное — чтобы вам было комфортно в ней жить. Если попутно цена квартиры вырастет — отлично. При прочих равных лучше выбрать жилье с инвестиционным потенциалом, но не зацикливаться на этом.

Есть, правда, один нюанс, который следует предусмотреть: как долго вы собираетесь жить в этой квартире? Если планируете продажу объекта в течение ближайших десяти лет, необходимо заранее подумать о его ликвидности (востребованности). Сможете ли вы достаточно быстро его продать, не теряя вложений? Если продажу не планируете, все равно учтите этот фактор, так как жизнь — штука непредсказуемая.

Какие квартиры тяжелее всего продать?

1. С мутными документами. Играет роль вся история квартиры с момента приватизации.
2. С «экстремальной» перепланировкой.
3. Расположенные в очень неудачном месте, например — окнами на скоростную магистраль.
4. Не соответствующие своему классу. Например, хрущевка в промышленном районе с евроремонтom или большая квартира в хорошем месте, но в страшном облезлом доме.
5. С серьезными дефектами.

Почему недвижимость?

Какая квартира станет хорошей инвестицией? В какую недвижимость лучше вложить деньги?

Для начала определитесь, почему вы вообще решили инвестировать именно в недвижимость. Есть ведь довольно много альтернатив. Самые основные: банковский депозит, валюта, драгметаллы, ценные бумаги, ПИФы, бизнес. Депозит дает стабильный доход,

но этот доход с трудом перекрывает инфляцию и не спасает от обесценивания денег. Также есть небольшой риск при возникновении финансовых проблем у банка. Валюта, драгметаллы, ценные бумаги и ПИФы — рискованная инвестиция. Сколько ни анализируй рынок, шансы потерять столь же высоки, как и шансы заработать. Точнее, немного выше. Но если повезет, можно хорошо «навариться». И огромный плюс почти всех этих инструментов — возможность быстро изъять деньги (пусть и с финансовыми потерями). Свой бизнес — отдельная тема. Требуется очень много труда, времени, и вообще — занятие на любителя. Если «не пойдет», очень трудно «вынуть» деньги и вернуть хотя бы часть затрат. Но и доход от бизнеса может быть максимальный, так что как альтернативу вложениям в недвижимость — обязательно нужно рассмотреть.

Плюсы инвестиций в недвижимость:

- Относительная безопасность. Недвижимость редко падает в цене. А даже если и падает, со временем цены возвращаются обратно и подтягиваются еще выше. Правда, опыт Японии, Испании, Болгарии и некоторых других стран говорит об обратном: недвижимость может подешеветь резко и надолго. Но в России пока другая статистика. Никакие кризисы нам не страшны — покупали, покупаем и будем покупать.
- Доходность выше инфляции. Даже сейчас, в период стагнации рынка, на грамотных инвестициях в недвижимость можно заработать 30–50% годовых. (Знаем примеры, как грамотные инвесторы зарабатывали до 100% годовых! Некоторые истории описаны на нашем сайте homestaging.ru) Но не всегда, не в любой период и не гарантированно. Можно и потерять.
- Относительная стабильность. Если мы сдаем недвижимость в аренду, получаем почти стабильный, прогнозируемый доход. Если пытаемся перепродать — с прогнозами уже сложнее, но все же это не такая рулетка, как на фондовом рынке.

Минусы инвестиций в недвижимость:

- Низкая ликвидность. Если срочно потребуются деньги, их нельзя просто так «вынуть», предстоит целая эпопея с про-

дажей актива. Минимальный срок на все формальности — месяц, но только если продаете с большим дисконтом. Для продажи по рыночной цене нужно закладывать хотя бы три-четыре месяца.

- Много хлопот. Это вам не банковский депозит, где за пять минут положил деньги, а потом за пять минут снял. Вложения в недвижимость, а особенно сдача жилья в аренду — целая работа, иногда вообще на полную занятость.
- Юридические риски. Подробнее читайте в главе «Риски. Снизить и смириться».
- Дополнительные риски: пожар, потоп, кража, различные ЧП, непорядочные квартиранты и т. п.
- Не такая уж высокая доходность, особенно в сегменте аренды. Доход в 10% годовых от аренды считается великим везением, норма — 4–5%.

География инвестиций

Все-таки решили инвестировать в недвижимость? А в какой стране?

Если вы не собираетесь жить в покупаемой квартире, то и не привязаны к конкретному региону. Можно купить объект хоть в Африке, хоть в Лапландии, хоть в деревне Гадюкино. Где лучше?

На самом деле лучше все-таки выбирать объект в том регионе, где вы живете, или неподалеку. Инвестиции в зарубежную недвижимость имеют ряд серьезных минусов:

- Сложность выбора. Нужно досконально знать местный рынок, чтобы не промахнуться с объектом.
- Больше шансов столкнуться с мошенничеством. Иностранцев любят «обуwać».
- Сложность с управлением. Кто будет заниматься сдачей объекта в аренду? Кто будет платить налоги и коммунальные платежи? Кто будет делать ремонт при необходимости? Кто будет

разруливать всевозможные проблемы, вроде затопления соседей? Можно поручить эту работу управляющей компании, но тогда ваши доходы снижаются.

- Большая комиссия риелтору — обычно около 5% от стоимости объекта. Но если покупаете новостройку, комиссия обычно заложена в ее стоимость.
- Большие затраты денег и времени: поездки за рубеж для покупки и решения других вопросов, налоги на недвижимость (в большинстве стран они несравнимо выше, чем у нас), коммунальные платежи и плата за обслуживание дома (зачастую тоже очень высокие).
- Языковой барьер.
- Юридические риски в чужой стране всегда очень высоки. Вы не знаете всех тонкостей законодательства и, скорее всего, не имеете местного адвоката, которому доверяете. Но что всего хуже — вы не знаете, как изменится это законодательство в будущем. Пока местным властям выгодны иностранные инвестиции, покупателей-иностранцев поддерживают и предоставляют преференции, станут не нужны — начнутся гонения. Так происходит сейчас в Таиланде, где иностранные собственники недвижимости практически бесправны.
- Низкая ликвидность. Квартиру или виллу за рубежом довольно легко купить, а вот продать удастся далеко не всем...

Преимущество покупки недвижимости в некоторых странах (Болгария, Латвия) — возможность получить вид на жительство. Однако условия его получения постоянно ужесточаются. Еще один плюс — высокая доходность, но сегодня это актуально только для развивающихся стран — Индии, Бразилии, Венесуэлы. Вы готовы вкладывать серьезные деньги в далекую и неведомую страну третьего мира? Третий плюс — возможность отдыхать в собственной квартире или вилле на побережье — на самом деле таковым не является. За стоимость самой дешевой студии в курортной зоне можно каждый год кататься по пятизвездочным отелям и не быть привязанным к одному месту.

А какой регион выбрать в России? Безопаснее всего — ваш собственный город или район. Вы знаете «местность», так что шансы промахнуться невысоки. Если интересуется более высокая доходность, можно выбрать крупный город, который в настоящее время активно развивается и имеет положительную динамику по численности населения. Например, Нижний Новгород, Казань, Пермь, Омск, Самара, Ростов-на-Дону, Краснодар. Сюда же относятся крупные города Московской области: Люберцы, Домодедово и т. п. Если вы не москвич, Москва не лучший выбор для инвестиций из-за высокого порога входа (минимальный размер инвестиций — 4–5 млн руб.). Если все-таки интересуетесь Москвой, тщательно выбирайте риелтора и не пытайтесь купить объект сами. Известно много случаев, когда иногородний покупатель «велся» на «богатый» ремонт и выбирал неликвидный объект в затрапезном районе.

Вообще покупка квартиры для инвестиций — такое ответственное дело, что его нужно совершать только вместе со специалистом. Если вы не профессионал рынка недвижимости, ищите такого профессионала для сопровождения сделки.

Стратегия инвестирования

Так, с местом действия определились. Теперь определимся с самим действием. Как вы планируете инвестировать в недвижимость? Какую стратегию выберете?

Существует несколько основных стратегий:

- Купить новостройку, дождаться получения ключей и перепродать. Вариант: купить новостройку, дождаться ключей, сделать ремонт, купить мебель, сдать на время, потом продать.
- Купить вторичную квартиру и сдавать в долгосрочную аренду. Вариант: сдавать, а через некоторое время перепродать.
- Купить квартиру и сдавать ее в посуточную аренду.
- Снять квартиру на долгий срок и сдавать ее посуточно. Не совсем по теме этой книги, но тоже вариант.
- Купить квартиру на первом этаже, перевести в категорию «нежилое помещение» и сдавать как офис. Потом можно продать.

- Купить объект коммерческой недвижимости и тоже: сдавать, продавать...

Возможно, у вас возникнет идея купить земельный участок, построить дом, а затем сдавать его в аренду или продать. Не лучший вариант. Строительство дома — долгое и крайне хлопотное дело. Но еще хлопотнее — пытаться этот дом потом пристроить. Из-за переизбытка предложения загородные дома в Подмоскowie продаются плохо и могут зависнуть в продаже на пару лет. Возможно, в вашем регионе ситуация другая, тогда рассмотрите и этот вариант.

У инвесторов с крупным капиталом есть и другие возможности, например — купить оптовый участок земли и распродать в розницу. Или построить коттеджный поселок. Подобные бизнес-схемы мы в этой книге рассматривать не будем.

Коммерческая недвижимость

Коммерческая недвижимость — тоже не наша тема, ведь это книга о покупке квартиры, то есть жилой недвижимости. Но пару слов все же скажем. Коммерческие помещения — неплохой объект для инвестиций. Речь идет про так называемый стрит-ритейл — помещения на первых этажах жилых домов и отдельно стоящие торговые павильоны (в противовес помещениям в бизнес-центрах и торговых центрах, которые в розницу обычно не продаются). Использовать такие объекты можно не только под магазин, но и под аптеку, салон красоты, предприятие бытовых услуг или офис — например, сдать агентству недвижимости.

Особенности инвестиций в стрит-ритейл:

- Более высокий порог входа, чем в жилом сегменте (в Москве это от 6 млн руб., в Подмоскowie — от 3 млн руб.).
- Более высокие коммунальные платежи, что повышает риски инвестора. Не смог сдать свое помещение — плати и теряй деньги.

- В среднем более высокая доходность. Сдача в аренду небольшого помещения под парикмахерскую или банк может приносить 8–15% годовых.
- Относительная стабильность. Компании переезжают с места на место реже, чем люди.
- Необходимость учитывать бизнес-нужды вашего арендатора. Арендаторам в этом сегменте важны: расположение на первой линии домов, «лицом к улице» (можно и во дворах, но это снижает ликвидность объекта), хорошая проходимость (большой поток идущих мимо людей), возможность повесить большую вывеску, подходящая планировка, хорошее освещение (в том числе и снаружи), безопасность. А вот факторы, важные для жилья, — близость к метро, зеленый двор и даже наличие окон, — отходят на второй план.
- Необходимость создать юридическое лицо, вести бухгалтерию и платить с арендных доходов налоги.

Вывод. Инвестиции в нежилые помещения требуют более профессионального подхода, больше денег и знаний. Если вы «новичок» в сфере недвижимости, лучше начать с жилья.

Разновидность инвестиций в коммерческую недвижимость — покупка квартиры на первом этаже жилого дома, перевод помещения в статус нежилого и сдача под офис или магазин.

Такая квартира должна соответствовать ряду критериев: расположение на первом этаже (можно выше, если все помещения снизу — тоже нежилые), возможность оборудовать отдельный вход (не через подъезд, предназначенный для доступа к жилью) и др. После покупки собираете пару десятков документов и относите в районную управу (или аналогичный орган в вашем регионе). Процедура занимает до полугода и более — учитывайте это, когда будете подсчитывать потенциальные барыши.

Инвестиции в жилье

Ну что, испугались? Решили начать с чего-то попроще? Вообще-то успешно инвестировать в жилье тоже непросто. Первый, самый сложный и ответственный, этап — выбрать подходящий момент и подходящий объект. Будут и другие трудности: сделать грамотный предпродажный или предарендный ремонт и хоум-стейджинг вашего объекта. Хоум-стейджинг — подготовка жилья к аренде или продаже с минимальными затратами и максимальной отдачей. (Как вложить в квартиру минимум, а выручить на сделке максимум — читайте в нашей книге «Как продать квартиру выгодно. Хоум-стейджинг», мы там подробно разбираем все нюансы.) И еще одно ответственное решение — определить наилучший момент для продажи объекта и организовать эту продажу с наибольшей прибылью. В общем, целая наука.

Но поскольку наша тема — «Как купить квартиру выгодно», мы обсудим только первый этап, выбор оптимального объекта. Рассмотрим самые распространенные стратегии инвестирования в жилую недвижимость.

Долгосрочная аренда

Какая квартира лучше всего подойдет для сдачи в долгосрочную аренду, то есть будет наиболее ликвидна и принесет наибольшую

прибыль? Есть два варианта объектов, которые показывают наилучший результат в Москве: жесткий эконом-класс (бюджет в Москве до 5 млн руб.) и, назовем это условно, «нижний бизнес-класс» (7–8 млн руб.). Доходность аренды в эконом-классе — до 8% годовых, в бизнес-классе — до 10%. Прыгнуть выше, к сожалению, практически невозможно, по крайней мере в столичном регионе.

Некоторые инвесторы прекрасно зарабатывают и на элитной аренде. Для этого выкупается «убитый» объект в престижном месте (желательно в доме «с историей»), делается капитальный ремонт, стильный дизайн, после чего «модная студия» выгодно сдается какому-нибудь иностранному топ-менеджеру. Не пытайтесь повторить этот трюк самостоятельно, без опыта и очень грамотного риелтора.

Критерии выбора инвестиционных квартир во всех сегментах схожи — маленькая площадь; студия или небольшая однушка:

- Рядом с окраинной станцией метро (эконом-класс) либо в пределах кольцевой ветки метро (бизнес-класс). Обратите внимание: для сдачи в аренду транспортная доступность важнее, чем для продажи! Поэтому если для перепродажи подойдет и Подмосковье, то для заработка на аренде лучше искать квартиру в Москве, расположенную не далее семи минут ходьбы от метро.
- На низких или средних этажах (второй–пятый этажи).
- В нестаром (младше 20 лет) панельном доме (эконом-класс), хотя подойдет и удачно расположенная хрущевка с чистым подъездом и приличным двором. Объект бизнес-класса может располагаться и в новом доме, и в дореволюционной особняке, лишь бы там был приятный фасад, приличный подъезд, благоустроенный двор, в идеале — еще и удобная парковка.
- Для объекта эконом-класса нужен недорогой, но свежий и приятный ремонт: ламинат, белый потолок без пятен и разводов, светлые, непестрые обои на стенах, пристойная сантехника. Стеклопакеты и застекленный балкон не обязательны. Хорошо, если вы найдете квартиру уже с подходящей отделкой (новостройку или вторичку), но можно купить «убитую» квар-

тиру и отремонтировать ее. (Подробнее о том, как недорого привести в порядок «убитую» квартиру, — в книге «Как продать квартиру выгодно».)

- Для бизнес-класса ремонт должен быть более качественный и стильный, оптимально — «мягкий» хай-тек. Маленькие квартиры, оформленные в этом стиле, выглядят просторнее и пользуются спросом у холостяков и молодых пар.

Это самые общие признаки недвижимости для «идеальной инвестиции». Хотя, если квартира не соответствует всем критериям, но продается по очень хорошей цене, идеальной инвестицией станет именно она. С маленькой поправкой: квартиры дешевле рыночной цены надо **ОЧЕНЬ ТЩАТЕЛЬНО** проверять! Подробнее об этом — в части VII «Риски. Снизить и смириться».

Теперь давайте посчитаем.

Малогабаритная квартира (22 кв. м) на Нагатинской набережной (семь минут пешком от станции метро «Коломенская») в нормальном состоянии, в восьмизэтажном кирпичном доме продается за 4,5 млн руб. Оформление сделки, простой частичный ремонт и покупка мебели и техники обойдутся не более чем в 300 000–500 000 руб., итого ваши затраты — 5 млн. Сдать такую квартиру в аренду можно за 32 000–33 000 руб. За вычетом расходов на коммунальные платежи остается 30 000 в месяц. Это 7,2% годовых. Немного, но, к сожалению, выжать больше из сдачи в аренду сегодня очень трудно. Другое дело, что со временем эта квартира, скорее всего, вырастет в цене. Вырастет и арендная плата, и продажная стоимость.

Теперь о сроках. Если подойти к делу грамотно, ремонт и обстановка такой квартиры займут у вас не больше месяца, поиск арендаторов — два-три дня. Если первые арендаторы съедут, за те же два-три дня вы всегда найдете новых. Коломенское — популярный район, жить у метро и знаменитого парка хотят многие, тем более что 32 000 руб. в месяц для этого района — недорого.

Для сравнения рассмотрим другой вариант — квартиру, неподходящую для арендного заработка. Допустим, имея бюд-

жет 5 млн руб., вы решили купить шикарную трешку площадью 80 кв. м с ремонтом «для себя» в поселке Зеленоградский Пушкинского района за 4,8 млн руб. Еще 200 000 потратили на приличную мебель и технику и выставили на арендный рынок.

На первый взгляд, большая трешка — это лучше малогабаритной однушки, а «ремонт для себя» лучше простого бюджетного ремонтника. Однако стоимость аренды такой квартиры — всего 28 000 руб., из них около 6000 в месяц вы будете тратить на оплату коммунальных счетов. Получаем смешную доходность в 4,4% годовых. Какая-то расходность получается, а не доходность.

Еще интереснее со сроками. На подготовку такой квартиры к аренде вы потратите один-два месяца (ведь придется ездить в Подмосковь, это сразу удлинит процесс), а вот на поиск арендаторов для такого непопулярного предложения (трешка в поселке) может уйти и целый месяц, и даже больше. И если одни арендаторы съедут — начинай рассказ сначала... Вывод: чем меньше квартира и чем лучше ее транспортная доступность относительно Кремля — тем проще и выгоднее ее сдавать.

Теперь рассмотрим вариант с инвестицией в «бизнес-класс». Студия площадью 21 кв. м на проспекте Мира на восьмом этаже кирпичной девятиэтажки с обычным ремонтом продается за 6,2 млн руб. Оформление покупки и превращение такой квартиры в стильную современную «холостяцкую берлогу» со всем необходимым для приятной жизни потребует не более 600 000 руб. Итоговый бюджет — 6,8 млн руб.

Сдать такую студию можно за 45 000 руб. в месяц; с учетом расходов на коммуналку и амортизацию квартиры доходность — 7,6%. Для рынка аренды это очень высокий показатель. Можно же 7 млн потратить на двушку со старым ремонтом на Бирюлевской улице (15 минут езды до станции метро «Орехово»). Вроде тоже неплохой вариант за такие деньги (6,5 млн за квартиру плюс 0,5 млн за косметический ремонт и обстановку). Однако арендная плата составит в лучшем случае 38 000 руб., из них 4000–5000 — коммунальные платежи.

Вообще, студия 20–25 кв. м — наилучший вариант именно для заработка на аренде. Продажная цена таких квартир гораздо

меньше, чем полноценных однушек, а арендная стоимость почти не отличается. Конечно, подобные предложения, подходящие для инвестиций по всем критериям, единичны, их нужно выслеживать и тщательно отбирать.

Краткосрочная аренда

Отдельная тема — сдача квартиры посуточно. Это уже не инвестиция, а полноценный бизнес, требующий полной занятости одного–трех человек: постоянно обновляемая реклама в различных источниках, сотрудничество с агентствами недвижимости, переговоры с потенциальными гостями, встреча и проводы гостей, денежные расчеты, уборка, мелкий ремонт, смена полотенец и постельного белья... В общем, все прелести отельного бизнеса — интересного, но хлопотного и нервного.

Заниматься посуточной арендой, имея в активе одну-две квартиры, невыгодно. Такой бизнес имеет смысл, если имеется хотя бы пять-шесть квартир, желательно разноплановых и в разных районах. Тогда можно смело рассчитывать на 20–30% годовых и больше. Как вариант — можно отдать свою квартиру в управление агентству недвижимости, специализирующемуся именно на посуточной аренде. В этом случае ваша доходность будет примерно такой же, как и при долгосрочной аренде, или чуть выше, но агентство возьмет на себя все хлопоты, включая устранение поломок и покупку новой мебели взамен пришедшей в негодность. Требования к квартире, подходящей для посуточной аренды, — такие же, как и для долгосрочной аренды. Единственный нюанс — соседи. Они должны быть достаточно лояльными, чтобы не возникло проблемы из-за частой смены жильцов.

Перепродажа

Какая квартира лучше всего подойдет для инвестиций на вторичном рынке с последующей перепродажей? Четких правил нет, и многое зависит от личных предпочтений инвестора. Одни любят дореволюционные особняки и хорошо зарабатывают на них.

Другие предпочитают свежие панельные многоэтажки и скупают в них квартиры, причем четко определенного метража и планировки.

На самом деле это действительно важно — любить и знать ту недвижимость, на которой вы хотите заработать. Если угодно — верить в нее. Так что нравятся вам сталинки — инвестируйте в них. Хватает только на панельную однушку в Подмоскovie? Тоже отличный вариант. Как показывает практика, «религии» у талантливых инвесторов разные, а доходы — одинаковые. Одинаково высокие.

Разумеется, это не значит, что прибыль принесет ЛЮБАЯ квартира. Инвестировать надо с умом, иначе это никакая не инвестиция, а игра в рулетку. Вот несколько параметров, которые облегчат вам в будущем выгодную перепродажу квартиры:

- 1) небольшой размер (оптимально — однушка или двушка площадью 30–50 кв. м);
- 2) удобное местоположение (пешая доступность метро в Москве или станции электрички в Подмоскovie);
- 3) средние этажи (не первый и не последний);
- 4) хорошее состояние дома (дом моложе 20 лет или дом после капитального ремонта);
- 5) отсутствие существенных дефектов как у самой квартиры, так и у окружающей местности (например, вредного производства или свалки неподалеку).

Как видим, параметры не такие строгие, как для аренды, и влияют они скорее на ликвидность (скорость продажи), нежели на прибыль от продажи. Потому что прибыль от продажи определяется, по большому счету, только тремя глобальными факторами:

- 1) выгодная цена покупки;
- 2) потенциал роста цены для этой конкретной квартиры;
- 3) потенциал роста цены для данного дома/района.

Рассмотрим их подробнее.

Факторы роста

Дешевый сыр без мышеловки

На этапе покупки квартиры для инвестиции вы изначально ищете объект с привлекательной ценой (ниже среднего по рынку). Однако очень важно четко понимать причины низкой цены и очень тщательно проверить документы такой лакомой квартиры!

Почему квартира может продаваться по заниженной цене?

1. Это мошенничество.
2. Продавец по своим личным причинам очень торопится ее продать.
3. Квартира имеет серьезные дефекты.
4. Квартира имеет серьезные проблемы с документами.
5. Продавец неграмотен и не знает истинной цены своего объекта.
6. Вы сами неграмотны и ошиблись — на самом деле цена адекватна рынку.
7. Иное (например, продавец — ваш родственник).
8. Это все-таки мошенничество.

Про пункт 5 можете забыть: таких продавцов давно уже нет. По крайней мере, в крупных городах. Может, конечно, вам повезет

и вы наткнетесь на человека, для которого непринципиальна лишняя пара сотен тысяч. Такое бывает, когда обеспеченный человек продает неожиданно доставшуюся в наследство хрущевку на выселках. Он не воспринимает эту квартиру как свой последний шанс разбогатеть и определяет цену «на глазок». Но все же это очень редкий случай, чаще всего пункт 5 оказывается замаскированным пунктом 1, 3, 4 или 6.

Пункт 2 наиболее интересен инвестору, но подходит в основном для покупателя с «живыми» деньгами, без ипотеки. Если продавец действительно спешит, вам потребуется очень быстро принять решение. Аванс в день просмотра, сделка через неделю... Иначе выгодный объект перехватят конкуренты. Чтобы оперативно проверить документы на квартиру, потребуется профессионал — риелтор или юрист. Но риск все равно остается.

Пункт 3 не всегда является препятствием для выгодной инвестиции. То, что продавцу квартиры кажется серьезным дефектом, талантливый инвестор может сгладить или превратить в достоинство. Так, беспроигрышный вариант инвестиции — покупка «убитой» (в очень плохом состоянии) квартиры в хорошем месте, приведение в порядок и продажа. Прибыль за три-четыре месяца работы может составить 15–30%, то есть 45–120% годовых! Возможный вариант — покупка квартиры с несогласованной перепланировкой и ее согласование или приведение в исходный вид. Да, это дополнительные хлопоты, но инвестиция — это заработок, а слово «заработок» все-таки производное от «работы», а не от лезания под пальмой, как многие себе представляют вложения в недвижимость.

Иногда требуется проявить фантазию. Вот, к примеру, история одной двушки в старом доме недалеко от Садового кольца. Квартира имела серьезный недостаток: окна одной из комнат вплотную упирались в облезлую стену противоположного дома, так что «вид из окна» попросту отсутствовал. Никто не хотел платить большие деньги и жить словно в тюрьме. Состояние самой квартиры тоже было удручающим.

Инвестор выкупил эту квартиру всего за 7 млн руб. Затем на стену, на которую выходило злополучное окно, нанесли моза-

ику. Море, античные колонны... Рисунок был сделан настолько качественно, что выглядел абсолютно живым и реальным. «Вид из окна» получился невероятно живописный. Ремонт в квартире тоже сделали дизайнерский и красивый. Инвестору пришлось потратить три месяца на работы (разумеется, руками нанятых специалистов) и 1,3 млн руб. Покупатель нашелся быстро, а точнее — покупательница. «Хочу!» — воскликнула девушка, увидев изящный интерьер и необычный вид из окна. Квартиру продали за 11 млн руб., заработав 2,5 млн руб. за четыре месяца.

Выводы:

1. Многие недостатки можно превратить в достоинства.
2. На всякий товар есть свой купец, надо только его найти.

Но это уже тема других книг (часть информации вы сможете найти в книге «Как продать квартиру выгодно»). Пока наша цель — подобрать объект для инвестиций, который принесет максимум выгоды в будущем. Итак, **дефект квартиры — друг инвестора**. Главное — четко понимать, как вы этот дефект исправите. Если сомневаетесь — посоветуйтесь со специалистом.

Проблемы с документами — отдельная тема, ее мы рассматриваем в главе «Риски. Снизить и смириться». Чаще всего с проблемной квартирой лучше не связываться, но иногда это может стать очень выгодной инвестицией. Смотря какие «проблемы».

Перспективная квартира

Перейдем ко второму фактору, определяющему выгодность инвестиций в жилье: потенциал роста цены на данную квартиру. Чтобы ваша конкретная квартира выросла в цене, вам нужно приложить определенные усилия: сделать перепланировку, ремонт или хотя бы грамотный хоум-стейджинг. Если подойти к вопросу с умом, минимальные вложения дадут максимальную отдачу при перепродаже (до 25–30% чистой прибыли). Иногда самые простые изменения кардинально меняют облик жилища и его визуальную стоимость.

Но всем этим вы озаботитесь только на этапе продажи. А на этапе покупки помните главное. Не важно, что внутри покупаемой квартиры. Грибок, копоть на стенах, тараканы, клопы, моль, противный запах, дырка в полу, лохмотья штукатурки и т. п. — все это решаемо, и не так дорого, как кажется. Конечно, покупать такую квартиру неприятно, ваше первое желание — сбежать поскорее. Но надо понимать, что для выгодной инвестиции принцип — «чем хуже, тем лучше». Если квартира расположена в ликвидном месте (район, дом, этаж), имеет ликвидный метраж, адекватные документы и цена привлекательна, можно брать. Сделаете из нее конфетку — никто и не поверит, что пару месяцев назад это был страшный бомжатник. Не хотите возиться сами — наймите специалистов по хоум-стейджингу.

Третий фактор — рост цен в районе. Под районом мы понимаем не административную единицу, а местность, где расположен ваш дом. Как определить, где больше всего вырастут цены в ближайшие пару лет?

Для начала рассмотрим, чем определяется рост цен на объекты вторичной недвижимости (новостройки мы рассматриваем в отдельной главе). Это:

- 1) рост цен на рынке недвижимости в целом;
- 2) развитие района.

Теперь то же самое, но подробнее.

Не верьте прогнозам!

С первым пунктом все понятно. Растут цены на недвижимость вообще — дорожает и ваша конкретная квартира (будущая). От чего зависит этот «рост цен вообще»? От десятка макроэкономических факторов и сотни других самых разных факторов: политических, климатических, экономических, психологических...

Как погода может влиять на цены? Да как угодно. Дымное лето 2010-го. Смог и ужас. Люди уезжают из города и откладывают покупку квартиры на неопределенный срок. На рынке спад и стагнация. Или — теплое начало января в 2013 г. Людям нечем заняться

в длинные январские праздники, и они от скуки принимаются ездить на просмотры и покупать квартиры и дома. Спрос неожиданно подскакивает вверх. На загородном рынке климатический фактор вообще главенствует. Чем теплее за окном, тем активнее покупатели — это если в среднем. Мотаться за город по бездорожью, гулять по поселку в дождь и метель, выбирать участок, покрытый сугробами, — дураков нет. Так что сезон активности за городом — лето. Но это все временные колебания, на долгосрочный тренд не влияющие.

Экономические и макроэкономические факторы влияют разнообразно, но вполне объяснимо. Скачок цен на стройматериалы — растет себестоимость строительства — могут (именно могут, а не обязаны) повыситься и цены. Падает цена нефти... Все в печали.

Психологические факторы, пожалуй, даже сильнее экономических. Люди — стадные животные, поэтому на рынке недвижимости принцип «все побежали, и я побежал» работает очень четко. Ожидание роста цен провоцирует рост цен. Ожидание спада провоцирует спад. Поэтому перед президентскими выборами спрос традиционно оживляется и цены могут подскочить. Люди опасаются «как бы чего не вышло», боятся роста цен, хотя объективных предпосылок к нему нет, и стремятся купить до часа икс. Как следствие, спрос растет, продавцы потирают руки, и цены все-таки повышаются. Оправдывают ожидания.

Кстати, именно поэтому всевозможные «эксперты» и «аналитики» риелторских и девелоперских компаний, выступая в СМИ, всегда прогнозируют рост или хотя бы стабильность цен и спроса. Если сказать, что цены скоро упадут, — кто же купит сейчас? А раз никто не покупает, то цены и падают. Поэтому любимая мантра: покупай сейчас, завтра будет дороже! И ведь работает. Мысли материальны, а экспертные комментарии — и подавно, поэтому правило железное: чем хуже дела, тем больше оптимизма. Я (Анна) знаю это точно, поскольку и сама, работая в сфере маркетинга, не раз писала подобные оптимистичные прогнозы.

Поможет ли чтение аналитики в решении жилищного вопроса?
Ведь пресса, интернет-порталы, форумы переполнены статьями,

пресс-релизами и новостями, касающимися рынка недвижимости. Возможно, но к любой информации не забываем относиться критически. Ведь еще в 1960-х гг. Хрущев обещал, что к 1980-м СССР будет жить при коммунизме. Не сложилось. Уже к концу 80-х новый лидер, Горбачев, обещал каждой советской семье по квартире к 2000 г. Мимо. В 1990-х мэр Лужков обещал завершить снос всех московских панельных пятиэтажек к 2008-му. Увы. Сейчас нам обещают застроить Новую Москву, реконструировать вылетные трассы и многое другое. Посмотрим.

Советы:

- Фильтруйте полученную информацию! Отслеживайте мотивы человека, который эту информацию выдает. Если автор текста — сотрудник агентства недвижимости или девелоперской компании, то его интерес прозрачен: убедить потенциальных клиентов (покупателей), что рынок на подъеме, будет расти и нужно немедленно покупать! Кроме того, очень часто комментарии за топ-менеджеров компаний пишут работники пиар-службы, а последние зачастую и вовсе «не в теме».
- Не читайте статей в деловых и профильных СМИ. Вообще. Если только это не серьезная аналитика (результат исследования), которую, например, иногда публикует портал «Индикаторы рынка недвижимости» (<http://www.irm.ru>). Почти все остальное — обзоры, интервью и даже то, что называется «аналитическими статьями» (но таковыми по сути не являются), — может, конечно, вас развлечь, но достоверной информации о состоянии рынка недвижимости не даст. Ведь их авторы очень часто черпают сведения из пресс-релизов компаний или чужих статей и не имеют ни практического опыта в недвижимости, ни аналитических данных.
- Чиновники обещают новые программы по благоустройству районов, совершенствованию инфраструктуры, показывают красивые картинки будущего «города-сада»? Прикидываем дату ближайших выборов...

А теперь — внимание. Откровение века.

Можно ли предсказать динамику цен на недвижимость хотя бы на год вперед?

Нет!

Нельзя.

Вам захочется поспорить, дорогой читатель, рассказать про хитроумные системы анализа данных, которые используют аналитики. Про сложные графики и сумасшедшие формулы в Excel. Про исторический опыт и циклическое развитие. Про умных людей, изучающих рынок уже не одно десятилетие.

Да, все так. Люди умны, графики сложны, системы хитры, а развитие циклично. Но достоверно предсказать поведение рынка недвижимости невозможно. Можно только угадать. Или ПРОгадать — как повезет.

Рассказывает Анна Моисеева

Помню, в августе 2008 г. я посещала конференцию Московской ассоциации риелторов. Тема стандартная: итоги, прогнозы... Все гуру рынка в сборе. В тот период рынок уже преодолел стагнацию 2007-го и цены довольно уверенно шли вверх. И хотя в Америке уже вовсю бушевал ипотечный кризис, в России было тихо. И вот самые маститые эксперты рынка недвижимости по очереди дают оценку текущей ситуации и прогноз на конец 2008-го и 2009 г.

И что же пообещали эти уважаемые люди?

Глава агентства недвижимости и вице-президент крупнейшего в России Объединения риелторов: «Рынок ждет стабилизация, рост цен составит не более 2% в месяц».

Профессор престижной экономической академии и главный аналитик того же объединения: «Цены в 2009 г. вырастут вдвое, до \$8800 за квадратный метр».

Главный аналитик крупнейшей в России риелторской корпорации: «Активное развитие загородного рынка, особенно поселков эконом-класса и формата дальних дач».

Глава крупного агентства недвижимости: «Цены на офисы будут расти, стабилизация рынка начнется не ранее 2015 г.».

Олег Репченко, независимый аналитик, глава Аналитического центра ИРН: «Рынок ждет стагнация, цены упадут к концу года на 5–10%, а общая коррекция составит до 25%».

Коллеги слушали Репченко с ироничной усмешкой.

А через месяц разразился кризис. Цены полетели вниз. Жилье в столице за полгода подешевело на 30–50%, офисы — на 50–60%. Загородный рынок вообще впал в кому, особенно пресловутые «дальние дачи». Ну и так далее.

И это отнюдь не единственный случай несбывшегося прогноза, просто очень показательный. В отношении прогнозов (экономических, астрологических, магических — любых) действует общепризнанная закономерность: известными становятся только сбывшиеся, остальные, которых большинство, благополучно забываются.

Вы можете решить по моему тону, что я пренебрежительно отношусь к аналитикам, но это не так. Я искренне уважаю этих людей, имеющих по несколько экономических образований, огромный опыт и много лет изучающих рынок недвижимости. Но факт остается фактом: их прогнозы не сбываются.

Однако есть у нас и утешение. За 20 лет развития рынка недвижимости в России было всего два периода, когда цены на жилье серьезно упали: 1998–1999 и 2008–2009 гг. (Периоды легкой коррекции на 5–10% считать не будем.) Всего два раза, хотя прогнозы неминуемого обвала, обрыва, облома и лопанья «мыльного пузыря» раздаются постоянно на протяжении всех этих 20 лет. Но после каждого падения цены довольно быстро «отыгрывали» назад. На сегодня цены квартир в Москве и Подмосковье в рублях уже обогнали предкризисный уровень середины 2008 г. Будет ли так всегда? Неизвестно.

Как же понять, выгодно ли инвестировать в недвижимость в данный момент? Правильно подбирайте объект, грамотно готовьте его к аренде/продаже, выгодно сдавайте в аренду и вовремя продавайте. Тогда доходы будут — на любом рынке и при любых обстоятельствах. А общий рост цен на рынке жилья воспринимайте как дополнительный бонус, а не как вашу единственную на-

дежду. В крайнем случае, если небо упадет на землю, нефть испарится, цены обвалятся и «мыльный пузырь» лопнет, у вас останется квартира, в которой можно жить. Это лучше, чем пачка бумаги.

Районы, которые подорожают

Итак, предсказать серьезный рост (или падение) рынка недвижимости невозможно. Но если такой скачок (или обвал) случится, подорожает или подешевеет сразу все! Правда, разными темпами. Интересный факт, замеченный аналитиками: в период бурного роста быстрее всего дорожают самые дешевые квартиры: хрущевки, малогабаритки, жилье на окраинах, в промзонах. Но в период стагнации эти же квартиры продаются хуже всего. На коне в тяжелые времена — качественное жилье: сталинки, квартиры в новых домах, престижные районы, жилье бизнес-класса. Вечные ценности, так сказать.

Однако есть и другие факторы, способствующие подорожанию не всего жилфонда, а конкретной квартиры. И эти факторы, к счастью, более предсказуемы. Важнейший из них — развитие района.

Районы в Москве и Подмосковье можно условно разделить на две группы: развитые и не очень.

Развитые районы тоже делятся на две группы:

- 1) старые, давно обжитые (Академический, Строгино, Хамовники и др.);
- 2) новые, но бурно развившиеся в последнее время (Митино, Марфино, Красногорский, Реутов).

Жизнь в развитых районах максимально комфортна, а цены — максимально высоки и почти не меняются со временем.

Неразвитые районы:

- 1) новые, только недавно начавшие активно заселяться (Некрасовка, Саларьево);
- 2) старые депрессивные районы с большими промзонами и недостатком инфраструктуры (Текстильщики, Бирюлево, Капотня).

Жизнь в таких районах менее комфортна (но не везде!), цены ниже средних, но имеют хороший потенциал роста — в случае активного развития района. Именно эти развивающиеся зоны наиболее интересны для инвестора.

Что может стать катализатором активного развития района?

1. Транспортное строительство. Эту тему мы подробно обсудим в следующей главе.
2. Реорганизация территории. Если на месте депрессивной территории (промзоны, кладбища, тюрьмы) вырастает новый жилой район с обширной инфраструктурой, или престижный деловой центр, или (бывают же чудеса) парк с прудом и белочками, престижность района возрастает, а вместе с ней возрастают и цены на недвижимость. Наглядный пример — деловой центр «Москва-Сити», выросший на месте нескольких промзон. Сегодня это самые дорогие офисы и апартаменты в Москве. Или Хамовники. Раньше тут было немало промпредприятий, а сегодня это самый дорогой и престижный район Москвы.
3. Строительство в районе «доминанты» — крупного, знакового проекта, который притягивает людей, бизнес, застройщиков и становится локомотивом бурного развития и благоустройства района. Наглядный пример — выставочный центр «Крокус Сити» в Строгино или Дом Правительства Московской области в Красногорске.
4. Начало активной застройки района. Это актуально для мало-заселенных земель: сельских поселений, сельхозугодий, пустующих земель. В «старой» Москве таких территорий уже давно не осталось, но они есть в Новой Москве, в Подмосковье и других регионах.

Внимание! Пункты 2–4 ведут к развитию и подорожанию района только в сочетании с транспортным строительством! Бездумная застройка пустырей без улучшения транспортной доступности, без создания социальной инфраструктуры, без благоустройства и продуман-

ного, комплексного подхода приводит к обратному результату: некомфортное и неликвидное жилье, которое не продать даже по цене «котлована». Так случилось с многими подмосковными стройками.

Как узнать, что район перспективен?

Читайте прессу, особенно сайты управ, префектур и сайт строительного департамента вашего региона. В Москве, к примеру, это сайт stroi.mos.ru. Ходите на общественные слушания по новым проектам. Сегодня информации много, и она доступна. Но помните главное. Обещания ничего не гарантируют!

Даже если мэр города с внушительным видом говорит на первом канале: «К 1 июня 2015 года здесь будет город-сад», — это ничего не значит. Вообще ничего. Может, конечно, город-сад будет. А может, не будет. Может, в 2015 г., а может — в 2025-м. А может, будет, но не здесь, а 10 км южнее. И не город-сад, а поселок-огород. Как пойдет.

Вспомним, что грандиозный деловой центр «Москва-Сити» изначально планировалось построить к 2002 г. Строят до сих пор.

Более-менее верными признаками того, что обещание воплотится в жизнь, являются:

- 1) проведение общественных слушаний по проекту;
- 2) проведение тендеров для подрядчиков;
- 3) начало строительных работ;
- 4) разработка проектной документации.

Да, именно в таком порядке. Однако точную дату окончания строительства вам не сможет гарантировать никто, даже президент Галактики.

Какой перспективный район лучше выбрать для инвестиций?

Чем хорошо жилье вблизи деловых центров, выставочных комплексов и правительственных зданий? Его легко и выгодно сдавать в аренду, в том числе посуточную. А чем хорошо жилье вблизи парков и в новых жилых районах с развитой инфраструктурой? Его

можно быстро и выгодно продать. Так что выбирайте перспективный район, исходя из ваших инвестиционных целей.

Дорога к прибыли (с твердым покрытием)

Важнейший фактор, повышающий цены на недвижимость, — транспортное строительство. Соответственно, отличный способ заработать на недвижимости — купить жилье в районе такого строительства.

Какие же транспортные объекты повышают стоимость квартиры? В порядке убывания:

- 1) новые станции метро (до +15% к стоимости);
- 2) новые железнодорожные станции;
- 3) новые дороги и реконструкция существующих трасс;
- 4) новые маршруты общественного транспорта.

Для городских квартир близость к метро — важнейший фактор ценообразования и главный фактор, повышающий цену. Насколько вырастет цена, зависит от близости квартиры к будущему метро, а также от ее изначальной транспортной доступности. Если до ввода станции путь до ближайшего метро занимал полтора часа на маршрутке, а после — пять минут пешком, цена вырастет максимально (10–15%). Если же и раньше все было неплохо и экономия времени благодаря новой станции — пять–десять минут, то и рост будет незначительным. Но будет.

Если квартира расположена совсем близко к новой станции (до 300 м), ее будет выгодно сдавать в аренду, а вот для целей продажи цена вырастет не так сильно, так как близкое соседство с метро считается некомфортным. Оптимальное расстояние до метро для выгодной продажи — 300–800 м. Соответственно, выбирая объект для инвестиций, помните о своей основной цели: многолетняя аренда или быстрая перепродажа?

Строительство новой трассы или реконструкция старой — фактор, который существенно влияет на цены на загородном рынке

(коттедж или дача может прибавить к цене до 10–15%), а вот на цену квартиры этот факт влияет незначительно. Жилье может даже подешеветь — если окажется совсем близко от магистрали. К примеру, квартиры, выходящие окнами на Третье транспортное кольцо, после ввода магистрали подешевели примерно на 15%. При этом нужно учитывать: на время стройки (а она может занять несколько лет) транспортная доступность квартир в районе резко снижается. Это особенно негативно влияет на цену аренды, ведь арендаторам очень важна транспортная доступность, причем прямо сейчас, а не «когда-нибудь». Для целей продажи это не так критично, поскольку покупатели понимают: стройка — временный дискомфорт, который потом обратится в дополнительные удобства.

Новые маршруты общественного транспорта (например, пуск скоростного трамвая или появление автобусной остановки рядом с домом) делают жилье комфортнее и ликвиднее, но на цене практически не отражаются. Строительство новых железнодорожных станций в Москве и Подмосковье в настоящее время почти не ведется. Правда, уже давно разрабатывается амбициозный железнодорожный проект — Малое кольцо Москвы, протяженностью 54 км, с 31 новой станцией. Пока крайне сложно предсказать, насколько быстро и качественно этот проект будет реализован и как он повлияет на стоимость окрестной недвижимости. Но логика подсказывает, что повлияет положительно, особенно для районов, которые ранее славилась тяжелой транспортной ситуацией.

Как растут цены?

Обычно максимальный скачок продажной стоимости квартиры происходит с момента объявления о транспортном проекте и до полугода после начала строительства. После этого цена уже «заряжена» и растет весьма медленно. Цена долгосрочной аренды подскакивает где-то за пару месяцев до ввода транспортного объекта, краткосрочной — в момент ввода. Поэтому очень важно выбрать нужный момент для покупки, чтобы планы строительства были УЖЕ определенными, а цена ЕЩЕ низкой. Идеал в этом деле недостижим, приходится выбирать: или низкие риски, или высокая прибыль. Хотя проекты бывают разные. Некоторых станций

метро люди ждут десятилетиями, а их все не строят (сочувствие жителям Солнцево), а бывает, что проект возникает из ниоткуда, и тут же запускается стройка. Большинство жителей о такой станции метро и знать не знают, а уже всю округу перекопали. Так происходит, например, с Кожуховской линией метро. Разумеется, инвестору такая ситуация только на руку.

Где искать информацию о транспортных проектах?

Помимо указанных выше административных сайтов, очень рекомендую специализированные транспортные форумы. Для Москвы и Московской области это форумы сайтов roads.ru и nashtransport.ru. На форумах общаются люди, работающие в сфере транспортного строительства (проектировщики, сотрудники подрядных организаций и т. д.), а также те, кто серьезно интересуется этой темой. Там выкладывают проектные документы, карты, фотографии со строек и т. п. Только владея полной информацией об интересующем объекте (а не прочитав газетную заметку, в которых часто встречаются неточности и ошибки), можно принимать решение об инвестиционной покупке.

Но гарантий все равно нет. Даже если директор строительного департамента Москвы — ваш лучший друг, его «инсайды» не будут стопроцентно точным, так как строительные планы постоянно меняются (даже после начала стройки). Результат зависит от множества людей (от президента страны до проектировщиков) и множества факторов (от состояния грунта и наличия нужной техники до политической обстановки). В любой момент строительство могут заморозить, отменить или перенести на другую площадку. Так было, например, с Четвертым транспортным кольцом. Первый участок уже всю строился, когда мегапроекту сказали «нет!». Многолетние труды проектировщиков и разработчиков — насмарку.

Зайдите на наш сайт по ссылке <http://homestaging.ru/где-купить-квартиру-для-инвестиций/>. Там вы найдете табличку с адресами станций метро, которые планируется построить в Москве в 2014–2016 гг. Эти данные достаточно точные и актуальные, так что можете на них опираться при поиске квартиры для инвестиций.

Часть II

Новостройки



Зарываем деньги в бетон!

Какую квартиру выбрать: вторичку или новостройку? Этот вопрос нужно решить в самом начале, потому что методы поисков на первичном и вторичном рынке существенно различаются.

Плюсы новостройки

- Это новая квартира. До вас в ней никто не жил, кроме бригады строителей из Средней Азии. Ее энергетика чиста, аура ясна, а биополе безмятежно колосится.
- У нее нет запутанной истории обменов, приватизаций, перепродаж и сомнительных дарений, совершенных под гипнозом.
- Ее довольно просто купить. Улыбчивый менеджер по продажам оперативно подсунет вам кипу документов и охотно покажет, где нужно расписаться (желательно не читая).
- Дом и коммуникации пока не изношены и, скорее всего, не обрушатся в ближайшие десять лет.
- Многие застройщики предлагают для новостроек программу рассрочки под вменяемый процент, а в некоторых случаях — беспроцентную. А это уже существенная экономия, потому что «деньги сегодня» — всегда дороже, чем «деньги завтра»!

- Вы можете наблюдать процесс строительства «в прямом эфире» и, если вы в этом разбираетесь, оценить качество строительства — желательно ДО покупки.
- Новостройка — хорошая инвестиция. Даже если цены на вторичном рынке не вырастут, к моменту оформления собственности ваша квартира подорожает минимум на 20–30%.

Минусы новостройки

- Ключей придется ждать некоторое время, причем точно это время не знает никто, даже директор компании-застройщика. Если вы снимаете жилье, ваши расходы возрастают, ведь придется платить за аренду еще полгода, год, два, три — как повезет.
- Есть риск стать «обманутым дольщиком» и вообще не получить квартиру.
- Кредит на новостройку, как правило, дороже, чем на «вторичку».
- Новостройки обычно сдаются без отделки, и вам придется сразу делать ремонт.
- Как любят предупреждать во всевозможных статьях, после получения ключей вам придется около года «жить на стройплощадке», пока все соседи будут делать свои ремонты.
- Если строится новый микрорайон, долгое время вокруг не будет никакой инфраструктуры.

Как минимизировать минусы?

Долгое ожидание.

Выбирайте застройщика с нормальной репутацией (застройщиков с хорошей репутацией у нас практически нет) и большим «портфолио» введенного в эксплуатацию жилья.

Помните, что возведение панельного дома занимает, как правило, несколько месяцев, а монолитного или монолитно-кирпичного — от года. Хотите въехать побыстрее — берите панель.

Риски.

Как минимизировать риски при покупке новостройки — мы подробно поговорим в главе «Схемы и риски».

Дорогие кредиты.

Узнайте, в каких банках аккредитован данный жилой комплекс. «Аккредитован» значит, что банки уже изучили всю документацию по проекту и застройщику и теперь готовы давать кредиты на квартиры по упрощенной схеме (без лишней волокиты и кипы документов). Скорее всего, они кредитуют и самого застройщика, поэтому весьма заинтересованы, чтобы тот побыстрее все распродал. Как правило, у таких банков условия кредитования самые мягкие, но не всегда! Обязательно изучите и сравните условия ипотеки в других банках — например, на портале credit.ru.

Ремонт.

Лично я (Анна) не считаю это большим недостатком. На вторичном рынке тоже большинство покупателей сразу делают ремонт — что называется, «под себя». Да и не так страшен ремонт, как его «малюет» наше воображение! Но если мысль о ремонте вам претит, выбирайте квартиры с отделкой от застройщика. В последнее время таких проектов появляется все больше, особенно в сегменте эконом-класса.

Жизнь на стройплощадке.

Тоже не такой уж и недостаток. Как показывает практика, если соседи соблюдают законодательство и правила приличия, «жизнь на стройплощадке» вполне терпима. Но опять же, не хотите стройплощадку — берите квартиру в проекте с «отделкой по умолчанию».

Недостаток инфраструктуры.

А вот это проблема. Жить в необустроенном районе вам действительно предстоит еще долго. Нет, магазины, парикмахерские и прочие коммерческие объекты разрастутся вокруг быстро. Обычно застройщик выделяет под коммерческие объекты первые

этажи домов и продает/сдает их в аренду еще на стадии строительства. А вот детский садик, школа и поликлиника в пешей доступности могут так и не появиться, даже если в красивых рекламных проспектах все это фигурировало. Знаем историю, как в одном жилом комплексе, выросшем на пустыре за МКАД, вдали от цивилизации, застройщик обещал покупателям школу, а потом, продав большинство квартир, решил строить вместо школы парковку. Так рентабельнее.

Выход. При выборе объекта ориентируйтесь только на существующую или хотя бы уже строящуюся инфраструктуру. А не на красивые 3D-картинки в рекламе.

Как выбрать новостройку мечты?

Какую новостройку выбрать? Все зависит, конечно же, от ваших целей.

Если вы покупаете квартиру для себя, то... Хорошо ли развито ваше воображение? Оно вам очень пригодится, ведь главная сложность при выборе новостройки — вы не видите место, где вам предстоит жить! Приходится представлять его. Девелопер проекта (он же застройщик) с радостью помогает вам, рисуя красивые и неестественно яркие 3D-картинки. Но верить им нужно с большой осторожностью.

Рекомендуем обратить особое внимание на следующие моменты:

- **Транспортная доступность.** Если добираться до вашего будущего дома тяжело, то имейте в виду: после ввода дома в эксплуатацию трафик возрастет еще больше, ведь ваши будущие соседи дружно вольются в существующую пробку.
- **Парковочные места.** Сколько их предусмотрено в жилом комплексе? Имеется в виду и подземный паркинг, если таковой есть, и открытые машино-места во дворе. Нормой считается коэффициент «одно машино-место на одну квартиру». В домах бизнес-класса может быть обустроено полтора машино-места

на квартиру, в элитных домах — два. Но если ваш коэффициент меньше одного, готовьтесь иметь ежедневную головную боль с парковкой. И кстати, сколько будет стоить место в подземном паркинге, который так активно рекламирует застройщик? Часто продажи машино-мест начинаются позже, чем продажи квартир, и цены неприятно удивляют. Постарайтесь узнать порядок цен заранее.

- **Подъезд.** Насколько он будет широкий и удобный? Пандус к входной двери сделан качественно или «для отмазки»? Есть где хранить коляску на первом этаже? Количество и размеры лифтов? Если вы «мама с коляской» (либо планируете таковой стать) или, к примеру, велосипедист, все эти факторы крайне важны. Неудобный подъезд будет по чуть-чуть отравлять вам каждый день. Да и всем остальным тоже, ведь вам придется волочить через этот подъезд сначала тяжелые стройматериалы, потом крупногабаритную мебель и технику. Ну и, конечно, качество подъезда втрое важно для инвалидов-колясочников. Можем сказать по личному опыту, что, например, в самой популярной в Подмоскowie панельной серии П-44Т подъезды совершенно неудобные.

Совет. Если вы присмотрели для покупки панельную новостройку, найдите в городе уже построенные дома той же серии и прогуляйтесь по их дворам и подъездам. Желательно проинспектировать новостройку от того же застройщика или хотя бы с теми же характеристиками, так как дома одной серии тоже могут различаться.

- **Инфраструктура.**

Заявленные застройщиком детский сад и спорткомплекс уже начали строиться или существуют только на картинках? Учтите, что объекты инфраструктуры не упоминаются в вашем договоре с застройщиком и по факту он вам ничего не должен! Построит — молодец. Нет — уж извините. Хорошо, если девелопер уже заключил договор с управляющей компанией (оператором), которая будет работать на данном объекте инфраструктуры. Это может быть

сеть супермаркетов, фитнес-клуб, частная школа, спортивный клуб и т. п. Еще лучше, если данные объекты (например, детский садик или подъездная дорога) включены в инвестиционный договор девелопера и администрации района. Так называемое «обременение», налагаемое на инвестора чиновниками. Все это повышает шансы на появление искомых объектов инфраструктуры, но не дает никаких гарантий, что они появятся вовремя (в срок, обещанный в рекламе).

Остальные параметры — метраж, планировка, этаж — имеют такое же значение, что при выборе вторички. Исходите из личных предпочтений и бюджета. И готовьтесь к компромиссу, иначе поиск идеального объекта может стать бесконечным. Если вы покупаете новостройку с инвестиционными целями, вот еще несколько рекомендаций:

- Выбирайте отдельно стоящие дома или небольшие жилые комплексы (ЖК). Крупные ЖК и «мегапроекты» плохо подходят для инвестиций, так как продать квартиру в них потом довольно сложно. Вам придется конкурировать с множеством таких же инвесторов, а также с обычными покупателями, которые купили и «передумали». Но что хуже всего, вам придется конкурировать с самим застройщиком, который еще несколько лет будет распродавать свои квартиры, периодически снижая цены до неприличия. Ему-то хорошо! Снизил цену — заработал на объемах продаж. А вот вам, простому частному инвестору, такой демпинг спутает все карты.
- Выбирайте районы или города, где наблюдается дефицит нового жилья. Лучше всего, если ваша новостройка будет единственной в районе. Узнайте, не планируется ли здесь в будущем какого-нибудь «мегапроекта». Чем меньше вокруг новых домов, тем меньше конкуренция и тем дороже вы сможете свою квартиру потом перепродать. Многие покупатели хотят жить именно в современном, свежестроенном доме и готовы за это доплатить.
- Выбирайте квартиры с отделкой от застройщика, чтобы сэкономить время, деньги и силы на ремонте. Квартиру с отделкой

можно сразу после получения ключей сдать в аренду и начать отбивать затраты. Квартиру с отделкой и продать потом проще, причем не важно, какая это отделка: эконом-класса или евроремонт. В обоих случаях продажная цена примерно одинаковая — на 10–15% выше, чем у бетонной коробки. И продаются такие квартиры быстрее: многие покупатели хотят прийти «на все готовое».

- Но сначала убедитесь, что цена этой отделки адекватна! Если застройщик требует за простую, дешевую отделку более 10 000 руб. за кв. м, вам выгоднее самому нанять бригаду и за 6000–7000 руб./м² сделать хороший предпродажный ремонт. Каким должен быть предпродажный ремонт? Это уже отдельная тема. Мы про это подробно писали в книге «Как продать квартиру выгодно». Читайте и применяйте.
- Для перепродажи выбирайте квартиры на средних этажах — они, как правило, наиболее ликвидны. Первый и последний этаж непопулярны у покупателей, а за высокие этажи с хорошими видами из окна девелопер обычно просит больше денег. Третий–пятый этажи оптимальны по соотношению цена–ликвидность. А для сдачи в аренду подойдут и первый–второй этажи. Продажная цена первого этажа ниже, а арендная ставка почти не отличается.

Нужен ли риелтор?

Не нужен, если вы точно знаете, какую квартиру и в каком жилом комплексе хотите. И если вы уверены в безопасности вашей сделки и умеете торговаться с застройщиком. Как это делать, мы рассказываем ниже.

Риелтор вам пригодится, если:

- Вы еще не выбрали новостройку. Хороший риелтор знает первичный рынок нужного города или района и поможет сделать оптимальный выбор под ваши критерии и бюджет. Бывают новостройки, которые продаются «по-тихому», без масштаб-

ной рекламы и даже без собственного сайта! Сами вы такой объект можете просто не найти.

- Вы не уверены в надежности застройщика и хотите, чтобы профессионал оценил безопасность сделки и возможные риски.
- Вам нужен «переговорщик», чтобы добиться от застройщика более выгодных условий покупки. Например, требуются более мягкие условия рассрочки, чем указано в рекламе. Не всегда от девелопера можно добиться уступок, но иногда, при грамотном подходе, это получается.

Конечно, для этих задач вам нужен именно хороший риелтор, а не любой! Где и как искать хорошего риелтора, мы пишем в главе «Риелтор. Выбираем с умом».

Но тут важно отличать риелтора «от продавца» и «от покупателя». «От продавца» работают агентства недвижимости, аккредитованные конкретным застройщиком и продающие квартиры в конкретном проекте (или нескольких). Квартиры они продают без наценки (поскольку свою комиссию получают от застройщика), но и действуют в интересах продавца. Ваши потребности и страхи им безразличны, цель — продать свой товар.

Риелтора «от покупателя» вы выбираете сами. Им могут стать и сотрудник агентства, и частный маклер. Его задача — помочь вам выбрать и приобрести объект максимально выгодный, удовлетворяющий вашим нуждам и юридически безупречный. За эту услугу необходимо платить сверх стоимости квартиры. Но, как правило, меньше, чем за покупку на вторичном рынке. В Москве это может быть 2–3% от цены квартиры, иногда и того меньше.

Где искать?

- В Интернете. Начните с таких сайтов, как novostroykin.ru и 1dom.ru. Там собрана информация о большинстве новостроек Москвы, Московской области и других регионов. Благодаря удобному поиску можно отобрать объекты по основным

критериям. Выбрав несколько новостроек, забивайте их название в поисковик и ищите сайт объекта или застройщика.

- На местности. Гуляя по району, куда вы хотели бы переселиться, обращайтесь внимание на все стройплощадки. Переписывайте с баннеров телефоны и сразу звоните в офис продаж. Запоминайте название компании и объекта, а потом ищите их в Интернете, чтобы собрать необходимую информацию.
- В рекламе. Обычно новостройки рекламируются на дорожных щитах, в профильных СМИ и по радио. Обращайте внимание на такую рекламу, но потом все равно ищите максимум информации в Интернете.

Выяснив то, что «официально» обещает продавец новостройки, приступайте к поиску неофициальной информации. Таковую можно найти на форумах сайтов: novostroykin.ru (самый большой форум по новостройкам), NERS.ru (самый большой форум риелторов, где в том числе обсуждаются и новостройки), а также на форуме жителей вашего жилого комплекса, если таковой существует. Вбивайте в поисковик название ЖК плюс слово «форум» и ищите. На форумах можно узнать много интересного — того, что никогда не напишут в рекламе. Увидеть, так сказать, обратную сторону медали.

Но учтите. Информацию с форумов нужно фильтровать! Во-первых, на этих ресурсах обычно сидят представители застройщика и «льют елей» («Ребята, мы купили квартиру в этом доме, все супер!»). Во-вторых, там же обитают представители компаний-конкурентов и льют грязь («Ребята, не покупайте тут квартиру, это мошенники!»). Ну а в-третьих, на форумах сидят реальные покупатели с неуравновешенной психикой, которые по каждому поводу поднимают панику («Телефон в офисе занят, нас кинули!»).

Как не захлебнуться в этих потоках? А очень просто:

- Не обращать никакого внимания на эмоции. Любые. Выискивать только конкретную информацию. «Директор фирмы — мошенник и переведет все наши денежки в офшор» — это эмоции. «В Пресненском суде рассматривается дело о мошен-

ничестве в отношении Застройщика Ивана Ивановича» — это уже конкретная информация.

- Всю информацию перепроверять в официальных источниках или лично. Например, зайти на сайт Пресненского суда и узнать: рассматривается ли у них сейчас такое дело? Или съездить на стройку и пообщаться с прорабом: правда ли, что подрядчикам задолжали много денег и завтра все работы сворачиваются?
- Не поддаваться панике! На сегодня практика такова, что почти все объекты в Москве и большинство объектов в Подмосковье рано или поздно достраиваются и обманутые дольщики получают свои квартиры. Правда, это «рано или поздно» может занять лет десять — бывает. И квартира может оказаться не совсем та, которую хотелось, — в другом доме и даже районе. Так, обманутым дольщикам Северного Тушина предложили квартиры на люберецких полях аэрации. Не слишком равноценная замена, но уж чем богаты... Некоторые неудачливые покупатели до сих пор не получили ни квартир, ни денег, но таких мало. Надеемся, мы вас немного утешили. Хуже дело с коттеджными поселками. Коттедж — это уже предмет роскоши, так что власти не считают нужным спасать обманутых загородных дольщиков. Это ваши риски и ваши проблемы, дорогие соинвесторы. А покупателям панельных многоэтажек худо-бедно помогают. Дабы не обострять социальную обстановку.
Так что не нужно паниковать раньше времени. Да и в любом случае, если деньги уже отданы, переживать нет смысла. Надо либо спокойно ждать, либо действовать. Собирать инициативную группу жителей, писать в инстанции, проводить пикеты, подавать в суд... Тактика уже отработана до мелочей.

Панель или монолит?

Раньше считалось, что монолитное жилье более качественное, а панель — вариант «для бедных». Сейчас уже все не так однозначно. Появилась качественная, современная панель, прибли-

женная по своим характеристикам к монолиту (хорошие шумоизоляция и теплопроводность, симпатичная отделка фасадов и даже высота — до 25 этажей). Это серии «ЕвроПа», КОПЭ-М «Парус» и некоторые другие. Одновременно стало появляться удешевленное монолитное жилье, приближенное по качеству к панельному. Так что дом дому рознь! И все различия между серийным и индивидуальным строительством постепенно становятся условными. И все-таки они есть.

Итак, монолитное и монолитно-кирпичное жилье:

- Дольше строится (как правило, не меньше года).
- Дороже стоит.
- Имеет нетиповые характеристики и индивидуальный внешний вид (фасад).
- Если дом построен качественно, у монолита лучшая, чем у панели, шумоизоляция и теплопроводность (то есть зимой в нем теплее, а летом прохладнее).
- Квартиры в монолитных домах, как правило, сдаются без перегородок (свободной планировки). Планировку выбирает покупатель. Он же тратит время и деньги на возведение перегородок, электропроводку и т. д., а после — на согласование этой планировки.
- Срок службы монолитных домов — до 200 лет.

Панельное жилье:

- Быстрее возводится — от полугода.
- Уступает монолиту по некоторым характеристикам. Однако разные панельные серии существенно различаются между собой по той же шумоизоляции, теплопроводности и другим параметрам.
- Имеет типовой внешний вид и ограниченную этажность (старые серии — до 10 этажей, новые — до 25).
- Имеет типовые планировки. Правда, у современных панельных серий планировок много, так что выбор у покупателей достаточно большой.

- Сдается с перегородками, электропроводкой и батареями, а в последнее время все чаще и с отделкой.

У кого покупать?

Квартиры в новостройках может продавать сам застройщик или агентство недвижимости (АН). Встречаются и другие продавцы — генподрядчик, инвестор, иные аффилированные с застройщиком компании. Однако безопасны и законны в данном случае только первые два варианта: застройщик и агентство-партнер. Все чаще в последнее время бывает так, что продавец у новостройки один. Если застройщик — крупная компания с несколькими проектами, то он сам занимается продажами, рекламой, пиар-продвижением и т. п. А если это какой-нибудь хлебобулочный завод, решивший разово застроить пустующие территории, вся работа с покупателями передается крупному АН.

В любом случае цены у застройщика и агентства-партнера обычно одинаковы, так что можете оформлять объект у кого хотите. Особой разницы нет. Другое дело, как уже говорилось, если вы обращаетесь не в партнерское, а в любое АН или к частному риелтору за сопровождением покупки. В этом случае к цене новостройки добавится стоимость риелторской услуги, но зато специалист не будет заинтересован «втюхнуть» вам конкретный проект.

Можно ли торговаться?

Торговаться при покупке новостройки можно и нужно. Особенно если речь идет о дорогом жилье. Продавцы популярных ЖК эконом-класса самовольных скидок покупателям не делают: не уполномочены. Есть акции и спецпредложения, которые спускаются «сверху». Их можно отслеживать и использовать. Каких-то общих «сезонов распродаж», как в магазинах одежды, в недвижимости нет. Есть традиции — маркетинговые акции в декабре (к Новому году) и в марте (к Женскому дню). Но в целом каждый застройщик осуществляет ценовую политику в зависимости от своих возможностей и интересов в данный момент.

Естественно, чем ближе к концу стройки, тем выше цены. Хотя бывают и внезапные скидки или бонусы вроде «Купи квартиру — получи бейсболку» (реальная рекламная кампания престижного жилого комплекса). Но лучше всего на такие акции не ориентироваться, а выбирать объект исходя из своих потребностей и возможностей и не откладывать покупку в ожидании скидок. А то довольно обидно стать жертвой рекламного ажиотажа и купить ненужную квартиру ради бейсболки. Или айпада. Или бесплатного машино-места. Жить-то вам в квартире придется, а не на автостоянке.

Так что в эконом-классе торг не всегда возможен, но попробовать стоит. А вот в сегменте новостроек бизнес-класса уже можно попробовать «договориться». Как правило, на преференции может рассчитывать покупатель, который сразу вносит 100% оплаты (без рассрочки). Также хорошо поддается торгу низколиквидное жилье — низкие этажи, многокомнатные квартиры, неудачный вид из окна. А вот однушки-двушки на высоких этажах обычно и так раскупаются неплохо.

В главе «А поговорить?! Переговоры с продавцом недвижимости» мы рассказываем о различных стратегиях торга на рынке недвижимости. Они подходят и для новостроек. Вместе с тем на первичном рынке ваши ораторские способности не играют большой роли. Есть шанс получить 1–3% скидки, но результат зависит в основном от потребности застройщика (или начальника отдела продаж) увеличить продажи именно сейчас и именно этого товара. В общем, торг на первичном рынке ведется по принципу «попытка не пытка!».

Кстати, гораздо лучше (а точнее, хуже) ситуация на загородном рынке, особенно в сегменте участков без подряда. Там торг более чем уместен! Предложений много, покупателей мало, конкуренция высокая — так что торгуйтесь и выигрывайте!

Как не стать обманутым дольщиком?

Вложиться в новостройку — это не просто совершить покупку квартиры «с отсрочкой заселения». Это рискованная инвестиция. Главное, что вы должны помнить, подписывая договор долевого участия: вы не покупаете квартиру, а становитесь соинвестором бизнес-проекта — строительства жилого дома. Вы покупаете право на получение квартиры в будущем. Любые инвестиции — это риск.

Системные риски

Когда экономика страны на подъеме, строительная отрасль расцветает. Граждане торопятся прикупить квадратные метры. Быстрее, пока не подорожало! Банки охотно идут навстречу — кредитуют и покупателей, и застройщиков. Цены растут, «пузырь» надувается. Когда экономика спотыкается и начинается кризис, строительная отрасль принимает всю тяжесть удара на себя. Так было в Америке и Европе. Так было и у нас. Все закономерно: сокращаются доходы, растет безработица, появляется неуверенность в завтрашнем дне. Крупные покупки откладываются до лучших времен. Строительная отрасль начинает задыхаться без продаж, без поступления свежих денег. Банкиры нервничают, требуют ре-

гулярных платежей, грозят отобрать объекты. Взоры участников рынка обращаются в сторону государства — «Спаси!». Некоторых спасают, некоторых нет. Как повезет.

Что ждет покупателей в кризисное время?

- Самая распространенная проблема — задержка по срокам сдачи объекта на год и более. Нет денег — нет строительных работ. Некоторые объекты в Подмосковье и регионах стоят замороженными уже пять–десять лет, и просвета не видно. Дольщики ждут. Есть проблемы и в Москве, особенно Новой, но их все же решают оперативнее.
- Девальвация рубля. Если вы брали ипотечный кредит в иностранной валюте — вам не повезло.
- Наконец, самая серьезная проблема — признание застройщика банкротом, распродажа активов на аукционе. Незадачливые покупатели получают в лучшем случае часть своих вложений. И никаких квартир.

В Московском регионе во время кризиса 2008–2009 гг. больше всего пострадали небольшие и средние компании. Хотя серьезные проблемы возникли даже у крупнейших девелоперов — СУ-155, группы ПИК, «Миракс Групп» и др. В результате «Миракс», построивший знаковый небоскреб «Федерация», развалился. Остальных спасли банки и государство.

Вывод. Покупка у крупных, зарекомендовавших себя застройщиков повышает шансы на счастливое новоселье. У монстров рынка максимальные шансы на господдержку и интерес стратегического инвестора.

Где проблемы — там и возможности. Застройщик, который сильно нуждается в деньгах, может пойти на крайнюю меру — демпинг. Так, в кризис 2008–2009 гг. компания «Ведис-груп» запустила продажи строящегося московского ЖК «Марфино» по феноменальной цене от 68 000 руб. за кв. м. На тот момент это было вдвое ниже средних цен на готовое жилье в том же районе. Покупатели «Марфина» рискнули и выиграли — жи-

лье достроили и сдали в срок, а цены на их квартиры выросли за последние четыре года в три раза. Так что инвесторы с «живыми» деньгами ждут кризиса с нетерпением — для них это возможность сделать очень выгодные вложения.

Несистемные риски

Эти риски не зависят от экономической ситуации в стране. Их можно взвесить и оценить. Нас интересует:

- Не окажется ли застройщик мошенником?
- Будет ли достроен дом?
- Будет ли дом подключен к коммуникациям?
- Станет ли покупатель (соинвестор) собственником квартиры?
- Получит ли покупатель ключи от квартиры в срок, обещанный застройщиком?

На любом этапе возможны проблемы — о том, как их минимизировать, читайте ниже.

Как строится дом?

В пьесе «Строительство жилого дома» участвуют несколько основных действующих лиц:

Заказчик, или *Инвестор*. Располагает капиталом, который вкладывает в запуск проекта. Зачастую *Заказчик* мало что понимает в строительстве и нуждается в персонаже, на которого можно свалить все хлопоты по проекту. На сцене появляется *Застройщик*.

Застройщик, он же *Девелопер*. Является главным действующим лицом на любой стройке. Оформляет документацию, контролирует строительство, организует рекламу, продажи. Этаким Карабас Барабас, который дергает за ниточки и управляет всеми остальными участниками проекта.

Заказчик и *Застройщик* — это часто одно и то же лицо.

Генеральный подрядчик. Нанимается *Застройщиком* для организации строительных работ. Часть работы генподрядчик делает

своими силами. Однако «на окладе» в таких компаниях — только управленцы. Низовые рабочие нанимаются на время стройки, часто с нарушением миграционного законодательства. Обычно это сложившиеся бригады из Украины, Белоруссии, Средней Азии, реже — из российских регионов. В таких бригадах есть прораб, с которым и налаживается постоянное сотрудничество, а непосредственный состав может регулярно меняться. Часть работы генподрядчик поручает субподрядчикам — компаниям узкого профиля (установка стеклопакетов, озеленение двора и т. п.). Обычно покупатели знают только застройщика, а генподрядчик остается в тени. Однако, если вас волнует качество и сроки строительства, обязательно узнайте название генподрядчика, найдите его «портфолио» и отзывы жителей построенных им домов.

Проектная организация. Разрабатывает проект дома, способы подключения коммунальных сетей.

Субподрядчики. Нанимаются *Генеральным подрядчиком* для отдельных работ.

Чем крупнее и ответственнее генподрядчик, тем больше работы он делает сам.

Девелопер может привлекать к работе и множество других компаний — консультантов по недвижимости, рекламное агентство, маркетинговое агентство, пиар-агентство, дизайн-студии и др.

До того как экскаватор выкопал первый ковш земли на месте строительства, *Заказчик* уже потратил до 50% денег, которые по смете отведены на весь проект. Была проведена колоссальная работа:

1. Получен землеотвод, то есть площадка под строительство. Зарегистрировано право собственности на землю или договор долгосрочной аренды.
2. Разработана концепция проекта.
3. Составлена предпроектная и проектная документация. Проведена экспертиза проекта.
4. Получено разрешение на строительство.
5. Утверждена проектная декларация.

Всего пять пунктов, но проходить этот квест можно от года до шести лет. Если вспомнить про часы за миллион долларов на руке одного бывшего московского чиновника, отвечающего за строительство, то будет понятно, что коррупционная составляющая предварительного этапа очень велика. В прессе мелькали признания самих застройщиков, что взятки в Москве составляют до 30% от себестоимости квадратного метра. Думается, что это все же преувеличение. Но небольшое.

Через 14 дней после утверждения проектной декларации у *Застройщика* наступает праздник. Ведь теперь он на законных основаниях (по 214-ФЗ) может заключать с покупателями договор долевого участия (ДДУ) и наконец-то получать живые деньги. Уже нет необходимости тратить остатки собственного капитала или связываться с банковскими кредитами.

Экскурс в историю

Знаменитый Федеральный закон Российской Федерации № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве» был принят 30 декабря 2004 г. Этот закон изменил правила игры, неофициально существовавшие на рынке недвижимости много лет. Закон призван защищать покупателей квартир. Теперь застройщик имеет право продавать квартиры только после утверждения проектной декларации. Застройщик отвечает за срыв сроков строительства. У покупателя есть право расторгнуть ДДУ и получить обратно свои деньги. Покупатель боится от двойных продаж квартиры, так как каждый договор проходит регистрацию. Однако не все застройщики стали работать по новому закону. Некоторые используют лазейки: продают квартиры по вексялям, предварительным договорам, договорам займа и т.д. Чем чревата покупка по таким схемам? Читайте ниже.

Дальше начинается стройка. По оценкам специалистов, стройка — самая легкая и простая часть проекта. Ведь это всего лишь технический процесс. Проводишь тендер, платишь деньги, — множество строительных фирм с удовольствием выполняют необ-

ходимые работы. А вот найти эти самые деньги, получить землю, пригодную для возведения многоэтажки, определить концепцию и стратегию проекта, собрать необходимые подписи на документах, разработать и провести маркетинговую кампанию, привлечь и покорить покупателей — искусство Талейрана, Кота в сапогах и Копперфильда, вместе взятых.

После возведения здания, подключения к инженерным коммуникациям и отделки (обычно делается только отделка подъездов, иногда — и самих квартир) дом принимает госкомиссия. Иногда это занимает один-два месяца, иногда растягивается до года и больше. Все зависит от отношений с местной администрацией.

После прохождения госкомиссии дольщики получают ключи, подписывают акт приемки квартиры и начинают делать ремонт. Некоторые, особо нетерпеливые, подают в суд и получают свидетельство о праве собственности на квартиру. Другие ждут, пока застройщик сам отправит на регистрацию собранный пакет документов и выдаст свидетельство. Это занимает еще несколько месяцев.

Обходные пути. Многоэтажка на шести сотках

Оформление документации для строительства многоэтажного дома — процедура длительная и дорогая, еще дороже приобрести землю с видом разрешенного использования «для многоэтажной жилой застройки». Появились желающие сэкономить. Закон оставил для этого лазейку. Если количество этажей не превышает трех, а общая площадь дома — 1500 кв. м, то дом можно строить и на землях под индивидуальное жилое строительство (ИЖС) и разрешение на строительство оформлять не требуется. Это сделано для частников, которые покупают участки без подряда и строят жилые дома для собственного проживания. Но идею подхватили и застройщики.

Вокруг крупных городов стали появляться чудо-дома. В поселке или садовом товариществе покупается участок, предназначенный для индивидуального жилья. Часто это скромные 10–12 соток. На участке строится дом — три этажа (иногда больше), 1500 кв. м

(иногда больше). Дом спроектирован так, что его можно разбить на отдельные квартиры. Покупателям продаются доли в этом доме. Каждая доля соответствует купленной квартире.

Готовы ли местные коммуникации к тому, что вместо одной семьи на сравнительно небольшом участке будут проживать десятки семей? Ведь необходимы вода, электричество, отопление, канализация... Нормы потребления электричества и воды на частный дом ограничены, и на все 20–50 квартир их явно не хватает.

Проложить центральные коммуникации не всегда удается, так что появляются многоквартирные дома без отопления (обогреватели жителям в помощь) и с туалетом на улице. Это не шутка. Жители соседних избушек, рядом с которыми, вплотную, вырастают «дачи-переростки», в шоке. Они хотели дачу на природе, а оказались в тени многоэтажки. Парковка на участке не всегда помещается, и машинами жителей забиваются скромные деревенские просеки. Полноценный двор и детская площадка также отсутствуют. Это среднестатистическая картина, хотя дома на землях ИЖС бывают разные. Встречаются и «проекты бизнес-класса» с нормальными коммуникациями и придомовой территорией. Все зависит от размера участка, технических возможностей (нагрузка электросетей, возможность прикупить дополнительные мощности), а главное — от отношений застройщика с администрацией поселения.

До недавнего времени никого, кроме соседей, этот вопрос не беспокоил. Местные власти закрывали глаза на странные, но формально законные стройки. Ведь надо еще доказать, что дом многоквартирный. По бумагам это частный дом, а проживание нескольких семей в частном доме законом не запрещено. Схема оказалась такой удобной, что в некоторых городах (например, Геленджике) на землях ИЖС в какой-то период строилось большинство многоквартирных домов.

Что привлекает покупателей таких квартир? Разумеется, никакого соблюдения ФЗ-214 нет и в помине. Главный фактор — цена. В 10–20 км от МКАД пару лет назад можно было приобрести студию 25–30 кв. м за 1 млн руб. Вдвое дешевле аналогов! Мечта об отдельной квартире для многих стала реальностью. Строительством домов на землях ИЖС занимались в основном мелкие сомнитель-

ные конторы. Часто все документы оформлялись на частное, подставное лицо. Но встречались и сравнительно крупные компании, которые активно рекламировали и открыто пиарили свое «малоэтажное доступное жилье на природе». Студии за миллион продвигались как долгосрочная инвестиция для выгодной сдачи в аренду. «Доходные дома» стали очень популярны. Риски? Появилась информация о возможных проблемах, на форумах велось активное обсуждение, высказывались мнения за и против... Кто-то воздерживался, а кто-то покупал. Вера в чудо для многих оказалась сильнее здравого смысла. Лишь в 2011 г. чиновники начали «избирательные» гонения на такие дома. Был снесен пятиэтажный дом в Подмоскowie и несколько домов в регионах. Еще на несколько сотен домов выданы предписания о сносе, уже есть или готовятся соответствующие решения суда. Жители живут под дамокловым мечом. Большой резонанс получил снос «дома в Вешках» в Мытищинском районе. Незадачливые покупатели остались и без квартир, и без денег, и без уже сделанного ремонта.

После этого городские и районные администрации в Подмоскowie провели ревизию объектов, в результате чего появились «черные списки» проблемных домов. По Московскому региону список адресов можно найти на сайте Комитета Московской области по долевого жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью (<http://www.kds.mosreg.ru>). Парадокс, но некоторые многоквартирные дома на землях ИЖС в список вошли, а некоторые нет. Почему? Может, наши чиновники знают ответ?

Как узнать, что дом строится на землях ИЖС? Косвенный признак — малоэтажность (строить трехэтажные дома застройщику невыгодно). Прямой признак — отсутствие у застройщика проектной декларации. Добросовестные застройщики выкладывают декларацию на сайте проекта и/или показывают покупателям в офисе продаж.

У американских аудиторов есть такое понятие, как «красные флажки». Красный флажок — это сигнал тревоги, показывающий необходимость более тщательной проверки документов. Если флажков появилось два-три, значит, что-то нечисто. Если флажков четыре-пять, дело пахнет мошенничеством.

Вот некоторые примеры красных флажков при аудите фирмы. Бухгалтер, который несколько лет не был в отпуске. Так часто бывает, когда бухгалтер подворовывает и не хочет, чтобы подменяющий сотрудник обнаружил нестыковки в документах. Работник, образ жизни которого явно не соответствует зарплате. Показатели в бухгалтерии, которые сильно отличаются от среднего...

В описании ситуаций с недвижимостью мы тоже будем использовать красные флажки. Один красный флажок — повод остановиться, навести дополнительные справки, задать больше вопросов... Два-три красных флажка — серьезный сигнал опасности. Необходима тщательнейшая проверка. Четыре красных флажка — не теряем зря время, отказываемся от этого объекта.

Так вот. Можно ли покупать квартиру в доме на землях ИЖС?

Наш ответ — нет. Пять красных флажков.

Схемы и риски

Купить новостройку (а точнее, стать соинвестором долевого строительства) можно разными способами и посредством разных договоров. Самый безопасный вариант — договор купли-продажи, но он возможен только после сдачи дома в эксплуатацию и оформления квартир в собственность застройщика. Разумеется, цена на такие квартиры максимальна, и новостройками они уже, строго говоря, не являются. Переходят на вторичный рынок. А «выгодные инвестиции» продаются на этапе котлована, вместе с сопутствующими рисками. Рассмотрим основные существующие схемы оформления новостроек.

Договор долевого участия

Договор долевого участия (ДДУ) — самый простой и безопасный способ покупки квартиры в новостройке, полностью соответствующий ФЗ-214. В ДДУ обязательно указывается сам объект, цена и, что самое важное, сроки строительства, а также гарантийный срок дома (чаще всего пять лет). Это как гарантийный срок при покупке телевизора: в течение пяти лет застройщик за свой счет делает ремонт и устраняет недостатки дома.

Что делать, если застройщик затянул сроки строительства? Один из вариантов — обратиться в суд с требованием о взыскании штрафа. По опыту очевидцев при задержке на полгода и бо-

лее в Московском регионе можно рассчитывать на компенсацию в размере 50 000–300 000 руб.

Если застройщик продает квартиры по ДДУ — значит, он имеет полный комплект разрешительной документации на строительство. После подписания договор долевого участия проходит регистрацию в Росреестре. ДДУ защищает покупателя от двойной продажи, а также предоставляет ряд прав, важнейшее из которых — отказ от покупки. В таком случае в десятидневный срок застройщик обязан вернуть деньги. И возвращает.

При всех своих достоинствах ДДУ имеет и недостатки. Этот договор может быть опасен для самого застройщика. Рассмотрим худший случай. Несколько инициативных граждан, поддавшись панике (не исключено, что хорошо организованной конкурентами), могут одновременно потребовать расторжения ДДУ и возврата денег. Если застройщик за десять дней не вернет деньги, покупатели вольны обращаться в суд. Все это приводит к финансовым проблемам у застройщика и как следствие — к приостановке строительства, ну а дальше проблемы нарастают как снежный ком. Суд — процедура наблюдения — внешнее управление — конкурсное производство — продажа объекта на торгах. Классическая структура банкротства, которая так полюбилась российским рейдерам. Соинвесторам возвращают до 10% от вложенных средств, на этом их претензии считаются удовлетворенными. Ну а рейдерам достается дом с высокой степенью готовности. Дом достраивают, квартиры распродают заново. Эта ситуация больше распространена в российских регионах, но и в Москве вполне возможна.

Еще один минус ДДУ — более высокая себестоимость проекта и в итоге более высокая стоимость квартир. Пока пройдут все согласования, пока утвердят проект... А деньги нужны уже сейчас. Выход — либо брать дорогостоящие кредиты, либо продавать часть квартир «из-под полы». Для этого оформляется...

Предварительный договор долевого участия (ПДДУ)

Обиходное название — «договор бронирования». Законодательно такой вид договора не запрещен, однако он должен удовлетво-

ряде ряду условий. В частности, ПДДУ должен содержать точный адрес квартиры и точные сроки заключения основного договора (ДДУ). Кроме того, по ПДДУ нельзя принимать денежные средства (только какую-то небольшую часть — «в обеспечение исполнения»). На практике все или почти все эти условия застройщиками нарушаются.

Цены квартир, проданных «предварительно», примерно на 10% ниже, чем после официального открытия продаж. Риски инвесторов существенно выше. Заметим: именно инвесторов, а не покупателей, так как такой договор — рискованная инвестиция. Но если сам застройщик надежный, а проект привлекательный, инвесторы охотно скупают квартиры из-под полы и хорошо зарабатывают на этом.

Обычно «предварительно» продается небольшой объем квартир — необходимый минимум, чтобы получить нужные средства до оформления разрешительной документации. Документация оформлена — начинаются продажи по ДДУ, и с инвесторами, заключившими предварительный ДДУ, также заключается основной ДДУ. С этого момента риски снижаются, и можно спокойно ждать свою квартиру.

Застройщики никогда не афишируют продажу квартир по ПДДУ. Если вас интересует какая-то новостройка, но продажи по ней еще не открылись, идите в офис продаж, спрашивайте, оставляйте заявку. Но даже в этом случае вам могут отказать, если вы показались менеджеру «подозрительным» или если компания не ведет предварительных продаж.

Договор переуступки

Одно частное лицо приобрело квартиру по ДДУ и теперь перепродает ее другому лицу. Пока не получено право собственности (а это может случиться и через год после выдачи ключей), продать квартиру по обычному договору купли-продажи нельзя, только по переуступке. Как правило, переуступают квартиры частные инвесторы. Прибыль фиксируется в самый подходящий момент, когда уровень доходности (прибыль, деленная на срок инвестиции) максимален.

Договор переуступки заключается при участии застройщика. Застройщик, как правило, берет за оформление переуступки плату. Иногда застройщик выставляет заградительную комиссию (например, 5–10% от стоимости квартиры), чтобы не позволить инвесторам конкурировать с ним, перепродавая квартиры. Если квартиры по переуступке продаются ощутимо дешевле, чем такие же у застройщика, это повод задуматься. Возможно, продавцу срочно потребовались деньги, но тогда это должно быть единичное предложение. Если дешевых предложений по переуступке много — скорее всего, у проекта большие проблемы и инвесторы «бегут с корабля».

Квартиры по переуступке интересны покупателю, если цена выгодна или подобных квартир у застройщика уже не осталось. Риски в данном случае такие же, как и при заключении ДДУ, то есть минимальные. Квартиры могут переуступаться и по другим видам договоров, о которых мы расскажем ниже: ПДКП, ЖСК. Опять же риски — такие же, что и при заключении аналогичного договора с застройщиком.

Совет. Если вас заинтересовала новостройка, после изучения сайта и посещения офиса продаж поищите предложения по переуступке. Они публикуются на тех же досках объявлений, что и обычные квартиры на вторичном рынке, а также на сайте и форумах самого проекта. Выберите наиболее выгодный для вас вариант с учетом комиссии застройщика за переоформление квартиры.

Договор займа, вексель

Уже довольно редкая, но все еще практикуемая схема. Бывает, что застройщик расплачивается с субподрядчиками не деньгами, а квартирами. Субподрядчик пытается реализовать квартиры, предлагая покупателю вексель (платежное требование). После окончания строительства покупатель предъявляет застройщику вексель, рассчитывая получить взамен квартиру. А дальше все на усмотрение застройщика. Захочет — передаст квартиру, не захочет — выплатит по векселю указанную сумму. Имеет право. Если со времени выдачи векселя квартира подорожала на треть и больше, зачем терять деньги? Гораздо выгоднее продать

за реальную рыночную цену. А незадачливый «покупатель» оказывается всего лишь «беспроцентным» кредитором застройщика. Это самая рискованная схема, пять красных флажков.

Предварительный договор купли-продажи (ПДКП)

Один красный флажок. ПДКП должен содержать все условия основного договора купли-продажи (адрес квартиры, метраж, цена), а также срок заключения основного договора (ДКП). Последний пункт обычно нарушается. Основной риск ПДКП — затягивание сроков строительства, с которым покупатель никак не может бороться (в отличие от ситуации с ДДУ). Есть и риски двойных продаж. ПДКП практикуют не только мелкие застройщики, но и некоторые «гиганты рынка», которые при этом больших задержек не допускают. Так что поинтересуйтесь репутацией застройщика и уже реализованными проектами, прежде чем заключать этот или любой другой договор.

Жилищно-строительные кооперативы (ЖСК)

Это объединение людей или организаций с целью строительства жилья, а также для управления жильем. Используют эту схему и «мутные конторы», и крупные, зарекомендовавшие себя застройщики. Сама схема законная, предусмотренная статьей 110 Жилищного кодекса РФ. Но есть и серьезные риски. Во-первых, вы до последнего не знаете полной стоимости квартиры. Кооператив может в любой момент изменить ее в одностороннем порядке и потребовать доплаты «на нужды строительства». Во-вторых, вы не контролируете сроки строительства. Далее, вы не можете отказаться от покупки и вернуть деньги обратно, не можете требовать «гарантийного ремонта» дома и устранения дефектов, не можете контролировать расходование ваших средств кооперативом... Есть и риски двойных продаж, в общем — два красных флажка.

По данным Министерства регионального развития РФ, по состоянию на 2012 г. в России 95 000 «обманутых дольщиков» (дома

на ИЖС в статистику не вошли). При этом каждый год в России вводится около 500 000 квартир. Если учесть, что 95 000 обманутых «скопилось» за несколько лет, получаем очень небольшую долю. Лидерами по количеству пострадавших дольщиков являются: Московская область, Татарстан, Самарская и Новосибирская области, Краснодарский край. Так что не бойтесь новостроек, проверяйте и доверяйте!

Часть III

Особые случаи. Экономим правильно!



Ветхие пятиэтажки: как купить квартиру в доме под снос и не остаться с носом

Один из способов сэкономить на покупке жилья — купить объект в доме под снос. После сноса можно бесплатно переехать в более качественное жилье. По крайней мере, многие на это рассчитывают. Рассмотрим этот способ подробнее.

Снос пятиэтажек — программа, которая помогла улучшить жилищные условия не одной тысяче москвичей. Есть подобные программы и в других городах, но их масштабы несравнимо меньше, так что в этой главе мы рассмотрим только московский опыт. Если вы живете в другом городе, обязательно узнайте: есть ли у вас программа по сносу ветхого жилья, какие дома в нее включены, насколько активно она реализуется (ситуация на бумаге и в реальности может кардинально различаться), каковы условия переселения? Найдите людей, уже переехавших в новое жилье из снесенного дома, и пообщайтесь с ними. Загляните в администрацию вашего района, чтобы узнать планы по сносу домов на ближайший год и реальные перспективы переселенцев. Возможно, покупка квартиры в таком доме окажется для вас выгодной инвестицией.

Что же касается Москвы, то тут можно сказать определенно: халва кончилась. Это раньше можно было купить квартиру в доме под снос, в течение года переехать и продать полученное жилье в два раза дороже. А бывало, что вместо одной квартиры переселенцы получали сразу три! Сегодня все немного печальнее. Почему?

Программа по сносу пятиэтажек — детище Юрия Лужкова, сторонника интенсивного развития Москвы. Девелопер, который хотел построить очередной небоскреб (а Юрий Михайлович очень любил небоскребы), должен был в качестве общественной нагрузки снести пару хрущевок, расселить их жителей, а на очищенной территории уже ваять своего гиганта. Поскольку цены на недвижимость росли бурными темпами, то даже с учетом бешеных затрат на расселение такой проект был выгоден. Сегодня градостроительная ситуация поменялась кардинально:

- Запрет на точечную застройку поставил крест на проектах вроде «снести пятиэтажную халупу и впихнуть на освободившийся пятак 20-этажного гиганта». Сейчас в основном реализуются комплексные проекты: строительство целых микрорайонов на месте бывших промзон. Это отдельная история, сноса жилых домов не предусматривающая.
- Присоединение Новой Москвы перенесло вектор градостроительной политики с интенсивного развития (ввысь) на экстенсивное (вширь). Иными словами, проблема нехватки участков под строительство в Москве потеряла остроту.
- Новый приоритет столичной политики — транспортное строительство, борьба с пробками. На эти цели брошены гигантские средства, а вот все прочие амбициозные программы (в том числе и снос старого жилья) очень сильно урезаны в финансировании, а то и вовсе забыты.
- Кроме того, в рамках борьбы с пробками новое строительство в сложившихся районах существенно ограничено. Новое руководство города отменило или урезало множество уже оформленных инвестконтрактов на жилое и коммерческое строительство и с большой неохотой выдает новые разрешения на строительство. Соответственно, темпы возведения жи-

ля в Москве резко упали, а значит, упали и темпы расселения старых домов силами застройщиков.

- Сыграл свою роль и кризис 2008 г. и замедление роста цен на рынке недвижимости. А еще тот факт, что все лакомые кусочки в Москве (центр города, престижные районы) уже застроены. Остались неудобные варианты, требующие огромных начальных вложений. Инвестиционные проекты с расселением старых домов стали просто невыгодны, а то и убыточны. Застройщикам они уже не интересны.

Получается, и город не сносит, и инвесторы не платят. Результат — люди годами ждут расселения из пятиэтажки, включенной в список «домов под снос на текущий год». Год меняется, а ситуация — нет. Одна наша знакомая шесть лет откладывала ремонт, ожидая «вот-вот» расселения. Потом плюнула и все-таки отремонтировала старую квартиру. Теперь живет и радуется. Все в той же хрущевке.

А как все хорошо начиналось! Все панельные хрущевки Москвы обещали снести уже к 2008 г. После — взялись за кирпичные пятиэтажки и панельные девятиэтажки... Сегодня темпы сноса жилья в Москве — менее 100 домов в год. Появились и вовсе удивительные проекты: пристройка к хрущевкам мансардного этажа, капитальный ремонт с утеплением фасадов и т. п. Повсеместно ремонтируются подъезды и дворы старых домов. Все это, конечно, повышает капитализацию жилья (и стоимость квартир), но не так сильно, как хотелось бы собственникам.

А что со сносом? В первую очередь сейчас сносятся аварийное жилье, а также жилье, которое все-таки попало (не иначе, чудом) в зону интересов какого-нибудь застройщика. Например, девелопер ЖК бизнес-класса в Волжском районе в 2010 г. расселил несколько трехэтажных домов, построенных еще пленными немцами. Состояние домов на тот период было крайне плачевным. Их жителям просто повезло, что появился такой проект, да еще и сразу после кризиса.

Впрочем, надо понимать, что политика мэрии меняется регулярно. Влияют и дата выборов, и новые назначения в аппарате

и т. д. Так, буквально на днях (август 2013), в преддверии выборов мэра, было объявлено, что программу сноса ветхих домов «оживят», а темпы удвоят.

Как узнать, снесут ли данный дом в ближайшем году? Помимо официальных списков, публикуемых на сайтах управ и префектур, поможет еще и личное обращение в управу. Можно запросить официальное уведомление по конкретному дому, а можно просто пообщаться с сотрудниками администрации. Эта информация будет более достоверной, но не стопроцентно точной, так как градостроительные планы чиновников меняются с космической скоростью.

Выгодно ли покупать жилье в доме под снос? Раньше ответ был однозначным: очень выгодно! Переселенцы получали квартиру в новом доме, в том же районе да еще и больше по площади, а иногда и по количеству комнат. Рыночная стоимость новой квартиры была существенно выше, чем старой. Сегодня ситуация иная:

- Ареал переселения расширился. Теперь это может быть не только тот же район, но и соседний — в пределах округа. Например, если вы живете в районе Кузьминки — скорее всего, попадете в Некрасовку, за МКАД, на люберецкие поля аэрации. Живете в Алтуфьево? Метите в поселок Северный, который хоть и за МКАД, но административно — Москва. И так далее.
- Бытует мнение, что квартиры переселенцам предоставляются по социальной норме — 18 кв. м на человека. Дескать, достаточно прописать в квартире как можно больше людей, и можно получить целые хоромы, а то и несколько. Раньше бывало и такое. Но, увы, сейчас это актуально только для муниципального жилья, причем с большими ограничениями. Для первых собственников квартиры еще осталась лазейка в законодательстве: расприватизация квартиры и получение нового жилья «по социальным нормам» — 18 кв. м на человека. При этом человек теряет право на приватизацию и на всю жизнь остается «социальным нанимателем». Если же вы приобретаете квартиру в собственность, забудьте про «социальную норму». Вам положена квартира такой же площади и такой же комнатности. Хотя, если у вас, к примеру, однушка 30 кв. м,

а в новом доме площадь однушек начинается от 35 кв. м, вам все же подарят эти 5 кв. м. Хотите больше? Доплачивайте по рыночным ставкам.

Бывают и счастливые исключения. Так, в 2010 г. наша знакомая — женщина с двумя детьми из коммуналки на Красносельской — переехала в монолитно-кирпичный комплекс бизнес-класса недалеко от проспекта Мира. Рыночная цена такой квартиры — около 15 млн руб. Рыночная цена комнаты не превышала 4 млн руб. Повезло.

- Нет гарантий, что вы получите жилье в новом доме. Если застройщик переселяет старый дом, это не значит, что он подарит жителям квартиры в своей же новостройке. Во-первых, эта новостройка еще не построена, а во-вторых, застройщику это невыгодно. В той же истории в Волжском районе переселенцам предлагались квартиры на вторичном рынке, причем аналогичные по рыночной стоимости. Это могла быть и обычная хрущевка. Хотите дом получше или квартиру побольше? Переселяйтесь подальше к МКАД, а то и в Московскую область. У людей был выбор, но халявы не было. Да, люди получали жилье лучшего качества, порой на пару квадратных метров больше, но не более того.
- Не стоит думать, что квартира в доме под снос продается по такой же цене, что и в соседнем доме. Часто выгода от будущего переселения уже частично включена в цену.

Значит ли все это, что покупать жилье в доме под снос невыгодно и бессмысленно? Не совсем. Просто делать такое приобретение следует очень обдуманно и избирательно.

Когда имеет смысл покупать «обреченное» жилье?

- У вас «живые деньги». Банки не дают кредит под такие квартиры, поэтому ипотечникам этот вариант заказан.
- Судьба дома уже оформлена документально. Его снос — не просто слухи.

- Вы уже знаете, куда будут переселять жителей, и эта перспектива вас устраивает. Имейте в виду: квартиры переселенцам выдают не «в бетоне», а с так называемой муниципальной отделкой. Качество отделки — «бедно, но чисто». Как говорится, жить можно. Если сейчас у вас евроремонт, муниципальная отделка вас огорчит. А если кошмар и развалины — обрадует.
- Вы покупаете комнату в коммуналке. Владельцам комнат пока еще выдают взамен однокомнатные квартиры, а это весьма выгодно.
- Вы готовы ждать сноса несколько лет, проживая в неотремонтированном жилье. Оптимально было бы сдать такое жилье в аренду и терпеливо ждать переселения.
- Вы морально готовы к тому, что дом могут никогда не снести.
Удачи!

Глава 2

Рента: зарабатываем на старушках

Рассказывает Сергей Тихоненко

Стареть скучно, но это единственный способ жить долго.

Фаина Раневская

Когда я спрашивал обывателей, далеких от недвижимости, какие ассоциации у них возникают при слове «рента», то чаще всего слышал историю «одной француженки, которая пережила адвоката», и сюжеты из детективов, когда кровожадная банда убивала доверчивых старушек. Ну да, богатая на сюжеты тема. От потрепанных сериальных «Ментов» 1990-х Ларина и Дукалиса до улыбчивого следователя Глухарева в наше время — все отметились в теме «несчастливых старушек».

Однако точной и доступной информации о ренте очень мало, особенно от практиков, которые знают все нюансы не понаслышке. Значит, пора рассказать самим.

Как старушка адвоката пережила

В 1965 г., в возрасте 90 лет, одинокая француженка Жанна Кальман заключила с адвокатом Франсуа Раффре договор купли-продажи своей квартиры с условием пожизненного содержания. В те годы стоимость ее недвижимости была эквивалентна

10 годам ежемесячных платежей. Но судьба распорядилась иначе. «Мы все иногда совершаем невыгодные сделки», — утешала Жанна адвоката на праздновании своего 120-летия. В этом же году в возрасте 77 лет адвокат умер и выплаты по договору продолжила его вдова. А Жанна... Жанна прожила еще два года и стала мировым рекордсменом по продолжительности жизни.

Как вы думаете, какова вероятность того, что история Жанны Кальман повторится в Москве? Обратимся к статистике.

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), опубликовавшей доклад «Мировая статистика здравоохранения, 2011 г.», средняя продолжительность жизни в России для мужчин составляет 62 года, а для женщин — 74. Это наихудшие показатели в Европе! Мы обгоняем Афганистан, страны Центральной Африки, идем рядом с Украиной, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией... И находимся далеко позади Германии, Франции, Швеции.

Зависит ли продолжительность жизни от региона РФ, размера города или поселка? Достоверных данных практически нет. Если рассуждать логически, то в городах-миллионниках действуют противоположно направленные факторы. С одной стороны — доступность медицины, медикаментов, более высокий уровень жизни. С другой — отвратительная экология, загазованность, электромагнитный фон, стрессы...

Так что вероятность повторения истории с долгожительницей-рекордсменом Жанной Кальман в России близка к нулю. Более того, даже этот незначительный риск можно снизить. Как? Перенесемся на время в отрасль, которая на первый взгляд не имеет ничего общего с нашей темой, — финансовый менеджмент. Уже довольно давно аналитики просчитали, что так называемый инвестиционный портфель несет в себе значительно меньший общий риск, чем суммарный риск всех акций в портфеле. Особенно если акции подобраны правильно, то есть представлены разные секторы экономики. Одни отрасли растут, другие падают, а в результате доход инвестиционного портфеля выравнивается.

Какое отношение это имеет к ренте? Думаем, что вы уже догадались. Если бы адвокат Франсуа Раффре заключил договор пожизненного содержания еще с несколькими дамами почтенного возраста, то обязательно стал бы владельцем новой недвижимости. С увеличением количества договоров вероятность отклонений от средних значений (как в большую, так и в меньшую сторону) снижается.

Отсюда **вывод**: чем больше у вас объектов, тем лучше. По нашим подсчетам, оптимально — пять-шесть объектов.

Конечно, несколько квартир с договорами пожизненного содержания требуют немалых регулярных расходов. Но надо помнить, что вы вкладываете в свое будущее. Бесплатных чудес не бывает. Кроме того, чем больше и дольше вы будете заниматься рентой, тем легче вам будет. Освободилась квартира, вы выполнили свои обязательства? Сдайте ее, а деньги пустите на выплаты другим рентополучателям. Сдавая одну-две квартиры, вы полностью покрываете потребность в финансировании трех-шести квартир.

Виды ренты

Теперь рассмотрим подробнее виды ренты, достоинства и недостатки каждого варианта.

Пожизненная рента

Заключается договор купли-продажи квартиры с обременением. Покупатель обязуется ежемесячно выплачивать рентополучателю оговоренную сумму, которая не может быть меньше, чем 2МРОТ, что на момент написания этих строк (август 2013 г.) составляет 9222 руб. Также, как правило, при подписании договора покупатель выплачивает единовременно сумму в размере 10–50% от стоимости квартиры.

Достоинства:

- Простота и удобство для плательщика. Переводишь раз в месяц деньги — и все, задача выполнена. Процесс можно ав-

томатизировать, например настроить функцию регулярного перевода в интернет-банке. Находишься в другом городе или отдыхаешь за границей — не важно, обязательства полностью исполняются.

- Такой договор трудно расторгнуть. Ведь главное основание для судебного расторжения договора — невыполнение арендодателем условий сделки, например пропущенные платежи. Доказать свою добросовестность проще простого: банки хранят историю всех платежей.

Недостатки:

- Необходимость в однократной выплате крупной суммы. Тут уж ничего не поделаешь, чаще всего первоначальный платеж необходим.
- Потенциальные рентополучатели неохотно заключают такие договоры. Люди в возрасте нередко имеют проблемы со здоровьем и нуждаются в уходе. Социальные службы помогают им, но недостаточно. Поэтому просто деньги для них не совсем то, что нужно. В обычных ситуациях о пожилых заботятся родственники. Но люди, у которых крепкие родственные связи, не заключают договоры аренды. На такой шаг решаются одинокие.

Пожизненное содержание с иждивением

Заключается договор купли-продажи квартиры с обременением. Покупатель обязуется выполнять действия по уходу за рентополучателем — например, покупать продукты, лекарства, оплачивать квартплату. Точный перечень услуг указывается в договоре. Иногда к списку услуг добавляется небольшой ежемесячный платеж.

Достоинства:

- Самый недорогой способ приобретения недвижимости.
- Именно на такой вариант чаще всего соглашаются рентополучатели.

Недостатки:

- Самый хлопотный способ. Вероятно, вам потребуется регулярно бывать у своего подопечного, оказывать различные услуги. Старики бывают капризными, их желания меняются. Нужно обладать солидным запасом терпения.
- Высок риск расторжения сделки. Это главный недостаток. Рассмотрим подробнее.

Классическая причина расторжения договора ренты — «несоблюдение рентоплательщиком условий сделки». Например, бабушке не понравилась температура разогретого молока, качество уборки квартиры или цвет апельсина. При этом истинная причина не имеет ничего общего с декларируемой. Объявился непутевый внучек, внезапно вспомнивший о существовании «горячо любимой бабушки». Бабушка растаяла и осознала, что должна завещать внуку квартиру. В порыве родственных чувств, по совету «доброжелателей», бабушка решает расторгнуть сделку, отмахнувшись от прежних договоренностей. Увы, но судебная практика такова, что расторгнуть договор пожизненного содержания с иждивением достаточно просто. Суды идут навстречу таким хитрым бабушкам. Невозможно доказать, что температура молока, качество уборки квартиры и вкусовые качества апельсинов были такими, как надо. Бабушка старенькая, ее жалко, а вы молоды и здоровы, перебьетесь.

Выход — нанять для оказания услуг специально обученных людей (уборщицу, сиделку), хранить все чеки по оплате этих услуг и брать с бабушки регулярные расписки об отсутствии претензий.

Поговорим о родственниках.

У А. была тетя преклонного возраста, которая проживала в своей двухкомнатной квартире на Садовой-Кудринской улице. Отношения между ними установились нормальные, но, как это часто бывает в мегаполисах, регулярного общения не было. Это понятно, ведь тетя — человек пожилой и одинокий, а у А. семья, дети, работа, хлопоты и постоянная нехватка времени. Тетя сдала комнату женщине, приехавшей из Украины. Кстати, так поступают многие московские пенсионеры, если, конечно,

размер жилплощади позволяет. Не столько ради денег, сколько ради общения и помощи.

Через два года тетя умерла. В установленный законом срок (в течение шести месяцев) А. пришла к нотариусу, чтобы заявить о своих правах на наследство. Ведь тетя оформила на нее завещание еще много лет назад. Однако А. ожидал шок. Квартира еще полгода назад была передана по договору пожизненного содержания с иждивением украинке, снимавшей комнату. А. попыталась признать сделку недействительной. Для этого надо было доказать, что тетя не отдавала отчет в своих действиях, когда заключала договор. Как это можно сделать, если человек уже умер? В некоторых случаях проводится... эксгумация! Это не шутка. Известны случаи, когда по итогам эксгумации сделку признавали недействительной. Кафка отдыхает.

Итак, А. наняла адвоката и подала в суд.

Тут надо сказать, что суды по жилищным вопросам у нас могут тянуться годами. Есть такое мнение, что это политика судей — затянуть процесс, а вдруг стороны договорятся? Или кому-то надоест тратить деньги на адвокатов и он уступит, махнет рукой. Ведь при любом решении суда будет недобольна либо одна, либо другая сторона. А значит, апелляции, жалобы на необъективность...

Процесс длился два года, адвокаты были довольны. Недобольна была А., история с судом подточила ее финансы, а конца и края процесса не было видно. В итоге она отозвала иск, смирившись с потерей квартиры. Насколько велики были ее шансы на победу? Трудно сказать... Не исключено, что адвокат преувеличил ее шансы на выигрыш дела.

Это довольно распространенная история. У бабушки есть родственники, с которыми она время от времени общается. Родственники спокойны, ведь имеется завещание. Даже если завещания нет, при наследовании по закону они получают свою долю. Но при этом старики частенько остаются одинокими, нуждающимися во внимании, небольшой, но регулярной помощи по хозяйству. Образуется вакуум, который могут заполнить те, кто оказался рядом.

Такое происходит не только у нас, но и за рубежом. Вот самая известная история, суды по ней еще не закончились.

Мадам Бетанкур — наследница империи L'Oréal, обладательница одного из крупнейших состояний Европы. Ее активы составляют несколько миллиардов евро. Несмотря на свой немалый возраст (она 1922 г. рождения), Лилиан Бетанкур ведет активную жизнь. В конце 1980-х, на съемках для модного журнала, она познакомилась с известным фотографом Франсуа-Мари Банье. Фотограф скрашивал одинокую жизнь наследницы, сопровождал в поездках по всему миру и общался, общался, общался. В последующие годы Лилиан подарила своему другу активов на сумму более чем миллиард евро. В том числе полисы страхования жизни, картины Пикассо, недвижимость, денежные суммы.

Может, Банье — классический альфонс, только очень удачливый? Увы, слишком простая версия. Фотограф — гомосексуалист, который никогда не скрывал своих пристрастий. Скорее всего, несмотря на наличие мужа и дочери, миллиардерша оставалась глубоко одинокой. Своим обществом, вниманием, общением фотограф сумел заполнить вакуум в душе Лилиан Бетанкур.

Естественно, все это не понравилось родственникам Бетанкур. После смерти ее мужа дочка Франсуаза начала борьбу против «творившихся безобразий», наняла детективов. Но, вопреки всем усилиям, процесс зашел в тупик. Ведь подарки оформлялись надлежащим образом у нотариуса.

Рискнем предположить, что, если бы дочка уделяла больше внимания матери, подобной ситуации не произошло бы.

Если квартира не приватизирована

Что делать, если вам приглянулась неприватизированная «квартира со старушкой»? Старушка не против получить прибавку к пенсии, но приватизировать квартиру не хочет или не может. Отказываться ли от такого объекта? Не все безнадежно, есть варианты.

Например, вы можете сами приватизировать квартиру на бабушку. Оформляем нотариальную доверенность на приватизацию, собираем документы и отдаем в службу одного окна.

Если квартира не поддается приватизации, можно рассмотреть варианты, как туда прописаться. Нам нужна постоянная, а не временная регистрация. При этом с будущим жильцом заключается договор социального найма, а в паспорт ставится штамп о регистрации по данному адресу.

У договора социального найма есть один огромный плюс: его практически невозможно расторгнуть. Пару раз в год по телевидению показывают сюжеты о переселении злостного неплательщика коммунальных платежей в менее комфортабельное жилье. Причем «переселенцы» зачастую производят впечатление или людей с серьезными психическими отклонениями, или хронических алкоголиков. Квартиры похожи на выгребные ямы, а долг по квартплате достигает нескольких сотен тысяч рублей. Но случаев переселения единицы, а жильцов, годами не платящих за квартиру, многие тысячи. Также изредка договор социального найма расторгается, если проживающего человека признают сначала без вести пропавшим, а затем умершим. Но это большая волокита, которая тянется несколько лет. Кроме того, договор социального найма продолжает действовать и тогда, когда пропали основания, по которым он заключался. Вот она, сила постоянной прописки в неприватизированной квартире! Совсем другая ситуация, если квартира в собственности. Как говорил Тарас Бульба, «я тебя породил, я тебя и убью». Владелец квартиры легко пропишет (зарегистрирует) жильца и так же играючи выпишет из квартиры.

Еще один плюс. Как это ни банально звучит, но, если у вас в паспорте стоит штамп о постоянной регистрации, в этой квартире вы можете жить. Даже когда другие жильцы против. И даже когда рентополучатель передумал иметь с вами дело. Это не имеет значения.

В отличие от классической ренты, когда все зависит от желания рентополучателя. Есть право владения, а есть право проживания. Первое не всегда дает второе. При постоянной регистрации

нет самого факта сделки, оспаривать нечего. Итак, вместо заключения договора ренты в отношении неприватизированной квартиры вы договариваетесь с проживающим в ней лицом и за определенную плату (или услуги) прописываетесь в квартиру. Казалось бы, в такой схеме для рентоплательщика сплошные плюсы. В чем же подвох? А вот в чем. Существует четкий набор оснований для постоянной регистрации. Большая часть из них сохранилась с советских времен, перекочевав из брежневского Жилищного кодекса.

Рассмотрим реальную ситуацию.

В двухкомнатной квартире на северо-западе Москвы проживали отец и сын. Отцу за 70, сыну около 50 лет. Оба сильно пьющие. Отец уже практически полностью деградировал, интересуется только алкоголем. Сын периодически впадает в продолжительные запои, но пока сохранил адекватность восприятия. Квартира муниципальная, задолженности нет. Сын начинает обзванивать знакомых, бывших сослуживцев с не вполне обычной просьбой. Он понимает, что при своем образе жизни и слабом здоровье любой день может быть для него последним. Он осознает, что после их смерти квартира достанется государству. Поэтому сын решил сделать доброе дело и передать квартиру в хорошие руки. Как это сделать, если квартира не приватизирована? Очень просто — оформить брак. Отец был вроде бы не против. Точнее, ему было безразлично. Невеста для сына была найдена. Подали заявление, зарегистрировали брак.

Дальше начались сложности. По закону для получения постоянной регистрации необходимо явиться всем постоянно проживающим в паспортный стол. Если один из жильцов заявление не подпишет, прописки не будет. Как вариант — согласие может заверяться у нотариуса. В данном случае отец отказался куда-то идти.

Безвыходная ситуация? «Шеф, все пропало», — обреченно говорил, заламывая руки, герой Миронова в «Бриллиантовой руке». Но мы не в кино, решение вопроса есть. По закону не обя-

зательно согласие жильцов, если речь идет об опекуне, который прописывается к своему подопечному. В результате «невеста» превратилась в «опекуна».

Не забудем и про минусы такого вида сделок. Можно владеть несколькими объектами недвижимости, но иметь постоянную прописку разрешается только в одной квартире. Вы привязаны к этой квартире. Впрочем, ничто не мешает проживать где хочется, а муниципальную квартиру сдавать. Впоследствии можно оформить приватизацию. В 2013 г. ее сроки в очередной раз продлили, возможно, будут продлять и в будущем.

Как искать объекты?

Поиск объектов, пожалуй, самое важное дело в ренте. Вариантов несколько:

- Чужая реклама. Можно искать уже существующие объявления о ренте на популярных порталах — cian.ru, avito.ru. Но таких объявлений мало, и их, как правило, составляют риелторы, которые пытаются «отжать» рентоплательщика по максимуму. То есть реально выгодных предложений на досках объявлений не найти. Но есть плюс. Обычно на таких площадках продается уже заключенный договор ренты. Допустим, рентоплательщику срочно потребовались деньги и он решил продать квартиру вместе со старушкой. Это избавляет вас от необходимости уговаривать бабушку, согласовывать условия договора. Все уже сделано. Ваша задача — оценить выгодность предложения. Ну и поторгаться.
- Ваша реклама. Можете сами составить объявление о вашем желании заботиться об одинокой старушке с жилплощадью. Помните, что ваша аудитория — люди пожилого возраста, а значит, используйте правильные каналы, чтобы до них достучаться. Бабушки пока что редко пользуются Интернетом, не имеют аккаунтов в социальных сетях. Для них доски объявлений — это не порталы вроде avito.ru, а вполне реальные

стенды с криво наклеенными бумажками. Так было вчера, так есть сегодня, но вот как будет завтра, время покажет. Поэтому используем следующие рекламные носители (расположены по убыванию эффективности):

- бесплатные газеты с объявлениями (там есть программа ТВ, а значит, ее иногда просматривают);
 - рекламные блоки на обороте квитанции об оплате коммуналки;
 - листовки в почтовых ящиках и на досках объявлений в подъездах;
 - газеты с объявлениями о купле-продаже недвижимости вроде «Из рук в руки».
- Социальные навыки. Общение, общение и еще раз общение.

Еще одна история. Все началось с того, что молодая пара предложила помочь донести сумку с продуктами бабушке. Обычное доброе дело. Завязался разговор, к концу дороги новые знакомые обменялись телефонами. Бабушка жила неподалеку, поэтому пара стала иногда помогать с небольшими хозяйственными делами. Через некоторое время бабушка предложила увеличить объем помощи, а взамен пообещала переформировать квартиру. Сказано — сделано, договор пожизненного содержания с иждивением был заключен. Со временем здоровье бабушки стало ухудшаться, а характер портиться. Времени на уход требовалось все больше и больше. Свободного времени катастрофически не хватало, у пары начались регулярные ссоры. Через три года бабушка умерла. Непросто паре далась квартира, пришлось отпахать. Но в результате молодые люди съехали из арендованной квартиры и поселились в своей собственной однушке.

Вывод. Общайтесь с соседями, общайтесь на улице, общайтесь, где только сможете. You never know¹, как говорят американцы.

¹ Зд.: Никогда не известно заранее.

В случае, описанном выше, сама хозяйка квартиры стала инициатором сделки. Но это случай редкий, инициативу нужно проявлять самому.

Кому доверяют пенсионеры?

Кто обычно становится рентополучателем? В порядке убывания:

- Соседи. «Многие люди не ищут идеальную кандидатуру для решения проблемы, они обращаются к тому, кто оказался рядом», — говорил известный американский маркетолог. И действительно, сосед оказывается ближе дальнего родственника.
- Квартиранты. Случаев, когда бабушка сдает комнату, а потом заключает договор аренды, очень много.
- Знакомые, знакомые знакомых.
- И реже всего — незнакомые люди, найденные с помощью рекламы.

Если бабушка сама предлагает знакомому заключить договор аренды, то есть является инициатором сделки, — это просто отлично. Ведь она присмотрелась к человеку, она ему доверяет. У нее есть потребность в уходе и дополнительных деньгах. Вероятность заключить выгодную сделку — более 90%.

Если вы сами предлагаете бабушке заключить договор аренды, шансы на успех — менее 30%. Возможно, у нее есть родственники, о которых вы не знаете. Именно они получают квартиру в наследство. Или бабушка привыкла со всем справляться самостоятельно и не нуждается в помощи. Но самое главное — уровень тревожности будет максимальный. Бабушка смотрит телевизор, читает газеты. В фильмах, сериалах полно придуманной чернухи про квартирные сделки. Все это работает против вас.

Девушка снимала квартиру в старой кирпичной 12-этажке. Этажом выше жила одинокая бабуля в возрасте под 90 лет. Их общение началось с залива квартиры. «Залитая» девушка поднялась и позвонила в дверь. Поняв ситуацию, помогла вызвать сантех-

ника для ремонта прохудившегося бачка. Бабушка на контакт шла плохо, несмотря на почтенные годы и общепринятое мнение, что «старикам не хватает общения и им постоянно нужны свободные уши». Тем не менее общение продолжилось, ведь заливов квартиры стали регулярными. Девушка попробовала познакомиться с бабушкой, но у нее не очень хорошо это получилось. Однажды девушка предложила заключить договор ренты. Бабушка наотрез отказалась.

В данном случае девушка форсировала события, что привело к отказу. Не было сформировано достаточного уровня доверия. Слишком рано.

Вывод. В идеале вы сами должны создать условия, чтобы потенциальный рентополучатель предложил сделку. Если же такое предложение не прозвучало, постарайтесь предложить то, что менее рискованно для вас. Конечно же, это договор пожизненной ренты. Перечисляете раз в месяц оговоренную сумму — и все. Никаких хлопот.

Риски

Хорошо, а что, если пройдет год или два и рентополучатель решит расторгнуть наш договор? Поговорим и об этом.

Расторжение договора ренты

Выше мы уже писали, что договор ренты или пожизненного содержания с иждивением таит в себе немалые риски. Рентополучатель может попытаться расторгнуть сделку. Если суд согласится с его доводами, все ваши затраты окажутся напрасными. Деньги, время, услуги — все вылетит в трубу. Рассмотрим реальные истории.

Н. находился уже в преклонном возрасте — чуть за 70. Одинокая жизнь, проблемы со здоровьем, нехватка денег... Словом, классическая история московского пенсионера. На предложение заключить договор пожизненного содержания Н. ответил

согласием. А действительно, что терять? Родственников, которые могли бы помогать, нет, даже квартиру завещать некому. А тут финансовая выгода, да и дополнительное общение.

Прошла пара лет, стороны были довольны заключенной сделкой. Но однажды Н. познакомился с интересной женщиной, младше его лет на двадцать. Знакомство привело к совместному проживанию и созданию семьи. Новоиспеченная супруга, недовольная договором ренты, убедила Н. подать в суд на расторжение сделки. Н. не особо сопротивлялся, ведь после брака выгоды ренты стали неочевидны. О моральной стороне дела умолчим...

На суде Н. рассказал о своей ситуации, об обретенном семейном счастье и новых планах... Но суд не пошел навстречу молодоженам и не расторг сделку. Ведь Н. не смог представить доказательств того, что другая сторона не выполняла своих обязательств по договору. «Я передумал» — это не основание.

В данном случае позиция истца была слабой, поэтому ничего удивительного, что иск провалился. Кроме того, ответчик смог подтвердить свои расходы по исполнению сделки. Оплаченные квитанции за коммунальные платежи, чеки из магазинов. В делах, связанных с рентой, лишних бумаг не бывает.

А. обратилась в суд с иском о расторжении договора пожизненного содержания. С ее слов, обязательства по договору ответчица исполняла только первые два года. В дальнейшем же появлялась редко, выплат практически не было, квартплата оплачивалась из пенсии. Когда А. серьезно заболела, помощь оказывали соседи. Более того, у А. появились опасения за собственную жизнь. Рассмотрев все обстоятельства дела, суд решил расторгнуть заключенную еще семь лет назад сделку.

Здесь мы имеем стандартную ситуацию, которая возникает, если рентополучатель, как бы цинично это ни звучало, живет и здравствует более трех лет. Через три-пять лет энтузиазм рентоплательщика падает, пропадает интерес к ренте, у рентополуча-

теля появляется масса причин для недовольства. Нередко за этим следует исковое заявление в суд и расторжение сделки.

Есть два способа выйти из подобной ситуации:

1. Продать квартиру вместе со старушкой. Закон позволяет сделать это при согласии рентополучателя. В договоре купли-продажи указывается на наличие обременений в виде ренты и пожизненного проживания. На рынке недвижимости периодически появляются предложения такого рода. Вы возвращаете вложенные финансы и получаете некую прибыль.

У банков есть скоринговые программы, которые рассчитывают риск выдачи кредита конкретному заемщику. Принимаются во внимание десятки параметров. А у крупных организаций, поставивших ренту на поток, есть программы, рассчитывающие прогноз по каждой квартире, с владельцем которой заключен договор ренты. При неблагоприятном прогнозе объект выставляется на продажу. Дальнейшие выплаты становятся нерентабельными.

2. Иметь несколько объектов в ренте. Как уже говорилось, риски в таком случае усредняются, отдельные отклонения от средних значений мало влияют на общий результат.

Юридические нюансы

- Договор ренты требует нотариального заверения.
- После нотариата договор подлежит обязательной государственной регистрации.

А что, если рентополучатель умер после нотариального заверения и рентоплательщик не успел подать документы на регистрацию договора?

По этому поводу президиум Верховного суда высказался следующим образом: «Так как договор ренты подлежит государственной регистрации, права и обязанности по нему возникают у сторон именно с этого момента. В случае, когда предусмотренное зако-

нодательством обязательное требование о государственной регистрации не соблюдено, такой договор не имеет юридической силы и не может иметь никаких юридических последствий».

В случае смерти плательщика ренты договор не аннулируется. Имущество переходит к наследникам, а с ним и обязательства по договору ренты.

В случае судебного расторжения сделки плательщик ренты не имеет права требовать компенсации расходов и оплаты услуг, оказанных им при осуществлении своих обязательств по ренте.

Вот еще несколько особенностей ренты:

- Подавляющее большинство риелторов незнакомы с рентой и не имеют какой-либо практики по ренте. Вам придется либо искать «узкого специалиста», либо самому находить подходящие объекты и оформлять сложную и рискованную сделку.
- Гражданский кодекс содержит несколько статей, посвященных ренте, но по большинству из них нет сколько-нибудь значимой судебной практики.
- У ренты плохая репутация. Пенсионеры боятся, что им «попадут на тот свет». Рентоплательщики боятся, что пенсионер изведет их своими капризами, вымотает нервы и в конце концов расторгнет сделку.
- Вместе с тем тысячи людей не побоялись заключить договор ренты, и каждый получил, что хотел: пенсионер — существенную прибавку к пенсии и заботу, а плательщик — квартиру, которая обошлась ему в разы дешевле рыночной цены.

Математика ренты

Для примера рассмотрим квартиру, расположенную в пешей доступности от метро «Проспект Мира». Это двушка на третьем этаже восьмизэтажного кирпичного дома сталинской постройки. Рыночная стоимость квартиры сегодня — около 12,5 млн руб. Наш клиент заключил договор ренты по этой квартире в 2006 г., когда цена была ниже — около 8 млн руб.

Как правило, при заключении договора ренты первоначальный взнос составляет от 10 до 30% от ее рыночной стоимости. В данном случае он составил 25% — это 2 млн руб.

Ежемесячные выплаты зависят от ваших договоренностей с рентополучателем. В нашем примере выплаты были небольшие — всего 10 000 руб. В 2013 г. рента стала «исполненной» (рентополучатель умер), и квартира была выставлена на продажу чуть дешевле среднерыночной цены (покупатели не любят «свежую ренту», поэтому разумно сделать скидку 5–7%).

За семь лет выплаты составили 804 000 руб. В итоге квартира стоимостью 12,5 млн руб. обошлась в 2,8 млн руб. — в пять раз дешевле. Более чем выгодно.

Договор ренты можно заключить на юридическое лицо. Есть крупные фирмы, которые поставили заботу о старушках на поток и имеют в активе сотни квартир. Самая известная — ГУП «Моссоцгарантия».

Как правило, те, кто занимается рентой, не особенно любят распространяться о своем бизнесе. Но иногда они нарушают обет молчания и откровенничают.

Мириам, владелица компании, специализирующейся на ренте:

В этот бизнес я попала совершенно случайно. По приезду в Москву сняла квартиру. Соседкой снизу оказалась одинокая бабушка, с которой мы познакомились случайно в скверике у нашего дома, и она пригласила меня на чай. Потом мы ее пригласили к себе, так завязались хорошие отношения. К ней никто из родственников не приходил и не приезжал, даже не звонил никто. Я как-то привезла ей корзинку продуктов с рынка, а когда к нам приехала бригада делать капитальную уборку перед Новым годом, я в виде новогоднего подарка отправила их к соседке — привести в порядок и ее квартиру. После этого мы очень сблизились, стали почти родными.

Через семь месяцев она пошла погулять, оступилась, упала — перелом шейки бедра. Женщина она была грузная, сердце, диабет, возраст — все вместе не способствовало выздоровлению. Я ежедневно ходила ее навещать, наняла сиделку, три раза при-

глашала психолога, но ничего не помогло, спустя десять дней ее не стало, остановилось сердце. О ее смерти мне по телефону сообщил ее лечащий врач, я тут же поехала в больницу, и каково же было мое удивление, когда доктор вручил мне оформленное как положено завещание на мое имя, а также запечатанный конверт с ее личными наставлениями насчет похорон.

Через две недели после похорон объявилась родня, которая тут же побежала подавать на меня в суд, но суд проиграла. А через 40 дней после смерти соседки ко мне пришли две бабушки из соседних домов и выразили желание заключить со мной официальный договор ренты с пожизненным содержанием — это были подружки покойной, которым она еще при жизни дала наставления, чтобы те молча проследили за выполнением мной всего написанного в посмертной записке, и если все будет исполнено в полном соответствии, то можно смело отдаваться мне на ренту, что они и сделали.

Сарафанное радио — лучшая реклама. Через год после описываемых событий звонки от желающих со мной сотрудничать стали мешать нормальной жизни, поэтому я сменила домашний телефон и завела три сотовых.

Я часто спрашиваю у своих подопечных, почему они пришли именно ко мне, ведь вокруг столько фирм, столько частных лиц, готовых к исполнению договора ренты. Ответ всегда один: «Я верю тебе». Если б вы знали, как мне это приятно слышать, дай Бог им всем долгой и счастливой жизни!

Сейчас в нашем коллективе работает множество людей, работа, понятно, не офисная, требует много такта, даже, наверное, призвания. Скажу честно, контингент у нас сложный, и не каждый может работать так, как надо. Мы тщательно следим за работой наших сотрудников, делаем внеплановые проверки. Работа очень хлопотная, ведь психика пожилых странновата. Но оплачивается щедро.

Аукционы. Кто меньше?!

Еще один способ сэкономить — купить квартиру с аукциона. Аукционы по продаже недвижимости в России — явление редкое, но довольно регулярное. Почти всегда это классический аукцион: на повышение. Стартовая цена минимальна, остальное зависит от спроса. Победителем признается участник аукциона, предложивший максимальную цену.

Можно купить объект дешевле рыночной стоимости — на 10–30%, а можно и дороже — если войдете в непредусмотренный раж. Иногда агентства недвижимости пытаются организовать так называемый голландский аукцион — на понижение. В основном для продажи элитного жилья. Но для «элитки» средне-рыночных цен нет, так что оценить выгодность покупки трудно. Да и как-то не приживается эта схема в России.

Кто проводит квартирные аукционы?

1. Служба судебных приставов.

Задолжал человек большую сумму. Банку, матери своего ребенка, кому угодно. Повестки, суды... Наконец вынесено решение: взыскать! Должник продолжает уклоняться. Имущества и официальных доходов, чтобы покрыть все долги, не хватает. После долгой волокиты квартира должника выставляется на торги.

Иногда с первого раза квартира не продается, тогда проводятся новые торги и стартовая цена снижается. Так может происходить несколько раз.

Где искать объекты? На сайте ФССП РФ <http://www.fssprus.ru>. Там же — информация о времени проведения аукциона.

На 1 октября 2013 г. приставы продавали 1118 квартир и квартирных долей в России, из них — 62 в Москве и Московской области. Например, однушка на 1-м Рощинском проезде в Москве (м. «Тульская») со стартовой ценой всего 4,8 млн руб. Или двушка 85 кв. м на Таганке — за 14,4 млн руб. Это на 30–40% дешевле среднерыночной цены.

Чтобы участвовать в аукционе, необходимо подать заявку в территориальную службу судебных приставов и внести задаток — 5% от стоимости квартиры. В подтверждение серьезности ваших намерений. Если купите квартиру — задаток зачтется в ее стоимость, если не купите — деньги вернут.

2. Банки.

Ипотечник перестал платить. Увещевания и реструктуризация задолженности не помогли. Суд прошел. Надо продавать заложенную квартиру. Обычно банк старается осуществить продажу в тандеме с заемщиком и по максимальной цене. Но если заемщик не идет на контакт, банк действует самостоятельно. Например, проводит аукцион.

Где искать объекты? На сайте <http://zalog.lot-online.ru> (реализация заложенного имущества) и на сайтах банков.

Практика продажи заложенных квартир сильно различается в зависимости от банка. Сбербанк, к примеру, на 1 октября продавал 147 заложенных квартир, из них пять в Москве. Дешевле рыночной цены примерно на 10–20%. Одни банки проводят аукционы на повышение, другие продают имущество по фиксированной цене (немного ниже рыночной). Некоторые банки предлагают льготную ипотеку на приобретение залоговой недвижимости.

3. ГУП «Моссоцгарантия».

Та самая компания, специализирующаяся на квартирах со старушками. Старушки умирают, квартиры выставляются на аукцион. Аукционы проводятся регулярно. На 1 октября в активе компании — около 40 объектов. Стартовая цена — на 10–20% ниже рыночной.

Где искать объекты? На сайте компании <http://www.msgr.ru>.

Задаток — 200 000 руб. Возвращается всем проигравшим (не купившим). Шаг аукциона — 10 000 руб. Договор купли-продажи квартиры оформляется в течение 20 дней после аукциона.

4. Агентства недвижимости.

Периодически «продвинутые» агентства недвижимости пытаются продавать зависшие квартиры на аукционе. Цель — выжать из квартиры максимум, то есть продать дороже среднерыночной цены. Так что о выгодной покупке речь, как правило, не идет. Хотя иногда на таких аукционах можно и сэкономить, но это уже вопрос случайного везения. Каких-то устоявшихся правил и традиций у таких аукционов нет, каждое АН «креативит» как может.

Плюсы покупки квартиры с аукциона:

1. Экономия! В кризис, говорят, дисконт доходил до 30–50%. Сейчас уже нужно рассчитывать на более скромную скидку — 3–10%. Но бывает и больше.
2. Экономия на риелторе. Организатор аукциона берет оформление сделки на себя. Хотя подстраховаться собственным риелтором или юристом не помешает, а в случае 4 это просто необходимо. Но сэкономить на риелторе все равно удастся, ведь проверка документов и сопровождение сделки стоят дешевле, чем классическая комплексная риелторская услуга. Подробнее об этом — в главе «Посредник по средствам!».
3. Экономия времени. Можно сразу купить несколько квартир без лишней беготни и нервозности.

Минусы покупки квартиры с аукциона:

1. Проблемы с бывшим собственником. Это касается вариантов 1 и 2. Бывший собственник зачастую остается про-

писан в квартире, выписываться и выселяться совершенно не намерен и вообще считает эту квартиру своей. Без боя он не сдастся. Пока идет оформление сделки, должник может опомниться: «Я нашел деньги, оставьте мне квартиру!» С большой долей вероятности приставы или банк пойдут ему навстречу. Ведь пока договор не зарегистрирован, квартира еще не ваша. Потеряете время.

2. Как правило, квартиры с аукциона продаются без просмотра. Вот вам документы, а уж что там внутри... Сюрприз!
3. И сюрприз этот, как правило, неприятный. Можно ли ожидать евроремонта от квартиры, где жила одинокая престарелая женщина или закоренелый должник и неплательщик? Всякое, конечно, бывает, но, как показывает практика, обычно такие квартиры — совершенно «убитые». Готовьте сразу деньги на ремонт.
4. Ограниченный выбор квартир. Приходится брать «что дают», а не то, что хочется.

Вывод. Покупка квартиры с аукциона — удобный и выгодный вариант для инвестора. А вот если квартира приобретается для себя, найти подходящий вариант будет трудно. Разве что случайно наткнетесь на интересующий район и формат. Но интерьер такой квартиры и затраты на ремонт могут сильно разочаровать после покупки.

Парадоксально, но факт. Большая часть квартир на аукционах продаются по рыночной цене, иногда даже дороже. Почему так происходит? Иногда участники не знают рыночной цены на квартиры и не могут ее компетентно оценить, иногда впадают в раж и пытаются победить конкурентов «любой ценой». Естественно, такой подход губителен.

Поэтому, собираясь на аукцион, выполните простые рекомендации:

- Заранее внимательно ознакомьтесь с «ассортиментом» квартир. Выясните все значимые характеристики.
- Выберите те варианты, которые вас интересуют. Определите для себя, почему вам интересны эти варианты. И для чего?

Жить, сдавать в аренду, перепродать? Ваши цели должны быть ясны и определены.

- Найдите аналогичные предложения в базах объявлений. Сравните цены.
- Определите максимальную цену, за которую вы готовы приобрести данный объект.
- Не поднимайтесь выше этой цены на аукционе. Как бы ни хотелось.
- Помните, что это не последняя квартира в городе и не последний аукцион. Не купите сегодня — ничего страшного. Квартира вашей мечты еще ждет вас где-то за горизонтом...

Комнаты и доли: маленькая, но своя!

Когда мы говорим о желании купить недвижимость, то чаще всего имеем в виду квартиру. Открыл ключом входную дверь, зажег свет в прихожей, опустил на пол портфель — и все, ты дома. Тут твоя территория, тут ты хозяин, даже если квартира в залоге у банка и выплачивать ипотеку еще 37 лет.

Но что делать, если на полноценную квартиру денег не хватает?

Факты и цены

Практика показала, что начать можно и с комнаты или даже с доли в квартире. Располагая хоть какой-то недвижимостью, гораздо проще приобрести объект более высокого уровня. Потом долю превращаем в изолированную комнату, комнату — в квартиру, однушку — в двушку и т. д. Как говорится, жизнь — это движение.

В 2006 г. произошел скачкообразный рост цен на недвижимость. За год квартиры подорожали в 2–2,5 раза. Ударив по недвижимости, волна спроса обрушилась на авторынок. Чтобы купить новинки мировых концернов, выстраивалась очередь, в которой можно было томиться целый год. Производители

не успевали за спросом! Так продолжалось до кризиса 2008-го. Почему так произошло? Дело в том, что из-за роста цен своя квартира для многих людей стала недоступна. Но ведь хотелось повысить свой уровень жизни уже сейчас! Один из способов — купить автомобиль. Сбережения среднего класса, накопленные на жилье, потекли в автосалоны. А ведь и в те годы был отличный промежуточный вариант — купить комнату или долю. Которые также подорожали за прошедшее время вдвое.

Теперь давайте определимся с терминами.

Комната — это часть квартиры. Если комната приватизирована, она находится в собственности своего владельца. Собственник комнаты может пользоваться не только своей комнатой, но и местами общего пользования — коридором, кухней, ванной. Для каждой комнаты (или двух смежных) — свой лицевой счет. В комнате можно легко прописаться. Обычно продаются комнаты в старых советских коммуналках, но попадают в продажу и комнаты в обычных, современных квартирах.

Доля — это часть приватизированной квартиры. Доля может быть сколь угодно малая, например $\frac{1}{12}$ или $\frac{1}{30}$ от всей квартиры. Нельзя определить, где именно она находится — в коридоре, туалете или на кухне. Доли — это явление, которое появилось уже в наше время, после старта приватизации. Типичная ситуация — квартира достается по наследству нескольким наследникам, разбивается на доли и продается по частям. Где чьи квадратные метры — непонятно.

Выделенная доля — это доля, которую суд привязал к отдельной комнате. Предположим, что квартира двухкомнатная, размер комнат 17 и 14 кв. м. У собственников по $\frac{1}{2}$ доли. Понятно, что строго пополам они квартиру не поделят. Одному достанется меньшая комната (как правило, инициатору раздела), другому большая. Но не всегда все так просто. Суд может и отказать в иске. Например, если квартира однокомнатная. Кроме того, если доля небольшая, например $\frac{1}{12}$, суд может постановить выплатить второму собственнику компенсацию вместо того, чтобы выделить ему долю.

Комнаты дороже доли, что вполне логично. Комнату легко купить (ненамного труднее, чем квартиру), в комнате можно жить, можно прописаться, комнату можно сдать в аренду. Выделенная доля дешевле комнаты на 10–30%. Это не совсем полноценная комната. Если сосед продаст свою долю, новый совладелец вправе обратиться в суд и заново определить порядок пользования.

Просто доля стоит дешевле на 10–30% выделенной. Почему? Это самая проблемная собственность. Обычных покупателей она не интересует.

Плюсы покупки комнаты:

- Комната существенно дешевле квартиры. На данный момент в Москве цены комнат колеблются от 2 до 4 млн руб. На цену влияют ряд факторов — район, метраж, количество комнат в квартире, численность соседей, перспективы сноса дома.
- Комната практически всегда продается дешевле, чем стоила бы эта часть квартиры в случае продажи всей квартиры. Многие инвесторы на этом заработали. Покупали комнаты, убеждали соседей разъехаться, после продажи квартиры возвращали вложенный капитал с доходностью 50–100%, а иногда и 200–300%.

Недостатки:

- Купить плохую комнату значительно проще, чем плохую квартиру. Плохая комната — это неперспективное жилье, со сложными соседями, по завышенной цене.
- Оформление комнаты сложнее, чем квартиры. Ведь по закону совладельцы собственности имеют право первоочередной покупки. А значит, появляются дополнительные хлопоты. Подробнее об этом читайте ниже.
- Комнату труднее продать. Кандидатов на покупку меньше, а оформление сделки дольше и сложнее, чем в случае с квартирами.

Некоторые люди принципиально не хотят жить с соседями. Им подавай только изолированное жилье, желательно — на необитаемом острове. Другие относятся к этому спокойно. Третьи и вовсе радуются: «Вместе веселее!» На самом деле многое зависит от личности соседей и вашего темперамента. Во всем есть свои плюсы и минусы.

Как сэкономить?

Какая комната является перспективной и позволит совершить выгодную покупку?

1. Недооцененная комната. Люди продают свои комнаты по разным мотивам. Вот один из них.

Алена и Михаил развелись более 15 лет назад. На тот момент они жили в неприватизированной двушке. Развод завершился разделом лицевого счета. В дальнейшем каждый приватизировал свою комнату. Михаил переехал, и в течение нескольких лет в его комнате никто не жил. Алену вполне устраивала такая ситуация. Но вот Михаилу понадобились деньги и он предложил разъехаться, продать всю квартиру и разделить выручку. За свою долю жена вполне могла купить однушку в пригороде, но переезжать в пригород ей не хотелось. Алена тянула время, прошла еще пара лет. Тогда Михаил предложил Алене выкупить свою комнату за умеренную сумму. Но процесс опять затянулся. Потеряв терпение, Михаил, чертыхаясь, выставил на продажу свою комнату за цену минимум на треть ниже рыночной. Ему было все равно, что он теряет в деньгах, ведь добавился мотив — досадить бывшей жене, которая много лет водила его за нос. Покупатель совершил выгодную сделку.

Как видите, личная неприязнь бывших супругов помешала им выручить максимум от продажи жилья. Всем этим может воспользоваться грамотный инвестор. С человеком со стороны договариваться проще.

Как показала практика, это типичное явление. Родственники, разделенные многолетними личными обидами, редко могут отбросить в сторону эмоции и деловито, с максимальной выгодой, решить жилищный вопрос. И чтобы о чем-то договориться, нужен кто-то посторонний. Риелтор или инвестор становится спасителем.

2. Комната с перспективой расселения всей квартиры. В 1990-х в Москве квартиры в сталинках в пределах Садового кольца считались самым лучшим жильем. В те годы почти не строилось современных жилых комплексов премиум-класса. Приходилось довольствоваться тем, что есть. Сталинки с их толстыми кирпичными стенами, трехметровыми потолками, просторными кухнями и огромными по сравнению с хрущевками метражами казались вершиной архитектурной мысли. Спрос на такие квартиры был колоссальным.

При этом до 30% сталинок в пределах Садового кольца были коммуналками. В таких коммуналках было от 3 до 12 комнат. Одно поколение жителей коммуналки сменяло другое, но в их быте ничего не менялось. Классика жанра: в комнатах более-менее приличный ремонт, а в местах общего пользования — ужас. Общее — значит ничье. С такой философией жила вся страна.

В 90-х у жителей коммуналок впервые появился шанс разъехаться в отдельные квартиры. Многим это удалось. Риелторы на деньги инвесторов покупали «коммунарам» однушки на окраинах Москвы. В результате собственником всей квартиры становился инвестор. В дальнейшем «очищенная» и отремонтированная квартира продавалась с прибылью 30–100%, а иногда и больше. Занимались расселением настоящие риелторы-асы.

Но наступили 2000-е, и ситуация на рынке жилья изменилась. Как грибы стали появляться современные жилые комплексы с огороженной территорией, подземным паркингом, охраной и т. д. Спрос на сталинки упал. На контрасте стали заметнее хронические проблемы старых домов — неудобные планировки, изношенные коммуникации, неоднородное социальное окружение, проблемы с парковкой... Золотые деньки сталинок закончились. Жи-

тели коммуналок, которые упорствовали, заламывая нереальные цены за свои хоромы, остались у разбитого корыта. Таких выгодных условий уже не будет.

Тем не менее расселение коммуналок продолжается и в наши дни. Просто явление это стало не массовым, а штучным. Желания «коммунаров» становятся скромнее, они понимают, что спрос на старые комнаты невелик. А что, если дом признают аварийным и выселят жильцов поближе к МКАД? А что, если сосед продаст свою комнату небольшому семейству мигрантов человек на 15? А что, если...

Поэтому даже сейчас энергичный и знающий человек может хорошо заработать на расселении перспективной коммуналки. Тактика простая. Можно купить сначала комнату, а потом по мере возможности выкупить оставшиеся комнаты в квартире. А можно сразу выкупить все комнаты, переселив жителей в отдельное жилье. Второй вариант хлопотнее, но зато результат более предсказуем.

Как узнать, есть ли у коммуналки перспективы?

- Оцениваем рыночную стоимость квартиры. Влияет район, расположение, качество дома, этаж, метраж, количество комнат, состояние квартиры. Обычно чем больше коммуналка, тем выгоднее ее расселение. Ведь, купив все комнаты, инвестор «заодно» становится собственником и общих зон, а в большой квартире это десятки квадратных метров.
- Оцениваем стоимость комнаты, выставленной на продажу.
- Оцениваем желания и мотивацию «коммунаров». Помним, что договариваться придется со всеми. Один-единственный «отказник» может заблокировать сделку, и результат многомесячных трудов пойдет насмарку.
- Определяем слабое звено. Это «коммунар», менее всех замотивированный на разъезд и способный не раз выкрутить руки всем участникам сделки.

На основании анализа всех факторов делаем вывод. Лучше всего, если вывод сделает риелтор с многолетним опытом.

3. Комната с перспективным соседом. Как правило, речь идет о квартире с двумя собственниками. Выкупают одну комнату, потом, возможно спустя несколько лет, соседу предлагают переселение в отдельную квартиру. Далеко не все на это соглашаются, но все же. Чтобы понять перспективы, необходимо до покупки встретиться с соседом, пообщаться. Оценить личность, привычки, желания и возможности.
 - Как сосед оказался в этой квартире? Сколько лет прожил?
 - Насколько сосед привязан к району, дому, квартире?
 - Есть ли у него вредные привычки?
 - Нуждается ли в деньгах?
 - Имеет ли свои накопления?
 - Хочет ли жить в отдельной квартире, пусть и в менее престижном районе?

На основании анализа делается вывод — есть ли шанс в будущем «договориться».

4. Комната с перспективой сноса дома. Об этом мы уже писали в главе «Ветхие пятиэтажки: как купить квартиру в доме под снос и не остаться с носом».
5. Комнаты, имеющие выгодное соотношение цена — доход от найма. Предположим, что комната находится близко к центру и стоит 3 млн руб. Сдать ее можно за 20 000 руб. в месяц, что эквивалентно 8% годовых. Это больше, чем можно заработать на сдаче в аренду отдельной квартиры. Другой пример — комната в Подмосковье. Может стоить и 1–1,5 млн руб., а стоимость аренды — почти как в Москве, 12 000–13 000 руб. Это 10–14% годовых! Расходы по коммунальным платежам можно переложить на нанимателя. Дополнительные расходы (мебель, косметический ремонт) незначительны. А если жильцы сломают мебель? Надеемся, при заселении квартирантов вы не забудете взять залог! Налог на аренду мы не учитываем, как его минимизировать — отдельная тема.

Но есть и большой минус: некоторые соседи негативно относятся к арендаторам. Это может проявляться в регулярных жалобах участковому, письмах в налоговую, замене замков. Так что, если квартиранты не поладят с соседями, решать эти проблемы придется вам. Еще один минус — дорогое «обслуживание». Иными словами, арендная комната требует столько же хлопот, как и квартира (поездки к квартирантам за оплатой, решение текущих вопросов), а дохода приносит намного меньше.

Где взять деньги?

Еще несколько лет назад банки давали добро на ипотеку только для покупки квартир в относительно свежих домах. Но конкуренция сделала свое дело, суровые банкиры смягчились и стали относиться с пониманием к хрущевкам, квартирам, продаваемым по сероватым схемам, загородным домам и даже комнатам. Ипотечные программы, позволяющие купить комнату, пока единичны, но они есть.

Важное условие: по документам это должна быть именно комната, а не доля. Или доля, но привязанная к комнате. Кроме того, если у вас в собственности находится часть квартиры — например, $\frac{1}{2}$ — и вы планируете выкупить у соседа его половину, на это легко можно взять ипотечный кредит. В таком случае у банка в залоге будет вся объединенная квартира.

Еще одно условие: банки дают ипотеку именно на покупку. Иногда, при отсутствии согласия соседей, сделка оформляется через дарение. В таком случае можно воспользоваться потребительским кредитом. Обслуживание потребительского кредита дороже ипотечного (15–20 против 9–13%), но иногда игра стоит свеч.

Доли и квартирное рейдерство

Когда в товарищах согласья нет,
На лад их дело не пойдет,
И выйдет из него не дело, только мука.
И. А. Крылов. Лебедь, рак и щука

Пришла пора рассказать о темной стороне квартирному бизнесу. Как всегда, если образовался правовой пробел, найдутся спо-

собы его обойти. Причем методами не совсем этичными. Больше 20 лет назад стартовала приватизация. Иногда квартира оформлялась на одно лицо, иногда на всех членов семьи. Кроме того, появилась возможность оставить квартиру в наследство. Один наследник? Все замечательно. Несколько наследников? Уже хуже. Квартира переходит в долевую собственность нескольких лиц. А дальше...

Если интересы всех совладельцев совпали, они вместе решают судьбу квартиры. Наследники продают имущество и делят деньги. Все отлично.

Представим другую ситуацию. Как в басне Крылова. Предположим, что однокомнатная квартира досталась в равных долях трем наследникам. «Лебедь» (наследник 1) живет в этой квартире. Ему все нравится, ничего менять не надо. «Рак» (наследник 2) хочет продать квартиру и разделить деньги. У Рака семья, он живет в другом месте. Ему не нужна доля, которой он все равно не сможет пользоваться. «Щука» (наследник 3) не нуждается ни в доле, ни в деньгах. Продадут квартиру — он получит свою долю. Не продадут — не получит. Ему все равно. Рак пытается уговорить всех продать квартиру и разделить деньги. Щука не против. Лебедь отказывается, ему удобно жить одному в квартире.

Что делать? Доли по суду не выделить в натуре, однушка — объект неделимый. Патовая ситуация. И тогда Рак решает продать свою долю. Он предлагает выкупить ее Лебедю и Щуке. И получает отказ. Нет денег, дорого, когда-нибудь потом, через год-два... Что делать Раку? Продать свою долю на сторону.

Кто купит долю у Рака? Добросовестному покупателю треть однушки не нужна. В квартире нельзя жить, нельзя сдавать. Что толку с документов на собственность?

Долю у Рака с удовольствием купят рейдеры. За цену минимум в три раза меньше, чем составила бы доля в случае продажи всей квартиры. Квартирные рейдеры — лица, выкупающие доли и принуждающие совладельцев к продаже всей квартиры.

Однажды, вернувшись домой, Мария обнаружила вскрытую входную дверь. В квартире, в половине комнаты, стояла чужая

мебель. Двое мужчин показали копию свидетельства о праве на собственность на $1/2$ доли квартиры и доверенность от собственника. «Теперь мы будем тут жить». Новый собственник незаконно сдал свою часть квартиры без согласия Марии. Закон нарушен, но признать договор найма недействительным и выселить проходимцев можно только через суд. Это время, волокита — но делать нечего, Мария пошла в суд. Решение суда было в ее пользу. Однако тут в квартиру заехали еще одни наниматели, а значит, необходим новый суд для их выселения. В конце концов у Марии лопнуло терпение и квартира была продана.

Можно обвинить рейдеров в беспринципности, аморальности, наглости... Но ведь Марии наверняка не раз предлагали продать квартиру и разделить деньги. И, только отчаявшись реализовать свою долю имущества, совладелец продал долю задешево рейдерам.

На данный момент в Москве есть целые агентства, которые специализируются на операциях с долями. Некоторые просто покупают максимально дешево, потом с наценкой продают. Другие пытаются принудить соседей к продаже всей квартиры. Разными способами.

Юридические тонкости

Комната подобрана, теперь поговорим об оформлении сделки. Оно сопряжено с большими трудностями, а в отдельных случаях и вообще невозможно.

Итак, собственнику принадлежит часть квартиры. По закону он прежде всего должен предложить всем остальным собственникам выкупить свою долю. Делать это нужно письменно. Составляется извещение о том, что продается доля в квартире X по адресу Y за Z рублей. Заказное письмо с извещением отправляется другим сосособственникам квартиры. С момента вручения извещения начинается месячный срок, за который другие совладельцы квартиры должны выкупить долю у продавца или отка-

заться от предложения. Месяц прошел? Прошел. Соседи ответили? Нет. Значит, можно продавать любому другому покупателю на свое усмотрение.

Если соседи свое жилье не приватизировали, то отказ от права преимущественной покупки дает собственник имущества в лице муниципалитета. В некоторых случаях муниципалитет выкупает долю.

А что, если сособственник не проживает в квартире и извещения не получил? Проблема! Даже если спустя месяц договор купли-продажи будет заключен и принят в Регистрационной палате, сосед сможет повернуть процесс вспять.

Продавалась $\frac{1}{2}$ доля в трешке. Через нотариуса соседу было направлено извещение. Сосед, владелец $\frac{3}{4}$ квартиры, извещения не получил, что спустя месяц подтвердил нотариус. Покупателя это не смутило. Был заключен договор купли-продажи, в ячейку положены деньги, документы сданы в Регистрационную палату... О сделке узнает сосед, и по его заявлению Регпалата приостанавливает регистрацию. Для покупателя ситуация неприятная. Как минимум — сделка затянется на несколько месяцев, а как максимум — отменится. Приостановку делают на три месяца. За это время сосед имеет право подать в суд иск о признании за ним права преимущественной покупки. После решения суда у соседа есть месяц, чтобы выкупить долю. Скорее всего, сосед приложит все усилия, чтобы собрать нужную сумму, ведь превращать свою квартиру в коммуналку или плацдарм для рейдеров желающих немного.

В описываемом случае покупатель сознательно взял на себя большой риск. Ведь все могло получиться иначе. Представьте: доля выкуплена, документы на собственность получены. И спустя месяцы сосед узнает о нарушении своих прав и обращается в суд с иском о расторжении сделки.

Впрочем, юридически все можно было сделать по-другому. Если покупатель располагает деньгами и не пользуется ипотекой, то:

- Составляется договор дарения микроскопической доли квартиры. Например, $\frac{1}{100}$ части. Дарение — безвозмездная сделка, соседи никакого отношения к ней не имеют. Микродоля переоформляется, получаются документы на собственность. Все. Теперь в квартире на одного сособственника больше.
- Заключается основной договор купли-продажи. Один сособственник продает другому сособственнику свою долю. Соседи опять не при делах. Сделка между совладельцами, чужим ничего не продают.

Почему не рекомендуется делать дарение на всю долю? На первый взгляд, хлопот меньше. Но, во-первых, с точки зрения закона это притворная сделка. А во-вторых — подарки облагаются налогом. Закон делает исключение только для близких родственников, им можно дарить без фискальных последствий.

Наиболее простой вариант — когда другие сособственники дают нотариально заверенный отказ от права преимущественной покупки. Но так бывает редко. Гораздо чаще продавец встречается с плохо скрытой враждой и ненавистью. И если совладельцы увидят возможность всунуть палки в колеса, то не замедлят воспользоваться таким шансом.

Бывает, что отчаявшийся выгодно продать свою небольшую долю собственник решает подзаработать. Это особенно характерно для Москвы и ближнего Подмосковья. В таком случае он дробит свою долю на мелкие части и продает буквально по несколько сантиметров. Покупатель становится собственником кусочка настоящей столичной жилплощади и бежит в паспортный стол делать постоянную регистрацию. Готов еще один новоиспеченный москвич.

Законодатели постепенно разбирают правовой бардак с долями. Если владелец небольшой доли попытается заселиться в квартиру, сособственник может подать в суд и принудительно выкупить микродолю. Но на практике это пока работает плохо.

Итак, покупка комнаты — отличный вариант, чтобы начать решать свой квартирный вопрос. Сделать первый шаг, вырваться из порочного круга «денег на квартиру не хватает!». Помните,

что в долгосрочной перспективе цены растут, а инфляция в России даже по официальным данным превышает 10%. Доля — вариант для профессионалов и инвесторов. Если это ваша первая покупка и ваши последние деньги, лучше с долями не связываться. Потом, после нескольких квартир, освоитесь на рынке недвижимости и начнете успешно зарабатывать на долях... А пока при имеющемся законодательном бардаке, неоднозначной судебной практике и отсутствии опыта вы можете просто заморозить свои деньги. Впрочем... Думайте сами, решайте сами. Удачи!

Часть IV

Риелтор. Выбираем с умом



Помощник или лишнее звено?

Нужен ли вам риелтор?

Нужен ли риелтор для покупки квартиры? Решать, конечно, вам. Но наше мнение таково.

Риелтор вам не нужен, если:

- Вы очень хорошо знаете рынок недвижимости. Следите за ним на протяжении долгого времени. Понимаете его законы и механизмы. Внимательное прочтение этой книжки вам, конечно, поможет, но этого недостаточно. Читайте аналитические материалы, профессиональные форумы. Например, форум NERS.ru, где общаются риелторы и другие профи рынка недвижимости.
- Вы точно знаете, в каком районе и какую квартиру хотите купить. Ваши цели и критерии четко сформулированы.
- Вы досконально изучили выбранный вами район.
- Вы хорошо понимаете и представляете юридическую процедуру покупки недвижимости. В этом вам поможет эта книга, а также Гражданский и Жилищный кодексы РФ.
- Вы способны проверить наличие необходимых документов и так называемую «юридическую чистоту» квартиры. Подробнее об этом читайте в части VII «Риски. Снизить и смириться».

- Вы профессионально умеете торговаться и вести переговоры. Для этого вам необходим опыт переговоров, причем в сложных, стрессовых ситуациях и для совершения крупных сделок. Важно знать человеческую психологию, чувствовать и «читать» людей, понимать их мотивы и потребности, подбирать правильные аргументы, сочетать мягкость формулировок и жесткость требований... Тогда ваш торг будет максимально эффективен. Подробнее о секретах торга читайте в главе «А поговорить?! Переговоры с продавцом недвижимости».
- Вы коммуникабельный человек и умеете ладить с самыми разными, в том числе и очень сложными людьми.
- У вас много свободного времени.
- У вас «простая» покупка (не размен), и объект вы ищете стандартный, каких много в продаже. Такой объект не нужно специально выслеживать, достаточно открыть базу объявлений и задать параметры.
- Вы никак не можете найти себе хорошего риелтора (эй, а как же мы?!).

Можно, конечно, купить квартиру и не обладая всеми этими качествами и знаниями. И некоторые покупают. Вопрос в эффективности этой покупки. Сможете ли вы найти и выбрать самую лучшую квартиру для вашего бюджета и обстоятельств? Сможете ли добиться от продавца самой низкой цены и самых выгодных условий? Сколько времени, сил и нервов потратите на покупку? Одни покупают квартиру за месяц, другие мучаются по полгода, выбирая все новые неподходящие варианты, получая отказы от банка, теряя внесенные авансы и т. д. Очень часто цена, заплаченная в итоге самостоятельным покупателем, оказывается выше, чем затраты покупателя с хорошим риелтором (даже с учетом комиссии этого риелтора). Хороший специалист помогает клиенту сэкономить.

Мы уже не говорим про перспективу вообще остаться без квартиры. Почему не говорим? Читайте ниже.

Риелтор или юрист?

Почему-то считается, что главное, зачем нужен риелтор, — обеспечить «юридическую безопасность», «юридическую чистоту сделки» и прочее. Это не так! Во-первых, изучить юридический механизм покупки и технологию проверки «юридической чистоты» квартиры не так сложно. Вы даже сможете сделать это сами, потратив определенное время. В том числе и благодаря этой книге. Во-вторых, если вы берете ипотеку, вам помогают юрист банка и юрист страховой компании — проверяют документы на квартиру и организуют сделку. В-третьих, можно нанять собственного юриста для проверки документов, и это будет дешевле, чем услуги риелтора.

Хотя юриста лучше не нанимать. Честно. Как показывает практика, юристы обычно так стремятся показать свою нужность клиенту, что забраковывают объекты и срывают сделки из-за всякой ерунды — в ущерб интересам этого самого клиента. Конечно, не все юристы так себя ведут, но довольно многие. В любом случае ни юрист, ни нотариус риелтора вам не заменят.

Основная задача риелтора — подобрать для вас оптимальный объект, с учетом всех ваших обстоятельств, потребностей и возможностей. Самый выгодный, самый комфортный, с наилучшим соотношением затрат и рисков. Именно этот этап самый сложный, и именно его большинство покупателей считают самым легким. Подумаешь, зашел в Интернет, нашел объявление, позвонил...

Во-первых, не все объекты есть в Интернете. Точнее, не все объекты продаются. Бывает, что квартиры под ваш запрос нет в базах. Настолько у вас специфические требования. Однако в природе такие квартиры есть? Если да, значит, существуют и собственники, которых надо ненавязчиво подтолкнуть к продаже их объекта вам. И здесь уже — мастерство риелтора. Во-вторых, спектр объектов, доступных риелтору, всегда шире, чем ареал вашего поиска. И дело не только в платных, закрытых базах, но и, в первую очередь, в опыте и поисковых навыках профессионала. Наша книга поможет вам улучшить навыки поиска, но риелтора не заменит.

Что еще полезного может сделать для вас риелтор?

- Отговорит от покупки неликвидного, некачественного варианта.
 - Отговорит от покупки сомнительного объекта у сомнительных продавцов.
 - Расширит территорию поиска, предложив вариант, который вы ранее не рассматривали. Допустим, вместо двушки — однушку, которую можно перепланировать в двушку. Или малогабаритную трешку. Ваши возможности, таким образом, станут шире.
 - Поможет определить и сформулировать ваши потребности и критерии поиска.
 - Даст дельные советы по выбору квартиры, но не будет навязывать свое мнение.
 - Проведет переговоры с продавцами. Добьется для вас максимальной скидки и наилучших условий покупки.
 - Поможет найти выгодный кредит.
 - Будет общаться с вашим банком и улаживать все формальности и возникающие трудности.
 - Сгладит все острые углы при переговорах с продавцами, погасит конфликты и разногласия.
 - Поддержит в минуту слабости, развеет сомнения и страхи. Часто риелтор становится практически личным психологом клиента на время сделки, а иногда и целой семьи. Это не совсем входит в его компетенцию, но, как говорится, издержки профессии.
 - Будет защищать ваши интересы на всех этапах сделки.
- И многое другое. Но, конечно, риелтор вам для всего этого нужен не какой-нибудь, а хороший. Правильный.

Как найти хорошего риелтора?

Как определить, что риелтор «правильный» и вы сработаетесь? Рекомендуем смотреть на следующие признаки:

- Вы говорите на одном языке и хорошо понимаете друг друга. Нет ощущения, что вы «из разных миров».
- Риелтор подробно отвечает на все ваши вопросы по рынку недвижимости и предстоящей сделке, и по ответам вы чувствуете в нем профессионала.
- Риелтор грамотно говорит и излучает уверенность в себе. Эти качества очень пригодятся на переговорах с продавцом квартиры.
- Риелтор спокойно, но твердо отстаивает свои интересы во взаимоотношениях с вами. На ваше требование снизить комиссии не соглашается, но доброжелательно объясняет, почему его комиссия обоснованна, какие услуги в нее входят и какую пользу он вам в итоге принесет. Впоследствии так же спокойно, но твердо он будет отстаивать ваши интересы в сделке.
- Вместе с тем стоит с подозрением отнестись к специалисту, идущему на откровенный демпинг. Сопровождение покупки в Москве не может стоить 30 000–50 000 руб.! Это работа не одного месяца. Демпингующий агент — либо новичок, либо невостребован как специалист, либо планирует «добрать свое» на скрытой комиссии (об этом ниже), либо будет как в анекдоте: «Вы делаете вид, что платите, а мы делаем вид, что работаем...»
- Риелтор исключительно сдержан и вежлив и, что бы ни случилось, не позволяет себе проявлять негативных эмоций в отношении вас, ваших родственников, контрагентов (продавцов квартиры и их риелтора) и конкурентов. Нервный хам — это не риелтор, а недоразумение.
- Этого риелтора вам рекомендовали люди, чьему мнению вы доверяете. Обязательно спросите их, чем именно им понравилась его работа! Возможно, ваши критерии хорошей работы различаются.
- Вы знаете этого риелтора довольно давно и доверяете ему как человеку и профессионалу.
- Ваш риелтор успешно решил свой собственный квартирный вопрос.

- Ваш риелтор имеет опыт сделок в районе (или небольшом городе), который вам интересен для покупки, и досконально знает эту территорию. Он хорошо ориентируется «на местности», а также в ценах на недвижимость в данном районе (городе) и может дать вам много дельных советов.
- Риелтор приятен и интересен вам как личность. Вам хочется «дружить» с ним.

Честно говоря, таких риелторов примерно один на миллион, но мы же говорим об идеале, правда? Если хотя бы шесть критериев из десяти в наличии — поздравляем, вам удалось найти достойного специалиста!

Где искать?

Вообще риелторов в России и в мире много. Даже слишком. Говорят, что каждый пятый россиянин когда-то пытался работать риелтором. (За точность данных не ручаемся, но похоже на правду.) Большинство — недолго и безуспешно. Но и тех, кто остался в профессии, предостаточно.

Так что мест, где обитают риелторы, немало. Рассмотрим самые основные.

- Крупное агентство недвижимости (АН) с раскрученным брендом. Стоимость услуги в таких АН выше средней по рынку, а качество, как правило, целиком зависит от конкретного агента, который вам попадется. Повезет — не повезет? Можно лишь гарантировать, что совсем от провала вас уберегут, так как у каждого агента в крупной компании есть подстраховка в лице более опытного руководителя. Но нужно учитывать, что некоторые крупные бренды охотно раздают свою «вывеску» почти всем желающим (то есть продают франшизу).
- Среднее агентство недвижимости. Вы просто идете по улице, видите вывеску «АН “Солнышко”» и заходите внутрь. Не самая лучшая стратегия, ведь вы опять покупаете коша в мешке. Успех вашей сделки зависит от профессионализма конкрет-

ного агента, а определить этот профессионализм на глазок весьма трудно. Хотя, опять же, наличие офиса и юрища дает минимальные гарантии, что агент не скроется в тумане и что в трудной ситуации ему на помощь придет юрист или более опытный руководитель офиса.

- Ваш знакомый. Если вы знаете этого человека достаточно хорошо, то без труда поймете, соответствует ли он перечисленным выше критериям. А если вы еще и лично знаете его довольных клиентов... Вам просто повезло.
- Кстати, не рекомендуем просить знакомого риелтора о бесплатных консультациях или услугах. Всякая работа должна быть оплачена — хотя бы для того, чтобы можно было потом «спросить» за качество.
- Рекомендации знакомых. Самый распространенный и один из самых надежных методов поиска. Только нужно обязательно расспросить ваших знакомых, чем именно им приглянулся этот риелтор. Идеально, если они довольны и процессом покупки (быстро, четко, вежливо, комфортно для них), и результатом (купили отличную квартиру и чуть дешевле рыночной цены). Если знакомые рекомендуют вам агента, с которым не работали по покупке жилья (а только, например, по аренде квартиры или по продаже дачи), следует отнестись к этой рекомендации с осторожностью. Есть, конечно, универсальные специалисты, но их немного.
- Форумы, социальные сети. Можно «подружиться» в Интернете с практикующим риелтором и на протяжении определенного времени наблюдать за ним, изучить его личность и подход к работе. Найти возможность пообщаться с его клиентами. И когда ваш квартирный вопрос окончательно созреет, обратиться к этому человеку.

Посредник по средствам!

Сколько платить риелтору?

Расценки на рынке сегодня встречаются самые разные. Одни берут фиксированную плату (например, 120 000 руб. за простую покупку, 150 000 — за покупку с ипотекой), другие — процент от стоимости покупаемой квартиры. Разброс просто огромный: от 1 до 6% от цены квартиры. Если приобретается новостройка, комиссия обычно ниже средней: 1–2%. Средняя комиссия для вторичного рынка — 3–4%, и лично мы считаем эти цифры оптимальными и адекватными. Адекватными чему? Трудозатратам, рискам, ответственности и высокой квалификации хорошего риелтора. А также той пользе, которую он в итоге приносит клиенту.

Но это же грабеж среди бела дня!

На чужом огороде всегда трава зеленее. Очень многие люди, купив или продав квартиру с помощью риелтора, решают: да это же так просто! А деньги хорошие. И сами идут в риелторы. Потом четыре из пяти возвращаются обратно. На родной огород.

Впрочем, есть несколько способов сэкономить на оплате риелтора. О них — ниже.

Когда платить риелтору?

Основная сумма комиссионных платится по факту выполненной работы. В Московском регионе распространены два способа:

1. При закладке денег за жилье в банковскую ячейку комиссия риелтора кладется в отдельную ячейку. Риелтор получает право доступа к своей ячейке после того, как договор купли-продажи недвижимости пройдет регистрацию в Регистрационной палате. Дело сделано — гонорар получен. Подробнее про расчеты с применением банковских ячеек читайте в главе «Самый волнующий момент. Финансовые расчеты».
2. Вы получаете свидетельство о собственности на свою свежкупленную квартиру и расплачиваетесь с риелтором.

Первый способ более надежный, второй применяется, если риелтор вас хорошо знает (например, вы его друг или постоянный клиент) и доверяет вам.

Кроме того, вполне резонно требование агента заплатить небольшой аванс при заключении договора (10–20% от суммы комиссионных). Аванс страхует риелтора от очень распространенной ситуации: идет поиск квартиры, риелтор честно выполняет свои задачи, и вдруг клиент «передумывает». Решает отложить покупку до лучших времен. Или вообще отменить. Или купить, но нечто совершенно другое. (Например, не квартиру, а дом, и не в Москве, а в Испании.) Время и труд риелтора, потраченные на передумавшего клиента, должны быть хоть частично оплачены.

Некоторые работают без договора. На честном слове. Если риелтор — ваш близкий знакомый, такая схема возможна. В остальных случаях нужно обязательно заключать договор. Часто в договоре прописывается максимальное количество показов. Например, если риелтор показал клиенту десять квартир, подходящих под заявленные параметры, и клиент ничего не выбрал, обязательства агентства считаются выполненными. Если критерии поиска сразу были четко сформулированы (а это задача риелтора — помочь вам сформулировать основные критерии), то десяти просмотренных квартир более чем достаточно, чтобы принять решение. Разумеется, если эти квартиры действительно подходят под все критерии, в том числе и по состоянию документов. Но если вы склонны к долгим раздумьям и «переборчивости», требуйте увеличения этой цифры хотя бы до 15. Больше уж точно не понадобится.

Как сэкономить на риелторе?

Способ 1. Можно договориться с агентом, что на просмотры вы ездите сами, а он уже приезжает на выбранную вами квартиру и высказывает свой вердикт. Или не приезжает, а ведет все переговоры по выбранной вами квартире по телефону. А появляется только на подписании документов. Тогда можно обсуждать скидку 10–25% на риелторскую услугу.

Способ 2. Если вы хотите сэкономить и готовы найти квартиру сами, можно нанять риелтора только для оформления сделки. Не слишком разумно, на наш взгляд, так как ценность риелтора более всего проявляется на этапе поисков и переговоров. Именно в этот период риелтор приносит покупателю наибольшую финансовую выгоду. Но тоже вариант. Нанятый вами специалист будет защищать на сделке ваши интересы. При этом он будет иметь опыт именно по сделкам с жильем (в отличие от юристов, которые зачастую занимаются всем подряд: и разводами, и заливами квартир, и незаконными увольнениями, и недвижимостью заодно — куда позовут). И стоять это будет дешевле, чем полный объем работ — с подбором объектов, показами. На сегодня цена такой услуги в Москве колеблется в диапазоне 50 000–150 000 руб., в зависимости от величины агентства, опыта риелтора, сложности объекта.

Способ 3. Внесите предоплату.

Почему риелторы просят так много? Да потому, что их доходы совершенно не гарантированы! Юристы и консультанты берут предоплату. Риелтор получает гонорар только по факту сделки. А сделка может не состояться по сотне причин, не зависящих от риелтора. Знаете, как обидно? Работаешь, тратишь время, а потом покупатель «передумывает» покупать. Или «кидает» риелтора, не платит за работу — такое тоже бывает.

Как мы расскажем ниже, минимальная предоплата при работе с риелтором обязательна. Но почему бы не заплатить больше? Если вы доверяете вашему специалисту и твердо уверены в своем намерении купить квартиру, предложите риелтору 50-процентную предоплату и попросите о скидке в 30–50% от комиссионных. Скорее всего, он охотно согласится. Иметь «синицу в руке» — при-

ятнее, чем трудиться несколько месяцев ради потенциально возможного «журавля».

И, кстати, если решите подсчитать доходы «обнаглевших риелторов» (хотя считать чужие доходы — занятие неконструктивное), имейте в виду, что огромный пласт работы риелтор выполняет... совершенно бесплатно. Продвигает свои услуги, набирает клиентскую базу (развитие сайта, визитки, реклама — все требует времени и денег). Учится, повышает квалификацию (хороший риелтор посещает несколько профессиональных семинаров и тренингов в год, а это тоже стоит денег). А главное, работает над сделками, которые никогда не состоятся — не по его вине. Вот и приходится клиенту платить «за себя и за того парня». Не хотите платить «за парня»? Платите вперед.

Способ 4. Предложите риелтору «информационное сотрудничество». В России такой формат работы не распространен. Но имеет право на существование. Суть в том, что клиент сам ищет квартиру, ездит на просмотры, заключает сделку. А риелтор всегда на связи в качестве консультанта и советчика. По телефону и скайпу он отвечает на вопросы, объясняет, предостерегает и успокаивает, по почте — отправляет необходимые документы. Вдумчиво прочитав эту книгу, вы сможете пройти все этапы покупки квартиры самостоятельно. Но иметь на связи опытного специалиста все равно полезно. У меня (Анны) был опыт такого дистанционного взаимодействия с покупателем — успешный. Услуга стоила примерно 20% от стандартного «тарифа». Разумеется, при таком формате необходима 100-процентная предоплата.

Как избежать мошенничества?

К сожалению, среди московских риелторов очень много непрофессиональных и некомпетентных людей (предполагаем, что и в других регионах ситуация не лучше). Откуда они берутся? А очень просто.

Сидит безработный, грустно читает объявления о вакансиях. Всем нужен опыт, профильное образование... Или зарплата копеечная. И вдруг откуда ни возьмись... «Набираем агентов не-

движимости. Возраст и пол — любые. Опыт не нужен! Образование не обязательно. Желательно знать русский язык. Зарплата от 300 000 руб.». Приходит безработный в агентство недвижимости, пятиминутное собеседование, недельное обучение — и вперед, на баррикады!

Оклада в агентстве нет, только процент со сделок. Поэтому и отсев минимальный — берут всех. Принесет человек деньги — молодец. Не сможет заработать — сам отсеется после месяцев безденежья. Так происходит, конечно, не во всех агентствах недвижимости, но во многих.

А дальше — все зависит от человека. От его личных качеств, трудолюбия, способностей и мотивации. Большинство уходит из профессии в первый же год. Некоторые постепенно становятся профессионалами. А многие остаются в профессии, но вверх не стремятся. Работают худо-бедно, заключают какие-то сделки, на хлеб с маслом хватает. Опыт у таких агентов, конечно, имеется. Но также имеется и серьезный недостаток знаний, образования, воспитания... душевных качеств, в конце концов. И таких среди столичных риелторов — довольно много. (Хотя, если подумать, а в какой сфере профи преобладают? Да ни в какой!)

Непрофессионалы, конечно, сильно дискредитируют профессию риелтора. Но еще больший урон наносят риелторы-мошенники. Их, кстати, не так много, как принято считать, — единицы процентов. Самое распространенное мошенничество — скрытка, скрытая комиссия.

Скрытка — это сумма, которую получает агент сверх «официальной» комиссии, тайком от клиента.

Присмотрели вы квартиру за 6,2 млн руб. На внесении аванса продавец отсутствует. Аванс — 300 000 руб. — принимает агентство продавца, выдавая договор на свое имя. На меньшую сумму аванса агенты не соглашаются, только 300 000! На сделку продавец приходит, подписывает договор, где цена квартиры — 5,9 млн руб. (за вычетом аванса), и получает эти деньги в ячейке. Вы можете и не догадываться, что квартира продавалась за 6 млн, из которых 100 000 — комиссия агент-

ства. Еще 200 000 руб. — скрытка, накрученная агентством тайком от продавца.

Как избежать скрытки?

- Настаивать, чтобы продавец присутствовал на внесении аванса.
- Обязательно проговорить с продавцом сумму — финальную стоимость квартиры. Пусть знает, сколько вы платите.
- Правильно вносить аванс (см. главу «Делаем авансы»).
- Настаивать, чтобы в договоре купли-продажи фигурировала полная стоимость квартиры, включающая все ваши платежи.

Скрытку практикуют именно агенты продавцов, так что не имеет значения, покупаете вы квартиру самостоятельно или с риелтором, — шансы наткнуться на обман одинаковы. Бывает, что агент продавца открыто вымогает деньги. Например, говорит: «Если хотите купить эту квартиру за 6,5 млн (при рыночной цене 7 млн), укажем в договоре только 6 млн, остальное внесете в наше агентство под расписку». По большому счету покупатель ничего не теряет, кроме собственного достоинства. Теряет продавец, и немало. Рекомендуем в такой ситуации все-таки добиться общения с продавцом и рассказать о происходящем. Сделаете доброе дело, а заодно, может быть, уберете из «цепочки» алчное агентство и добьетесь дополнительной скидки за квартиру.

Когда нужно расстаться с риелтором?

С мошенником, обманщиком и не порядочным агентом расстаться надо сразу и без сожаления. Но бывают и другие ситуации. Не сработались. Не нашли общий язык. Нет результата. Риелтор перегружен и не уделяет должного внимания работе с вашей заявкой. Похоже, что пришло время его поменять. Если риелтор работает в агентстве, поговорите с его начальством. Попросите, чтобы вашим делом занимался другой сотрудник. Не стесняйтесь — это обычная рабочая ситуация. Если вы работаете с частным риелто-

ром, ситуация сложнее. Только не переходите в режим игнорирования — это некрасиво. Честно поговорите с агентом, озвучьте свою позицию, расскажите о желании расторгнуть договор.

И кстати. Перед тем как расстаться с риелтором, задумайтесь. Постарайтесь посмотреть на ситуацию со стороны. Может, вы регулярно меняете свои желания? Или сами не определились, что вам нужно? А может, вы ждете от риелтора чуда, но на ваш бюджет на рынке присутствует только неликвид с мутными документами? Или риелтор пытался до вас что-то донести, а вы его не услышали. Возможно, вы изначально негативно настроены к риелтору, поэтому вас не устраивает все, что он делает. А может, вы просто не готовы покупать квартиру, поэтому подсознательно ищете причину оттянуть сделку.

Бывают, конечно, и другие ситуации. Риелтор явно демонстрирует свой непрофессионализм. Грубит. Допускает серьезные ошибки. Не выполняет свою работу. Просто неприятен вам как человек. Не стоит оттягивать неприятный разговор или тайно, за спиной у вашего риелтора заключать договор с другим специалистом. Разрывайте договор. Судьба аванса при этом решается по соглашению сторон.

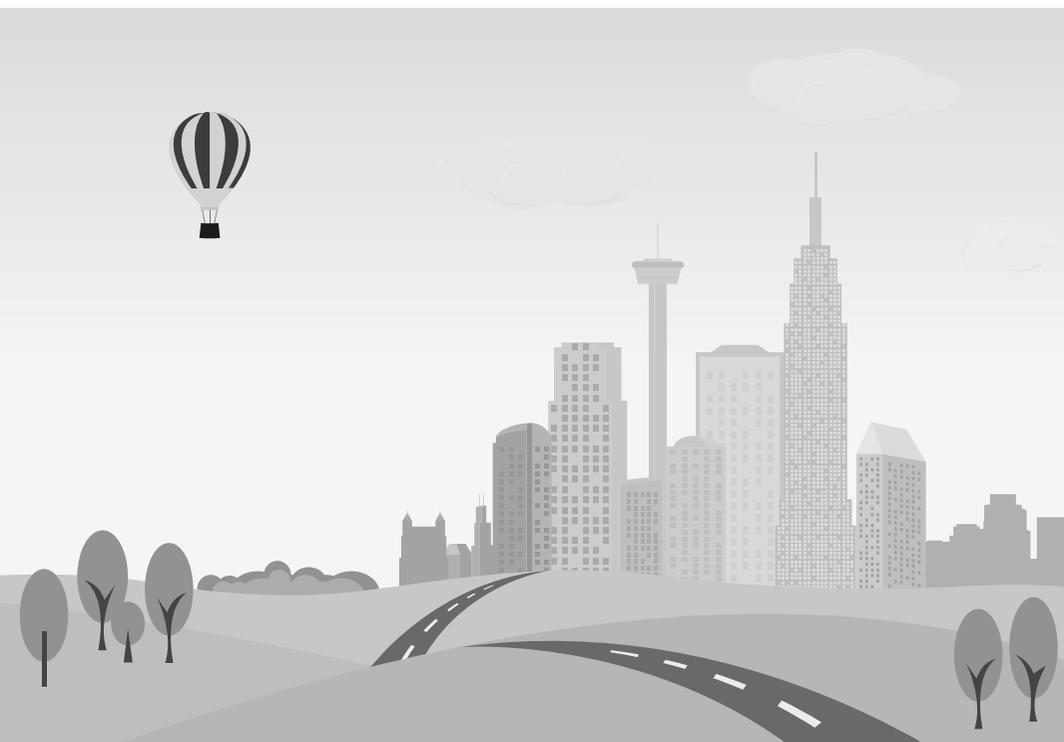
История, рассказанная ниже, произошла при продаже квартиры. Похожие ситуации случаются и при покупке.

Инна решила продать свою квартиру. Знакомая владелица агентства закрепила за ней риелтора — женщину пенсионного возраста. Инна работала в крупной международной компании, где, как известно, придерживаются жестких корпоративных стандартов. Планирование, письменные отчеты, совещания... По привычке Инна потребовала от риелтора то, с чем привыкла иметь дело на работе, — сканы объявлений с рекламой ее квартиры, отчеты о проделанной работе, о поступивших звонках... Но риелтор не смогла понять Инну, они словно разговаривали на разных языках. Сказались и двухкратная разница в возрасте, и особенности характера. Инна попросила подругу заменить риелтора — сотрудничество, увы, не получалось. С новым риелтором все пошло по-другому, в итоге Инна удачно продала квартиру.

Часть V

Ипотека — друг человека

Рассказывает Анна Моисеева



Как взять ипотеку и не попасть в кабалу

Никто не любит ипотеку, как люблю ее я! Вот все говорят: кабала, рабство, кандалы... А жизнь в чужом доме (у родственников или на съемном жилье) — это не рабство? ЧУЖИЕ монастыри с ЧУЖИМИ уставами, но возможность в любой момент уволиться и валяться на ЧУЖОМ диване — или СВОЙ дом, СВОЯ территория, за которую, да, придется вкалывать какое-то время?

Ипотека — это не кабала, ипотека — это возможность. Возможность получить то, о чем вы иначе и мечтать бы не смогли.

Хороший рекламный текст получился, надо продать какому-нибудь банку.

Вот только пользоваться ипотекой нужно правильно! Люди попадают в кабалу не из-за ипотеки, а из-за неправильного к ней подхода.

Как пользоваться ипотекой, чтобы не попасть в рабство?

Правил всего 7:

- 1) посильный платеж;
- 2) разумный срок;

- 3) адекватные ставки;
- 4) досрочные платежи;
- 5) подушка безопасности;
- 6) удобный банк;
- 7) правильная мотивация.

Теперь поговорим о том же самом, но подробнее.

Посильный платеж

Долго ли можно жить на хлебе и воде, работая с утра до ночи? Вообще-то долго — если мотивация соответствующая. Мощнейшая мотивация, сметающая все на своем пути. Но квартира — не та цель, ради которой хочется жертвовать жизнью.

Людям свойственно переоценивать свои возможности. «Если покупать недорогую еду в супермаркете и больше ходить пешком, экономя на бензине, мне хватит на жизнь 5000 руб. в месяц. Остальное можно отдавать за кредит, чтобы расплатиться побыстрее!» Это путь в пропасть. И прежде всего потому, что при таком раскладе ваша мотивация развиваться и достигать большего в жизни падает до нуля!

Вот вы получили зарплату, занесли долю в банк, а осталось — кот наплакал. Все желания, все удовольствия в сторону, миску риса — и опять на галеры. Ну и ради чего тогда все это? Ради чего пахать с утра до ночи, ради чего развиваться и делать карьеру? Все равно все банку отдавать... Жизненный тонус падает, недовольство жизнью растет («Попал в кабалу!»), депрессия, снижение расходов, увольнение, дефолт, потеря квартиры... Приехали.

Итак, это самое главное правило ипотеки. Ипотечный платеж должен быть посильным для вас. Ипотека должна проходить фоном вашей жизни, а не быть предметом ежедневных черных дум. Не нужно платить из последних сил. Не нужно лишать себя отдыха, красивой одежды, ужинов в кафе и отпусков на море. Можно (и нужно) умерить аппетиты и разумно сократить расходы. Но нельзя допускать ощущение, что вы «всю жизнь отдаете этой чертовой ипотеке».

Сколько отдавать банку? Обычно банки допускают максимальный платеж в размере 40% от ваших подтвержденных доходов. Но есть программы без подтверждения дохода, там размер платежа вы устанавливаете себе сами. На мой взгляд, оптимальный размер кредитного платежа — 30% от ваших чистых доходов (за вычетом всех обязательных платежей: налогов, алиментов, аренды жилья и т. п.). Если у вас есть другие кредиты, присовокупите платежи по ним к ипотечному — сумма должна составлять те самые 30%. Платить больше психологически тяжело. Меньше — нецелесообразно, ведь хочется поскорее освободиться от долгов.

Но цифры — вещь условная. Просто оцените — насколько посилен ваш платеж? Сможете ли вы вести приятный образ жизни на оставшиеся деньги? Высыпаться, заниматься любимыми хобби, покупать необходимую одежду и ездить в отпуск хоть пару раз в год? И не забудьте про расходы на ремонт и обстановку новой квартиры — это немало. Хотя урезать привычные расходы все равно придется. Отказаться от ежедневных ужинов в ресторане, поездок на такси и спонтанных покупок за ползарплаты. А никто не говорил, что будет легко.

Разумный срок

Сегодня большинство банков предлагают максимальный срок кредита до 30 лет. Некоторые оригиналы — до 40 лет. По статистике, средняя продолжительность ипотеки в России — 15 лет. (Это срок, на который кредит берут, хотя отдают обычно быстрее.) Так вот. По моему убеждению, кредиты на срок более 10 лет — это и есть та самая кабала, о которой так любят твердить скептики.

Десять лет — это очень много. Мы не знаем, что случится с нами за это время. Если пожар или смерть — это еще ладно, стандартная страховка погасит долг. А что, если нам до чертиков надоест эта квартира? Квартира уже не радует, а платить за нее еще 10, 15, 20 лет... Да от одной этой мысли можно впасть в хандру! К тому же 10 лет — это переплата порядка 70%. К примеру, если вы берете в кредит 1 млн под 12% годовых, то вернуть придется в общей сложности 1,7 млн. Вроде

терпимо. А 15 лет — это уже переплата 100%. Берем миллион, возвращаем два. Ну а 20 лет — переплата 140%. Берем миллион — возвращаем два с половиной! А про 30 лет хотите узнать? Переплата 200%. Утраиваем наш миллион для банка... Поэтому лично я считаю оптимальным срок 7 лет (переплата 46%), на крайний случай — 10.

«Ага, конечно, легко ей говорить! — возмутится читатель. — Я бы и рад платить поменьше, а расплатиться побыстрее, но тогда мне просто не хватит на квартиру!»

Ну что ж, придется немного умерить свои желания. Нельзя получить все и сразу, особенно когда речь идет о московских квартирах. Просто начните с малого — с такого жилья, кредит на которое будет для вас посильным и комфортным. А уж потом можно обменять его на лучшее, а потом на еще лучшее... Жизнь — это движение.

Пример. У вас есть 1 млн руб. первоначального взноса, и еще 4 млн вы решили взять в кредит, чтобы купить однокомнатную квартиру у станции «Выхино». Казалось бы, ну что может быть хуже однушки в Выхино? Дальше падать просто некуда. Не будем спешить с выводами...

Допустим, ваши с женой чистые доходы составляют 135 000 руб. в месяц. Давайте считать. 4 млн на 10 лет под 12% годовых — это 57 000 руб. ежемесячно. Многовато. А если придерживаться «правила 30%» и платить в месяц по 40 500 руб., тогда срок получается... 37 лет! Нет уж, спасибо.

Что же делать? Неужели отказаться от заветной мечты о зелененьких занавесочках? Не надо. Просто посчитаем, какую сумму вы действительно можете себе позволить без ущерба для жизни и психики. Чтобы платить в месяц 40 500 руб. в течение 10 лет под 12% годовых, сумма кредита должна составлять 2,85 млн руб. Добавим имеющийся миллион и получим 3,85 млн. Что можно купить за эту сумму? Малогабаритку в Москве или хорошую однушку в Люберцах. Хороший город, кстати: до Выхино недалеко, и метро скоро построят. Пожив пять лет в Люберцах и погасив кредит досрочно, вы сможете перебраться в Москву, в квартиру побольше.

А если на квартиру при сильном кредите вообще не хватает? Ни на какую! Можно рассмотреть вариант покупки комнаты (подробнее о покупке комнат — в главе «Комнаты и доли: маленькая, но своя!»), а можно — подумать над способами увеличения вашего дохода. Все в наших руках! А если и не все, то гораздо больше, чем нам кажется. Итак, правило №2 — срок кредита не должен превышать 10 лет.

Адекватная ставка

«Да какие адекватные ставки, о чем вы! — возопит возмущенный читатель. — У нас в России вообще ипотека грабительская. То ли дело в Швейцарии, там вообще под 2% можно кредит получить».

Ну, во-первых, под 2% — это все-таки преуменьшение, не надо верить всему, что пишут в прессе, да еще и с предлогом «от». Во-вторых, мы живем не в Швейцарии, и в этом есть как минусы, так и плюсы. А в-третьих, странно надеяться на ипотечную ставку ниже инфляции, а инфляция в России составляет в последние годы 10–11%.

Поэтому адекватной я называю такую ставку, при которой переплата по кредиту не переходит «психологическую грань», за которой ипотека превращается в кабалу. Конечно, у каждого эта грань своя, но лучше все же исходить не из мечтаний о Швейцарии, а из наших российских реалий.

Лично для меня такая психологическая грань — переплата более 100% от суммы кредита. Ставка 12–13% годовых в рублях на 10–12 лет этим условиям удовлетворяет, больше — уже нет. Если вам нужен кредит на короткий срок (один год — пять лет), можно взять и более дорогой кредит, ведь переплата все равно будет небольшой.

В этой главе я во всех примерах использую ставку 12% — будем считать ее «адекватной» и при этом реальной. Найдете кредит дешевле — замечательно. Я помню времена рублевых кредитов под 8–9% годовых, но сейчас — увы...

Если выберете кредит дороже — это совсем не значит, что вы проиграете. Вдруг вам попался суперобъект, а другие банки от-

казали? Тогда хватаем, что дают! Просто, чтобы потом избежать ощущения «кабалы», «грабежа», надо четко понимать, зачем, ради чего вы подписываетесь на такие условия.

От чего зависит величина ставки?

- От срока кредита: чем меньше срок, тем меньше процент. Еще и поэтому, кстати, я не рекомендую брать длинные кредиты. Лучше несколько коротких, с последовательным обменом квартиры на большую, лучшую и т. п.
- От валюты кредита. Кредит в долларах или евро обычно дешевле на несколько процентов.
- От страховки. С недавних пор комплексное страхование при оформлении ипотеки не обязательно, но кредит при отсутствии страховки — на 2–3% дороже, так что лучше застраховаться.
- От способа подтверждения дохода. Обычно для подтверждения дохода используется справка о доходах физического лица по форме 2-НДФЛ или справка по форме банка, подписанная начальником и бухгалтером (если доходы «серые»). Кредит по справке 2-НДФЛ обычно дешевле на 0,5–1%, чем по справке по форме банка. А если в данном банке у вас «зарплатный проект» (то есть зарплату перечисляют на карточку этого банка), можно получить дополнительную скидку и другие преференции.

Досрочные платежи

Еще один принцип «правильной» ипотеки — досрочное погашение. Но тоже не абы какое, а «правильное». Как я уже говорила, средний срок, на который оформляется ипотека в России, — 15 лет. А средний срок погашения — семь! Россияне ужасно торопятся поскорее избавиться от «ярма». В США и Европе подход другой. Там не принято при каждой возможности вносить досрочные платежи, заемщики платят ровно столько, сколько необходимо.

Чем выгодны досрочные платежи? Они гасят только «тело кредита», то есть основной долг, что сразу снижает сумму процентов

и позволяет экономить на переплате. Если, допустим, у вас кредит на 2 млн руб. под 12% годовых на 10 лет и на третий месяц вы внесли досрочный платеж 50 000 руб., общая переплата снизилась на 107 000 руб.! То есть и основной долг снизился на 50 000, и еще 107 000 «процентов» сэкономлено.

А если положить те же 50 000 руб. на депозит под 12% годовых (а такие депозиты есть) на 10 лет с капитализацией? Эта сумма вырастет до 157 000 руб. То есть выгода абсолютно такая же, но вы уже не опасаетесь, что банк лопнет или что вы сорветесь и потратите эти деньги. Поэтому я рекомендую по возможности гасить ипотеку досрочно. Благо с недавних пор все ограничения, моратории и штрафы за досрочное погашение законодательно отменены, и гасить можно с любого момента и практически любыми суммами.

Однако при досрочном погашении важно соблюдать наш главный принцип — принцип посильности платежа. Не нужно гасить кредит любой ценой, отказывая себе в необходимом и переходя из режима нормальной жизни в режим «ожидания нормальной жизни». Если же вы, наоборот, расточительны и не можете заставить себя нести кровное в банк, поможет финансовое планирование. Рассчитали доходы и необходимые расходы, определили, какую сумму можете выделить на досрочное погашение, — и покорно вносите эту сумму сразу после получения зарплаты. А что поделаться...

Еще один важный момент. Досрочное погашение эффективно лишь в первой половине кредита, а максимально эффективно — в первые пару лет. Чем позже вы вносите досрочный платеж, чем меньше ваш выигрыш. Например, если те же 50 000 внести на третий месяц шестого года, переплата снизится всего на 37 000 руб. Стоит ли напрягаться ради такой выгоды? За оставшиеся пять лет инфляция и так «съест» ваш платеж, сделав его почти незаметным для вас. Так что совет простой: гасите кредит досрочно в первую половину срока, а после «экватора» расслабляйтесь и направляйте свободные деньги на что-то более полезное. Например, на инвестиции.

С уменьшением срока или платежа?

Есть два типа досрочного погашения: в первом случае уменьшается срок кредита, во втором — сумма ежемесячного платежа. Как выгоднее? Погашение с уменьшением срока сильнее сокращает вашу переплату. Когда я приводила пример про досрочный платеж 50 000 руб., то расписывала цифры как раз для погашения первого типа (с уменьшением срока). Тогда переплата снижается на 107 000 руб., а срок кредита — на пять с половиной месяцев. Если внести такую же сумму с уменьшением платежа — переплата снизится всего на 35 000 руб., а ежемесячный платеж — на 700 руб. (срок останется прежним — 10 лет).

Однако, делая платежи второго типа, мы облегчаем свое «ипотечное бремя», а освободившиеся средства можно пускать на новые досрочные платежи, все больше сокращая наш долг. Так что совет таков. Если кредит для вас комфортен — вносите досрочные платежи с уменьшением срока. Если же сумма платежа кажется вам слишком большой и вы переживаете, что в один ужасный день не сможете заплатить, — гасите досрочно с уменьшением платежа.

Подушка безопасности

Рисковую вновь навлечь на себя читательский гнев, но все же скажу. Для «правильной», комфортной ипотеки вам необходима финансовая подушка безопасности — сумма, позволяющая прожить хотя бы три–шесть месяцев, удовлетворяя основные потребности и оплачивая ипотеку.

«Да она точно издевается! — воскликнет все тот же возмущенный читатель. — Какая еще подушка?! Я потратил все деньги на квартиру, заплатил банку, риелтору, вложил в ремонт, кормлю семью, купил итальянский гарнитур за 150 000, да еще эту чертову ипотеку плачу... Откуда взяться лишним деньгам?!»

Все так. Однако суровая реальность такова: если вы не хотите жить на пороховой бочке, а в случае форс-мажора — обрести проблемы с банком, испортить свою кредитную историю, а то и лишиться квартиры, нужно создавать финансовый запас. Скажу больше. Если вы взяли правильную, сильную ипотеку, резервы для создания

финподушки у вас есть. Если резервов нет, имеет смысл пересмотреть ваши доходы и расходы и найти возможность для увеличения первых и сокращения вторых. Финподушка нужна, чтобы экономить ваши нервные клетки на протяжении 10 лет. Разве не достойная цель? Счастливая и спокойная жизнь важнее дорогого гарнитура...

Какого размера должна быть финансовая подушка? Все зависит от вашего характера и рода деятельности. Насколько важна для вас стабильность и уверенность в завтрашнем дне? Как правило, чем старше человек, тем важнее этот фактор. Бесшабашный характер снижает значимость этого параметра, наличие маленьких детей и пожилых родителей — повышает.

А насколько стабильны ваши доходы? Если вы наемный специалист на окладе, если вы востребованы на рынке труда и уверены: что бы ни случилось, вы без труда найдете новую работу, — достаточно минимального запаса, обеспечивающего прожиточный минимум и оплату кредита в течение трех месяцев. Если ваш доход не постояен (премии, проценты с продаж), нужна подушка побольше. Если ваше положение в компании шатко, а поиск, в случае чего, новой работы может затянуться, — еще больше. Если вы фрилансер, живущий за счет постоянных заказчиков, подушку увеличиваем. Если вы фрилансер, работающий с одноразовыми (непостоянными) заказчиками, или, упаси боже, риелтор, еще увеличиваем. Если бизнесмен, недавно открывший бизнес... Да, у вас сейчас непростое время. Но интересное!

В целом, я считаю, для энергичного человека достаточно шестимесячной подушки. (А неэнергичные люди редко покупают квартиры.) Чем бы он ни занимался и что бы ни случилось, за полгода энергичный человек всегда найдет новый источник дохода. Но если вам кажется, что этого мало, если вы опасаетесь каких-то серьезных, ненадуманных проблем (кризиса, болезни), увеличивайте, доводите запасы до года. Главное — не превращать накопительство в манию, не подчинять этому всю свою жизнь.

Как сочетать досрочные платежи и создание подушки безопасности?

Есть простое правило: половину свободных денег тратим на досрочное погашение, половину откладываем. Например, получили

зарплату — отнесли досрочный платеж в банк. А через месяц ту же сумму несем в другой банк и кладем на пополняемый депозит. (В одном банке все свои «яйца» лучше не хранить.) После накопления подушки можно расслабиться и заняться тем, о чем давно мечтали: сменить надоевшую работу, уехать на месяц в отпуск или открыть свой бизнес. Ипотека уже не висит над вами дамокловым мечом, ведь вы хорошо подстраховались и можете жить интересной, полноценной жизнью!

Удобный банк

Еще один принцип «правильной» ипотеки — выбор удобного банка. На протяжении долгих лет вам придется посещать этот банк ежемесячно, а иногда и чаще, поэтому очень важно, чтобы эти регулярные визиты не отнимали ваши время и нервы.

Признаки удобного банка:

- Удобное местоположение. Наличие офиса недалеко от вашего дома или работы.
- Удобный график работы. Если вы работаете до 20:00, банк должен функционировать хотя бы до 21:00, иначе вам придется каждый раз отпрашиваться с работы или тратить на поездку в банк законный выходной, а это не очень удобно.
- Хороший сервис, внимательные сотрудники.
- Наличие электронной очереди.
- Отсутствие длинных живых очередей.

Я прекрасно понимаю, что на этапе оформления ипотеки все эти критерии кажутся ерундой. Вам важно, чтобы банк одобрил вас и квартиру, чтобы ставка была поменьше, а дальше хоть трава не расти. «Господи, да скорее бы уже разделаться с этой головной болью, купить квартиру и успокоиться! А там уж разберемся как-нибудь».

Вполне понятные эмоции. И все-таки поверьте, раз в месяц — это не так уж редко. И превращать погашение ипотеки в постоян-

ный, многолетний стресс совершенно ни к чему. Визит в банк должен быть легким, приятным занятием: заглянул пешочком после работы, взял талончик на очередь, почитал книжку на диванчике, полюбезничал с девушкой-оператором, заплатил в кассе и с легким сердцем отправился домой. А иначе не удивляйтесь, если через полгода мучений появится ощущение пресловутой «кабалы» и «ловушки». Вы сами себя поймали.

Совет. Если есть возможность, вносите платежи сразу за два-четыре месяца вперед. Чем меньше суеты и стресса в вашей жизни, тем лучше.

Достойная цель

Последнее в списке, но отнюдь не последнее по значимости правило «правильной» ипотеки — достойная цель. Ради чего вы вообще в это ввязались? Если это квартира для себя, то будет ли она радовать вас долгие годы и оправдывать те усилия, которые предстоит приложить? Если это покупка с инвестиционными целями, то окупятся ли все затраты? (Обычно инвестиционная покупка в кредит невыгодна, но нужно рассмотреть конкретную ситуацию. Посоветуйтесь со своим риелтором.) Вы должны иметь достаточно сильную мотивацию, чтобы не просто гасить долг без просрочек, но и радоваться жизни все эти десять лет, не жалея о принятом решении и спокойно перенося трудности. Подумайте об этом ДО оформления кредита.

Это основные принципы «правильной» ипотеки, которая станет для вас не кабалой, а прекрасной возможностью жить лучше, а также... драйвером вашего роста. О чем это я? Дело в том, что правильная ипотека мотивирует больше зарабатывать! Проверено практикой. Если в «мирное время» энергии для покорения мира зачастую не хватает, то при наличии посильного, но крупного долга вы получаете дополнительные моральные ресурсы, чтобы непрестанно двигаться вперед и вверх!

Ва-банк

Как выбрать банк?

В каком банке оформить ипотеку? Сначала узнайте условия и требования банка, в котором у вашей компании «зарплатный проект». Потом сравните с условиями в других банках. Обычно у «зарплатников» есть преференции, но не всегда этот вариант самый выгодный. Лучше выбирать банки-лидеры по объемам выдачи ипотечных кредитов. У них все процессы отработаны, оптимизированы, вы тратите меньше времени и усилий. Почитайте сайты выбранных банков, отзывы заемщиков, позвоните в кредитные отделы. Учитывайте не только размер процентной ставки, но и требования к заемщикам и квартирам, адреса офисов, уровень обслуживания, дополнительные платежи и штрафы и т. п.

Важна ли надежность банка? Если банк разорится, ваш кредит передадут другому банку. Условия кредитования при этом не изменятся. Теоретически новый банк может потребовать выплатить всю сумму досрочно, но на практике это все-таки маловероятно.

Каков порядок действий?

1. Подаете заявку на кредит. Приносите в банк паспорт, заявление, справки о доходах и т. п.
2. Получаете одобрение кредита и трех-четырёхмесячный срок на поиск квартиры.

3. Ищете квартиру.
4. Договариваетесь с продавцом, подписываете авансовый договор.
5. Присылаете в банк документы по выбранной квартире.
6. Приглашаете оценщика.
7. Оформляете страховку.
8. Получаете от банка отказ или одобрение квартиры.
9. Проводите сделку.

Именно в этом порядке следует действовать. Не стоит искать квартиру до получения одобрения на кредит. Это неэффективно. Без «готовых» денег вы продавцам неинтересны и выгодных условий не получите. Рискуете просто зря потерять свое и чужое время.

Брать ли потребительский кредит?

Иногда под квартиру невозможно взять ипотечный кредит, и покупатель берет кредит потребительский. Отличие потребкредита в том, что он не обеспечен залогом (квартирой), поэтому банк волнует только платежеспособность заемщика. Минусы потребкредита: высокие процентные ставки, ограничения по сумме и сроку. В остальном вариант вполне рабочий.

Некоторые делают еще сложнее. Берут потребкредит на первоначальный взнос по ипотеке, а остальную сумму — в ипотеку. Обычно никакой посылностью кредитов при таком раскладе и не пахнет. Люди загоняют себя в кабалу, а потом жалуются на жадность банкиров. Если это не ваш случай — можете использовать эту схему.

Рассказывает Сергей Тихоненко

В начале 2006 г. молодая семейная пара А. и М. решила приобрести квартиру. Денег было немного, всего 10 000 долларов (как вы помните, в те годы россияне еще считали сбережения в американских «у. е.»). Выбор пал на подмосковный поселок Красково, граничащий со знаменитой стародачной

Малаховкой. Но вот беда — минимальная стоимость однокомнатной квартиры (монолит-кирпич, 40 кв. м) была эквивалентна 30 000 долларов. Как быть, собирать бумаги для получения ипотеки? Процесс займет неопределенное время — пока банк оценит заемщиков, пока проверит объект... А цены растут! По моему совету каждый из супругов взял потребительский кредит на 10 000 долларов, и квартира была куплена. И вовремя, ибо обстановка на рынке недвижимости раскалилась, и к концу года цена взлетела до 80 000 долларов!

Мораль: во время подъема рынка и активного роста цен почти любой кредит выгоден. А вот во время стагнации и спада даже стандартная ипотека без соблюдения вышеупомянутых правил превращается в «кабалу». Переплачиваем в два-три раза, а квартира еще и дешевет! Есть от чего впасть в уныние.

Какая квартира устроит банк?

У каждого банка свои требования к квартирам. Список требований нужно узнавать в конкретном банке, где вы берете ипотечный кредит. Вот общепринятые критерии:

- **Изолированная квартира.** Кредит на комнату или долю большинство банков выдает только в одном случае: вы собственник остальной части квартиры. Изредка появляются (а потом исчезают) ипотечные программы и на комнаты, но это исключение из правил. Иногда на столичном рынке можно встретить доли, превращенные в полноценные квартиры. То есть большую квартиру поделили на несколько частей, и для каждой из этих частей устроили отдельный вход, кухонный закуток и санузел. Купить такую квартиру можно (по документам это будет доля со всеми вытекающими недостатками, но жить в ней можно вполне комфортно), взять под нее ипотеку — нельзя. По крайней мере, в большинстве банков.
- **Наличие кухни.** Это сразу отсекает целый пласт дешевого жилья — «гостинки», бывшие общаги с общей кухней на этаже.

- Железобетонные перекрытия. Большинство банков не дают кредит под квартиру в доме с деревянными или смешанными перекрытиями.
- Размер. Некоторые банки имеют ограничения по метражу — например, от 25 кв. м общей площади. Но не все, так что купить малогабаритку вполне реально.
- Степень износа. Некоторые банки устанавливают предельный процент износа дома. Этот процент зафиксирован в техническом паспорте и отдельно устанавливается независимым оценщиком. Для принятия решения могут использовать самый высокий показатель из двух. В других банках, если квартира имеет большой процент износа, купить ее все равно можно, но нужно получить справку из управы, что дом не предназначен под снос, реконструкцию или капитальный ремонт с отселением. Получение такой справки может занять от двух недель до пары месяцев.

Есть миф, что ипотеку не дают на хрущевки. Дают. Но нужна справка из управы.

Нюансы

Ипотека для безработного

Сегодня все больше банков предлагают ипотечные программы без подтверждения дохода. «Без подтверждения» — значит, совсем без подтверждения. От вас не требуется ни трудовой книжки, ни справки, подписанной директором фирмы. От вас даже не требуется наличия работы. Достаточно любых двух документов (паспорт, права, военный билет) и заявления, заполненного вами. В заявлении вы сами указываете размер зарплаты — ее должно хватать на ежемесячные платежи. Единственное условие таких кредитов — наличие первоначального взноса в размере не менее 35% от стоимости квартиры. Клиентам, имеющим первоначальный взнос, я рекомендую именно такие программы (даже если клиент работает «по-белому»), поскольку все условия подобных кредитов не отличаются от обычных, а возни с документами гораздо меньше и сроки одобрения короче.

В рублях или иностранной валюте?

Правило предельно простое: если вы не имеете доходов в валюте, достаточных для ежемесячных взносов, берите кредит в рублях, и только в рублях. Я сама в свое время взяла кредит в долларах с приятной ставкой 7,9%, о чем позднее пожалела. Доллар за по-

следующие годы вырос на 1,5–2 руб., что несущественно увеличило мою переплату (кредит все равно остается выгодным), однако вскрылись другие неудобства. Правда, кредит брался на семь лет и был погашен за четыре года — в такой ситуации можно и рискнуть. А для десятилетних кредитов — только рубли!

Итак, чем плох валютный кредит в России?

- Колебания курсов. Поскольку кредит берется на долгий срок, трудно прогнозировать валютный курс. Точнее, невозможно. Слишком много неизвестных, включая политическую волю нашего Центробанка. Сможете ли вы платить в случае резкого скачка вверх? Рубль тоже преподносит сюрпризы, но в основном приятные. Неизбежная инфляция каждый год снижает ваш ипотечный платеж.
- Необходимость постоянно следить за валютным курсом, забывая свою голову лишней информацией.
- Лишние затраты времени на обмен валюты. При этом либо вы теряете деньги, меняя их где попало, либо теряете время в поисках выгодного курса.
- Потери на валютных операциях. Каждый месяц вы «подкармливаете» обменник.

Хотя, если вы уверены, что какая-то валюта вот-вот рухнет, можно и рискнуть с валютной ипотекой. Как правило, ипотека в долларах на 2–3% дешевле рублевой, в евро — на 0,5–1,5% дешевле долларовой, а еще есть ипотека в японских иенах и швейцарских франках. Точнее, была. «Счастливчики», взявшие такую ипотеку по суперставке 6–7% годовых перед кризисом 2008 г., позднее устраивали многочисленные пикеты и акции протеста, поскольку стоимость иены и франка выросла примерно в два раза. А банк лишь руками разводил: риск обоюдный, это бизнес, ничего личного...

Аннуитетный или дифференцированный?

Кредит с аннуитетными платежами предполагает погашение равными суммами, но доля, идущая на погашение процентов, в пер-

вый месяц максимальна и постепенно снижается. А доля, идущая на погашение основного долга, наоборот, сначала минимальна, но постепенно растет.

Кредит с дифференцированными платежами предполагает, что основной долг гасится равными суммами, но к нему прибавляется оплата процентов, которая в первый месяц максимальна, но каждый месяц уменьшается — в результате уменьшается и сам платеж.

При аннуитетной схеме погашения переплата за кредит больше. В том же примере с кредитом 2 млн руб. на 10 лет под 12% годовых — переплата при аннуитетных платежах составляет 1,44 млн руб., а при дифференцированных — 1,2 млн руб. Разница в 240 000 руб.

Получается, дифференцированный кредит выгоднее? Не совсем:

- Аннуитетный платеж сегодня предлагают все ипотечные банки, дифференцированный — единицы. Соответственно, с аннуитетом ваш выбор гораздо шире.
- По дифференцированной схеме первый платеж больше аннуитетного, соответственно снижается максимальная сумма, которую может предложить вам банк (как мы помним, обычное требование — платеж не более 40% от ваших подтвержденных доходов).
- Очень неудачная идея — платить максимум в первый год, когда вы наиболее финансово истощены покупкой квартиры, ремонтом, приобретением мебели и т. п. Неоправданные жертвы.
- Ну и самое главное — никто не мешает вам самому превратить аннуитетный кредит в дифференцированный! Просто вносите досрочные платежи, равные разнице между этими двумя вариантами. Тогда и размер переплаты снизится. А если в какой-то месяц заплатить сверх нормы не сможете — ничего страшного, кредитная история не пострадает.

В общем, я рекомендую не мудрить и выбирать ипотеку с аннуитетными платежами.

Как рассчитать платежи, переплату и все прочие суммы? Можно использовать ипотечные калькуляторы на банковских сайтах, но они дают весьма ограниченную информацию. Я использую свой собственный кредитный калькулятор — чудо-табличку в Excel. Вводите основные параметры (сумма, срок, ставка) и получаете полный график платежей на весь срок кредита — аннуитетных и дифференцированных — с разбивкой на основную долг и проценты. Там же можно просчитывать любые досрочные платежи в любой месяц кредита — с уменьшением срока и уменьшением платежа.

Вы тоже можете получить эту чудо-табличку. Для этого нужно написать честный отзыв на эту книжку, разместить его в любой соцсети или на сайте издательства alpinabook.ru на страничке книги и прислать ссылку на отзыв по адресу book@homestaging.ru. Не забудьте указать в теме письма «ипотечный калькулятор». В ответ мы вышлем вам файл с калькулятором.

Часть VI

Халява, сэр! Квартира от государства



Кто может претендовать на господдержку при покупке жилья?

Рассчитывать только на свои силы при покупке жилья — участь большинства россиян. Но в некоторых случаях для решения квартирного вопроса можно получить помощь от государства. Грех этим не воспользоваться! Существуют как федеральные, так и городские социальные программы по жилищному обеспечению.

На господдержку при покупке жилья могут рассчитывать:

1. Семьи, где появился второй (третий, четвертый и т. д.) ребенок. Имеют право на получение материнского капитала, который можно потратить на приобретение жилья.
2. Многодетные семьи (трое и больше детей). Получают субсидии от местных властей.
3. Очередники (стоящие в очереди на улучшение жилищных условий). Получают субсидии от местных властей.
4. Молодые семьи. Получают субсидии от местных властей.
5. Молодые учителя. Могут воспользоваться:

- специализированной льготной ипотечной программой;
 - субсидиями для оплаты первоначального взноса по ипотеке (до 20%).
6. Военнослужащие (сотрудники правоохранительных органов, МЧС, прокуратуры). У них есть два способа решить квартирный вопрос:
 - накопительно-ипотечная система (НИС). Программа может заинтересовать действующих военных, у которых впереди еще годы службы;
 - государственный жилищный сертификат (ГЖС). Интересно для тех, кто собирается увольняться со службы.
 7. Молодые ученые. У них тоже два варианта:
 - специализированная ипотечная программа;
 - ГЖС.
 8. Члены семей военнослужащих, проходивших военную службу по контракту, отслуживших более 10 лет и погибших в период прохождения военной службы или после увольнения; чернобыльцы, вынужденные переселенцы и граждане, выезжающие из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей. Имеют право получить ГЖС.

Если вы не относитесь к вышеперечисленным категориям, не спешите пролистывать эту главу. Присмотритесь к организации, где вы работаете. Может, там имеются льготы для сотрудников при покупке жилья? Это может быть беспроцентная ссуда или кредит под низкий процент. Такой практики пока нет? Поговорите с начальством, не исключено, что именно вы создадите прецедент. Крупные компании заинтересованы в ценных специалистах и нередко стимулируют работников дополнительными льготами. Ссуда на покупку жилья — отличный способ «привязать» работника на долгие годы и сделать его более лояльным. Ну а для работника это шанс решить, наконец, квартирный вопрос. В вашей компании это не практикуется? Может, пора сменить работу, подыскав более сговорчивую фирму?

Квартиры — детям

Материнский капитал

Семья, в которой после 1 января 2007 г. родился второй (третий, четвертый и т. д.) ребенок, получает так называемый материнский капитал (МК). Причем МК может быть получен не только на рожденного, но и на усыновленного ребенка.

Материнский капитал можно получить лишь один раз. Все последующие дети доходов родителям не приносят.

Каждый год размер МК индексируется на федеральном уровне и не зависит от региона получения; в 2013 г. сумма составила 408 960 руб. Постановление о маткапитале действует до 2015 г. Потом его могут продлить, но ходят слухи, что продлять не будут. Кризис.

Материнский капитал выдается в виде сертификата, а не наличных денег. Во избежание злоупотреблений и манипуляций законодатели усложнили способы его использования, ввели много ограничений. По закону МК можно потратить на улучшение жилищных условий семьи, образование ребенка, пенсионные накопления матери. Нас интересует именно приобретение жилья, его и рассмотрим.

Материнский капитал можно использовать для:

- 1) выплаты по ипотечному кредиту;
- 2) строительства жилого дома (реконструкции, ремонта);
- 3) долевого строительства;
- 4) участия в жилищно-строительных кооперативах (ЖСК).

Что нужно знать, чтобы правильно распорядиться материнским капиталом:

- Использовать МК для приобретения (строительства) жилья, а также на выплаты по ипотечному кредиту можно сразу после рождения ребенка. Не нужно ждать три года с момента рождения, как для применения в прочих целях.
- Получение и использование МК не зависит от наличия жилплощади, материального положения. МК можно использовать совместно с льготными кредитами, ГЖС (если есть право на них).
- Срок обращения за сертификатом МК не ограничен.
- МК не облагается налогами.
- При расходовании МК на улучшение жилищных условий закон обязывает наделить ребенка долей в этой недвижимости. Отметим, что механизм контроля за выполнением этого обязательства недостаточно продуман. Для получения денег необходимо предъявить нотариально удостоверенное письменное обязательство оформить приобретенное или построенное жилье в общую долевую собственность всех членов семьи (включая всех детей). Однако выполнение этого обязательства пока не контролируется. Кроме того, если квартира покупается в ипотеку, наделить ребенка долей можно после полной выплаты долга и снятия залога. Подробнее о причинах такой отсрочки читайте в главе «Обездоленные» дети».
- Если вы планируете в ближайшие годы досрочно выплатить ипотеку и продать квартиру, использование МК может затруднить сделку. Почему? Смотрите пункт 3. Если вы выполните свое обязательство и наделите ребенка долей, продажа квар-

тиры будет возможна только с разрешения органа опеки. Отдел опеки даст добро при условии, что взамен вы купите на ребенка другую, равноценную собственность.

А что, если проигнорировать требование о наделении ребенка долей? Контроля-то нет! Пока нет. Играть с государством в игры — занятие рискованное. Нарушение прав ребенка чревато расторжением сделки в будущем. Если же все-таки вы использовали МК для покупки квартиры, но долей ребенка не наделили, а теперь хотите расшириться — подстрахуйтесь. В новой квартире, которую планируете покупать, обязательно включите ребенка в число собственников.

Рассказывает Сергей Тихоненко

У Ольги и Игоря имелись сбережения в размере около 3 млн. Много лет они снимали квартиру, но тут появилась реальная возможность купить свою. Знакомые предложили неплохую однушку в Красногорске. Квартира продавалась полностью готовой к проживанию — ремонт, вся необходимая мебель, бытовая техника. Цена — 4 млн. Ипотечный кредит на миллион предоставил банк. Прошел год, появился второй ребенок, а с ним и право на получение материнского капитала. После консультации они не стали использовать МК для выплаты остатка ипотечного кредита. Но обязательно воспользуются им через два-три года, когда будут продавать однушку и покупать двушку или трешку.

- МК можно использовать частями. Но лучше этого не делать, иначе с использованием в жилищных целях могут быть трудности.

Как получить материнский капитал? Порядок действий:

1. После рождения ребенка получаем свидетельство о рождении.
2. Пишем заявление в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР) по месту жительства,

пробывания или фактического проживания. Заявление можно отправить по почте или передать через доверенное лицо. Также потребуется паспорт родителя и свидетельства о рождении (усыновлении) всех детей со штампом о гражданстве детей. Штамп ставят в отделении Федеральной миграционной службы (ФМС).

3. Через месяц получаем сертификат МК.
4. Затем подаем еще одно заявление — уже на использование МК для улучшения жилищных условий. Вам потребуется более десятка документов, перечисленных на сайте Пенсионного фонда.

Если вы планируете покупать квартиру в ипотеку, имейте в виду, что размер первоначального взноса по ипотеке в московских банках начинается от 10%. Для этого взноса придется собрать наличные деньги, не прибегая к МК. Затем обращаемся в банк и оформляем ипотеку. Помним, что Пенсионный фонд переводит деньги только после того, как квартира будет оформлена в собственность. При этом банк ссужает сумму маткапитала не по своей обычной ставке, а по ставке рефинансирования (8,25% по состоянию на лето 2013 г.). После совершения сделки и оформления квартиры в собственность пишем заявление в Пенсионный фонд, и сумма МК направляется в банк для погашения части вашего долга.

Если вы уже платите ипотеку, действуем по той же схеме. Относим в банк сертификат, а в Пенсионный фонд — документы по квартире и кредиту. Часть долга погашается бюджетными средствами.

Если вы хотите купить новостройку, использовать МК можно только для покупки квартиры в соответствии с Федеральным законом № 214, то есть с заключением договора долевого участия или с помощью жилищно-строительного кооператива. Все прочие кривые схемы остаются за бортом. При этом сначала заключается ДДУ, затем он проходит госрегистрацию, и только потом возможно перечисление денег. Но как же тогда платить застройщику? Необходимо использовать рассрочку, чтобы часть суммы оставалась непогашенной (ее погасит МК).

Если вы хотите купить квартиру на вторичном рынке без кредита, необходимо найти такого продавца, который будет согласен получить основную часть суммы сразу, а часть — через несколько месяцев, по безналичному расчету от Пенсионного фонда. Ведь вам необходимо предъявить в ПФР зарегистрированный договор купли-продажи и Свидетельство о собственности, и только потом, если повезет, будут выплачены деньги.

Также с помощью МК можно построить свой собственный загородный дом, но процедура получения денег еще сложнее и хлопотнее.

Вывод. Для решения жилищного вопроса материнский капитал может стать хорошим подспорьем, хотя процедура его получения и использования пока недостаточно хорошо продумана.

Как обналичить материнский капитал?

Приведем цитату с сайта Пенсионного фонда: «Средства материнского капитала можно получить только по безналичному расчету. Любые схемы обналичивания этих средств являются незаконными. При этом владелец сертификата на материнский капитал, который соглашается принять участие в схемах обналичивания, идет на совершение противоправного акта и может быть признан соучастником преступления».

Между тем, если вы введете в поисковик слово «обналичить», первая выданная фраза будет «обналичить материнский капитал». Многие фирмы действительно предлагают мутные и небезопасные схемы обналичивания МК с комиссией 30–40%, но связываться с ними категорически не рекомендуется. Единственный почти легальный способ получить наличные — фиктивная сделка с родственниками по продаже их жилья (или доли в нем) владельцу сертификата. Но и эту лазейку, вероятно, вот-вот прикроют.

«Жилье молодой семье»

По федеральной программе «Жилище», в подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей на 2011–2015 гг.» установлены льготы молодым семьям на покупку жилья.

Основные условия участия:

- Возраст одного из супругов не превышает 35 лет.
- Семья признана нуждающейся в улучшении жилищных условий (стоит в очереди на улучшение жилищных условий).
- Семья должна иметь достаточно денег, чтобы оплачивать ипотеку сверх того, что будет предоставлено по субсидии.
- Субсидией можно воспользоваться только один раз.

Размеры субсидии:

- 30% от стоимости жилья — для молодых семей без детей;
- 35% — для имеющих одного ребенка и более (а также для неполных молодых семей, состоящих из одного родителя и ребенка/детей).

Субсидия полагается не на любую квартиру, а только на определенную площадь, соответствующую так называемой социальной норме: два человека — 42 м; три и более — по 18 м на каждого.

Важно, что формирование списков претендентов на субсидию ведут местные муниципальные образования. Сроки получения субсидии по программе «Жилище» зависят от количества претендентов и объема средств, выделенных для региона из федерального бюджета.

Порядок получения и использования субсидии — читайте ниже, в главе «Государственные жилищные сертификаты».

Многодетные семьи

В соответствии с Законом г. Москвы от 14.06.2006 № 29 многодетным семьям, состоящим на учете как нуждающиеся в жилье и имеющим трех и более несовершеннолетних детей, «может быть предоставлена субсидия в размере нормативной стоимости жилого помещения».

Таким образом, многодетные семьи могут получить бесплатно... квартиру? Увы, нет. Нормативная стоимость отличается от рыночной. Подробнее об этом читайте в главе «Государственные жилищные сертификаты».

Льготные кредиты от АИЖК

Говоря о льготных кредитах, невозможно не рассказать про АИЖК. Итак, Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию было создано еще в 1997 г. в соответствии с Постановлением правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 г. № 1010. Его основная функция — «реализация государственной политики по повышению доступности жилья для населения России».

Были разработаны специальные кредитные программы.

«Военная ипотека»

Предназначена для участников накопительно-ипотечной системы (НИС) для военнослужащих. По этой программе можно получить до 2 350 000 руб. на покупку жилья. Собственный первоначальный взнос — не менее 10%. Срок кредита — от 36 месяцев до достижения возраста 45 лет. Погашение кредита осуществляется за счет федерального бюджета.

Для начала нужно стать участником НИС. Это возможно для офицеров, заключивших первый контракт о прохождении военной службы после 1 января 2005 г., сержантов, старшин, выпускников высших военно-учебных заведений и ряда других категорий граждан. Порядок простой. Пишется рапорт командиру военной части, и в личном деле военнослужащего заводится карточка

участника НИС. Позднее через Минобороны каждому участнику НИС присваивается 20-значный номер, который уже не меняется независимо от места службы.

После этого на личный банковский счет участника государство ежегодно переводит деньги (в 2013 г. сумма составила 222 000 руб.). Через три года и более военнослужащий имеет право получить сертификат и воспользоваться программой. Первоначальный взнос уже накоплен — на счету более 600 000 руб.

Некоторые цифры. По данным ФГКУ «Росвоенипотека», по состоянию на лето 2013 г. 260 000 военнослужащих являются участниками программы НИС. Из них 59 000 уже приобрели квартиры.

К сожалению, система НИС пока далека до идеала. Процесс перечисления денег оказывается затянутым. И продавцы квартир, и риелторы не любят связываться с покупателями по «военной ипотеке». Тем не менее вопрос решаем, есть риелторы, которые специализируются именно на сделках с военными.

Можно ли обналить «военную ипотеку»? Легального способа нет. Есть небезопасная, но рабочая схема. По договоренности с продавцом квартиры ее сумма по договору завышается. После сделки продавец возвращает покупателю дополнительную сумму наличными. Естественно, для продавца это не очень удобно, и неудобство нужно компенсировать — предложив за квартиру более высокую цену, чем конкуренты.

Андрей продавал квартиру в Самаре за 2,8 млн руб. Быстро нашлись покупатели с «военной ипотекой». Квартира идеально подошла под их нужды и требования банка. Сделка намечалась небыстрая, но Андрей не спешил. Тем более что клиенты предложили ему на 50 000 руб. больше. По просьбе покупателей сумма в договоре была завышена — 3,1 млн. Эту сумму Андрей и получил наличными от банка. Как честный человек, он вернул лишние 250 000 руб. покупателям, хотя имел законное право оставить деньги себе. На эту сумму покупатели написали расписку, которая пригодится Андрею, если вдруг сделка будет отменена (хотя шансы на это минимальны). «Обналичивальщики» сильно рисковали, но все закончилось благополучно.

Ипотека для молодых ученых

Программа призвана помочь молодым ученым — научным работникам академий наук и университетов России. Ставка 10–10,5% годовых. Предусмотрены специальный график платежей, а также снижение ежемесячных выплат после рождения ребенка. Можно использовать совместно с материнским капиталом и ГЖС.

Главное условие — ограничение по возрасту. Возраст участника программы не должен на момент заключения кредитного договора превышать 35 лет, для докторов наук — 40 лет (включительно). Минимальный первоначальный взнос — 10%.

Программа относительно новая — по данным АИЖК, подано всего 1200 заявок, выданы кредиты 350 участникам. И, честно говоря, программа не слишком выгодная. Круг возможных участников узок, да и процентная ставка довольно высока.

Ипотека для молодых учителей

Программа рассчитана на учителей государственных и муниципальных школ и предусматривает твердую процентную ставку на весь срок кредитования — 8,5%. Первоначальный взнос — не менее 10%. Возраст заемщика не должен превышать 35 лет, стаж работы учителем не менее трех лет. Можно использовать совместно с МК.

Кроме того, согласно Постановлению правительства РФ № 1177 от 29 декабря 2011 г. молодые учителя имеют право на получение субсидии от федерального и регионального бюджетов для оплаты первоначального взноса. Размер субсидии — до 20% от суммы кредита.

Во многом программы для молодых учителей и ученых схожи: одинаковый предельный возраст, первоначальный взнос. Вот только процентная ставка учителей на 2% меньше. Кроме того, у них есть возможность первый взнос оплатить субсидией. Почему для ученых не сделали то же? Непонятно... Вполне возможно, что обе программы со временем будут меняться в сторону увеличения льгот. Следите за новостями от АИЖК.

Очередники, или Страсти по Жилищному кодексу

1 марта 2005 г. произошло важное событие, ставшее водоразделом между двумя эпохами. Именно тогда вступил в силу новый Жилищный кодекс РФ.

Вас признали «нуждающимся в улучшении жилищных условий» и поставили на жилищную очередь до этой красной даты? Поздравляем! Вы очередник «старой волны», которому льготы положены в первую очередь. Ведь тогда еще действовал старый Жилищный кодекс, принятый в СССР. Закон гарантировал право на получение бесплатного жилья всем нуждающимся. Когда-нибудь потом, в светлом будущем. Когда дойдет очередь.

СССР давно нет, законы изменились, но право на бесплатное получение жилья осталось. На выбор: по договору социального найма или по договору безвозмездного пользования из специализированного жилищного фонда.

Получить жилье в безвозмездное пользование также могут:

- дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей;
- пожилые люди и инвалиды, проживающие в стационарных учреждениях социального обслуживания, если они отказались от услуг этого учреждения.

Разумеется, ждать бесплатных квартир можно неопределенно долго (на практике — не менее 20 лет), но можно ускорить этот процесс, заплатив часть собственных денег, а на остальную часть оформить субсидию.

Вы не успели встать на очередь до 1 марта 2005 г.? Тогда вы все равно можете претендовать на статус «нуждающегося в жилом помещении». Но для этого надо не только испытывать нехватку жилья (учетная норма в Москве — 10 кв. м на человека), но и соответствовать статусу «малоимущий». Кто такой малоимущий и чем он отличается от обычных граждан, каждый регион решает по-своему. В Москве учитывается не только совокупный доход семьи (менее прожиточного минимума на человека), но и имущество, которым владеет семья (машина, дача и т. д.).

Доступ к бесплатным квартирам каждый год ужесточается, и получить жилплощадь становится все менее реально. Так, с приходом к власти в Москве Сергея Собянина появилось новое ограничение: загородное жилье очередников (дачи, садовые домики) также учитывается при определении «нуждаемости». Независимо от качества этого жилья и возможности проживания в нем. Если выясняется, что очередник владеет загородным жильем, из очереди его вычеркивают.

Можно не ждать у моря погоды и получить субсидию, а остальное заплатить самим. Все зависит от позиции местных властей, величины бюджета, длины очереди. Если вы очередники и при этом имеете статус молодой семьи или многодетной семьи, ваши шансы высоки.

Государственные жилищные сертификаты

Государственный жилищный сертификат является «именным свидетельством, удостоверяющим право гражданина на получение за счет средств федерального бюджета жилищной субсидии для приобретения жилого помещения на территории Российской Федерации».

Порядок использования ГЖС регулируется федеральной программой «Государственные жилищные сертификаты» и Постановлением правительства № 168 от 19 марта 2002 г.

Субсидия рассчитывается по формуле:

$S = Ц \times П$, где:

S — размер субсидии;

$Ц$ — расчетная нормативная цена квадратного метра (зависит от района, где приобретается квартира);

$П$ — количество метров по социальной норме, которая зависит от количества членов семьи. На данный момент это 33 кв. м для одного человека, 42 кв. м на двух человек, 54 кв. м на троих. Для каждого дополнительного члена семьи — еще плюс 18 кв. м. Для офицеров в звании полковника и старше, а также для имеющих ученую степень — еще плюс 15 кв. м на каждого.

Некоторые факты о ГЖС:

- Сертификат можно получить только один раз.
- Среди риелторов покупка квартиры по ГЖС считается муторным и сложным делом, не все за это берутся. Тем не менее есть профессионалы, которые имеют нужные связи и опыт работы с ГЖС. Они смогут оказать реальную помощь в проведении такой сделки.
- «Нормативная» цена ниже рыночной. Остаток придется доплачивать или брать ипотечный кредит.

В июле 2013 г., по данным аналитического центра ИРН, средняя рыночная цена квадратного метра недвижимости в Москве колебалась в пределах 165 000–170 000 руб. Стоимость квадратного метра самого дешевого жилья в столице начинается от 100 000 руб.

Расчетная стоимость квадратного метра по ГЖС (с учетом поправочного коэффициента для Москвы 1,2) составляет 39 600 руб. Такой суммы для покупки квартиры явно недостаточно даже на окраине Новой Москвы.

К примеру, семья из трех человек может получить от государства 2 138 400 руб. Остальное придется доплатить из собственных или заемных средств.

- По ипотеке с ГСЖ могут работать только аккредитованные банки. Это Сбербанк, Газпромбанк, «УРАЛСИБ», Связь-банк и некоторые другие.
- Действие сертификата ограничено во времени. С момента получения дается 2 месяца для его предоставления в банк и 9 месяцев для передачи в банк документов на выбранную квартиру. После проверки документов в течение 10 рабочих дней банк перечисляет деньги по сертификату.
- Величина выплаты рассчитывается перед выдачей сертификата и актуальна все время действия (11 месяцев).
- Большие сложности возникают при покупке по ГСЖ новостройки. Особенность покупки квартиры за ГЖС — банк пе-

реводит деньги продавцу после предоставления документов на собственность. Но на стадии строительства права собственности еще нет.

- Существует большое количество манипуляций и мошенничества, связанных с ГЖС. Распространена «обналичка» сертификата по серым схемам. Государство до поры до времени закрывало на это глаза, но сейчас активно борется с этим явлением.

Право на сертификаты имеют военные, сотрудники правоохранительных органов, ученые, учителя, многодетные семьи и другие категории граждан, перечисленные в начале главы. Конечно, мало служить в армии или интересоваться наукой, чтобы получить субсидию. Законодательство выдвигает ряд требований для каждой категории получателей ГЖС. Например, военнослужащий РФ должен отслужить не менее 10 лет, а ученый — отработать в научных организациях не менее 5 лет и не расторгать по своей инициативе трудовой договор с научной организацией в течение 5 лет после получения субсидии.

Риски. Снизить и смириться

Главное, что нужно понимать при покупке недвижимости, — безрисковых сделок не бывает. В вашей воле лишь выбрать степень риска, приемлемую для вас. При этом закономерность очень простая: чем ниже цена, тем выше риски. Невозможно купить дешево и безопасно. (Имеется в виду — дешевле аналогов.) Наоборот — бывает. Так что хотите сэкономить — соглашайтесь рискнуть. Ищите квартиру с безупречными документами — готовьтесь заплатить по максимуму.



Пиррова победа

К сожалению, нередко покупатели закрывают глаза на факторы, которые могут привести к затяжным судебным процессам в лучшем случае и к расторжению сделки в худшем. Ленятся или боятся заглянуть в будущее. А заглядывать — надо. Чем может грозить покупка проблемной квартиры?

Прежде всего — иском о расторжении сделки. Заинтересованное лицо (как правило, это продавец, его родственники, органы опеки) заявляет об ущемлении интересов и требует расторгнуть сделку. В случае если суд удовлетворит иск, сделка считается расторгнутой, покупатель и продавец должны вернуть друг другу полученное. С квартирой все просто: вот она. Документы оформляются на нового собственника. С деньгами сложнее: их можно потратить, «потерять». И просто не вернуть. Наконец, после длительной возни с иском продавца потерянной вами квартиры и судебными приставами вы начинаете возвращать свои деньги. По 3000 руб. в месяц.

По статистике Росреестра, в 2012 г. в Москве было заключено 96 655 сделок с жилой недвижимостью. По некоторым данным, в том же году по суду было расторгнуто около 2000 сделок. Примерно 2%. Наиболее частые причины:

- 1) нарушение прав наследников;
- 2) нарушение прав несовершеннолетних;

- 3) нарушение при приватизации;
- 4) нарушение права преимущественной покупки при продаже долевой собственности;
- 5) неправомерное участие в сделках лиц, признанных недееспособными или ограниченно дееспособными;
- 6) нарушение договора при сделках пожизненного содержания с иждивением.

Как видим, реальных случаев расторжения сделки гораздо меньше, чем квартир с сомнительной историей и риском расторжения. То, что иск возможен, не означает, что его подадут и «обделенное» лицо будет бороться за утраченную квартиру. Одни не знают о своих правах, другие не хотят возиться с судом, третьи не считают себя обделенными, есть и просто порядочные люди...

И разумеется, далеко не все иски суд удовлетворяет. Но и в этом случае покупатель празднует пиррову победу: нервы, стресс, деньги на юристов, потерянное время никто не вернет. А ведь можно было не связываться с проблемной квартирой, заметив красные флажки. Про сделки с новостройками, долями и комнатами, о рисках ренты мы уже писали в соответствующих главах. Теперь расскажем о потенциально проблемных ситуациях при обычной купле-продаже квартир на вторичном рынке.

Жадность и страх покупателя

Психологи, изучающие мотивацию людей при совершении сделок, утверждают, что нами правят два мощных стимула — жадность и страх. Жадность вынуждает выбрать выгодный объект для покупки. Страх заставляет действовать осторожно. Любые перекосы неуместны. Избыток жадности может привести к покупке проблемного объекта. Чрезмерная осторожность помешает совершить выгодную сделку.

Если бы мы жили в Америке, то после решения о приобретении дома обязательно бы вызвали инспектора для проверки технического состояния объекта. Инспектор изучает дом и выносит свой вердикт о состоянии крыши, отопления, канализации... Результат проверки может стать поводом для серьезного торга, ведь устранить технические проблемы зачастую весьма недешево. Юридические проблемы? Их нет и быть не может. За несколько столетий существования рынка недвижимости на Западе и законы, и практика их применения отточены, как меч самурая.

«Везет же, — вздохнет читатель, знакомый с современными российскими реалиями, — у нас все куда как сложнее». Рынку недвижимости в России 22 года. По возрасту — вчерашний студент, только вступающий во взрослую жизнь. При этом с момента принятия Закона о приватизации 4 июля 1991 г. несколько раз менялись Гражданский и Жилищный кодексы, правила оформления

сделок с недвижимостью, вид, цвет и формат документов на собственность. Не забудем про введенную после Гражданской войны и бережно сохраненную до наших времен прописку. Законы принимались, обрастали поправками, искажающими первоначальный замысел, и отменялись. Впрочем, как известно, строгость российских законов компенсируется необязательностью их исполнения. С годами находились все новые лазейки, изобретались обходные пути, законодатели вяло с лазейками боролись, увертки совершенствовались...

А приватизация... Правила приватизации менялись с частотой калейдоскопа. Поначалу правом приватизировать квартиру можно было воспользоваться неограниченное количество раз. За этим просто не следили. Гораздо позже стали требовать справку со всех мест жительства гражданина, дабы удостовериться, что он еще не воспользовался своим правом. В первое время свидетельство о праве на собственность, выданное в Москве, было похоже на ордер советских времен — бумажка розового цвета («розовая бумага» на сленге риелторов), содержащая несколько строчек, печать и подпись свежее испеченного мэра Лужкова. И это документ на самое ценное имущество — квартиру! Сложная ситуация сложилась с несовершеннолетними детьми. Только спустя два года с принятия закона о приватизации Верховный суд постановил, что несовершеннолетние дети в обязательном порядке принимают в ней участие и становятся совладельцами квартиры. «Ущемленные в правах» дети первой волны приватизации выросли и принялись бороться за утраченную жилплощадь...

Переход от социализма к капитализму дезориентировал множество людей, вся страна училась жить в новых условиях. К сожалению, некоторые не нашли свое место в рыночной экономике и оказались на обочине жизни. Пьянство, деградация, распад личности... Всем этим воспользовались порожденные переходным периодом многочисленные преступные группировки. Несовершенство законов, слабость контроля, а также коррупция привели к валу преступлений в сфере недвижимости. Пик пришелся на 1993–1997 гг. Последствия тех незаконных сделок с недвижимостью мы ощущаем и в наши дни.

Сегодня найти вторичную квартиру с «чистой историей» — большая удача. Зато довольно часто попадаетесь недвижимость, документы на которую можно охарактеризовать примерно как «черт ногу сломит». Что-нибудь вроде:

Квартиру приватизировали на бабушку и дочку, почему-то забыв сидящего в тюрьме мужа и малолетнего внука. Не будет ли муж возражать, когда вернется на волю? Не станет ли судиться сын, став совершеннолетним? Риторические вопросы. Затем квартиру продали семейной паре. Пара начала ссориться, и доля мужа перепродается сыну жены от первого брака по смешной цене 30 000 руб. Сделка удостоверена нотариусом, но знает ли о ней муж? Неизвестно. Органы регистрации почему-то отказываются регистрировать сделку, но быстро оформляется судебное решение, и купля-продажа регистрируется по суду.

Пара разводится, и муж пропадает из поля зрения. Жена с сыном продают квартиру пожилой бездетной паре. Муж-покупатель умирает, а пожилая женщина продает квартиру по договору ренты. Не объявятся ли внебрачные наследники пожилого мужчины? Понимает ли бабушка значение заключенного договора? После полугода ренты бабушка умирает при загадочных обстоятельствах, а молодой покупатель тут же выставляет квартиру на продажу и радостно пишет в объявлении: «Один взрослый собственник! Юридически и физически свободна! Быстрый выход на сделку!» Для неподготовленного покупателя это должно означать, что квартира «чистая» и сделка «прозрачная». А на самом деле...

Кстати, если уж говорить об идеальной, юридически «чистой» квартире, то это вот такая:

- Первичная приватизация. Один или двое собственников, которые приватизировали эту квартиру более трех лет назад.
- С момента получения ордера проживающие граждане выписывались из квартиры только по причине смерти.
- Понятна причина продажи, отсутствуют сомнения в дееспособности и адекватности собственников.

Обычно такие квартиры продаются дороже «нечистых» аналогов. Поэтому: хотим действительно выгодную покупку — не ищем идеал, а разумно оцениваем риски и грамотно расставляем красные флажки.

Приватизация под микроскопом

При проверке истории квартиры начинаем с приватизации и проверяем все сделки, которые происходили с квартирой за этот период.

Почему именно с приватизации? Ведь квартира могла поменять несколько владельцев, особенно если приватизирована в начале 1990-х. Увы, но это особенность российского рынка. Нарушения, допущенные в процессе приватизации, могут аукнуться судебными исками и много лет спустя. В отдельных случаях это приводит к разрыву всей цепочки сделок с квартирой.

Главные риски приватизации:

- Невключение в состав собственников несовершеннолетних. Степень риска — два красных флажка. Как уже говорилось, до середины 1993 г. участие несовершеннолетних в приватизации было необязательным. Родители могли приватизировать квартиру на себя, фактически лишив детей права на долю в собственности. Спустя несколько лет по стране прокатилась волна исков. Дети выросли и обращались в суд с требованием восстановить свое право на часть квартиры. Жилье уже продано? Тем хуже для покупателей. Суды расторгали сделки купли-продажи и наделяли выросших детей долей в квартире. Кстати, сделки по продаже объектов, где в числе совладельцев есть несовершеннолетние, заключаются только при одобрении органов опеки.

С 1993 г. прошло 20 лет. Сроки исковой давности давно прошли. Значит, судебные перспективы нулевые и можно спать спокойно? Увы, по мнению Верховного суда РФ (Определе-

ние по делу N56-B08–10 от 12.08.2008), срок исковой давности должен исчисляться согласно пункту 2 статьи 181 ГК РФ и пункту 1 статьи 200 ГК РФ. Это значит, что если в договор передачи жилья по приватизации не включены несовершеннолетние, имеющие на это право, то такая сделка является не ничтожной, а частично оспоримой. И хотя срок давности по ней составляет всего год, но исчисляется с момента, когда истец узнал (или должен был узнать) о нарушении своего права. Так что подать иск можно спустя любое время, пусть даже через 30 лет. Ответчикам придется туго. Ящик Пандоры открыт.

А что, если взять расписку у такого «пострадавшего при приватизации» о том, что он не возражает против сделки, согласен с приватизацией и претензий не имеет? Увы, для суда это может означать лишь одно: бедалага только что узнал о нарушении своих прав и в течение года имеет право подать иск.

- Наличие лиц, отказавшихся от права на приватизацию, но сохранивших бессрочное право на проживание. Степень риска — один красный флажок. При приватизации у всех совершеннолетних граждан, постоянно проживающих в квартире, есть выбор — стать владельцем доли или отказаться от своего права. Некоторые отказываются, и собственником квартиры становится кто-то один. Так кажется удобнее — меньше волокиты с документами. По закону «отказники» обладают бессрочным правом проживания в этой квартире. Что справедливо, ибо отношения в семье могут испортиться и собственник, в порыве гнева, мог бы выгнать «отказников» на улицу.

Что происходит при продаже квартиры? В каких случаях «отказники» безвозвратно теряют право на проживание? Увы, закон не дает четкой трактовки. Мнения специалистов разделились. Рассмотрим основные варианты.

Мнение 1. Перед сделкой по купле-продаже квартиры «отказники» должны дать письменное (или нотариально заверенное)

обязательство о выписке из квартиры в течение определенного срока (две недели, как правило). Увы, данный вариант чреват осложнениями. В случае последующего отказа от выписки — прямая дорога в суд с туманными перспективами.

Квартира в Подмосковье была продана 15 апреля 2008 г., двое «отказников» обязались выписаться и выехать из квартиры в течение 15 дней после сделки. Но передумали. Покупатель обратился в суд с иском о выписке и выселении. Суд первой инстанции решил, что ответчики имеют право пользоваться спорной квартирой, ибо ранее от участия в приватизации отказались. Письменные обязательства ответчиков суд посчитал недостаточным основанием для выселения. Таким образом, Раменский городской суд своим решением от 24 декабря 2008 г. в иске о выписке и выселении отказал.

Покупатель обжаловал решение суда. И вот Постановлением президиума Московского областного суда № 349 от 11 ноября 2009 г. решение Раменского городского суда отменено. Суд учел, что «в соответствии с ч. 2 ст. 1 ЖК РФ граждане по своему усмотрению и в своих интересах осуществляют принадлежащие им жилищные права, в том числе распоряжаются ими. Граждане свободны в установлении и реализации своих жилищных прав в силу договора и (или) иных предусмотренных жилищным законодательством оснований». Иными словами, обязались выписаться — нечего за закон прятаться. В результате дело опять направлено в Раменский городской суд, но с другим составом суда. На колу было мочало, начинаем все сначала.

Мнение 2. Перед сделкой по купле-продаже квартиры «отказники» должны быть выписаны из квартиры. И не просто выписаны «в воздух», а прописаны по новому адресу. Выписался — право на проживание потерял. Большинство сделок с «отказниками» в России заключается именно так. Риски такого варианта существенно ниже, чем в случае 1. Одно дело — продолжать жить в квартире, не выписываясь и не съезжая, а другое — выписаться,

а потом подавать иск о вселении. Шансы на положительное решение минимальны.

Мнение 3. «Отказники» должны не только выписаться, но и расторгнуть договор социального найма, который является основанием для бесплатной передачи жилья (приватизации). Выписка — это только отказ от права пользования, с отказом от права приватизации не имеет ничего общего. Заявление об отказе от приватизации — односторонний документ, который может быть по желанию изменен. Сегодня отказался, а завтра передумал. Бывает. Расторжение договора социального найма — двусторонний документ, передумать не получится. Только такой вариант дает покупателю гарантию 100%. Но так поступают редко.

По статистике, больше половины приватизаций оформлено с «отказниками». По идее, исков должно быть очень много. Но в реальности это не так. Право пользования не обладает большой ценностью: его нельзя продать. А перспектива жить как на пороховой бочке, опасаясь применения «неправовых методов», мало кого вдохновляет.

Что делать?

Перед сделкой, а еще лучше перед передачей аванса необходимо навести справки о квартире. Вся ее история хранится в паспортном столе. Необходимо подойти в паспортный стол с собственником квартиры и запросить копию финансово-лицевого счета. Нам интересно все! Кто получал ордер, кто, когда и на каком основании прописывался. Не менее важна информация об убытии — когда и куда. В одних случаях причина — смерть, в других — переезд на новое место жительства. Плохо, если новое место — тюрьма или психиатрическая больница. Это сразу два красных флага. Заключение, который подписал любой документ, пусть и заверенный начальником учреждения, может через суд впоследствии его оспорить. Кроме того, бывшие заключенные — как раз та категория граждан, которую суд частенько вселяет на прежнее место жительства.

«Обездоленные» дети

Все дальше и дальше в прошлое уходит эпоха, когда несовершеннолетние не включались в состав собственников при приватизации. Вздохнем с облегчением? Рано. Новый сюрприз — использование материнского капитала. О приобретении жилья с помощью МК мы уже рассказывали в главе «Халява, сэр! Квартира от государства». Здесь же мы взглянем на дело под другим ракурсом. Какие проблемы могут ожидать при покупке квартиры, частично оплаченной с помощью материнского капитала?

Одно из условий использования МК для покупки жилья — включение несовершеннолетнего в число собственников. На ребенка необходимо оформить долю в недвижимости. Закон не уточняет размер доли — все на усмотрение семьи.

Вместе с тем одно из условий предоставления ипотечного кредита — жилье должно находиться в залоге у банка. Естественно, банку не интересно, чтобы в числе собственников находился ребенок, которого родители наделили долей. Как забрать квартиру, если взрослые перестанут выплачивать кредит? А никак. Ведь долю у ребенка не отберешь, а без нее квартира — не квартира, а ви-негрет из долей.

Налицо противоречие между требованием законодательства и банковской практикой. А ведь большинству покупателей без ипотеки не обойтись. Что делать? Банки пролоббировали свои интересы, и теперь можно наделять ребенка долей после выплаты ипотечного кредита и снятия обременения с квартиры. То есть когда-нибудь потом, в отдаленном будущем.

На сегодня механизм контроля выполнения обязательства по наделению ребенка долей отсутствует. Это не интересно ни Пенсионному фонду, выдающему сертификат на МК, ни социальным службам. Но мы-то знаем: где нет контроля, нет и исполнения.

Классическая ситуация. Семья с ребенком купила однушку в ипотеку. Родился еще один ребенок, получен МК, которым и погасили часть долга. Но вот с банком рассчитались и появилось желание расширяться. Одношка продается, для покупки

двушки или трешки берется еще один ипотечный кредит. Долей в старой квартире ребенка не наделили — ведь квартиру надо продавать. В новой квартире доли тоже пока нет — квартира в залоге у банка. Результат — ребенка лишили права на законную долю в собственности.

Федеральная программа по предоставлению материнского капитала стартовала, как мы уже говорили, в январе 2007-го. Значит, сейчас, по состоянию на 2013 г., самым старшим детям исполнилось шесть лет. Время бежит быстро, и к 2025-му мы можем столкнуться с волной исков. Выросшие дети смогут требовать восстановления своих нарушенных прав. Назад, в 90-е. Наверняка к этому времени многие квартиры не раз поменяют владельцев.

Как защититься от покупки квартиры, где родители не наделили ребенка обязательной долей? К сожалению, точной методики не существует. Пенсионный фонд не обязан давать информацию. У банка — банковская тайна. Сами владельцы могут ничего не сказать. Шесть лет действует программа. Квартиры покупают, продают, разменивают. Это еще больше усложняет проверку.

И все же, как уменьшить риски?

- Выясните состав семьи, которая продает квартиру. Если детей двое и больше и родились они начиная с 2007-го, есть повод наводить справки дальше.
- Не ленитесь пролистать все страницы паспорта собственника и супруги — детей все еще вписывают на соответствующей странице.
- Смотрите копию финансово-лицевого счета, обращая особенное внимание на наличие несовершеннолетних.

Вывод. К сожалению, законодатели пока не разработали механизмов, позволяющих проконтролировать на 100% соблюдение прав ребенка при использовании МК. Судебных исков пока нет, и в наших силах свести риск к минимуму.

Наследство

Итак, квартира была получена по наследству. Спешим вас огорчить. Покупка наследственной квартиры — одна из самых опасных сделок на российском рынке недвижимости. Степень риска — один–три красных флажка, зависит от конкретной ситуации. Главный риск — внезапное появление ранее неизвестных наследников, которые не успели в шестимесячный срок после открытия наследственного дела заявить о своих правах. Значит, впереди судебный процесс с неизвестными перспективами. Второстепенные риски — мошенничество с документами, подлог.

Имеют значение четыре фактора:

1. Наследство по закону или по завещанию?
2. Степень родства между наследодателем и наследником.
3. Промежуток времени между оформлением завещания и смертью наследодателя.
4. Сколько времени прошло между получением документов на собственность и выставлением квартиры на продажу.

Рассмотрим подробнее.

Наследство по завещанию

Владелец имущества подписывает завещание, которое заверяется нотариусом. Наследником могут быть как один человек, так и несколько. После смерти владельца открывается наследственное дело, и в течение шести месяцев наследники должны посетить нотариальную контору и заявить о своих правах. Через полгода после смерти наследодателя наследники могут получить свидетельство о праве на наследство, отнести его в Регистрационную палату и получить свидетельство о праве на собственность. Если наследник один — он будет единоличным собственником объекта, если наследников несколько — объект будет в долевой собственности.

Что делать покупателю квартиры, полученной по завещанию?

Смотрим документы, изучаем состав семьи. Если наследник приходится близким родственником наследодателю, оснований для беспокойства мало. Обычно пожилые люди завещают имущество детям или внукам, гораздо реже — братьям, сестрам, племянникам и другим родственникам. Это обычная жизненная ситуация.

Если наследником становится посторонний гражданин, возможны нюансы. Быть может, не обошлось без криминала. Степень риска — два красных флага.

Если вы за чашкой кофе пообщаетесь с опытным риелтором, то услышите интересные истории. Бабушка подписывает завещание, а через несколько дней умирает. Едва получив документы на собственность, новоиспеченный владелец выставляет квартиру на продажу. Бывает и еще хлеще: завещание подписано уже после смерти бабушки. Или же с паспортом бабушки в нотариальной конторе появилась другая бабушка, похожая внешне. Вариантов может быть много, а результат один — покупка такой квартиры чревата расторжением сделки по иску настоящего, законного наследника.

Но и такие квартиры выставляются на продажу и находят покупателей. Ведь цена на них, как правило, ниже рыночной.

Кстати, покупают эти объекты почти всегда без риелторов. Некому рассказать о серьезном риске, отговорить от покупки. Люди радуются, что и на риелторе сэкономили, и квартиру купили дешевою.

По новому закону о нотариате в 2014 г. должен появиться единый электронный реестр завещаний. Он может стать удобным сервисом для граждан, ведь проблема розыска завещаний до сих пор актуальна. Можно будет прийти к любому нотариусу и узнать, не оставил ли родственник завещания — не важно, в каком регионе и у какого нотариуса он это сделал. Базы данных должны стать инструментом против преступников, желающих хитрым путем получить чужое добро. Удобно и покупателю — можно будет легко узнать, является ли завещание на интересующую квартиру единственным и актуальным.

Наследство по закону

Если завещания нет или наследники по завещанию отказались от наследства (но это уже из области фантастики, если, конечно, долги наследодателя не превышают стоимость его имущества), право на наследство предоставляется родственникам в порядке очередности. Первые счастливицы — родители, дети, супруг. Все они наследуют имущество в равных долях. Если же родственников первой очереди нет, право предоставляется второй очереди — братьям и сестрам, дедушкам и бабушкам, внукам и внучкам. Ну и так далее — всего семь очередей.

Наследственные дела — настоящие юридические дебри, полные казуистики и крючкотворства. А если после открытия наследства один из наследников умирает? А если у покойного родился ребенок? А если было лишение родительских прав?

«О том, что мой клиент есть официально признанный сын известного академика, знал только сам академик, который умер, не открыв сей тайны никому. Мальчик последние 18 лет жил в Америке, о смерти отца узнал из американских СМИ спустя три года после самой смерти.

Так вот, он приехал, нанял меня, и мы отсудили и изъяли все. Забрали у братьев (кажется, племянников академика) дачу в стародачном поселке, две квартиры, счета в банках, гаражи, лицензионные и авторские права... За полгода.

Клиент сам даже не знал, сколько всего было у его отца, мы все выявили, все разыскали, отсудили, изъяли и продали. Кроме деньжищ, я получила очень серьезный опыт, так как, если бы мне кто-то рассказал эту сказку со стороны, ни за что бы не поверила. Опыт такой: с наследством мужчин шутки плохи. Все самые фантастические предположения могут сбыться...» (Юлия Лурье, АН «Простор»).

Вывод. Чем дальше степень родства, тем выше вероятность появления неизвестных, более близких наследников. Единственное — наследнику придется доказать, что он лишь недавно (в течение полугода) узнал о смерти родственника и не имел возможности заявить о своих правах раньше.

Умер или признан умершим?

По данным статистики, в России каждый год пропадают без вести от 60 000 до 120 000 человек. Из них 40% находятся, чаще всего живыми. А если человек не нашелся? Тогда все идет в полном соответствии с законом.

Согласно статье 42 ГК РФ, «гражданин может быть по заявлению заинтересованных лиц признан судом безвестно отсутствующим, если в течение года в месте его жительства нет сведений о месте его пребывания». Началом исчисления срока для признания безвестного отсутствия считается первое число месяца, следующего за тем, в котором были получены последние сведения об отсутствующем, а при невозможности установить этот месяц — 1 января следующего года.

А статья 45 ГК РФ гласит:

«1. Гражданин может быть объявлен судом умершим, если в месте его жительства нет сведений о месте его пребывания в течение пяти лет, а если он пропал без вести при обсто-

ятельствах, угрожавших смертью или дающих основание предполагать его гибель от определенного несчастного случая, — в течение шести месяцев.

2. Военнослужащий или иной гражданин, пропавший без вести в связи с военными действиями, может быть объявлен судом умершим не ранее чем по истечении двух лет со дня окончания военных действий.
3. Днем смерти гражданина, объявленного умершим, считается день вступления в законную силу решения суда об объявлении его умершим. В случае объявления умершим гражданина, пропавшего без вести при обстоятельствах, угрожавших смертью... суд может признать днем смерти этого гражданина день его предполагаемой гибели».

Что происходит после признания человека умершим? Все то же, что и после обычной смерти. За небольшим исключением. Иногда происходит «воскрешение» и «умерший» объявляется. В таком случае он заново обретает все гражданские права, включая право на принадлежавшее ему ранее имущество. А если имущество благополучно распродано благодарными наследниками? Тем хуже для неосторожных покупателей. Они же не читали эту книгу!

Вывод. Если наследодатель признан умершим, степень риска — четыре красных флажка. На пороховой бочке сидеть, конечно, можно, но как-то беспокойно.

Свежее наследство

На сленге риелторов «свежее наследство» — это квартира, которая получена в собственность по наследству, если с момента смерти наследодателя прошло менее трех лет. Степень риска — один красный флажок. Кроме риска оспаривания наследства есть еще один — продажа квартиры «за миллион» с целью уклонения от налогов. Если сделка будет оспорена другими наследниками, покупатель сможет вернуть только этот самый миллион. Подробнее в главе «На грани фола».

Обычно риелторы осторожничают и стараются избегать «свежего наследства», но, если квартира очень уж привлекательная, пытаются накопать больше информации, навести справки. Иногда даже создаются консилиумы, как у врачей. Имеет значение все: опрос соседей, родственников, неофициальные запросы в загсы, МВД...

Некоторые советуют брать расписку с продавца, в которой будет указано, что «если появится некое лицо, претендующее на квартиру, и суд решит, что его права были нарушены, то продавец обязуется сам решить финансовые вопросы, не привлекая к этому покупателя». Совет хороший, но бесполезный. Представим, что появился новый, «неучтенный» наследник. Он подает в суд с претензией на часть квартиры или даже на всю квартиру. Суд выносит свой вердикт на основании законов, а не расписки. И ответчиком, скорее всего, будет новый владелец квартиры, то есть незадачливый покупатель. Особенно если бывшего владельца не найти. Да, так бывает. Продал квартиру и уехал, ищи-свищи ветра в поле. Более того, такая расписка, предъявленная на суде, может сослужить медвежью службу покупателю. Суд может решить, что покупатель не является «добросовестным приобретателем», поскольку подозревал о наличии других наследников. Чем это чревато для покупателя — читайте чуть ниже, в разделе «Надежды и иллюзии добросовестного приобретателя».

Позвольте, скажет дотошный читатель, а как же страхование титула? Страхование компании на то и существуют, чтобы брать на себя риски. Что ж, поговорим о страховании титула.

Страхование титула

Иллюзия защиты

Титульное страхование — страхование риска утраты права собственности на недвижимость. Этот вид страхования защищает собственника (покупателя) от притязаний третьих лиц на объект недвижимости, а также от возможного расторжения сделки купли-продажи.

В России страхование титула развивается в основном за счет ипотечных сделок. До конца 2010 г. страхование титула при ипотечном кредитовании было обязательным. Теперь по закону банк не может навязывать заемщику страховку, но обычно, если полиса нет, ставка по кредиту на 2–3% выше. Так что покупать страховку все равно приходится. Как обычно, банк пытается минимизировать свои риски за счет заемщика.

Застраховать титул можно и добровольно, но пока к этой услуге прибегают крайне редко. Рынок добровольного страхования в России в принципе развит очень слабо — практически вообще не развит. Люди не доверяют страховым компаниям, не видят в страховании выгоды. И небезосновательно.

Давайте рассуждать. Договоров на страхование титула заключается великое множество — почти столько же, сколько ипотечных договоров, а это, по статистике АИЖК, более 600 000 в год. А вот

о случаях, когда страховая компания выплачивала компенсацию по этому полису, что-то не слышно. Мы общались с коллегами-риелторами, юристами и самими страховщиками — случаи реальных выплат по страхованию титула единичны. Далеко не каждая страховая компания вообще имеет такой опыт. Зато на всю страну прогремел случай обратный...

В середине 2008-го семейная пара Чалаевых решила купить квартиру в кредит. Объект прошел юридическую экспертизу в агентстве недвижимости, банке и в страховой компании «Макс», которая осуществила страхование титула — обязательное условие для проведения сделки. Все проверки успешно пройдены, сделка прошла удачно. Пора делать ремонт, выбирать мебель, въезжать и обустраиваться. Как долго ждут люди этого момента!

Но тут началось самое страшное. Через полгода после покупки на квартиру был наложен арест. Оказывается, за последние два года квартира трижды перепродавалась, и вот первая из этих трех сделок оказалась незаконной. Бывший собственник квартиры решил «истребовать ее из незаконного владения». Дело рассматривалось в Бутырском суде Москвы, суд решил дело в пользу истца. Чалаевы подали апелляцию, но суд высшей инстанции оставил вердикт в силе. Судебные приставы выселили неудачливых покупателей из квартиры.

Страховая компания «Макс» отказалась выплачивать Чалаевым страховую сумму. Оказывается, в договоре был прописан пункт об исключении из страхового возмещения ретроспективного покрытия, что в их трактовке звучало как «возникновение события, приведшего к наступлению страхового случая, до заключения договора страхования, а страхового случая — в период действия договора».

Но позвольте, зачем тогда вообще нужно страхование титула? Ведь в этом и смысл страховки — оберегать от проблем, связанных с историей квартиры, то есть со сделками, произошедшими ДО оформления страховки. Как утверждают Чалаевы, когда они подписывали договор, пункта о ретроспективном по-

крытии в нем не было. Страницу с этим пунктом в экземпляре договора страховой компании вклеили позже. Почему суд не учел этот довод, неизвестно.

Чалаевы оказались в патовой ситуации. Квартиру у них отобрали, но долг по ипотеке никто не отменял. А это ни много ни мало 45 000 руб. в месяц в течение 25 лет. Разбирательство по делу Чалаевых продолжается до сих пор. Вы можете набрать в поисковике фамилии героев этой грустной, но поучительной истории и проследить развитие ситуации, аргументы сторон, комментарии юристов и риелторов.

Простите, может сказать дотошный юрист. Согласно Постановлению № 6 Конституционного суда РФ от 21 апреля 2003 г. нельзя изымать имущество в порядке реституции у лиц, которые являются добросовестными приобретателями. А Чалаевы-то и есть добросовестные приобретатели, добросовестнее некуда! Полную рыночную сумму заплатили, все обязательства выполнили...

Чудны дела твои, Господи! Суд решил, что Чалаевы добросовестными покупателями не являются, потому что они не опросили соседей и не выяснили, что на квартиру есть еще претенденты. А как же проверка риелтора, банка, страховой компании? А никак...

После скандала с Чалаевыми страховые компании перестали включать в договор пункт об исключении ретроспективного покрытия. Зато появилась новая «фишка»: клиент получает страховую выплату, только если будет признан судом добросовестным приобретателем. А суд, как видно из примера, трактует это понятие весьма вольно. Подробнее о статусе добросовестного приобретателя читайте ниже.

Вот еще ситуации, исключающие выплату титульной страховки:

- реквизиция, конфискации, арест, изъятие и уничтожение недвижимости по распоряжению государственных органов;
- передача приобретаемой квартиры другим лицам по возмездному или безвозмездному договору;

- использование квартиры не по назначению (например, как офис);
- наличие факторов риска, о которых страхователь знал, но которые утаил от страховщика;
- нарушение сроков и порядка уведомления страховой компании о наступлении страхового случая.

Значит ли это, что страхование титула — бессмысленная трата денег и бесполезное занятие? Не будем столь категоричны. Многое зависит от страховой компании.

Выбирая компанию для оформления страховки, воспользуйтесь следующими советами:

- Уточните статистику страховых выплат компании по данному полису. Если выплат еще не было, это минус. Если сотрудники компании отказываются предъявить статистику, это большой минус.
- Читайте отзывы о компании в Интернете. Но не забывайте, что негативный отзыв может оказаться «происком конкурентов». Обращайте внимание только на отзывы с конкретикой (фамилия потерпевшего, номера договоров), по возможности перепроверяйте негативную информацию (например, звонком в банк).
- Внимательно читайте договор страхования! Уточняйте все пункты, вызывающие вопросы. Не стоит думать, что договор типовой. В разных компаниях условия страхования разные.
- Четко выполняйте все правила страховой компании.

Хитрости и трудности

Ниже несколько особенностей страхования титула в России:

- Застраховать титул можно отнюдь не по любой квартире. Если страховщик решит, что риски велики, в страховке вам откажут.

- Для получения ипотеки не обязательно страховать квартиру на полную стоимость. Достаточно страховки на сумму кредита.
- Тарифы по страхованию титула составляют от 0,5 до 1,5% от стоимости квартиры за год. Если страховой случай произошел за день до оформления полиса или через год и один день, выплаты не производятся.
- Тарифы по страхованию титула в рамках ипотечного кредитования ниже, чем для «добровольных» клиентов. В среднем это 0,1–0,5% от страховой суммы за год. Так что если хотите страховку на всю стоимость квартиры, а не только на сумму долга — лучше делать это сразу, в момент оформления ипотеки.
- Срок исковой давности в России — три года, поэтому многие рекомендуют оформлять титульное страхование на три года. Но на самом деле срок исковой давности начинает отсчитываться с момента, когда истец узнал или должен был узнать о нарушении своих прав, а это может произойти и через 20 лет.
- При наступлении страхового случая страховая компания в первую очередь расплачивается с банком, а уж если что-то останется — со страхователем.
- Если юристы страховой компании одобрили квартиру, это еще не гарантирует одобрения юристов банка. Могут и отказать. Видимо, банки сами не доверяют страховщикам.
- Если юристы банка одобрили квартиру, это тоже ничего не значит. Банк все равно практически не рискует: если страховая компания не погасит основной долг, он останется на заемщике. Вы будете обязаны платить, даже лишившись квартиры.

На грани фола

Сделки по доверенности

Если квартира продается по доверенности — в девяти случаях из десяти покупать ее не следует. Степень риска — два, а еще чаще три красных флажка. Нет, если вы человек азартный и желаете испытать фортуна, тогда другое дело, ввязывайтесь на свой страх и риск. Если же вы человек практичный, дорожите деньгами и не готовы на авантюры — забудьте про эту квартиру.

«Но почему?» — может спросить человек, далекий от недвижимости. Ведь любой дееспособный гражданин имеет право уполномочить другого гражданина представлять свои интересы, подписывать договоры, совершать сделки. Доверенность заверяется у нотариуса и...

Все так, но! Покупать квартиру по доверенности — значит попадать в зону неконтролируемых рисков. Возникают вопросы:

- Доверенность — настоящая или поддельная? Нотариальные бланки могут украсть, печать и подпись нотариуса подделать. Если доверенность выдана в том же городе, где происходит сделка, это можно выяснить, появившись в нотариальной конторе. А если нотариус в другом городе или, того хуже, в другом регионе?

- Точно ли собственник подписал доверенность? В нотариальных конторах очереди, большой поток клиентов. Были случаи, когда мошенники, располагая украденным паспортом, подбирали внешне похожего человека и оформляли доверенность. Скажу страшное: некоторые нотариусы вообще забывают проверить у посетителя паспорт! Это не шутка, а случаи из практики. Изредка нотариусы сами участвуют в схемах мошенничества.
- Действительна ли доверенность? Ведь доверенность в любой момент можно отозвать. «Я хозяин своего слова, хочу — даю, хочу — обратно забираю». Закон гласит, что лицо, отозвавшее доверенность, обязано поставить в известность доверенное лицо. Но помешает ли это доверенному лицу совершить незаконную сделку? На практике «суд на основании своего внутреннего убеждения выносит вердикт».
- Кто продает собственность и зачем? Какова мотивация продавца? Понимает ли он, что делает? Не стал ли он жертвой обмана или угрозы?
- Почему сам продавец не может присутствовать на сделке? Одно дело — поручить сбор документов, беготню по инстанциям доверенному лицу, другое — не смочь появиться на сделке, собственноручно прочитать и подписать договор купли-продажи (ДКП). Чаще всего добросовестный продавец способен это организовать, даже если он живет за рубежом: можно ради такого дела и приехать.
- Не злоупотребляет ли владелец алкоголем и наркотиками? Не страдает ли психическими заболеваниями? Не находится ли в тяжелой депрессии, психологическом кризисе?
- Жив ли собственник жилья? Напомним, что доверенность прекращает свое действие с момента смерти выдавшего ее лица, а имущество превращается в наследственную массу и в течение полугода дожидается наследников. У мошенников один из любимых способов завладения чужой собственностью — сразу после смерти владельца задним числом сделать доверенность, быстро заключить и зарегистрировать договор купли-продажи.

Зная о том, что агентства недвижимости с большим подозрением относятся к доверенностям, мошенники любят маскировать такие сделки. Например, доверенное лицо заключает ДКП с промежуточной фигурой. Получаются документы на собственность, и уже новый владелец выставляет квартиру на продажу. Или цепочка удлиняется, и квартира за короткий промежуток времени несколько раз переходит из рук в руки. В этом случае последние документы чистые — в ДКП уже нет упоминания о доверенности. Но факт неоднократной смены владельца уже сам по себе подозрителен и у знающего человека вызовет еще больше вопросов.

Так когда все же можно покупать квартиру по доверенности?

Только если вы лично знаете продавца квартиры, доверяете ему, а причина, по которой он не может присутствовать на сделке, действительно уважительна. В остальных случаях ставим четыре красных флажка и вычеркиваем объект из списка.

Квартира за миллион

Миллион, миллион, миллион...

Популярный шлягер

Так уж повелось, что, выставляя квартиру на продажу, владельцы определяют цену, не учитывая налоги. Сама идея о необходимости отщипнуть «долю малую» и выплатить государству кажется диковатой. «С какой стати? А мне что взамен? Не дам!» Приблизительно такая вереница мыслей проносится в голове обывателя, когда он узнает, что, если квартира находится в собственности менее трех лет, необходимо заплатить налог 13%. Налог платится с суммы, превышающей 1 млн руб., либо с суммы, превышающей стоимость, за которую эта квартира приобреталась (точнее, с суммы, указанной в ДКП). На выбор налогоплательщика.

Еще тяжелее участь нерезидентов. Для них налог при продаже недвижимости составляет аж 30%! И рассчитывается он со всей суммы, без вычета 1 млн руб.

Поэтому хитроумные нерезиденты любят составлять комбинации: дарят квартиру близкому родственнику, а уже родственник продает за рыночную цену (или за 1 млн + «улучшения») и налогов не платит. Другой вариант для нерезидента — превратиться в резидента. Для этого нужно в течение года, предшествующего сделке, прожить в России не менее 183 дней. Ну и третий вариант — заплатить налоги в стране пребывания. Скорее всего, ставка окажется ниже 30%.

Так или иначе, продавцы квартир в России всеми правдами и неправдами стремятся избежать уплаты подоходного налога. Для этого уже давно разработана и отточена простая, даже примитивная схема. В договоре купли-продажи квартиры указывается стандартная сумма 1 млн руб. (или равная стоимости квартиры по предыдущей сделке), а оставшаяся сумма отображается в отдельной расписке, подписанной продавцом: «Я, Иван Иванович, получил 10 млн руб. за неотделимые улучшения в квартире по адресу...» Все всё понимают, покупатели не возражают. Понижающих покупателей развелось так много, что появился уже целый класс объектов, называемых у риелторов «миллион плюс улучшения». Доходит до абсурда: квартира может стоить миллион, а улучшения — в 10–15 раз больше. Впрочем, этот «ход конем» никого не обманывает. Фискальные органы пока закрывают на это глаза, но уже давно грозятся открыть и начать репрессии.

Примечательно, что банки, выдающие ипотечные кредиты, с удовольствием включились в эту игру и охотно ссужают деньги и на «квартиру за миллион», и на многомиллионные «улучшения». Что поделать, конкуренция... В типичном российском банке издавна происходит конфликт интересов. Отдел безопасности бдит, стараясь тщательно отбирать квартиры, бракуя мутноватые объекты. Отдел выдачи кредитов торопит — больше сделок, больше премий. В кризисное время в фаворе церберы, в спокойное время — кредитчики.

Каковы риски для продавца «недвижимости за миллион»? Тут все ясно: взыскание неуплаченных налогов, административное наказание, в некоторых случаях — уголовное преследование. (Пока эти риски — гипотетические, так как прецедентов еще не было, поэтому продавцы смелы и дерзки.)

А чем рискует покупатель?

- Вызов в налоговую инспекцию для «дачи показаний». Пока не практикуется, но налоговики все грозятся начать. Может ли покупатель квартиры быть привлечен как соучастник? Пока нет практики, нет и информации. Теоретически — может.
- Недополученный налоговый вычет. Покупатель квартиры имеет право на налоговый вычет в размере 13% от стоимости квартиры, но не более 2 млн руб. 13% от 2 млн — это 260 000. Если в ДКП цена квартиры — 1 млн, то вычет вы получите только в размере 130 000 руб. Прямые потери — 130 000 руб. Подробнее про налоговый вычет читайте в главе «Последние шаги».
- Если вы решите продавать купленную квартиру по истечении 3 лет — придется платить налоги. Или уклоняться по той же «миллионной» схеме. Ведь НДФЛ платится с разницы между официальной ценой покупки и продажи. Чем выше цена в ДКП, тем меньше эта разница.
- Наконец, главное. В случае расторжения сделки по решению суда перспектива возврата денег туманна. Есть ли вероятность потерять купленную квартиру и получить только миллион рублей? Безусловно, есть.

Мнение Александра Перепелкина, юриста агентства «Нора»:

Единой судебной практики по этому вопросу нет. Многое зависит от конкретных обстоятельств дела, а также от предмета и основания заявленного иска. Если квартира приобретена у продавца, который в силу недействительности предыдущих сделок не имел права на ее отчуждение, утративший ее собственник имеет право истребовать ее у покупателя только по основаниям, предусмотренным статьями 301, 302 ГК РФ, в порядке виндикации. При виндикации продавец обязан в соответствии со статьей 461 ГК РФ возместить покупателю все понесенные убытки. Реальными убытками покупателя в этом случае можно считать как уплаченную по договору купли-продажи цену, так и любые другие подтвержденные расписками платежи, произведенные в связи с приобретением изъятой квартиры.

Однако, если сделка является недействительной или оспаривается по другим основаниям, к отношениям сторон такой сделки в случае удовлетворения иска применяются, как и прежде, правила о реституции (статья 167 ГК РФ). В соответствии с этой статьей при недействительности сделки каждая из сторон обязана вернуть другой все полученное по сделке. Это императивное правило, которое нельзя изменить каким-либо соглашением между сторонами договора.

При этом суд будет исходить из цены, указанной и оплаченной в соответствии с договором купли-продажи. Вопрос о том, можно ли будет взыскать денежные средства, оплаченные сверх суммы, указанной в договоре, остается дискуссионным.

Самое страшное ждет стороны, если суд, исходя из установленных им обстоятельств по делу, придет к выводу, что сделка по передаче денежных средств «за неотделимые улучшения» и т. п. носила притворный характер и была совершена сторонами с одной лишь целью ухода от налогов. По своей инициативе суд может признать такую сделку недействительной по статьям 170, 169 ГК РФ и взыскать в доход РФ все полученное продавцом сверх стоимости квартиры.

Переводим с юридического на русский: все зависит от основания расторжения сделки и «внутреннего убеждения суда». В некоторых случаях получить уплаченное по расписке возможно, в некоторых — нет.

В последние годы покупатели становятся все более «принципиальными» и ищут объекты, где в договоре купли-продажи будет указана полная цена квартиры. Таких квартир на рынке все-таки большинство. Однако квартиры с заниженной стоимостью продаются обычно дешевле «юридически чистых». Это может стать весьма выгодным приобретением.

Что делать, если вам все же очень приглянулась «квартира за миллион»?

- Попробуйте настоять на увеличении суммы, указанной в ДКП. Как вариант — компенсировать продавцу будущие налоги или

их часть. Здесь все зависит от того, насколько продавец в вас заинтересован, а также от вашего таланта переговорщика.

- Не соглашайтесь ни на какие альтернативные варианты оформления сделки, кроме уже зарекомендовавших себя «неотделимых улучшений». Например, если продавец предлагает написать некое «обязательство», гарантирующее, что в случае расторжения сделки он добровольно выплатит покупателю некую сумму, — знайте, что такое обязательство вам ничем не поможет. Последствия признания сделки недействительной прописаны в Гражданском кодексе и не подлежат изменению соглашением сторон. А последствия простые — возврат всего полученного по сделке (и подтвержденного договорами).
- Используйте безналичные расчеты, чтобы подтвердить факт уплаты денег.
- Если покупаете квартиру без участия банка, не проводите такую сделку самостоятельно! Обратитесь к опытному риелтору.
- Попробуйте все-таки поискать другую квартиру...

Что могут рассказать документы?

Прежде чем давать аванс за квартиру, надо изучить документы на собственность. Особенно если недвижимость продает непосредственно владелец. Если же квартиру продает агентство, собственника до сделки вы можете и не увидеть. Это не очень хорошо, но терпимо. Попросите агента показать вам оригиналы документов на собственность и ксерокопии всех страниц паспорта продавца (или продавцов, если их несколько) квартиры.

Гражданский паспорт

Идеальный случай — если паспорт собственника был выдан ему в 14, 20 или 45 лет. Понятно, что в 18–19 лет продают недвижимость единицы, но бывает и такое. Если же собственнику 40 лет, а паспорт выдан год назад, возможны нюансы.

Собственнице квартиры было 35 лет, паспорт получен два года назад. Страничка с семейным положением чистая. С ее слов — не замужем. Квартира покупалась по договору долевого строительства пять лет назад. Риски?

Предположим, что на момент покупки квартиры владелица была в браке. Спустя некоторое время развелась, «потеряла паспорт» и получила новый. В новом паспорте штампа о браке

уже не будет. Как проверить? Можно навести справки в загсе по месту прописки. Но совсем не обязательно, что женщина выходила замуж или разводилась именно в этом загсе. Единой базы в загсах нет...

Может внезапно появиться бывший муж, который имеет право на половину нажитого в браке имущества. «Квартира продана? А я не хотел продавать свою долю! Давайте расторгать сделку!»

В данной ситуации покупательницу предупредили о возможных рисках. Поскольку квартира понравилась, она все же решила совершить сделку. С тех пор прошло почти три года. Бывший муж (если он, конечно, был) так и не объявился. Но все могло повернуться иначе. Скорее всего, состоялся бы суд — с немалыми расходами и неясными перспективами.

Вывод. Брачный статус на момент покупки квартиры установить не всегда возможно. Риски невысоки, но они есть. Окончательное решение за вами.

Правоустанавливающие документы

Если продавец ранее покупал эту квартиру, то в наличии должен быть договор купли-продажи (ДКП). Смотрим, изучаем, ищем нужную информацию:

- Как давно покупалась квартира?
- За сколько квартира была куплена?

Однажды опытный риелтор оказывал услуги по сопровождению сделки. (Так бывает, когда покупатель хочет сэкономить и самостоятельно занимается подбором объекта, подключая риелтора на стадии проверки объекта, организации и проведения сделки.) Хорошая квартира, реальная цена. Но после изучения документов об этой квартире пришлось забыть. Почему? Квартира была куплена более трех лет назад, но в ДКП была указана цена 2 млн. Рыночная цена такой квартиры на момент совершения сделки превышала указанную более чем в два раза. О чем

это говорит? Конечно же о том, что цена в договоре была реальной. Именно столько и получил собственник, а значит, налицо «сделка, совершенная под влиянием заблуждения, имеющего существенное значение». Для суда это серьезное основание для расторжения сделки.

Если продавец получил квартиру по наследству, смотрите свидетельство о праве на наследство. Из этого документа можно узнать вид наследства — по завещанию или по закону, а также степень родства между наследником и наследодателем. Для чего это важно знать, мы уже объясняли. В документе также указана дата смерти бывшего владельца. Помните, что трехлетний срок, после которого жилье можно продавать без уплаты налога, отсчитывается с момента смерти, а не с даты выдачи свидетельства о праве на собственность.

Продавалась наследственная квартира. По рассказу продавца, все было чисто — мать завещала квартиру дочке, которая и получила квартиру после ее смерти. Квартира рекламировалась как «менее 3 лет в собственности», а значит, традиционно, в ДКП цена будет «миллион плюс улучшения». При дополнительной проверке ничего подозрительного выявлено не было. Более того, в ДКП можно было указывать полную цену. Дело в том, что трехлетний срок с момента смерти матери истекал через две недели, а значит, можно было подождать и оформить все как надо.

Копия финансово-лицевого счета

В этом документе указаны все, кто был прописан в квартире. Проверяем, нет ли среди них граждан, которые были выписаны в места лишения свободы, в армию, интернаты. Если таковы имеются, степень риска возрастает (два красных флажка).

Были прецеденты, когда по решению суда бывший заключенный прописывался в уже проданную квартиру. С интернатом еще сложнее. За гражданином сохраняется право вернуться в квар-

тиру, даже если он признан судом недееспособным и уже много лет проживает в интернате. Сделки с такими квартирами должны проходить только с разрешения отдела опеки. Кстати, собственник квартиры может и не подозревать о таких сложностях.

Важно! При получении копии финансово-лицевого счета внимательно проверяйте все данные. Работники единых информационно-расчетных центров (ЕИРЦ) часто ошибаются — опечатки в фамилиях, паспортных данных, метражах. Лучше проверить все на месте — и сразу исправить. Однажды нам пришлось пять раз заставлять сотрудницу ЕИРЦ переделывать бумаги. Каждый раз всплывала новая ошибка...

Свидетельство о праве на собственность

Посмотрите, есть ли в числе совладельцев несовершеннолетние. Если есть, готовьтесь выслушать внятный ответ, какая недвижимость будет приобретаться взамен. Отдел опеки задаст тот же вопрос, а без ответа на него совершить сделку не получится.

Важно! Попадаются любители-аккуратисты, которые ламинируют документы. Так, мол, целее будут. Увы, не так. Если не получится аккуратно удалить пленку, придется заказывать копию документа.

Не верь, не бойся, спроси!

Надежды и иллюзии добросовестного приобретателя

Ubi rem meam invenio, ibi vindico¹.

Один из принципов римского права

«Я смотрю телевизор и хорошо знаю современную молодежь. У нас замечательная молодежь», — говорит один из героев культового фильма 1980-х «Курьер». Фраза стала крылатой и разлетелась по цитатникам.

Если поверхностно изучить наше законодательство, то может возникнуть иллюзия, что «у нас замечательные законы». Одно из самых распространенных заблуждений в сфере недвижимости — надежда на некий чудесный защитный статус «добросовестного приобретателя». Якобы у такого добросовестного никто имущество забрать не сможет. Не положено. В реальной жизни, увы, эта защита оказывается условной, как у страуса, прячущего голову в песок. Рассмотрим подробнее.

Да простит читатель за скучные цитаты с их специфичным юридическим языком, но без них в этой главе никак. Можете не читать их и сразу перейти к выводу в конце главы.

¹ Где свою вещь нахожу — там ее и виндицирую (истребую) (пер. с лат.) — *Прим. ред.*

Итак, статья 167 ГК РФ:

- «1. Недействительная сделка не влечет юридических последствий, за исключением тех, которые связаны с ее недействительностью, и недействительна с момента ее совершения.
2. При недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а в случае невозможности возвратить полученное в натуре (в том числе тогда, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость в деньгах — если иные последствия недействительности сделки не предусмотрены законом».

Иными словами — если суд признал сделку недействительной и расторгает договор купли-продажи недвижимости, покупатель должен вернуть этот объект недвижимости. Взамен продавец должен вернуть сумму, полученную по договору. На практике — забрать квартиру легко, получить назад деньги трудно, иногда невозможно.

Статья 302 ГК РФ:

- «1. Если имущество возмездно приобретено у лица, которое не имело права его отчуждать, о чем приобретатель не знал и не мог знать (добросовестный приобретатель), то собственник вправе истребовать это имущество от приобретателя в случае, когда имущество утеряно собственником или лицом, которому имущество было передано собственником во владение, либо похищено у того или другого, либо выбыло из их владения иным путем помимо их воли».

Наконец-то появляется определение о добросовестном приобретателе. Это тот, кто «возмездно приобрел имущество» «у лица, которое не имело права его отчуждать, о чем приобретатель не знал и не мог знать». Вот только... Кто и что должен доказывать на судебном процессе об истребовании имущества?

Покупатель должен убедить суд в своей добросовестности?

Или собственник должен убедить суд в недобросовестности покупателя?

Гражданский кодекс не дает ответа. Все остается на усмотрение нашего «самого гуманного суда».

Некоторую ясность внесло Постановление пленума Высшего арбитражного суда РФ от 25 февраля 1998 г. № 8 «О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав». В пункте 24 постановления говорится:

«В соответствии со статьей 302 ГК РФ иск собственника об истребовании имущества у добросовестного приобретателя, который приобрел имущество по возмездной сделке у лица, не имевшего права его отчуждать, может быть удовлетворен лишь в случаях, когда имущество утеряно собственником или лицом, которому было передано собственником во владение, либо похищено у того или другого, либо выбыло из их владения иным путем помимо их воли.

При этом собственник должен доказать, что имущество выбыло из его владения или владения лица, которому имущество было передано собственником во владение, в силу указанных обстоятельств.

Приобретатель должен доказать, что он приобрел имущество возмездно и что он не знал и не мог знать о том, что имущество приобретено у лица, не имевшего права на его отчуждение.

Покупатель не может быть признан добросовестным приобретателем, если к моменту совершения возмездной сделки в отношении спорного имущества имелись притязания третьих лиц, о которых покупателю было известно, и если эти притязания впоследствии признаны в установленном порядке правомерными».

Таким образом, каждая сторона должна представить веские доказательства. Покупателю надо доказать свою добросовестность — то, что он «не знал и не мог знать», что покупает объект у «лица, которое не имело права его отчуждать». В случае со знаменитым делом Чалаевых суд решил, что добросовестность не доказана.

Через пять лет вышло Постановление Конституционного суда РФ от 21 апреля 2003 г. № 6-П «По делу о проверке конституционности положений пунктов 1 и 2 статьи 167 Гражданского кодекса»:

- «1. Признать не противоречащими Конституции Российской Федерации содержащиеся в пунктах 1 и 2 статьи 167 ГК Российской Федерации общие положения о последствиях недействительности сделки в части, касающейся обязанности каждой из сторон возратить другой все полученное по сделке, поскольку данные положения — по их конституционно-правовому смыслу в нормативном единстве со статьей 302 ГК Российской Федерации — не могут распространяться на добросовестного приобретателя, если это непосредственно не оговорено законом.
2. Конституционно-правовой смысл положений пунктов 1 и 2 статьи 167 ГК Российской Федерации, выявленный Конституционным судом Российской Федерации в настоящем постановлении, является общеобязательным и исключает любое иное их истолкование в правоприменительной практике».

Таким образом, Конституционный суд подтвердил права добросовестного приобретателя. Все бы хорошо, но... Остается открытым вопрос: как доказать свою добросовестность? Сочтет ли суд представленные доказательства убедительными? Как показало дело Чалаевых, наем риелтора, проверка квартиры банком и страховой компанией — все это оказалось недостаточным для признания добросовестным приобретателем. Ведь «судья, принимая решение, руководствуется положениями закона, а также внутренним убеждением». Реалисты понимают, что в случае возникновения проблем защита претендующих на «добросовестность» условна. Наверное, понимают это и наши законодатели. Об этом красноречиво говорит статья 2 Федерального закона № 217-ФЗ от 30 декабря 2004 г.:

«Внести в Федеральный закон от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ “О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним” (Собрание законодательства Российской Федерации, 1997, № 30, ст. 3594; 2003, № 24, ст. 2244; 2004, № 27, ст. 2711; № 35, ст. 3607) следующие изменения:

1) главу V дополнить статьей 311 следующего содержания:

“Статья 311. Основания выплаты Российской Федерацией компенсации за утрату права собственности на жилое помещение:

1. Собственник жилого помещения, который не вправе его истребовать от добросовестного приобретателя, а также добросовестный приобретатель, от которого было истребовано жилое помещение, имеет право на разовую компенсацию за счет казны Российской Федерации.
2. Компенсация, предусмотренная пунктом 1 настоящей статьи, выплачивается в случае, если по не зависящим от указанных лиц причинам в соответствии с вступившим в законную силу решением суда о возмещении им вреда, причиненного в результате утраты указанного в настоящей статье имущества, взыскание по исполнительному документу не производилось в течение одного года со дня начала исчисления срока для предъявления этого документа к исполнению. Размер данной компенсации исчисляется из суммы, составляющей реальный ущерб, но не может превышать один миллион рублей...”»

Как видим, сумму до миллиона могут получить как собственник, который «не вправе его истребовать от добросовестного приобретателя», так и «добросовестный приобретатель, от которого было истребовано жилое помещение».

Забота о пострадавшем собственнике понятна, особенно если перечитать законы и постановления, которые мы тут приводили. Но забота о добросовестном приобретателе вызывает недоумение — ведь по той же законодательной логике его права и так защищены. Тем не менее теоретически есть возможность получить от государства миллион, что хоть как-то компенсирует потери.

Вывод (глава получилась длинная, но резюме будет коротким). При покупке недвижимости забудьте про права «добросовестного приобретателя», тщательно проверяйте выбранный объект и его собственника. Надеяться на традиционное русское «авось» да «небось» тут неуместно.

Метод Понтия Пилата и парадокс Вешек

Сфера недвижимости — кладезь для психологических и социологических исследований. По мнению специалистов, стресс от смены места жительства уступает по силе лишь стрессу в результате смерти близких, развода и тяжелой болезни. Действовать рационально в состоянии стресса тяжело. Особенно если приходится отвечать на трудные вопросы, которые в изобилии подкидывает рынок.

Итак, принципиальное решение о покупке жилья принято, есть необходимая сумма. Вариант выбрали, посмотрели, о цене договорились. Изучаем документы, восстанавливаем историю квартиры. И тут возникают вопросы, на которые нет однозначных ответов. Можно ли покупать эту квартиру? Не возникнут ли в будущем проблемы? Не всегда получается понять сразу, чаще надо копать глубже.

Наследник получает документы о собственности и сразу же выставляет квартиру на продажу. Он хочет быстрее обналечить «упавшее с неба состояние» и вкусить наконец радости «дольче вита»? Или знает, что есть еще претенденты на наследство, которые опоздали, и торопится быстрее продать спорный актив? Нет ответа. (Подробнее про наследственные квартиры мы уже писали в главе «Наследство».)

Вы — хозяин положения. В любой момент вы должны быть готовы сказать себе знаменитую фразу Понтия Пилата «Я умываю руки» и отказаться от покупки подозрительной квартиры.

Отказаться, бывает, не так просто, как кажется на первый взгляд. Ведь вы прикипели эмоционально к понравившемуся жилью. Вы представили себя живущим в этой квартире, мысленно расставили мебель, нашли место во дворе, где будете парковать машину, прикинули, как побыстрее добраться на работу... Особенно часто так происходит, если квартира подверглась хоумстейджингу.

«Нам очень хотелось отдельную квартиру, мы так долго об этом мечтали... Денег у нас было немного, и обычную многоэтаж-

ную новостройку мы не могли потянуть. А тут мы вписывались в бюджет. Мы понимали, что застройщик использует лазейки в законе и впоследствии могут возникнуть проблемы. Но нас уверяли, что у них “все схвачено”. И действительно — дом строился без задержек. А теперь мы остались ни с чем», — вспоминает владелец квартиры в доме в подмосковных Вешках, который снесли по решению суда в августе 2012 г.

Знали ли покупатели о рисках при покупке квартиры в незаконно возведенном доме? Несомненно, многие об этом догадывались. Информационного вакуума нет. Желающие легко могли найти в Интернете обсуждение проблем, способных подстергать покупателей долей в многоквартирном доме, построенном на земле с правовым статусом «для индивидуального жилищного строительства».

В августе 2012 г. история с Вешками прогремела по всей России. Сюжеты в новостях по федеральным каналам, интервью с оставшимися без крыши над головой бедолагами, ток-шоу с чиновниками и застройщиком... Казалось бы, риски покупки квартиры в аналогичных домах стали слишком очевидны, но...

Рассказывает Сергей Тихоненко

Летом 2012-го обратился к нам клиент с просьбой проверить застройщика, у которого он собрался покупать квартиру. Объект в ближайшем Подмосковье, 20 км от МКАД. Студия 28 кв. м стоит около 1 млн руб. Клиент буквально загорелся этой квартирой. Половина у него была, на половину банк готов был дать ипотеку. Мы навели справки, отправили запрос в районную администрацию, изучили имеющиеся документы. Оказался классический случай строительства многоквартирного дома на землях ИЖС. На удивление, ответ администрации был нейтральным: «Нарушений не обнаружено». Кроме того, адрес объекта не фигурировал в черном списке проблемных домов. И тут как раз прогремели злополучные Вешки... Мы рассказали клиенту обо всех рисках покупки подобной квартиры.

Клиент был разумным человеком, но ему было тяжело отказаться от покупки. Своими предостережениями мы словно украли его мечту. Этого никто не любит, и дальнейшей работы с ним не получилось. Но мы выполнили свой риелторский долг — оградили клиента от проблем и ничуть об этом не жалеем.

Думаете, это курьезное исключение? Как бы не так! Коллега рассказал о похожей ситуации. Друг попросил проверить объект, где продавалась квартира площадью 84 кв. м за 3 млн руб. Похоже, что друг уже давно настроился на покупку, и только осторожность заставила его в последний момент обратиться к риелтору. Коллега озвучил риски и отговорил от покупки. Как вы думаете, он услышал слова благодарности? Ответом было «Ты только что плюнул мне в душу».

Вывод. Старайтесь не привязываться эмоционально к квартире, которую вы еще не купили. Будут еще объекты, этот не последний. Если уж вы влюбились в квартиру, не показывайте ваши эмоции собственнику квартиры, а также его риелтору. Этим могут воспользоваться — например, внезапно поднять цену перед сделкой.

Часть VIII

Четыре шага к своей квартире



Ищите и обрящете. Поиск вариантов

На сегодня существует около десятка источников информации о продающихся квартирах. Из них один источник реально работает, а остальные девять просто... существуют.

Десять источников знаний

1. Рекламные щиты. Катаясь по МКАД и другим магистралям нашей родины, вы не могли не заметить, что примерно 80% дорожных щитов рекламируют квартиры в новостройках, коттеджные поселки и земельные участки. Если вы часто ездите по району, в который хотели бы переселиться, благодаря щиту вы сможете узнать о какой-нибудь выгодной акции у застройщика или о новом интересном проекте.
2. Растяжки «Продается...». Обычно такие растяжки используют застройщики и владельцы офисных зданий, но иногда их применяют и при продаже вторичных квартир. К сожалению, риелторы редко «заморачиваются» с растяжками, а собственники панически боятся эти растяжки вешать. Что скажут соседи?! Между тем растяжка — отличный рекламный инструмент для собственника и риелтора, ускоряющий продажу квартиры.

Итак, когда вы гуляете в районе, где расположена ваша будущая квартира, обращайтесь внимание на рекламные баннеры.

3. Ваш невооруженный глаз. Если вы ищете новостройку, то ее можно увидеть вживую, без всякой рекламы. Увидели, как в интересном для вас районе что-то строится, не идите сразу в отдел продаж, пообщайтесь со сторожем, строителями. Узнаете много интересной информации «не для печати».
4. Объявления на столбах и дверях подъездов. Сразу отфильтровывайте пустышки: объявления в стиле «обменяю двушку на трешку с доплатой» — хитрый ход риелторов по заманиванию новых клиентов. Если же на колыхающейся на ветру бумажке указаны конкретные характеристики квартиры (метраж, этаж, цена), это, скорее всего, настоящая квартира. Можно смело звонить по указанному телефону. Только не надейтесь наткнуться на собственника — какую-нибудь бескорыстную старушку, застрявшую в XX веке с его бесхитростными объявлениями от руки. Собственники ленивы и дальше Интернета обычно не идут. Скромный листочек на столбе — дело рук трудолюбивого риелтора. (Впрочем, это хороший знак. Если риелтор не ленится рекламировать объект — значит, он, вероятно, хороший специалист и заинтересован в сделке. Работать с ним будет комфортно.)
5. Газеты и журналы объявлений вроде «Из рук в руки», «Недвижимость и цены». Пользуясь этими источниками информации, помните, что, во-первых, актуальность опубликованных в них объявлений низкая (газеты выходят раз в неделю, а реально выгодные объекты разбираются в первые пару дней) и, во-вторых, в газетах обычно рекламируют низколиквидные объекты и те, что продаются по завышенной цене (потому что смотри «во-первых»). Это если говорить о вторичных квартирах, а вот просмотреть объявления о новостройках не помешает. Может, и наткнетесь на что-то интересное.
6. Радио. Иногда по радио рекламируют новостройки. Как источник информации радио малоэффективно, но если случайно что-то услышали — мотайте на ус.

7. Интернет. Это, собственно, основной способ. Все остальные лишь дополняют его. Сегодня 99,99% квартир рекламируются в Интернете, объявления в других источниках лишь дублируют информацию из Интернета. Сюда же относятся базы объявлений и мультилистинговые системы, о которых мы поговорим ниже.
8. Есть и другие источники информации — слухи, «сарафанное радио», глянцево-журналы (там иногда рекламируют элитную недвижимость), рекламные листовки и т. п., — но всерьез их можно не рассматривать ввиду редкости и малой эффективности.
9. Агентство недвижимости. Вычеркиваем. Агентство, будь оно огромное или крошечное, использует те же общедоступные источники информации, что и простые смертные.
10. Ваш риелтор. Если у вас таковой есть, зачем вы вообще читаете эту главу? Ведь это обязанность риелтора — найти оптимальный объект под запрос клиента.

Однако, наняв риелтора, клиент обычно не успокаивается и ведет параллельные поиски, регулярно радуя своего агента новыми ссылками на квартиры: «Смотри, что я нашел!» Примерно в 99 случаях из 100 эти ссылки ведут либо на неподходящие квартиры (риелтор их уже прозванивал), либо на квартиры, не соответствующие запросу клиента. Допустим, изначально он хотел не менее 50 кв. м, но вдруг наткнулся на миленькую двушечку площадью 45 кв. м. Риелтор пожимает плечами и организует просмотр, клиент приезжает и недовольно ворчит: «Нет, ну эта квартира все-таки слишком маленькая...»

Вообще, практика показывает: обладая теми же самыми открытыми данными, грамотный риелтор найдет больше подходящих квартир, чем клиент. Это же касается и аренды. Казалось бы, ну зачем нанимателю (арендатору) риелтор? Вот он, ЦИАН, ищи да звони! Ан нет. Опытный риелтор находит оптимальный вариант за десять минут, и вечером того же дня клиент перевозит вещи. Самостоятельный наниматель ищет неделю и снимает не то, что хотел. Почему так — мы и сами не знаем, но наблюдаем регулярно.

Совет. Наняли риелтора, доверяете ему — пусть он и ищет вам квартиру. Очень маловероятно, что вы найдете что-нибудь достойное, пропущенное специалистом.

Квартиры в Интернете

Перечислим основные ресурсы, актуальные для Московского региона и вторичной недвижимости. (Про поиск новостроек мы писали к главе «Новостройки».)

- WinNER (<http://baza-winner.ru/>). На сегодня это самая полная база объявлений о продаже квартир. Ресурсом WinNER пользуются большинство риелторов. Из плюсов — множество параметров для поиска и возможность отслеживать историю продажи квартиры. Правда, постепенно эта база сдает позиции, но пока еще она на коне. Существенный недостаток — база платная. На момент написания этих строк подписка на три месяца стоила 15 000 рублей. Имеет ли смысл платить такие деньги? Еще два-три года назад мы ответили бы утвердительно, ибо достойных конкурентов у WinNER на информационном рынке не было. Но теперь все не так однозначно.
- ЦИАН (<http://www.cian.ru/>). Изначально легендарный ЦИАН делал ставку на московскую аренду. База стала самым популярным ресурсом при поиске квартир и комнат сначала для риелторов, потом и для клиентов. Позже начала развиваться и рубрика «купля-продажа». Теперь по количеству объектов, выставленных на продажу, ЦИАН практически сравнялся с WinNER. Большой плюс — база бесплатна для просмотра (с тех, кто размещает объявления, берут небольшую плату). Огромный плюс — удобный поиск по множеству параметров, в том числе поиск по карте.
- Навигатор (<http://www.r2-navigator.ru/>). Это аналог WinNER, но по более низкой цене — от 1500 руб. в месяц. Впрочем, качество предлагаемой информации тоже ниже.
- Realto (realto.ru). Еще одна база с бесплатным размещением объявлений и платным просмотром (от 2000 руб. в ме-

сяц). И Навигатор, и Realto можно приобрести в дополнение к WinNER, а вот в качестве альтернативы не подойдет — объем квартир в несколько раз меньше.

- Яндекс. Недвижимость (<http://realty.yandex.ru/>). Не так давно великий и могучий Яндекс решил попробовать свои силы в недвижимости. Ведь пользователи привыкли к удобному поиску и периодически размещают запросы о жилье. Сказано — сделано. Яндекс заключил договоры с крупнейшими базами, такими как WinNER, ЦИАН, и десятком других. По неким секретным алгоритмам отбираются объекты для показа на запрос пользователя. Как это работает? Никто, кроме разработчиков, не знает. В результате на запрос пользователя выдаются далеко не все существующие актуальные варианты, при этом в результатах выдачи много дублей и устаревших объявлений. В общем, пользоваться Яндекс. Недвижимостью нужно, но только в дополнение к другим ресурсам.
- AVITO.ru. Глобальная доска объявлений с разделом о недвижимости. После объединения со slando.ru и масштабной рекламной кампании возникла крупнейшая в России доска объявлений с мощным трафиком. На AVITO можно найти объявления о продаже жилья от риелторов и прямых продавцов (собственников), но последних, конечно, очень мало.
- «Из рук в руки» (<http://irr.ru/real-estate/>). Легендарные «руки»! Было время, когда день риелтора начинался с просмотра свежего, пахнущего типографской краской экземпляра «Из рук в руки». Новичку давали газету, телефон и сажали на прозвон. Цель — вызвонить собственника и уболтать на заключение эксклюзивного договора. Газета была основным рекламным инструментом. Сейчас бумажная версия «рук» сильно просела в популярности, впрочем, как вся бумажная пресса. Зато портал под одноименным названием все еще популярен. Пользуйтесь!
- ГдеЭтотДом.Ру (<http://www.gdeetotdom.ru/>). Тематический портал, который ориентируется на географический поиск недвижимости. Объекты отмечены флажками на карте, что

удобно, если вы ищете объект в заданном секторе. Для пользователей база бесплатна.

- Sob.ru. Портал с бесплатными объявлениями, посвященный недвижимости. Хорошо индексируется поисковиками, поэтому популярен у риелторов.
- AFY.ru, Realty.dmir.ru, АгентОН (<http://agenton.ru/>), NERS.ru и др. Рассчитаны больше на сервис для риелторов, но располагают и базой объектов.
- Сайты агентств недвижимости, районные форумы и т. п. Встретить объявления о продаже квартиры можно в самых неожиданных местах, но искать лучше в специально отведенных (перечисленных выше).

Что скрывают объявления?

Читать объявления тоже нужно уметь. Иначе можно потратить очень много времени впустую и окончательно разочароваться в отечественном рынке недвижимости. Хотя, если у вас есть риелтор, отбирать и прозванивать объявления — его задача. Не стоит пытаться «проверять» его и дублировать эту утомительную работу.

Если же риелтора у вас нет, имейте в виду:

- Если в объявлении не указан точный адрес объекта, а только общий ориентир (например, «город Люберцы»), почти наверняка квартира находится не в городе, а гораздо дальше, в окрестных поселках.
- Если написано «Москва. 10 минут на транспорте от метро», то это где-то за МКАД, а «10 минут транспортом» — это не на автомобиле по пробкам, а на... Ну, допустим, самолете. Или на гоночной машине глухой ночью. В общем, смотрим только на точный адрес и карту, все оценочные определения пропускаем мимо ушей. Если адреса нет — первым делом по телефону выясняем его.
- Слово «евроремонт» может означать все, что угодно. Но чаще всего имеется в виду наличие стеклопакетов на окнах, точеч-

ных светильников на потолке и каких-нибудь гипсокартонных фигур на стенах. Больше ничего.

- Отсутствие фото — не очень радужный знак. Есть большая вероятность, что внутри эта квартира не слишком привлекательна. Но вместе с тем это хороший шанс купить квартиру по цене дешевле рыночной. Большинство действительно выгодных предложений выставляется без фото. Хотя бы потому, что они выгодные, а значит, можно не «заморачиваться» с качественной рекламой.
- Слишком дешевый вариант (на 20 и более процентов дешевле аналогов) не стоит вашего внимания. Чудес не бывает. Точнее, чудеса бывают, а вот халява на сегодняшнем рынке недвижимости — нет. Слишком дешевая квартира? Либо объявление некорректно составлено (например, на самом деле это не квартира, а доля или не вторичка, а новостройка и т. п.), либо это криминальный вариант, либо замануха — феномен, о котором мы расскажем ниже.

Искать ли квартиры «без посредников»?

Порядка 90% квартир на московском рынке продается силами агентов недвижимости. Оставшиеся 10% продаются самостоятельными продавцами, которые сами решают свой квартирный вопрос. Есть ли смысл выискивать такие квартиры, чтобы сделать выгодную покупку? Ниже мы рассказываем об особенностях «прямых» и риелторских сделок, а вы уж судите сами, какой вариант для вас лучше. (Конечно же, мы не рассматриваем вариант, когда продавец — сам риелтор или имеет большой опыт продажи квартир, в этом случае различий практически нет.)

- Главное сходство — цена. Она одинакова у «прямых» и риелторских квартир, потому что за продажу риелтору платит продавец. Если собственник продает квартиру самостоятельно, уж поверьте, он не будет выставлять цену ниже рынка (с учетом своей экономии на агентской комиссии). Скорее наоборот — еще и завысит эту цену, ведь рядом с ним нет риелтора,

который заинтересован в быстрой сделке и неустанно повторяет: «Лучше уступить деньги, но выиграть время».

- Если вы думаете, что наличие риелтора со стороны продавца позволит вам сэкономить на собственном риелторе, вы глубоко ошибаетесь. Конечно, в чем-то риелтор продавца вам поможет, чтобы ускорить сделку. Например, при возникновении трудностей с оформлением ипотеки позвонит кредитному менеджеру в ваш банк и попытается договориться с ним. Объяснит, как восстановить потерянное свидетельство о разводе, поможет арендовать ячейку, подготовит документы и т. п. В этом смысле наличие специалиста хотя бы с одной стороны существенно облегчает процесс для всех участников сделки. Но! Риелтор продавца защищает интересы продавца. И ему безразлично ваше стремление сделать выгодную и безопасную покупку. Его цель — продать то, что есть: с проблемными документами, со скрытыми дефектами — не важно, надо продавать. И желательно подороже. Риелтор покупателя работает на покупателя, ищет квартиру, которая подойдет именно вам, и ведет сделку в ваших интересах.
- Самостоятельный продавец может не знать, что его квартиру вообще невозможно продать, и вы рискуете потратить уйму времени с нулевым результатом. Например, за квартиру еще не погашена ипотека, и вы узнаете это после месяца переговоров на подписании договора авансирования. Продать квартиру, находящуюся в ипотеке, теоретически возможно, но на практике крайне сложно, особенно если покупатель — сам ипотечник. Нужно сначала погасить за продавца остаток кредита, а уже потом оформлять сделку купли-продажи. Или на сделке вы выясняете, что у собственницы есть муж, сидящий в тюрьме. Квартира — совместно нажитое имущество, но «муж не возражает», уверяют вас. Опытный риелтор сообщает обо всех «отягчающих обстоятельствах» сразу, экономя ваше время.
- Даже если квартира «продавабельна», как показывает практика, срок оформления сделки с грамотным риелтором раза

в два-три меньше, чем «без посредников». То есть вы экономите в среднем от одного месяца и более. Но ключевое слово здесь — «грамотным».

- Самостоятельного продавца проще обмануть. Навязать невыгодные условия сделки или, например, так оформить условия доступа к ячейке, что он не сможет забрать свои деньги. Но мы все же надеемся, что мошенничество — это не то, что вы понимаете под «купить квартиру выгодно».

На самом деле ваш главный интерес — квартира, и смотреть нужно именно на квартиру и ее документы, а уж кто ее продает — не столь важно. С одними продавцами (и риелторами) делать сделку — сущее наказание, с другими — сплошное удовольствие. Но контрагентов не выбирают, и, если квартира уж очень приглянулась, придется потерпеть.

Альтернатива или свободная продажа?

Еще недавно около 80% сделок на столичном рынке были альтернативные — квартиру продавали, чтобы сразу же купить новую. Выстраивались длинные цепочки из продавцов и покупателей, и каждое звено в этой цепочке нервничало, чего-то требовало и могло в любой момент разорвать цепь в клочья. Сегодня появляется все больше свободных продаж, их доля сравнялась с альтернативами. Люди находят способ разорвать цепочку и упростить сделку: например, заключают с покупателем соглашение, по которому могут после сделки еще месяц проживать в квартире, пока не купят новое жилье. Арендуют после продажи жилье или переезжают на время к родственникам.

Конечно, свободная продажа — это обычно (но не всегда!) проще, быстрее и надежнее, чем альтернатива. Но и искать принципиально свободные квартиры не стоит. Если объект действительно выгодный и привлекательный, можно потерпеть и цепочку, особенно если вы сами свободный покупатель, а не альтернативщик. Да и альтернатива альтернативе рознь. Если семья продает двушку и покупает с доплатой трешку в соседнем доме — это, как

правило, «легкая альтернатива». А если пара с боями разводится и покупает взамен одной квартиры две или три — это уже более тяжелый случай. Если торопитесь, лучше не связываться.

В то же время именно такие сложные случаи (разъезды, замены) таят возможность истинно выгодной покупки. Да, вы тратите много времени (иногда до года), да, вы до последнего не знаете, купите ли вообще эту квартиру. Но в итоге покупаете дешевле. Чем больше геморроя, тем больше экономии, а вы как думали? Но чтобы «вытянуть» трудную, конфликтную сделку, просто необходим риелтор. Хотя бы с одной стороны. Слишком много острых углов приходится сглаживать, слишком много компромиссов достигать. Когда же сразу несколько «эго» (продавцы, покупатели, каждый со своими амбициями и требованиями) встречаются без посредника, то, как показывает практика, получается что угодно, но не сделка.

Свободный продавец тоже имеет свои минусы. Особенно тот, который не спешит. Он вроде и хочет продать квартиру, но только чтобы дорого и на его условиях. А нет — так и не надо. Можно сдать в аренду и годик подождать. В результате такой продавец очень неуступчив, с ним трудно иметь дело, сделка затягивается и может развалиться.

Так что, по большому счету, важен не вид продажи (свободная или альтернативная), а мотивация участников. Если их цель — решить квартирный вопрос в сжатые сроки, это хорошая мотивация. Если же цель — «попробовать», «выставить», «попродать», «посмотреть, как пойдет», «показать этой дуре, что я реально готов развестись», «позлить этого козла» и т. п., это уже плохая мотивация и шансы на успешную сделку тают. Понять истинную мотивацию контрагентов — отдельное искусство.

Заманухи

Изучая базы, не забываем, что там присутствуют так называемые заманухи.

Замануха — это привлекательный объект, выставленный по умеренной цене. Чаще всего с красивыми фотографиями. Цель

заманухи — привлечь новых клиентов в агентство недвижимости. Если вы проявите заинтересованность и позвоните по указанному телефону, то услышите, что посмотреть квартиру по тем или иным причинам нельзя. Например, за объект уже внесли аванс или собственник срочно уехал.

Дальнейший сценарий прост. В двух случаях из трех вы спросите, нет ли в продаже похожих объектов. Вам ответят, что по такой цене, к большому сожалению, пока нет. Но вам могут подобрать другие объекты, если вы согласитесь оставить свою заявку. Вполне вероятно, что заявку вы оставите. Если же вы не догадаетесь спросить про похожие объекты, вам намекнут, что могут помочь с поиском.

Разновидность заманухи — дубль. Нечистоплотные деятели рынка мониторят базы, выбирают объекты с фото, копируют данные и со своими контактными телефонами размещают в этих же базах. Ах да, по заниженной цене. Расчет простой: если клиент заинтересуется объектом, можно позвонить продавцу или его риелтору, договориться на просмотр и попытаться «приподнять» клиента в цене или опустить цену собственника.

Добросовестные риелторы очень не любят «заманушечников» и «дублеров». Резонно, ибо самый ценный ресурс — это время, которое тратится впустую из-за таких вот шакалов рынка. Каждый из порталов по своему алгоритму ведет борьбу с этим явлением. К счастью, постепенно эта борьба становится все успешнее, а заманух в базах — все меньше.

Опытные риелторы, впрочем, научились отсеивать подобные объекты-пустышки. Частенько признаком заманухи является:

- Общая, неконкретная информация об объекте. Неписаное правило качественной рекламы — указывать улицу и номер дома. Все для удобства покупателя! «Заманушечники» любят ограничиваться только улицей или неопределенным «около метро такого-то».
- Несоответствие параметров квартиры, цены и фотографий. Например, стандартная панельная двушка в спальном районе по цене чуть ниже рыночной, но с фотографиями, как

будто снятыми в салоне итальянской мебели. Заинтересовались? А зря.

- Объект без фотографий, но с неопределенными «чистая, светлая, аккуратная».
- Отсутствует юридическая информация: как долго в собственности, нужна ли альтернатива и т. д.

В последнее время на рынке информации сформировалось несколько тенденций:

- Дублирование объектов в разных базах. Если раньше риелторы (и собственники) довольствовались размещением в одной-двух базах, то сейчас одно объявление размещают в разных источниках. Все шире используют так называемые агрегаторы — сервисы для риелторов. Размещенный на агрегаторе объект в автоматическом режиме выгружается в десятки баз данных, досок объявлений. Таким образом, искать нужный объект можно в разных базах, а можно ограничиться, к примеру, одним ЦИАНом. Разница в выборке будет несущественная.
- Использование так называемых парсеров. Порталы и доски второго-третьего эшелона с помощью парсеров выкачивают информацию о множестве объектов и размещают у себя. Иногда случаются накладки — им подсовывают устаревшую информацию.
- И самые последние новации: порталы ведут работу по выработке единого информационного поля, координации совместных усилий. Идея в том, чтобы сохранять параметры, которые выбирает пользователь, запрашивающий подбор квартиры. Человек переходит с сайта на сайт, а ему показывают все те же квартиры — подходящие по его старому запросу. «Большой брат следит за тобой...»

Позвони им, позвони... Прозвон объявлений

Следующий этап — прозвон отобранных объявлений. Это достаточно трудоемкий и энергозатратный процесс. Хотя, казалось бы, что такого трудного — сделать несколько звонков? Но вот проходит час, другой, у вас вскипел мозг, заплетается язык и покраснело ухо, вы забыли, кому уже звонили и о чем договорились, и мысль о новых звонках приводит в ужас.

Меньше слов, больше конкретики

Ниже несколько рекомендаций, основанных на нашем риелторском опыте, — они позволяют оптимизировать процесс прозвона и сэкономить время и силы:

1. В начале разговора четко сообщайте, по какому объекту звоните. Фразы типа «Здрате, я по объявлению» раздражают и отнимают время. Собеседник мог одновременно разместить несколько объявлений: о продаже машины, покупке собаки, поиске попутчика в поездку, услугах по косичкоплетению, знакомстве с одинокой девушкой и т. п. И ваше сообщение ему ничего не говорит. «По какому объявлению?» — устало интересуется он. «По квартире!» — радостно говорите

вы, надеясь, что теперь-то вас поймут. Но почему-то раздражение собеседника растет: «По какой квартире?» — «А вы что, не продаете квартиру?» — обескураженно спрашиваете вы, усугубляя бессмысленность диалога. Помните, что у риелторов квартир много, так что не нужно ждать наводящих вопросов. Представляйтесь сразу: «Добрый день, я по квартире на Наметкина, 37», или: «Я по двушке на Академической». Меньше слов, больше конкретики.

2. Сразу после представления поинтересуйтесь, в продаже ли еще квартира. Объявление могло устареть, а квартира уже продана или «под авансом». Или собственник передумал продавать, или цену решил поднять — в общем, ваш вопрос сразу определит, нужен ли дальнейший разговор.
3. Теперь важно выяснить максимум информации по квартире, чтобы не тратить время на бесплодные просмотры. Ваш список вопросов зависит от двух факторов — ваших требований и текста объявления. Некоторые объявления составлены настолько полно и подробно, что и спрашивать ничего не нужно, все понятно. А в других — информации минимум, но это не повод их игнорировать. Именно в таких, «криво» составленных, объявлениях могут таиться самые выгодные варианты.
4. Записывайте всю информацию. Кому звонили, что узнали, о чем договорились, имя собеседника. Некоторые сайты позволяют делать заметки прямо в объявлениях, либо используйте старый добрый блокнот с ручкой. Записи должны быть четкие и понятные, чтобы к ним можно было вернуться и через месяц.
5. Если риелтор обещает перезвонить, особенно на него не рассчитывайте и перезванивайте сами. Риелтору поступает очень много звонков в течение дня, и ваш номер может легко затеряться. Конечно, хороший профессионал выполняет свои обещания, но попасть на такого сложно. Да и следует понимать: продавец (и его риелтор) охотится за покупателем, если квартира не очень востребована. За реально выгодным вариантом придется охотиться вам.

Главные вопросы

Что важно выяснить до просмотра?

1. Точный адрес. Если улица и номер дома не указаны в объявлении, лучше узнать, а если указаны — убедиться, что указаны правильно. Затем следует найти нужный дом на карте, чтобы прикинуть, насколько это местоположение вам будет удобно, как вы будете добираться до работы и т. п. Если вокруг на карте «зеленое» (парки, скверы) — хорошо, если «серое» (промзона) — это хуже. Тогда нужно выяснить, что там за производство: вредное, средней вредности или вообще никакого?
2. «Что по документам?» То есть какой правоустанавливающий документ имеется на квартиру (приватизация, купля-продажа, наследство, дарение и т. д.) и как давно он получен? Если менее трех лет назад, то какую стоимость собственник готов «показать» в договоре? Чем больше, тем лучше. Также важно, сколько собственников у квартиры и являются ли они совершеннолетними. Идеальный вариант — один взрослый собственник.
3. Кто прописан в квартире? Кто сейчас проживает? Это фактуальные вопросы, можно задать их уже на просмотре. Но можно и по телефону — для полноты картины.
4. Любые вопросы, которые для вас принципиальны и определяют ваш выбор. Вид из окна, высота потолков и т. д.
5. Что внутри квартиры? Какой ремонт? Правда, от этих вопросов толку мало: даже если риелтор решит быть честным с вами, слишком уж это субъективные понятия — «шикарный ремонт», ««убитая» квартира» и т. п. Но спросить можно, чтобы хоть примерно представлять, что вас ждет. Если фото в объявлении нет, можно попросить прислать фотографии по почте. Иногда это работает.
6. Если собеседник спрашивает: «Какая у вас ситуация?» — это не значит, что его волнует вся ваша семейная история. На самом деле интересуется его одно: деньги у вас на руках?

Если да, вам рады как родному. Если нет, где будете брать? Если в кредит, то имеется ли одобрение от банка? И какого именно? Или будете еще продавать свою квартиру? Если да, то есть ли уже покупатель? Так что подготовьте четкий и лаконичный ответ: «Одобренная ипотека Сбербанка, четыре миллиона на руках, остальное в кредит».

7. Узнав все, что важно, договоритесь о времени просмотра.

Это мы еще посмотрим! Просмотр квартиры

Выбирай НЕ сердцем!

Готовя книгу «Как продать квартиру выгодно», мы провели небольшое исследование: опросили около сотни риелторов, чтобы выяснить, как в России проходит среднестатистический просмотр квартиры на продажу. В числе прочего выяснилось, что средний просмотр квартиры эконом-класса длится всего 5–10 минут, а элитной — 15–30. Покупатели уверены, что за это короткое время они узнали о квартире все необходимое.

Так оно и есть, если «выбирать сердцем». Для первого эмоционального впечатления достаточно и минуты. Понравилось — не понравилось. Если что-то «оттолкнуло» или «не зацепило», квартира отбрасывается и поиски продолжаются. До тех пор, пока что-то не екнет внутри: «Мое!»

Но мы все же рекомендуем использовать при выборе квартиры не только сердце, но и мозг и проводить просмотр более вдумчиво и внимательно. Особенно это важно, если вы хотите купить квартиру именно «выгодно», то есть дешевле среднерыночной цены. Квартиры, которые «нравятся», продаются дорого. (А можете быть уверены: если квартира понравилась вам, она наверняка понравится и другим покупателям.) За эмоции приходится

платить. И если вы прочтете нашу книгу «Как продать квартиру выгодно» (а она рекомендуется к прочтению не только продавцам, но и покупателям), то поймете, что эмоциями покупателя можно управлять.

В книге мы описываем, как влюбить покупателя в квартиру с помощью грамотно подобранных цветов, запахов, расстановки мебели и многого другого. Большинство советов универсальны, то есть работают абсолютно для всех покупателей. Так что, если у вас «что-то екнуло», это еще не значит, что квартира действительно хороша и подходит именно вам. Возможно, ее просто грамотно подготовили к продаже. А может, сработал случайный фактор — соседка снизу в день просмотра готовила блинчики, и вы почувствовали любимый «запах детства». Купите из-за этого квартиру? А ведь покупают и по более странным причинам. Покупают квартиры, потому что понравились занавески или обои на стенах. А потом делают ремонт и переклеивают обои. Это реальные истории.

И не стоит думать, что это другие подвержены эмоциям, а вот вы «не такой», вы выбираете разумно и осознанно. Эмоции влияют на решение о покупке квартиры у всех покупателей, независимо от пола, возраста и темперамента. Ваша цель — всего лишь минимизировать это влияние и подключить к выбору левое полушарие, отвечающее за логику. Потому что, повторяем, за эмоции нужно платить. И если вы «влюбились» в квартиру — можете быть уверены, вы переплатите за нее.

Если же лишних денег у вас нет, ваша задача — **увидеть потенциал в квартире, которая НЕ нравится**. Но при этом оптимальна с точки зрения местоположения и соотношения цена–качество.

Что делать?

Как сделать просмотр квартиры более эффективным?

Берите на просмотр фотоаппарат и фотографируйте все помещения в квартире, а также подъезд, двор и дом снаружи. Это поможет вам потом более вдумчиво, в спокойной обстановке рассмотреть фотографии и увидеть то, что вы не заметили или не за-

помнили на просмотре. Даже если в объявлении о продаже есть фотографии, все равно фотографируйте сами. Потому что продавец (риелтор) показывает в рекламе то, что ему выгодно показать. А вы должны сохранить полную и достоверную картину.

Прежде чем делать фотографии, попросите разрешения у хозяина дома и его риелтора. Обычная реакция на такую просьбу — подозрительность. А вдруг вы агент, который разместит фотографии в базах, сделав так называемый «дубль»? Беспочвенные страхи на самом деле. Профессиональному риелтору бояться нечего, квартира и собственник от него не уйдут. Но профессионалов мало, так что эти страхи нужно учитывать. Скажите что-то вроде: «Вы знаете, у меня плохая память, а после вас у меня еще четыре просмотра. Хочу сфотографировать вашу квартиру, чтобы не забыть ее». Вообще, упоминание конкурентов всегда очень хорошо действует, так что чем чаще вы упоминаете другие квартиры, тем лучше.

Пообщайтесь с соседями. Проще всего это сделать на детской площадке. Люди там обычно доброжелательные и никуда не торопятся, так что можно спокойно все выведать. Что именно?

- Контингент жителей во дворе и соседних домах. Алкоголики, наркоманы, местные «сумасшедшие», криминальные элементы? Не шумно ли по ночам? Безопасно ли гулять вечером, отпускать детей и т. п.
- Парковка. Как обстоит с парковочными местами? Реально ли вечером найти местечко? Нет ли «парковочной дедовщины», когда старые жители присваивают себе места (порой никак их не помечая) и устраивают гонения на новичков? Безопасно ли оставлять во дворе машину?
- Ближайшие школы и детские сады. Если у вас есть дети, поинтересуйтесь качеством образования и воспитания в этих заведениях. Кто работает, чему учат? Легко ли устроить ребенка в садик, большая ли очередь?
- Протекает ли крыша на последнем этаже (если вас заинтересовала квартира наверху)?

- Бывают ли перебои с водой, электричеством, отоплением? Тепло ли зимой?
- Что со звукоизоляцией? Шумно ли дома?
- Не намечается ли капремонт дома и подъезда? А может, запланирован снос дома?
- Нет ли неподалеку свалки, вредного производства и т. п.? Не приносит ли ветер неприятных запахов?
- Не продает ли кто-то в доме квартиру? Возможно, вы найдете вариант, которого нет в базе объявлений. Если сам дом понравился, а квартира — не очень, есть смысл поискать другие варианты. Помимо опроса соседей поможет расклейка объявлений в районе. Что-то вроде: «Куплю двухкомнатную квартиру в этом доме. Не агент!»

Прогуляйтесь по району. Потратьте хотя бы минут 20, чтобы изучить окрестности. Обратите внимание на плотность движения, эстетику окружающей застройки (вам лицезреть ее еще много лет), инфраструктуру (магазины, кафе и пр.), наличие зелени на улицах и во дворах. Обязательно пройдитесь до метро или железнодорожной станции, чтобы оценить удаленность квартиры, но имейте в виду: «пришлый» человек всегда идет более долгим путем, чем местный. Наверняка есть какие-то тайные ходы, позволяющие срезать путь.

Куда смотреть?

Итак, вы приехали на просмотр, и улыбчивый риелтор заводит вас в подъезд. На что обратить внимание в самой квартире? Что важно учесть и не упустить при просмотре? Это отдельная тема, многое зависит от типа и конструкции дома. Рассмотрим основные виды жилья в Москве и Подмосковье.

Вторичный рынок жилья

Дома давно построены, обжиты. Их достоинства и недостатки протестированы поколениями советских и постсоветских жителей.

Дореволюционные дома и довоенные сталинки.

Дореволюционные дома очень разные, «типовых» среди них нет. Сталинки были двух типов — получше (для советского бомонда) и попроще (для обычных граждан). Сталинки для бомонда красивые, с нарядными фасадами и большими квартирами. Сталинки для обывателей безлики, часто не имеют балконов, площади начинаются от двушек 50–60 кв. м. В остальном достоинства и недостатки у дореволюционных и довоенных зданий схожи.

Достоинства:

- расположены в центре Москвы или престижных районах;
- толстые кирпичные стены с отличной тепло- и шумоизоляцией;
- широкие, монументальные подъезды;
- высокие потолки, большие метражи (по просторному холлу сталинки можно рассекать на самокате).

Недостатки:

- Деревянные или смешанные перекрытия. Дома могут стоять по 200 лет, но может и рухнуть потолок вместе с соседским унитазом. Если на этажах происходят регулярные протечки, балки начинают подгнивать, со временем разрушаясь. Особенно достается полу в районе санузла.
- Зачастую печальное состояние коммуникаций — труб, проводки, отопления. Обращаем особое внимание: подверженность плесени.
- Пожароопасность. Пониженная ликвидность. Банки не дают ипотеку на квартиры с деревянными перекрытиями. Покупатели с живыми деньгами тоже осторожничают, предпочитая дома с железобетонными перекрытиями.
- Неудобная планировка. Беда сталинок — маленькие комнаты при огромных холлах и средних кухнях и санузлах. В дореволюционных домах планировка вообще непредсказуема: туалет в кухне, стоячая микрованна, узкий коридор с множеством дверей, проходные и запроходные комнаты. Если хоти-

те комфортную квартиру «с историей», готовьтесь к масштабной перепланировке.

- Но много старых квартир уже перепланированы. Обязательно выясните, согласована ли перепланировка и, если нет, подлежит ли она в принципе согласованию.

Совет. Обязательно узнайте, был ли в доме капитальный ремонт. При нормальном ремонте полностью меняют перекрытия и трубы. Это нивелирует многие слабые стороны таких домов.

Послевоенные сталинки.

В этих зданиях для перекрытий уже используется железобетон.

Достоинства:

Те же, что в дореволюционных домах и довоенных сталинках.

Недостатки:

- плохое состояние коммуникаций — труб, проводки, отопления;
- подверженность плесневению;
- неудобная планировка;
- зависимость от ремонта в соседских квартирах. В 1990-х в таких домах люди с деньгами любили покупать большие квартиры и воплощать там свои представления о прекрасном. Со всеми вытекающими последствиями — сносом стен, переносом «мокрых зон», установкой огромных джакузи и даже бассейнов. Все это чревато заливами и перебоями с электричеством.

Совет. Узнайте, был ли капитальный ремонт, хотя для послевоенных сталинок это уже не так существенно. Общайтесь с соседями, выслушайте истории о местных происшествиях, новости... В таких домах, как правило, много пенсионеров, которые с удовольствием поделятся с вами информацией.

Отдельная тема — высотные сталинки. Это и легендарные высотки на Таганке и Баррикадной, и знаменитый Дом на набережной, и номенклатурные дома на Кутузовском проспекте. Такие

сталинки уже относятся к элитному жилью и имеют свои особенные, индивидуальные характеристики.

Панельные пятиэтажки (хрущевки).

Эти здания массово возводились в 1960-х гг. Частично были снесены в 2000-х, но по-прежнему лидируют на рынке вторичного жилья. Расчетный срок эксплуатации таких домов — 50 лет, так что хрущевки уже выработали свой ресурс.

Сильные стороны:

- Низкая цена.
- Подпадают под программу сноса или капремонта. Находятся обычно в тихих и очень зеленых дворах. Вообще, в отличие от новых жилых кварталов, где роль зелени выполняют чахлые кустики, нехотя высаженные застройщиком, старые районы радуют обилием деревьев, большая часть которых старше самих домов.

Слабые стороны:

- Главные проблемы — возраст, низкокачественные материалы, ветхость коммуникаций и дома.
- Смежные комнаты и совмещенные санузлы.
- Низкие потолки (2,5–2,7 м).
- Отсутствие шумоизоляции. Тоненькие стены и слабая вентиляция оповестят об особенностях жизни соседей и гастрономических привычках всего этажа.
- Плохая теплоизоляция. Зимой холодно, несмотря на отопление, летом слишком жарко. Возможно, придется делать дополнительное утепление, а это недешевое удовольствие.
- Социальный состав жильцов. Много маргинальных и «асоциальных элементов». А если до сноса осталось несколько лет — жильцы любят сдавать квартиры толпам гастарбайтеров. Чего жалеть, дом-то снесут.

Совет. Обращайте особое внимание на состояние потолков на последних этажах. Лифтов нет, поэтому технического этажа

тоже нет. Крыша плоская, как блин. Жители пятого этажа регулярно страдают от прохудившейся крыши. Крышу конопатят, заливают смолой. На некоторое время такого «ремонта» хватает, потом разозленные жильцы опять атакуют жалобами ДЭЗ.

Кирпичные хрущевки не подлежат сносу. Имеют более толстые стены, иногда — более высокие потолки (2,5–2,7 м) и немного лучшие характеристики по теплоизоляции. В остальном мало отличаются от панельных собратьев.

«Брежневки».

Возводились с начала 1970-х до начала 1990-х (отдельные серии возводились и в 2000-х гг.). Высота — от 8 до 16 этажей, материал — панель, кирпич, блоки.

Ярких достоинств и недостатков у этих домов нет. Невысокие потолки, маленькие кухни и тесные подъезды остались в наследство от хрущевок. Но есть и усовершенствования — лифты и мусоропроводы (хотя последние во многих домах сейчас заколочены и не функционируют). По сравнению с хрущевками улучшены шумоизоляция и планировки квартир. Кухня подросла до 7 кв. м, реже встречаются проходные комнаты. Есть нюансы: в угловых квартирах зимой холодно, особенно если трубы отопления спрятаны в стены.

Строились «брежневки» массово, дожили до наших дней. О сносе их в Москве разговора пока нет, зато активно ведется капитальный ремонт подъездов. Выглядят достаточно невзрачно и однотипно. Именно брежневские дома-близнецы стали героями легендарной «Иронии судьбы». Но по соотношению цена–качество это хороший, экономичный вариант.

Совет. Узнайте серию заинтересовавшего дома, так как серий у брежневских домов много и они достаточно разные. Различаются и материал дома, и планировки, и конструктивные особенности, и слабые места.

Новостройка без отделки

Их продают не только застройщики, но и инвесторы на вторичном рынке жилья. Если новостройка панельная, ее качество

(пусть и не самое высокое) гарантировано заводом-изготовителем. Массовое производство по налаженным технологиям позволяет избегать явных косяков. Если это монолит, который возводят прямо на площадке неизвестные рабочие неизвестного субподрядчика... Да еще и квартира изначально была свободной планировки, то есть перегородки воздвигли неизвестные рабочие продавца, по неизвестному плану... Стоит присмотреться повнимательнее.

Почитайте, что пишут на форумах жильцы жилого комплекса, они наверняка уже выявили основные недостатки и слабые места их дома. Обратите внимание на перегородки: если они построены не в соответствии с планом застройщика, такую планировку необходимо согласовывать как перепланировку. Это не страшно, но это хороший повод для торга. Также несогласованная (а особенно несогласуемая) перепланировка снижает ликвидность объекта для целей перепродажи. То есть если перепланировку в принципе можно согласовать, вы можете сделать это сами после покупки, потратив определенное количество времени и денег. Если нельзя — нужно или возвращать квартиру в исходное состояние, или готовиться делать скидку 3–7% при перепродаже.

Главные проблемы любой новостройки — перекошенные окна и кривые стены. Ведь многие застройщики выбирают подрядчика с самыми низкими ценами... Поэтому стеклопакеты вставляют дешевые, низкокачественные, устанавливают наспех... Пройдите по квартире, откройте все окна в разных положениях, чаще всего стеклопакеты заклинивает в положении «форточка». Заедает? Повод для торга. Еще неплохо приложить к раме «уровень», проверить точность установки рамы. Если есть небольшой угол — раму раньше или позже перекосит.

Отметим, что многие покупатели новостроек заранее закладывают бюджет на замену окон, дверей, сантехники. Если вы планируете жить в новостройке долгие годы, это разумно. Если квартира инвестиционная или вы планируете через несколько лет расширяться, на этом можно сэкономить.

Теперь про стены, головную боль покупателей новостроек. Нормой считается отклонение от вертикали не более 5 мм. Провер-

рить стены можно с помощью отвеса и уровня. Простейший отвес можно сделать из нитки с привязанным гвоздем. Приставляем к стене, замеряем... Сокрушенно качаем головой, вздыхаем... просим торга.

Чем чреваты кривые стены? Повышенными расходами на их выравнивание. На однокомнатную квартиру с кривыми стенами и углами может запросто уйти 30 мешков штукатурки по 30 кг — почти тонна! Цена. Плюс шпатлевка, грунтовка, стоимость работ. Некачественное строительство удлинит и удорожит ваш ремонт.

Совет. При выборе новостройки не забывайте закладывать бюджет на ремонт. Цена ремонта зависит от ваших целей. Планируем жить? Выбираем более качественные материалы, не жалеем средств на ровные стены и прямые углы. Квартира — инвестиция? Экономим на всем, на чем можно. Рельефные обои закроют небольшие неровности стен, правильно подобранная мебель скроет недостатки. Помним, что ремонт должен окупиться при продаже. Подробнее об этом читайте в нашей книжке «Как продать квартиру выгодно».

Загородный дом, таунхаус

В отличие от типовых многоэтажек загородные дома таят в себе множество потенциальных проблем. Имеет значение все: качество фундамента, материал и толщина стен, использованный утеплитель, герметичность крыши, состояние системы отопления, канализация, качество проводки и многое другое. Ошибка может стоить не просто дорого, а очень дорого. Загородный дом не проходит экспертизу госкомиссии, построили — и ладно.

Поэтому перед принятием окончательного решения о покупке загородного дома рекомендуем договориться о еще одном просмотре, на который вы приедете со специалистом — прорабом или строителем. Надо спрогнозировать возможные существенные проблемы и стоимость их решения. Например, неудачный фундамент (не соответствует состоянию почвы или размеру дома) может сделать покупку бессмысленной. Вне зависимости от метража дома, качества отделки и т. д.

Общий знаменатель

Мы рассмотрели стандартные характеристики и проблемы домов разных типов. Теперь опишем общие моменты, на которые необходимо обратить внимание при просмотре любой квартиры на вторичном рынке.

- **Освещенность.** Как известно, существуют нормы соляризации. Минимальное время для освещения квартиры солнечным светом с марта по сентябрь — два часа в сутки. Но соблюдаются нормы не всегда. Причины могут быть разные — например, слишком маленькое окно в большой комнате. Или деревья, которые закрывают солнце. Или угловое расположение квартиры, причем именно «внутри» угла. Поэтому смотреть квартиру лучше днем, в ясную погоду. По крайней мере, перед принятием окончательного решения. И если возникла необходимость включить искусственный свет — нужно задуматься. На какую сторону выходят окна? Какой вид из каждого окна? Откройте окна, чтобы оценить шум с улицы, запах, смог. Не придется ли жить вечно с закопаченными окнами и даже в жару бояться их открыть?
- Состояние потолка, стен, следы протечек и плесени. Еще один плюс дневного просмотра — возможность хорошо рассмотреть квартиру. Вечером, при свете тусклых ламп, многое может быть незаметно. Например, пятно от влаги в неосвещенном углу. Обращайте внимание и на свежую краску, особенно на отдельные пятна. Перекрашивать и переделывать всю поверхность многие ленятся, а вот замазать пятно свежей краской особого труда не составляет. Кстати, плесень любит селиться в углах, на кухне, в ванной. Даже на дверях, если внимательно присмотреться. Сами по себе плесень или желтый след от протечки на потолке не страшны, их легко убрать специальными средствами и замазать краской или закрыть обоями.

Главная проблема протечек — в регулярности. Если крыша дома прохудилась, трубы неисправны, соседи сверху — алкоголики или престарелые люди — проблема станет хрони-

ческой. Ваш суперремонт будет эпизодически подвергаться уничтожению.

- Ровность стен, потолков, пола. Есть ли перепады высот? Насколько кривые углы и стены? Если вы не перфекционист, то небольшие искривления вам жить не помешают. Ну а если хочется совершенства, готовьтесь к дорогому ремонту и... торгуйтесь.
- Качество пола. Что там под ковром и мебелью? Вы, скорее всего, все равно планируете менять отделку. Но одно дело — постелить сверху старого, но добротного пола новенький ламинат, и другое — разбирать несколько слоев прогнивших полов, выравнивать, утеплять, класть новые...
- Скрипят ли полы? Прогуляйтесь по каждой комнате, используя «традиционные» маршруты (от двери до окна и т. п.). Для полного устранения скрипа потребуется перекладка пола.
- Напор воды в раковины, работа слива в туалете. На последних этажах с напором бывают проблемы.
- Электропроводка. Насколько старая? Горит ли свет? Достаточно ли розеток в доме, работают ли они? Хотя, если проводку не меняли более 10–15 лет, это пункт можно пропустить. Все равно менять.
- Состояние труб и батарей. Следы ржавчины. Замена газовых и водяных труб и радиаторов — недешевое удовольствие.
- Состояние обоев, межкомнатных дверей, окон, сантехники. Важно, только если вы ищете квартиру с ремонтом и не планируете переделывать ее «под себя». Очень редкий случай на российском рынке недвижимости, но есть тенденция к росту числа таких покупателей. Если ремонт планируется, можете этот пункт вычеркнуть.
- Где несущие стены? Где обычные стены? Это важно, если вы захотите сделать перепланировку. Например, объединить и расширить санузел, увеличить кухню, снести перегородку в кладовке. Выгляните в окно: нет ли под окнами козырька подъезда? А может, рядом проходит пожарная лестница? И то и другое поднимает вопрос о необходимости обезопасить

квартиру от домушников и хулиганов. Покупать жилье на втором этаже и жить с решетками на окнах никому не хочется. Козырек плох еще и тем, что на нем скапливается мусор, засиживаются птицы и т. п. В общем, вариант на любителя, хотя и лучше первого этажа.

- Была ли сделана перепланировка? Если да, то была ли она узаконена? Можно ли ее в принципе узаконить? При переносе «мокрых зон», пробитой под холодильник нише в вентиляционном канале, сносе несущих стен это невозможно. Наличие незаконной перепланировки может быть причиной отказа банка в ипотеке.
- Удобно ли вам будет жить в квартире? Есть ли место для всего необходимого? Если вам кажется, что главное — четыре стены и пол с потолком, а остальное приложится, то это временное ощущение. Запросы людей растут, вкусы меняются. Одни любят готовить и нуждаются во вместительной кухне, другим важна большая гостиная для сбора всей семьи перед голубым экраном, третьи обожают коротать время на балконе, четвертым главное — просторная гардеробная, чтобы разместить все наряды... Ищите жизненное пространство под свой образ жизни и под потребности своей семьи.
- Попробуйте мысленно расставить мебель. Или не мысленно — попросите у продавцов копию техпаспорта с планом квартиры. На сайте вроде ikea.com есть программа, с помощью которой можно прикинуть варианты расстановки мебели в помещении с заданными размерами.
- Оставит ли собственник мебель? Если да, то что именно? Сможете ли вы это использовать или удачно продать? Бывает, что собственник скрепя сердце оставляет сделанную на заказ кухню стоимостью несколько сот тысяч рублей. Ведь в новую квартиру не увезешь, не влезет. Или по дороге превратится в дрова. Бывает, что собственник оставляет мебель и технику, которые вам не нужны. В новую квартиру хочется все новое. Однако оставленные вещи можно продать через доски объявлений вроде avito.ru. Пусть и не очень дорого (бывшие

в употреблении техника и мебель ценятся мало), но все же это будет хорошая прибавка к средствам на ремонт.

Почему при покупке новой машины дилеры так легко «впаривают» покупателям малополезные, но дорогие «допы»? Коврик в багажник за 10 000 руб., брызговики за 5000–20 000 и многое другое? Человек попадает в психологическую ловушку. Если машина стоит 800 000, то коврики, брызговики и прочая мелочовка за десятки тысяч не кажутся дорогими — по сравнению со стоимостью машины. Хотя реальная цена этой мелочи в разы (а то и на порядок) меньше. Да и не нужно это все, а если нужно — то не сейчас и не по таким ценам. Но раз уж начал тратить деньги с размахом, трудно остановиться. Так и с ремонтом. По сравнению со стоимостью квартиры дополнительные 300 000–700 000 руб. на ремонт не выглядят много. И люди берут очередной кредит «На потребительские цели», вешают на шею еще один хомут. Так что задумайтесь, может, с ремонтом торопиться не стоит. Если квартира в нормальном состоянии, в ней можно пожить какое-то время, а уж потом, по мере возможности...

- Подвергалась ли квартира хоум-стейджингу? Есть ли следы свежего ремонта? Насколько глубоко был сделан ремонт? Насколько качественно? Способы и цели предпродажной подготовки подробно описаны в нашей первой книге. Вы убедитесь, что внешняя разница между обычной квартирой и обработанной... нет, не фотешопом, а с помощью хоум-стейджинга может быть колоссальной.

И помните: скрупулезно выискивать недостатки квартиры нужно не для того, чтобы отказаться от покупки. Большинство огрехов не критичны и могут быть исправлены. Однако важно получить максимально полную картину, чтобы:

- 1) сделать правильный выбор из существующих вариантов;
- 2) правильно оценить рыночную стоимость квартиры (но для этого, безусловно, нужна помощь риелтора);

- 3) иметь поводы для торга;
- 4) понимать свои перспективы, правильно оценить будущие затраты на ремонт.

Как вести себя на просмотре?

- Не торгуйтесь сразу. Разумнее и комфортнее делать это после просмотра, по телефону.
- Не вносите сразу аванс. Ну разве что вы обоснованно боитесь, что квартира мгновенно «улетит», настолько она хороша. Но, как правило, на сегодняшнем стагнирующем рынке торопиться некуда. Лучше выдержать паузу в пару дней — будет проще торговаться.
- Не показывайте, что вам сильно понравилась квартира. Будьте сдержанны в оценках. Бурные восторги не только помешают сбить цену, но и могут привести к тому, что цена внезапно поднимется.
- Не показывайте, что вы ограничены в выборе. К примеру, не нужно говорить, что вы ищете квартиру именно в этом доме, потому что в нем живут ваши родители. Или что ваш ребенок ходит в школу по соседству. Напротив, всячески подчеркивайте, что у вас на примете много других вариантов, и очень даже неплохих.
- Не критикуйте квартиру. Выбирайте мягкие формулировки. Своя квартира — это как свой ребенок. Для чужих он может быть исчадием ада, а для родителей — самым лучшим и любимым. Грубая критика не только не поможет сбавить цену, но и способна настроить продавца (и его риелтора) против вас.

А поговорить?! Переговоры с продавцом недвижимости

В сделке всегда участвуют два идиота.

Один продает слишком дешево.

Другой покупает слишком дорого.

Народная мудрость

Трезвый расчет

Вы все взвесили, обдумали и выбрали квартиру? Теперь нужно провести переговоры и оформить покупку. Можно, конечно, упростить переговорный процесс. «Беру на ваших условиях!» Иногда это единственно верная стратегия, но только в том случае, если квартира невероятно хороша и за ней уже выстроилась очередь из покупателей.

Некоторые риелторы создают эту очередь искусственно, устраивая так называемые «аукционные продажи». Начальная цена низкая, претендентов несколько. Кто больше накинет, тот и купит. Если вы попали на аукцион, не поддавайтесь эмоциям, связанным с конкуренцией. Думайте о квартире и о ваших целях и интересах, а не стремитесь любой ценой побороть противников.

Если продавец жестко заявляет: «Никакого торга! Не нравится — скатертью дорожка!» — это тоже вызывает эмоции. При-

чем эмоции бывают разные: отторжение (вы отказываетесь от покупки «назло» вредному продавцу, даже если это был очень выгодный вариант) или, наоборот, охотничий инстинкт, стремление завладеть «непокорной» недвижимостью. И то и другое вредно. Принимайте решение с холодным сердцем и чистым разумом.

Очень часто на решение о покупке влияют совершенно случайные факторы. Например, личная симпатия к продавцу или риелтору.

Рассказывает Анна Моисеева

Продавала я как-то сталинку на Профсоюзной. И поскольку я представляла интересы продавца, то и квартиру продавала по цене выше среднерыночной. (Я вообще считаю, что хороший риелтор для клиента — инвестиция, а не затрата и сделка с грамотным риелтором должна приносить чистого дохода больше, чем сделка «без посредников».) Разместила «красивое» объявление, и в тот же день позвонила первая потенциальная покупательница. После просмотра девушка сделала предложение о покупке. «Аня, в других квартирах такие неприятные риелторы, а вы мне понравились», — объяснила она свое решение. Странно, ведь покупала она квартиру, а не меня?

Квартира, впрочем, ей тоже подходила, а цена... По цене она попробовала торговаться, но после переговоров я убедил ее принять объявленную цену со скидкой всего 100 000 руб. Для квартиры за 10 млн руб. и для покупательницы с «живыми деньгами» скидка 1% — это просто маленькая любезность. Лично я убеждена, что продавец обязательно должен что-то уступить покупателю — хотя бы в знак вежливости и готовности к взаимовыгодной сделке. Лучше заложить эту скидку в цену и не жадничать в решающий момент.

Продавец, однако, решил иначе. Во-первых, он опоздал на встречу на 40 минут, заставив двух молодых девушек (меня и покупательницу) ждать себя. Покупательница, выпускница МГИМО, была возмущена «такими манерами». Во-вторых, он отказался от торга, объяснив позднее, что «ей нужен этот район, купит и так». Очень недальновидное поведение. Пришлось уже

после этой неудачной встречи проводить с продавцом «объяснительную беседу». В итоге тот согласился на торг, но тут заартачилась покупательница. Обидевшись на неуступчивого продавца, она просто... перестала брать трубку. А когда все же удалось до нее дозвониться, объяснила, что ей «не нравится такое поведение» и она решила искать другую квартиру.

Правильно ли она поступила? Решиться на покупку из-за «приятного» риелтора и отказаться из-за «неприятного» продавца... И это не исключительный случай. Одна моя знакомая рассказывала, как отказалась от покупки квартиры, потому что не понравился риелтор. Позднее, проходя мимо этого дома, она увидела баннер «Продается квартира» с новым номером телефона. Оказалось, квартира та же, а риелтор поменялся. Новый риелтор ей понравилась, да еще и смогла убедить продавца сделать небольшую скидку — и квартира, изначально забракованная, была куплена.

Конечно, это дело хозяйское, но, на мой взгляд, чем меньше на ваш выбор будут влиять эмоции, тем выгоднее окажется в итоге ваша покупка. Скажу даже больше. Лично я, работая на покупателя, охотно связываюсь с неприятным в общении продавцом/риелтором, потому что знаю: эта сделка будет труднее для меня, но выгоднее для моего клиента. Ведь недостаток квалификации очень часто компенсируется ценой...

Это, кстати, еще одна причина прибегать к услугам риелтора. Отстраненный, без эмоций взгляд со стороны крайне полезен при покупке квартиры. А когда находишься внутри ситуации, отстраниться очень трудно. Ваши личные «тараканы», манеры контрагентов, конфликты с родственниками (если квартира покупается совместно) — что угодно может разрушить выгодную сделку.

Покупка квартиры — это вообще сильный стресс, да еще и длительный, месяцы напролет. Эмоции захлестывают, особенно если сама покупка связана с каким-то неприятным событием: разводом, ссорой с родными, переездом в чужой город и т. п.

Так что всегда помните: покупаете вы квартиру, а не людей, с которыми приходится проводить сделку.

Секреты успешных переговоров

Вернемся к теме торга. Итак, как вести переговоры по понравившейся квартире?

Правило очень простое: нельзя сразу соглашаться на объявленную продавцом цену, но и не нужно торговаться «из принципа». Торг — не самоцель, а всего лишь способ решить свои задачи наиболее эффективным образом. Но торговаться, безусловно, полезно, и это искусство, которому надо учиться. Именно на этапе торга хороший риелтор может принести вам максимальную прибыль, а плохой — испортить все дело.

При этом торговаться нужно правильно — так, чтобы добиться цели, но и не испортить отношения с контрагентами. Ведь никогда не знаешь, кто попадется на «другом конце провода». Для одних продавцов главное — деньги, и им плевать на вас и ваше поведение, лишь бы выжать из сделки максимум. С такими проще вести дело, но сложнее — сделать действительно выгодную покупку.

А для других (и таких больше, чем кажется) важны эмоции, которые они получают, общаясь с вами. Многие, как это ни странно, хотят передать квартиру в «хорошие руки», и, если вы им не понравитесь, сделка может не состояться. Зато, если понравитесь, получите дополнительные преференции, и это хороший шанс совершить выгодную покупку. Поэтому в процессе переговоров придерживайтесь простых, но очень важных правил:

- Не критикуйте продавца и его риелтора. Не демонстрируйте свое превосходство («Вы ничего не понимаете», «Почитайте Гражданский кодекс», «Так дела не ведут» и т. п.). Никогда не вступайте в конфронтацию, позиционируйте себя как партнера, а не как соперника.
- Не жалуйтесь продавцу на его риелтора, вам это ничем не поможет. Если продавец доверяет риелтору, вы только настроите обоих против себя. Если не доверяет, пусть сами разбираются в своих отношениях.
- Не критикуйте квартиру и образ жизни ее владельцев. Эти понятия обычно взаимосвязаны, так что, ругая квартиру, ругаете ее жителей.

- Будьте вежливы, корректны, уважительны и пунктуальны. Вы можете чувствовать себя хозяином положения (рынок стоит, а у вас «живые деньги»), но не нужно это демонстрировать в общении. Все мы люди, у всех свои чувства, комплексы, амбиции...

Хотите выгодную сделку? Добивайтесь от ваших контрагентов выгодных условий, а не обиды и неприятия.

Сколько «отжимать»?

Размер торга зависит от квартиры, ее объявленной и рыночной стоимости, спроса со стороны других покупателей, а также от ситуации продавца (насколько срочная продажа) и вашей заинтересованности в приобретении именно этого объекта. Некоторые из этих параметров очевидны, остальные нужно угадывать интуитивно. Тут тоже пригождается опыт и талант хорошего риелтора (или хорошего переговорщика).

Несколько наблюдений:

- Чем дольше висит квартира в базах, тем больше возможная скидка. «Зеленые» продавцы, только выставившие свой объект на продажу, зачастую вообще не хотят торговаться. (О чем большинство впоследствии жалеют, ведь на рынке недвижимости как на овощном рынке: упустишь первого покупателя — вся торговля насмарку.)
- Чем дороже квартира, тем шире пространство для торга.
- Торг возможен всегда, но, если в объявлении стоит фраза «Возможен торг», пространство для торга шире.
- В среднем на столичном и подмосковном рынках жилья традиции такие:

Скидка 1–2% — дань вежливости покупателю.

Скидка 3–5% — хороший торг.

Скидка 6–10% — большая удача.

Скидка более 10% — что-то тут не то. Или цена изначально была завышена, или квартира совершенно неликвидна (с серьезными дефектами), или имеются большие проблемы с документами и продавец торопится сбыть с рук «паленый товар».

Но это статистика только для квартир, для рынка загородных домов и участков в Подмоскowie цифры другие. В загородном сегменте ценообразование очень расплывчато и неопределенно, поэтому цена, указанная в рекламе, и цена реальной продажи могут «гулять» туда-сюда в довольно обширных пределах. Скидка 10–15% для дорогого загородного дома нормальна, 15–20% тоже возможна. В общем, банальный совет: **действуйте по ситуации**. Оценивайте вышеупомянутые факторы, ход переговоров, реакцию ваших контрагентов и не торопитесь принимать решение.

Стратегии успешного торга

Теперь, собственно, о главном. Вы посмотрели квартиру, приняли решение, готовы объявить о нем продавцу... Как договориться о хорошей скидке? Критиковать квартиру нельзя, как же тогда объяснить, что стоимость «неадекватна» и «красная цена за этот клоповник» гораздо меньше? Ниже представлено несколько стратегий торга, которые вполне успешно работают и уже принесли нашим клиентам-покупателям немало выгодных покупок. Используйте любую из них, но лучше комбинируйте сразу несколько.

- «Не хватает». Это самое простое. Не нужно никого убеждать и привлекать. Вы просто говорите: «Мне подходит ваша квартира, но у меня, к сожалению, нет 6 млн руб. Мой предельный бюджет — 5,8 млн. Если сделаете мне скидку, готов хоть сегодня вносить аванс». По сути, вы просто говорите: «Я хочу скидку», но в более деликатной форме. Все прекрасно понимают, что, если человеку «приспичит», он найдет недостающие 100 000–200 000 руб., но принимают ваши правила игры.
- Сравнительная характеристика. Вы ссылаетесь на другие аналогичные предложения. Например: «Я сейчас выбираю меж-

ду вашей квартирой и такой же на третьем этаже. У них цена 5,8 млн, а у вас — 6 млн, при этом у них она более трех лет в собственности и балкон застеклен. В принципе, ваш вариант мне нравится больше, потому что этаж выше, и, если вы мне 200 000 уступите, я возьму вашу квартиру. А если нет, куплю у них, все-таки это выгоднее будет».

Важно! Называйте только реально существующие альтернативы! Не нужно придумывать наобум. Скорее всего, продавец/риэлтор уже изучили аналогичные варианты в своем районе, и вас могут спросить: «А что это за квартира? А где вы нашли объявление? Странно, мы такую не знаем, а вот сосед с пятого этажа свою за 6,5 продает...» В общем, ваш блеф легко могут раскрыть, так что, если уж блефуете, упоминайте квартиры в другом районе или даже городе. (Например, нашли в Люберцах, сравните с Мытищами и т. д.)

Также важно! Четко аргументируйте: 1) почему другая квартира лучше (балкон застеклен) и 2) почему, несмотря на все преимущества другого варианта, вы хотите купить именно эту квартиру (выше этаж). Иначе ваш спич будет смотреться нелепо: другая квартира всем хороша, а вы почему-то торгуетесь за эту. Ну и в очередной раз напомним: не критикуйте квартиру, по которой торгуетесь! Избегайте оценочных суждений типа «бомжатник», «убитая» квартира», «ужасный ремонт» и т. д. (Для вас ужасный, а для собственника — вершина его дизайнерских способностей.)

- Затратный метод. Вы заводите речь о будущих затратах на эту квартиру. Например, на согласование существующей перепланировки, устранение дефектов, замену окон и т. д. Если квартира продается по среднерыночной цене, можно рассчитать будущие затраты (округлив в большую сторону) и предложить продавцу вычесть их из стоимости. Плюс этого метода в том, что скидка выглядит обоснованной. Минус в том, что, скорее всего, все недостатки квартиры уже заложены в ее стоимость.
- Взаимовыгодный обмен. Наилучшая тактика для любых переговоров. Вы просите уступку, но взамен предлагаете какую-то

выгоду. Например: «Я могу предложить вам за эту квартиру только 5,7 млн, но зато со своей стороны обязуюсь всячески ускорить сделку, оплачу ускоренное получение документов и ускоренную регистрацию. Максимум через две недели деньги будут у вас на руках, и вы успеете купить новую квартиру до осени, пока цены минимальные и выбор большой». Это хороший способ, если продавец торопится со сделкой. Если же продавец не спешит, нужно объяснить ему, в чем выгода скорости («Успеете купить новую квартиру до осени»).

Какие еще доводы вы можете использовать при торге? «Живые деньги», которые «уже на руках». Одобренная ипотека банка, который славится своей оперативностью (скорость проведения сделки у разных банков различается). Еще вариант: «У вас альтернатива, а я не тороплюсь вселиться в квартиру. Можем оформить куплю-продажу и сразу же заключить договор аренды. Вы можете продолжать жить в этой квартире до полугода и не торопясь искать себе новое жилье. Это гораздо удобнее для вас, чем выстраивание сложных цепочек». Отличное предложение для альтернативщиков и выгодное — для покупателя-инвестора. Вложенные деньги тут же начинают отбиваться на аренде. Стоимость аренды в этом случае рыночная или чуть ниже. Не забываем в процессе переговоров подробно объяснять, в чем выгода контрагента.

- Торг без торга. Вы соглашаетесь на объявленную цену, но просите у продавца других уступок. Например, бесплатно оставить мебель и технику. Оплатить ускоренную регистрацию. Повысить «белую» сумму в договоре. Дать рассрочку на часть суммы. Съехать и выписаться до сделки. Способ подходит в ситуации, когда на скидку продавец не согласен, а квартира вам нравится. Попробуйте получить «хоть шерсти клок».

Еще несколько правил, соблюдение которых поможет при торге:

- Не торгуйтесь, если не готовы покупать. Вы «еще думаете» или «пока смотрите»? Думайте и смотрите. Начинайте перегово-

ры, только имея «серьезные намерения». Во-первых, с серьезными намерениями ваши шансы на успех гораздо выше, а во-вторых, торговаться вхолостую — просто невежливо по отношению к контрагентам.

- Не начинайте торговаться на просмотре или сразу после. Выдержите хотя бы одни сутки. Даже если вы готовы купить объект по заявленной цене, лучше не спешить. Увидев вашу активность, продавец может поднять цену. Исключение — если квартира невероятно хороша и на нее уже выстроилась очередь. Тогда разумно не только брать сразу и не торгуясь, но и предложить дополнительный бонус продавцу и/или его риелтору, чтобы из всех претендентов выбрали именно вас. Но сначала убедитесь, что эта очередь настоящая, а не мифическая. В остальных случаях не спешите. Квартир много, вы один...
- Не показывайте свою заинтересованность именно в этой квартире. Не восторгайтесь слишком эмоционально.
- Дайте продавцу время подумать. Не требуйте немедленного ответа. Но и не оставляйте его надолго наедине с квартирой и новыми покупателями. Не позвонил через один-два дня? Позвоните сами, выведайте ситуацию. Возможно, он сейчас ведет переговоры с другими покупателями. Узнайте, что они предлагают. Чем лучше вы знаете ситуацию, тем больше ваши шансы на успешную сделку.
- Будьте готовы к отказу. Воспринимайте его без негатива. Будьте гибкими. Не прошел один способ торга — предложите другой. Перебирайте варианты и суммы, пока не остановитесь на том, что устроит обе стороны.
- Имейте запасной вариант. Можно даже вести переговоры сразу по двум-трем квартирам, которые вам подходят. И купить ту, по которой будут достигнуты самые выгодные условия. Помните, что эта квартира не единственная и не последняя. Всегда есть (или будут) другие. Вы должны держать в голове альтернативный вариант, чтобы чувствовать себя свободнее в процессе переговоров и распознавать момент, когда нуж-

но остановиться. Обычно в недвижимости альтернативный вариант — это другая квартира. Но иногда наилучшая альтернатива — вообще отказаться от покупки или отложить ее до лучших времен.

- Не переживайте, если упустите хороший вариант. Значит, «не ваше».
- Но и не перебирайте до бесконечности. Ведь ваша цель — купить, а не «попокупать», верно? Не думайте, что за поворотом вас всегда ждет что-то лучшее. Это как выбор мужа или жены. Кажется, что набор вариантов бесконечен. Но на самом деле это не так. Идеал недостижим, и без компромисса все равно не обойтись.

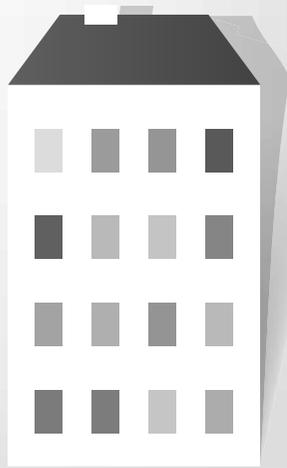
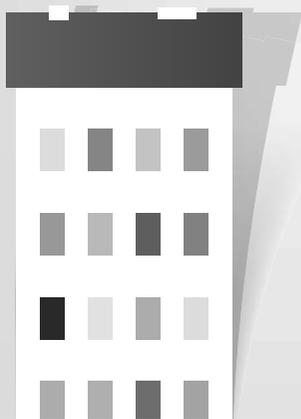
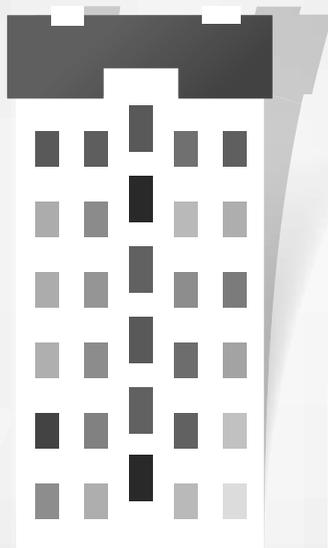
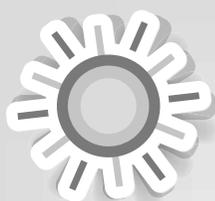
«Я ненавижу торговаться»

Есть люди, которые уверяют, что не умеют/ненавидят/не хотят торговаться. Это, дескать, ниже их достоинства. Что им можно посоветовать?

- Нанять риелтора.
- Переплачивать и упускать хорошие варианты.
- Учиться. Заменить слово «торговаться» на «вести переговоры» и относиться к этому как к нормальному рыночному поведению.

Часть IX

Сделка!



Делаем авансы

Договорились с продавцом о цене? Следующий этап — внесение аванса и подписание авансового договора. Встречу с контрагентами лучше назначить на покупаемой квартире, чтобы у вас была возможность еще раз осмотреть ее и обнаружить что-то ранее упущенное.

Возможны варианты

Риелтор продавца может предложить вам заключить договор задатка. Смысл его в том, что в случае вашего отказа от сделки вы этот задаток теряете. А в случае отказа продавца — он должен вернуть задаток в двойном размере. Кроме того, по закону сторона, отказавшаяся от сделки, возмещает второй стороне понесенные убытки.

Мы не рекомендуем заключать договор задатка, поскольку покупателю он невыгоден. Всегда есть вероятность того, что ваша ситуация изменится: банк не одобрит эту квартиру, срочно потребуются деньги и т. п. Поэтому лучше все-таки иметь возможность забрать свой аванс.

Шансы, что продавец передумает, тоже есть, но они меньше. Если человек уж решил продавать, он продает. В любом случае вам будет очень трудно заставить продавца вернуть задаток в двойном

размере. Продавцы в большинстве своем — люди очень прижимистые. Чужие деньги они еще способны отдать, а вот свои кровные — ни за что! Только через суд, а это целая эпопея.

Разумеется, работая на продавца, мы как раз стараемся заключить договор задатка, чтобы держать покупателя на крючке и не дать сделке сорваться. А работая на покупателя, выбираем договор аванса. Для покупателя задаток хорош на растущем рынке, когда важно зафиксировать цену и помешать продавцу «переметнуться» к другому покупателю. А во времена стагнации, как сейчас, удобнее аванс.

Хотя и в договоре авансирования могут быть предусмотрены различные условия расторжения. Иногда это полная свобода: любая сторона может в любой момент расторгнуть договор, деньги возвращаются, тема закрыта. Смысл такого договора непонятен. По сути, никаких обязательств он не создает, но покупателю может быть удобен. Иногда могут быть предусмотрены штрафы за отказ от сделки без уважительной причины. Естественно, санкции должны быть двусторонними: если отказался покупатель, он теряет весь аванс или его часть, если отказался продавец — возвращает аванс плюс выплачивает штраф. Список уважительных причин может быть открытым или четко ограниченным. В общем, как договоритесь.

Перед часом икс

До подписания договора необходимо обговорить и решить с продавцом ряд важных вопросов:

- В какой срок вы готовы совершить сделку? Правда, срок этот будет, как в уголовном праве, условным. Всегда надо иметь в виду, что срок может затянуться из-за сбора продавцом документов, из-за проволочек с оформлением ипотеки, из-за болезни участника сделки и т. п. Если продавец и покупатель действуют без риелтора, это тоже, как правило, серьезно затягивает сроки совершения сделки.
- В какой срок продавец и его семья выпишутся из квартиры (так называемое «юридическое освобождение»)?

- Когда произойдет «физическое освобождение» квартиры? Иными словами, когда жильцы съедут из квартиры?
- Что из содержимого квартиры будет оставлено вам?
- Что из содержимого будет вывезено и в какой срок?
- Как будет производиться оплата? Целиком или частями? Ячейка или аккредитив? В каком банке? Подробнее о порядке и способах платежей за квартиру читайте в главе «Самый волнующий момент. Финансовые расчеты».
- Какие документы продавец должен собрать ко дню сделки?
- Кто будет заниматься регистрацией договора?

Все эти вопросы следовало обсудить еще на этапе переговоров, но коли забыли — решите их перед передачей аванса.

Сколько платить?

Обычно аванс за квартиру составляет от 30 000 до 100 000 руб. За дорогую квартиру сумма аванса может быть больше. Разумеется, мы рекомендуем покупателям платить как можно меньше, а продавцам — просить как можно больше. Ну а дальше уже — как договоритесь.

В любом случае авансовый платеж идет в зачет стоимости квартиры, то есть ваши общие затраты от размера аванса не зависят.

Договор

Ваши основные договоренности по сделке фиксируются в авансовом договоре. Его должен принести на встречу риелтор. Естественно, если вы покупаете без риелтора, а продавец продает с риелтором, последний предложит свой договор, составленный в пользу продавца. Читайте его внимательно и не стесняйтесь требовать внесения изменений.

Если риелтора ни у кого нет, скачайте текст договора из Интернета, но обязательно дайте почитать его специалисту (знакомому риелтору или юристу).

Договор может называться по-разному: «Договор авансирования», «Договор предоплаты», «Договор бронирования» — это

не играет роли. На самом деле в ГК РФ вообще нет термина «аванс». По сути, это просто частичная предоплата, но исторически сложилось название «аванс». Помните, что название договора не влияет на его последствия. Важно лишь содержание — «существо договора».

Итак, в договоре авансирования должны быть указаны:

- 1) точный адрес квартиры;
- 2) цена продажи квартиры;
- 3) данные об участниках договора;
- 4) дата подписания;
- 5) срок действия договора;
- 6) условия расторжения договора и возврата денег;
- 7) санкции за несоблюдение договора.

Все остальное — по желанию.

Помимо договора авансирования, желательно составить приложение, в котором подробно фиксируется состояние квартиры на момент подписания документа. Что следует перечислить в приложении?

- элементы мебели и техники, которую хозяева обещают оставить покупателю;
- существующие поломки и недостатки квартиры;
- описание состояния квартиры (железная дверь, застекленный балкон, марка сантехники и прочее).

Все это желательно подкрепить фотографиями, которые также прилагаются к договору.

Часто агентства недвижимости заключают договор с покупателем на себя (то есть от лица компании) и аванс берут себе. Якобы для безопасности и сохранности денег. Отдельные крупные компании выдают некие «сертификаты» и «гарантийные письма» на красивой бумаге с печатями. На самом деле никаких дополнительных гарантий это вам не дает. С юридической точки зрения более пра-

вильный договор аванса — заключенный между продавцом и покупателем. С практической точки зрения большой разницы нет. Доверяете данному агентству — подписывайте.

Помимо договора, необходимо взять у получателя аванса рукописную расписку о получении денег. Подписанный договор не является доказательством передачи денег! Доказательством могут быть только банковские документы (при безналичных платежах) или рукописная расписка (наличные расчеты). В расписке указываются паспортные данные получателя, полученная сумма и информация о договоре аванса, в исполнение которого переданы деньги.

Подписали? Заплатили?

А теперь попрощайтесь со своими деньгами.

После аванса

Конечно, если договор и расписка оформлены правильно, шансы остаться без денег невелики. Но они есть. Если сделка отменится, а продавец или нечистоплотный риелтор откажутся возвращать деньги, вам останется только один путь — в суд, а это долго, хлопотно и малоэффективно. Тем более что вы можете быть сами виноваты — передумали, нашли квартиру подешевле... Поэтому мы рекомендуем рассматривать аванс как расходную часть и быть готовыми к его потере.

Продолжать ли поиски после внесения аванса? Внесение аванса за квартиру повышает ваши шансы на ее покупку, но не делает их 100-процентными. Гарантий по-прежнему нет. **Почему?**

- Сделка может сорваться по независящим от сторон причинам. Отказ банка или страховой компании, проблемы со сбором документов, разорвавшаяся цепочка, стихийное бедствие, болезнь или смерть продавца и т. п.
- Сделка может сорваться по вине продавца. Изменились жизненные обстоятельства, передумал продавать квартиру, не нашел вариант для покупки, отложил продажу, поднял цену...
- Некоторые продавцы, получив аванс, продолжают показывать квартиру потенциальным покупателям, надеясь продать подо-

роже. Бывает, что продавец набирает несколько авансов, а потом уже выбирает покупателя — самого выгодного и удобного. Остальным деньги возвращаются. Потерянное время? Извините, компенсация не предусмотрена. Кстати, не забудьте после выплаты аванса посмотреть в Интернете, сняты ли объявления о продаже квартиры? Если нет, вежливо напомните продавцу о его обещании приостановить продажу.

- А может, вы и сами найдете более привлекательный вариант? Даже с учетом потерянного аванса это окажется выгодно.

Особенно важно не прекращать поиски, если вы торопитесь. Необходимо совершить сделку в течение месяца? Не полагайтесь на продавца, который клянется уладить все формальности в срок. Ищите запасной вариант. Некоторые покупатели дают сразу несколько авансов за разные квартиры и ждут: какая сделка завершится быстрее? Остальные деньги с большой долей вероятности будут потеряны, но зато сэкономлено драгоценное время!

Если же вы никуда не торопитесь и запали именно на эту квартиру — расслабьтесь и наберитесь терпения. Переезд в новую квартиру после внесения аванса может состояться и через месяц, и через два-три месяца, и через полгода. Такова жизнь.

Волнующий момент. Договор купли-продажи

Переходим к самому главному — заключению договора купли-продажи квартиры. Какие документы для этого необходимы?

Документы для сделки

Если вы покупаете квартиру в ипотеку, список документов вам пришлет банк. Их более десятка. Однако от вас в данном случае требуется только оформить страховку. Все документы на квартиру и продавцов должен предоставить сам продавец или его риелтор. Обычно сканы документов риелтор продавца присылает по электронной почте покупателю (или его риелтору), а тот проверяет комплектность и пересылает в банк. Все просто.

Однако не стоит полностью полагаться на юристов банка! Они тоже ошибаются. И потом, далеко не во всех банках юристы ответственно относятся к проверке документов. В некоторых банках стратегия простая. Есть страховка титула? Кредит дадут. Если квартиру вы впоследствии потеряете, страховая компания погасит банку ваш долг. Не погасит? Значит, погасите вы сами, ведь кредитные обязательства никто не отменял. Квартиры нет, а долг остается.

Как видите, банк рискует гораздо меньше, чем вы, так что проверять документы на квартиру необходимо независимо от банковской проверки.

Если квартира покупается без ипотеки, список необходимых документов сокращается в несколько раз.

Для заключения договора и регистрации перехода права собственности вам потребуются всего лишь:

- 1) паспорта продавца и покупателя;
- 2) свидетельство о праве собственности продавца;
- 3) правоустанавливающие документы;
- 4) заявление на регистрацию;
- 5) квитанция об уплате пошлины;
- 6) если есть несовершеннолетние собственники — согласие органов опеки на продажу квартиры.

Все! Даже техпаспорт с недавнего времени не требуется.

Однако, чтобы отбросить все сомнения, рекомендуем запросить у продавца дополнительные документы. Это:

- Выписка из домовой книги. Выдается в паспортном столе или ЕИРЦ вашего района. В ней фиксируются все, кто был прописан в этой квартире, и причины их выписки.
- Выписка из Единого реестра гражданских прав (ЕРГП). Выдается в органе регистрации. В ней отражены все переходы права собственности по данной квартире.
- Справка об отсутствии задолженности по коммунальным платежам. Выдается в ЕИРЦ.
- Техпаспорт. Позволяет увидеть изначальную планировку квартиры и понять, были ли произведена незаконная перепланировка. Свидетельство перепланировки — красные линии в техпаспорте, но их может и не быть, так что просто сверяем «официальную» и реальную планировку.
- Нотариально заверенное согласие на продажу от мужа/жены продавца или свидетельство о разводе.

Если накануне сделки вам подняли цену

К сожалению, такое бывает. В Москве за пару дней до сделки могут поднять цену на 100 000–300 000 руб. С одной стороны, по сравнению со стоимостью квартиры это не так много. Такую сумму реально собрать по родственникам и друзьям за два-три дня. С другой — рушатся все планы. Самое печальное, что цену перед сделкой чаще всего поднимают нечистоплотные риелторы. Собственник квартиры может и не подозревать о таких выкрутасах.

Варианты ваших действий:

- Отказаться от новой цены. Вы сообщаете, что готовы к покупке только на условиях, о которых договорились раньше. Есть шанс, что другая сторона проявит благоразумие и сделка состоится.
- Настаивать на старой цене. Если вы с продавцом заключили авансовый договор, у вас появляется инструмент давления. Вы имеете право подать в суд иск о принуждении продавца к заключению договора купли-продажи на условиях, описанных в договоре. В результате суд блокирует регистрацию перехода прав собственности на объект до окончания рассмотрения дела. Все это путает карты продавцу. Вполне вероятно, что у него есть другой покупатель, который готов заплатить за квартиру чуть больше. Или таких покупателей несколько, и между ними хотят устроить аукцион, на котором квартира будет продана предложившему максимальную цену. (Да, есть и такая методика продажи квартиры: изначальная цена занижена, у покупателей возникает ажиотаж, проводится аукцион и... нередко квартира продается по цене выше средней. Такова уж человеческая психология — азарт и эмоции отключают мозг, что приводит к невыгодной сделке.) Так вот, судебный иск замораживает сделки с квартирой. Продавец теряет время, поэтому, скорее всего, согласится на ваши условия.
- Принять новую цену. Если с повышением цены привлекательность объекта не упала — возможно, имеет смысл это принять. «Принять и простить», как говорил комедийный персо-

наж. Если вы общаетесь не с продавцом, а с его риелтором, то попытайтесь выйти на продавца. Не исключено, что собственник квартиры не подозревает о манипуляциях и имеет место та самая скрытка, о которой мы писали в главе «Посредник по средствам!».

Но выкручиванием рук перед сделкой занимаются не только продавцы. Иногда этим грешит и покупатель. Особенно если он располагает наличными деньгами и стоит в цепочке сделок первым, или «верхним» на сленге риелторов. Продавцы меняют квартиру — например, из однушки переезжают в двушку. Владельцы двушки, в свою очередь, покупают трешку. Цепочка из трех–пяти альтернатив не является чем-то необычным. Если «верхний» покупатель перед сделкой требует скидку 50 000–300 000 руб., то высок шанс, что вся цепочка скрепя сердце пойдет на его условия.

Есть и другая крайность в подборе квартиры. Часть покупателей ходят на просмотры месяцами, что-то ищут, выбирают, но до аванса дело никак не доходит. Риелторы называют эту разновидность покупателей «туристами». Попалась отличная квартира? Метро в пешей доступности, хорошие параметры, чистые документы. Продавец торопится продать и готов к серьезному торгу. Вот оно, надо брать! Но «туристы» не до конца удовлетворены. Их терзает мысль: а вдруг попадется квартира еще лучше! Немножко подождем, поищем. Спустя несколько недель (а бывает — и месяцев) они спохватываются. Ничего лучше не попало, ходить на просмотры надоело, пожалуй, имеет смысл остановиться на той самой, первой квартире. Но поздно, квартира продана. Как правило, от таких клиентов рано или поздно отказываются и риелторы — время дорого и невосполнимо. Так что перфекционизм, поиск идеального объекта в недвижимости чреват потерей времени и разочарованием. Важно заранее определить свои приоритеты и смириться с мыслью, что идеал недостижим.

Составляем ДКП

Документы собраны и проверены? Можно приступать к заключению великого и ужасного договора купли-продажи (ДКП).

Договор купли-продажи предоставляет риелтор. Также услугу по составлению «красивого» договора оказывают нотариусы и юристы. Обращайтесь к профессионалу, которому доверяете. Есть, конечно, вариант «скачать из Интернета», но, если вы не специалист, лучше отказаться от таких экстремальных шагов. Качество юридического контента в Интернете оставляет желать лучшего. Абсолютно любой договор, который вы там найдете, необходимо редактировать и дорабатывать с учетом вашей ситуации, законодательства и здравого смысла.

По закону договор купли-продажи должен быть заключен в простой письменной форме. Нотариальное удостоверение не требуется. Хуже от печати нотариуса вам не будет, но и пользы немного. Тем более что услуга это недешевая — до 1% от стоимости квартиры. Нотариус вам потребуется, только если вы берете ипотеку — для удостоверения закладной.

Волнующую процедуру заключения с продавцом ДКП можно провести в кафе или офисе агентства недвижимости, но лучше арендовать переговорную комнату в банке, через который вы будете производить расчеты.

Существенные условия договора купли-продажи:

Точный адрес и характеристики квартиры (метраж, этаж). Кстати, до подписания договора прогуляйтесь в одиночестве и удостоверьтесь, что номера дома и квартиры соответствуют тем, что указаны в документах продавца. Мошенничество из серии «показать одну квартиру, а продать другую» практикуется во всем мире с незапамятных времен.

Собственно, это единственное существенное условие для ДКП, предусмотренное Гражданским кодексом. Если предмет договора определен, договор считается заключенным. **Другие важные условия ДКП:**

- Цена.
- Дата подписания.
- Сроки и условия физического и юридического освобождения квартиры, санкции за невыполнение этих условий. Желатель-

но, чтобы освобождение квартиры произошло ДО подписания договора купли-продажи. На случай, если это не получится, можно предусмотреть в договоре, чтобы небольшая часть суммы передавалась продавцу после выполнения этих действий. Например, цена квартиры 6 млн руб. Из них 50 000 руб. вы вносите на авансе, 5,9 млн передаете через ячейку при заключении ДКП, а последние 50 000 руб. продавец получает, когда выписывается и съезжает с квартиры.

- Наличие информации о продавцах, покупателях, правоустанавливающих документах, распределении долей в покупаемой квартире.

К договору купли-продажи также добавляется приложение, описывающее состояние и содержимое квартиры, желательно с фотографиями. Можно скопировать это приложение из Авансового договора.

Иногда стороны договариваются о таком варианте: большая часть суммы за квартиру вносится сразу, а остаток покупатель выплачивает в течение нескольких месяцев (или лет) равными платежами. Это удобный вариант, когда покупателю, как водится, «не хватает», а кредит по разным причинам взять нельзя.

Рассрочка на вторичном рынке — явление крайне редкое и опасное для продавца квартиры. Если покупатель, уже получив в собственность квартиру, перестает платить, рычагов давления на него у бывшего собственника нет. Только суд, а это долго и не всегда эффективно. Зато для покупателя этот вариант очень выгоден и удобен. Деньги завтра всегда дешевле, чем деньги сегодня! Поэтому предложить продавцу рассрочку можно, но настаивать не имеет смысла. 99% собственников откажутся, и правильно сделают.

Если все-таки вы договорились о рассрочке, оформляется она отдельно как договор займа. То есть ДКП составляется стандартно, а к нему прилагается договор займа на недостающую сумму, прописывается срок, периодичность и размеры платежей.

Самый волнующий момент. Финансовые расчеты

Как передать деньги за квартиру? Можно приехать с мешком денег в Регистрационную палату и осчастливить продавца сразу после регистрации сделки. Или передать авоську с долларами в момент подписания ДКП. Можно сделать банковский перевод. Можно оставить деньги в сейфе агентства недвижимости, обещающего передать сумму продавцу... Но все эти методы из диких времен не дают сторонам сделки гарантий безопасности денег и, что хуже всего, гарантий личной физической безопасности.

Мы рекомендуем два проверенных способа оплаты:

- 1) банковская ячейка;
- 2) банковский аккредитив.

Банковская ячейка

Банковская ячейка (депозитарная ячейка, индивидуальный банковский сейф, абонементный сейф) — это сейф в банке, сдаваемый клиентам в аренду с целью хранения ценностей: денег, ценных бумаг, вещей и документов. Используется для финансовых расчетов по большинству сделок купли-продажи недвижимости.

Суть такова: покупатель закладывает деньги в ячейку в день подписания договора купли-продажи, а продавец может получить деньги — только после госрегистрации права собственности покупателя, предъявив зарегистрированный ДКП. Таким образом покупатель страхуется от ситуации, когда деньги заплачены, а в регистрации отказано, а продавец страхуется от ситуации, когда регистрация прошла, а деньги не заплачены. Все в выигрыше.

Стоимость аренды банковской ячейки — примерно 800–3000 руб. в месяц в зависимости от банка и размера ячейки. Обычно достаточно одного месяца. Платит за ячейку, как и за все остальное, связанное с оформлением сделки, покупатель. Так исторически сложилось. Условия доступа к ячейке прописываются в договоре аренды. Они довольно стандартны, хотя бывают и отличия (зависит от банка).

Итак, в день подписания ДКП покупатель и продавец торжественно спускаются в бронированное сейфохранилище и закладывают деньги в ячейку. Продавец пересчитывает деньги. Эту услугу (пересчет и проверка подлинности денег) может оказать и кассир банка — за плату, а иногда и бесплатно. Посторонних в сейфохранилище не пускают, только участников сделки. Сотрудница банка контролирует процесс.

Ячейка запирается, покупатель и продавец получают по ключу и, с подозрением поглядывая друг на друга, расходятся по домам. Если госрегистрация права собственности прошла успешно, продавец, предъявив соответствующие документы, забирает деньги. Если в регистрации отказано, покупатель, предъявив постановление об отказе, забирает деньги обратно. Иногда предъявлять ничего не нужно, деньги возвращаются покупателю по истечении определенного договором срока, если продавец их не забрал.

Некоторые банки отдают продавцу деньги только после предъявления двух ключей — своего и покупательского. А покупатель отдает продавцу свой ключ после регистрации сделки и подписания акта приема-передачи. Это дает покупателю возможность злоупотреблений (немотивированный отказ отдавать ключ), однако смысла в таких злоупотреблениях никакого нет, ведь и забрать деньги из ячейки покупатель не сможет. Иногда ключи забирает

агентство недвижимости — якобы как независимая сторона. Если АН работает на продавца, отдавать свой ключ мы не рекомендуем.

Аккредитив

Аккредитив — условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком-эмитентом) по поручению приказодателя (плательщика по аккредитиву).

Попробуем перевести. Аккредитив позволяет осуществить платеж в пользу бенефициара (в нашем случае — продавца) по представлении последним в банк документов, определенных условиями аккредитива. То есть система примерно такая же, как и с ячейкой: покупатель кладет на счет деньги заранее, а в день подписания ДКП выписывает на продавца аккредитив. Продавец получает перевод денег на свой банковский счет только после предъявления документов о госрегистрации сделки.

Плюсы аккредитива:

- Не нужно таскать в банк большой мешок денег одновременно. Деньги на счет можно класть частями или перевести с другого счета, которым пользуется покупатель.
- Есть прямое доказательство передачи денег продавцу, не нужно дополнительных расписок.
- Можно быть уверенным насчет количества и подлинности денег. В случае же с ячейкой продавец может ошибиться при пересчете и проверке денег.
- Продавцу не обязательно забирать из банка большую сумму одновременно, опасаясь за свою жизнь.

Минусы аккредитива:

- Главный минус — стоимость. Это не 1500 руб. за месяц аренды ячейки, а процент от всей суммы. Обычно 0,5–1%. Правда, в последнее время некоторые банки в конкурентной борьбе снижают размер комиссии (до 0,2%) или устанавливают фиксированный тариф 3000–15 000 руб.

- Если у банка начнутся проблемы с ликвидностью, деньги могут оказаться замороженными на счету. Вариант маловероятный, однако после кризиса 2008-го он многих пугает. С ячеейкой такого не случится, ведь деньги в ячейке не имеют никакого отношения к банку.

Получите — распишитесь! Расписка в получении денег

К договору купли-продажи обязательно должна прилагаться расписка продавца в получении денег. Без нее будет трудно доказать факт передачи денег. Исключение — передача денег через аккредитив или банковский перевод. Расписку продавец пишет лично, от руки, в присутствии покупателя.

Расписка в получении денег должна содержать: фамилию, имя, отчество и паспортные данные продавца и покупателя, сумму прописью, описание недвижимости, дату и название договора, по которому передаются деньги, дату написания расписки. Если присутствуют свидетели — ФИО и паспортные данные свидетелей. Подпись на расписке должна совпадать с подписью в паспорте продавца.

Если в основном договоре указана заниженная стоимость квартиры, пишутся две расписки. Одна — в получении денег по ДКП, вторая — в получении денег за «неотделимые улучшения». Сумма этих чисел и составит реальную стоимость квартиры. Если оплата за квартиру передается частями, расписка пишется отдельно по каждому «траншу».

Обычно расписка пишется в день подписания ДКП, однако покупателю ее передают только после получения денег из ячейки, то есть после государственной регистрации. Покупателю, конечно, выгоднее получить расписку сразу, в момент закладки денег в ячейку. Но это уже вопрос договоренности с продавцом. Если выбирается первый вариант, желательно предусмотреть средство воздействия на продавца после госрегистрации. Это может быть передача остатков платы или специальные условия доступа в ячейку для продавца.

Последние шаги

Регистрация права собственности

После заключения договора купли-продажи и внесения платы за квартиру необходимо зарегистрировать ваше право собственности на приобретенное жилье и получить красивое зеленое свидетельство. Обычно это обязанность риелтора, но, если ваша сделка «без посредников», придется потрудиться вам, покупателю.

Если вы покупаете квартиру в ипотеку, ваш банк, скорее всего, предложит вам взвалить эту «тяжелую обязанность» на своего, аффилированного нотариуса. И если вы вежливо откажетесь, банк будет настаивать и даже, возможно, пригрозит расторжением кредитного договора. Почему?

Все очень просто. Услуга регистраторов стоит 15 000–20 000 руб. Из них 1000 руб. — госпошлина за регистрацию права собственности. Остальное берет себе прикормленный банком нотариус. Легко предположить, что и банку что-то достается... При этом реальные трудозатраты на регистрацию одной сделки для регистратора — час времени.

В общем, имейте в виду: вы не обязаны платить регистраторам, к которым вас посылает банк. Если банк упорствует, можете пригрозить обращением в Федеральную антимонопольную службу, так как это прямое нарушение антимонопольного законодатель-

ства. Также вы не обязаны платить нотариусу, указанному банком, за все остальные услуги (заверение закладной, составление договора, заверение других документов). Вы имеете право обратиться к любому нотариусу. Стоимость услуг неаффилированного нотариуса, скорее всего, будет ниже, хотя и незначительно. Однако пререкания с банком и решение остальных вопросов займут какое-то время. Так что решайте сами, что вам важнее: экономия или скорость.

Также существует множество компаний, которые берут на себя регистрацию сделки по купле-продаже недвижимости. Их услуги стоят 8000–15 000 руб. Как правило, это ускоряет регистрацию до 1–2 недель. И если у сотрудника Росреестра возникнут вопросы по документам, в регистрации не откажут, а всего лишь потребуют срочно примчаться с дополнительными бумагами.

Регистрация права собственности на недвижимость производится в территориальном управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестра). В обиходной речи этот орган называют по-разному: Регпалата, Росрегистрация и т. п. Вы можете обратиться в любое управление Росреестра вашего города, независимо от вашей прописки и местонахождения квартиры. Адреса и графики работы легко находятся в Интернете. Заявление на регистрацию можно подать онлайн и через Интернет отслеживать готовность ваших документов. А можно по старинке — в окошечко.

До 1 марта 2013 г. необходимо было оформлять две регистрации — договора купли-продажи и перехода права собственности. По сути, эти действия дублировали друг друга. Теперь осталась только одна регистрация — права собственности, что дало покупателю экономию времени и 1000 руб. Срок регистрации по ипотечной сделке — 5 рабочих дней, по обычной — 20 календарных дней.

Росреестр может отказать в регистрации собственности, если есть ошибки в форме или комплектности предоставленных документов, а также по ряду других причин, но это очень редкий случай. Такой отказ можно обжаловать в суде. Но чаще бывает, когда регистрация приостанавливается и заявителя просят донести до-

полнительные документы или переписать неправильно оформленное заявление и т. п. Все это удлинит срок регистрации, но не отменяет ее.

Кстати, продавец квартиры может заявить в Росреестр о приостановлении регистрации на срок до трех месяцев. Вот почему лучше не передавать деньги за квартиру на подписании ДКП, а использовать ячейку или аккредитив.

Получили свидетельство о собственности? Поздравляем!

Теперь у вас есть своя собственная квартира!

Прием! Акт приема-передачи и получение ключей

На каком этапе подписывать акт приема-передачи? Это вопрос ваших договоренностей с продавцом квартиры. Это может произойти и сразу после подписания ДКП, и после госрегистрации, а может и пару месяцев спустя — если вы разрешили продавцу пожить еще какое-то время в квартире. Конечно же, в ваших интересах получить ключи как можно раньше. А если уж продавцам так необходимо «дополнительное время», надо заключить с ними договор аренды и брать деньги за проживание по рыночным ставкам. Именно этого должен добиваться риелтор покупателя для своего клиента. В любом случае нужно следовать договоренностям, установленным на этапе аванса, а не пускать решение этого вопроса на самотек.

Акт приема-передачи квартиры следует подписывать в самой квартире и только после того, как вы убедились: состояние квартиры соответствует тому, что было в момент просмотра.

Рассказывает Анна Моисеева

В печальную историю попал мой клиент, не выполнивший это условие. После подписания ДКП в банке, где бралась ипотека, настало время передачи ключей. Контрагенты уверяли, что бывшая собственница квартиры — пожилая женщина — не может приехать на квартиру по состоянию здоровья, и настаивали, что покупатель должен сам приехать к ней с актом приема-передачи. Я предложила другой вариант: родственники

женщины приезжают на квартиру с актом, подписанным ею, и покупатель, осмотрев квартиру, ставит на документе свою подпись. Этот вариант защищал обе стороны и был оптимальным, однако клиент под давлением контрагентов решил пойти им навстречу. Я предупредила о рисках, но он махнул рукой: «Квартира все равно “убитая”, ну что с ней может случиться?» Клиент поехал на другой конец города и получил воделенные ключи. Ну а попав в квартиру, обнаружил сгоревшую электропроводку и ряд других неприятных сюрпризов. Приведение жилья в порядок потребовало непредвиденных временных и материальных затрат.

И это еще не самый печальный случай. Иногда бывшие собственники квартиры после ее продажи вывозят не только дорогую мебель, которую обещали оставить, но и выдирают элементы отделки, карнизы, розетки и пр. Покупатель вместо евроремонта обнаруживает развороченное жилище, требующее огромных вложений. Это, конечно, бывает редко, но лучше подстраховаться. Перед подписанием акта приема-передачи осматривайте квартиру так же тщательно, как и на первом просмотре.

Обнаружили новые поломки? Требуйте починить. Для этого вам и пригодится та самая небольшая часть стоимости квартиры, которую вы платите только после физического освобождения (а точнее, при подписании акта приема-передачи). Это тот рычаг давления, который заставит продавцов действовать корректно. Заметим: продавцы не обязаны устранять все недостатки квартиры! Только те, которые появились уже ПОСЛЕ подписания авансового договора. Если какой-то недостаток вы сами изначально не заметили — увы, это ваши проблемы. Надо было смотреть внимательнее. Как доказать, что недостаток появился позже? Благодаря грамотно составленному приложению к договору.

Продавец не отдает ключи? Это не страшно. После получения свидетельства о собственности вы имеете полное право взломать дверь и попасть в свою законную квартиру.

Получили ключи? Не забудьте сразу поменять замки!

Подарок от налоговой: вычет на покупку жилья

Купили квартиру? Идите в налоговую инспекцию! Но не для того, чтобы заплатить деньги, а совсем наоборот — получить! Итак, налоговый вычет на покупку жилья предоставляется каждому резиденту Российской Федерации, купившему квартиру, комнату, дом либо построившему дом своими силами. Раньше получить налоговую льготу можно было только раз в жизни, но с недавних пор появилась возможность оформлять вычет после каждой покупки жилой недвижимости.

Размер вычета — 13% от стоимости квартиры, указанной в ДКП, но не более 260 000 руб. (Вот почему вам невыгодны «квартиры за миллион»: вы теряете 130 000 руб.) Если квартира куплена в долевую собственность, вычет делится между собственниками пропорционально их долям.

Еще одна разновидность налогового вычета — ипотечный вычет. Если вы взяли ипотеку, можете вернуть дополнительно 13% от процентов по кредиту, но не более 3 млн руб. Допустим, вы взяли в кредит 4 млн руб. на 10 лет и купили квартиру за 6 млн. Тогда ваш вычет за покупку жилья — 260 000 руб. (предельная сумма), а ипотечный вычет — 13% от 3 млн руб., которые вы заплатите в виде процентов по кредиту, то есть 390 000 руб., итого — 650 000 руб.!

Вычет — это не деньги из госбюджета. Это ваш собственный подоходный налог, который вы платите государству. Государство просто возвращает его вам. Соответственно, если налогов вы не платите (являетесь студентом, пенсионером или работаете «по-черному»), то и вычет не получите. Хитрый расчет законодателя прост: гражданам дается дополнительный стимул искать работу с «белой» зарплатой.

Вычет можно получать двумя способами:

1. Оформить один раз и автоматически получать от бухгалтерии зарплату целиком, без удержания подоходного налога. Удобный вариант, если вы наемный работник и не имеете побочных доходов.

2. Каждый год заполнять декларацию и получать на карточку деньги за прошедший год. Этот способ более хлопотный: нужно сначала съездить в налоговую, чтобы сдать документы, потом три месяца ждать «проверку», потом еще раз приехать, чтобы сообщить реквизиты вашей карточки (даже если они за год не изменились), и только через месяц, если повезет, вам перечислят деньги. И так каждый год. Но это единственный вариант, если у вас несколько источников дохода или ваш источник часто меняется.

Вычет можно получать сколь угодно долго — пока не исчерпаете всю сумму. Идти за вычетом нужно в новом календарном году, следующем за годом покупки, но, если забыли, можно прийти и несколько лет спустя (но не позднее чем через три года) и получить деньги оптом за весь истекший период. При этом вам не обязательно приносить декларацию до 30 апреля, как при уплате налогов. Можно прийти в любое время года, оптимально — летом (в налоговых в это время затишье).

Вычет оформляется по месту жительства. Если не можете прийти сами, присылайте доверенное лицо. Теоретически для этого нужна доверенность, но на практике налоговики почему-то не проверяют паспорт, так что если ваш пол и возраст совпадают...

Для получения вычета нужны следующие документы:

- Договор купли-продажи.
- Свидетельство о собственности.
- Паспорт.
- ИНН. Если получали ИНН в другом органе, нужно «приписаться» к данному управлению налоговой службы. Это простая процедура.
- Документы, подтверждающие уплату необходимой суммы. Если это новостройка, нужны банковские платежные документы, если вторичка — может подойти и расписка продавца.
- Заполненная налоговая декларация. Самое трудное. Этот многостраничный документ можно скачать с сайта nalog.ru

и заполнить как можно тщательнее. Если что-то непонятно, оставьте графы пустыми — налоговая девушка объяснит, что надо писать.

- Справка 2-НДФЛ за прошедший год. Бухгалтерия обязана выдавать эту справку в любой момент по вашему запросу.
- Дебетовая карточка любого российского банка.

Если визит в налоговую инспекцию представляется вам невероятным мучением, можем вас обрадовать: все не так страшно. Получение налогового вычета — довольно простая процедура. Налоговые органы сейчас, особенно в Москве, бурными темпами идут к цивилизации: кондиционеры, электронная очередь, лотки с пирожками и даже вежливые сотрудники! Самое ужасное, что с вами может случиться, — необходимость перезаполнить декларацию или приехать второй раз, чтобы донести те или иные документы. Бюрократия с человеческим лицом.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Ну что ж, с новосельем! Теперь у вас впереди приятные хлопоты, ремонт, обустройство и новая жизнь в новом жилье. Надеемся, наша книжка помогла вам купить наилучшую из возможных квартир и вы полностью довольны своим выбором. Впрочем, это ненадолго. Через несколько лет вам захочется снова поменять жилье. Купить что-то побольше, получше, в другом районе и т. п. Это нормально. Как мы не устаем повторять, жизнь — это движение, и покупка новой квартиры — отличный шаг вверх и вперед, к светлому будущему.

Так что сохраните эту книжку — она вам еще пригодится. И не забудьте написать ваш отзыв! Нам очень важно ваше мнение, любые замечания и предложения. Отзыв можно опубликовать у нас на сайте homestaging.ru. Там же вы найдете много полезной информации о тонкостях продажи и покупки недвижимости.

Удачи и приятных покупок!

Анна и Сергей



Боже мой, боже мой, я от счастья сам не свой:
Квартира в Москве!
Квартира в Москве.

После трудного дня ждет в Москве моя меня
Квартира в Москве.
Моя и в Москве.

Из окна я вижу на могилах цветы,
Из другого — машет мне охранник тюрьмы.
Самосвалы рядом разгружают навоз.
Боже, неужели это чудо сбылось?
Дым по небу стелет целлюлозный завод.
Даже жалко тех, кто не в столице живет.
Босиком бреду по траве
В квартиру в Москве.

Там, где МКАД, там, где МКАД, там, где МКАД
Шумит слегка, еще не она,
Квартира в Москве.

Там, где лес весь исчез и теперь
Гудит АЭС,
Еще не она, но ближе уже.

Новый дом на двадцать восемь тысяч квартир,
Мне к тому же повезло — в моей есть сортир.
Неужели это не мечты и не сны?
Восемнадцать метров в самом сердце страны.
Через сорок лет кредиты выплачу я,
И моя квартира станет только моя.
Я целую каждый кирпич —
Теперь я москвич.

Из песни Семена Слепакова «Квартира в Москве»

Моисеева Анна
Тихоненко Сергей

КАК КУПИТЬ КВАРТИРУ ВЫГОДНО

Потратьте минимум — получите максимум

Руководитель проекта *И. Гусинская*
Компьютерная верстка *М. Поташкин*
Арт-директор *С. Тимонов*

Подписано в печать 27.12.2013. Формат 70×90/16.
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.
Объем 20 печ. л. Тираж 3000 экз. Заказ № .

ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР»
123060, Москва, а/я 28
Тел. (495) 980-53-54
www.alpinabook.ru
e-mail: info@alpinabook.ru

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)

0+



Как продать квартиру выгодно Вложите минимум, получите максимум.

Анна Моисеева, Сергей Тихоненко, 2013. 324 с. + 16 с. вкл.

Хоум-стейджинг поможет выделить вашу недвижимость из ряда других, ничего в ней кардинально не меняя. Это реально работает. Попробуйте — и убедитесь сами.

Анна Моисеева

О чем книга

Абсолютно любую квартиру, даже самую «убитую», можно продать быстро и дорого, если грамотно преподнести ее покупателю. Как это сделать, затратив минимальное количество времени и денег? Для этого не нужен дорогой ремонт и фееричный дизайн. Наоборот — и то и другое категорически не рекомендуется! Попросту не окупится. Часто достаточно лишь несколько легких штрихов. Каких и где — подскажет хоум-стейджинг, наука на стыке психологии, ремонта, дизайна и риелторского мастерства, давно применяемая за рубежом, но в России пока вовсе неизвестная.

Почему книга достойна прочтения

- Книга будет полезна собственникам недвижимости, профессиональным риелторам, а также всем, кто интересуется законами рынка недвижимости и психологией его участников.
- Читатель получит конкретные, проверенные жизнью рекомендации, которые существенно облегчат сделку с недвижимостью и принесут значительную прибыль, многократно окупив минимальные вложения в хоум-стейджинг.
- Книга содержит множество примеров, реальных историй из практики, а также полезные советы по дизайну и ремонту.

Кто авторы

Анна Моисеева — риелтор, юрист по образованию, в прошлом — журналист, более 6 лет профессионально пишет о недвижимости. Сотрудничает с десятком тематических СМИ. Имеет внушительный опыт сделок с недвижимостью не только для клиентов, но и для себя. Сергей Тихоненко — риелтор с 16-летним стажем, глава московского агентства недвижимости «Априори». Провел сотни сделок с недвижимостью (как в России, так и в СНГ), в том числе инвестиционных. Имеет обширный опыт подготовки недвижимости к продаже. В создании книги участвовали эксперты — топ-менеджеры крупнейших московских агентств недвижимости («ИНКОМ-Недвижимость», «МИЭЛЬ», WELHOME, Blackwood, Cushman & Wakefield), а также профессионалы сферы дизайна и ремонта.

Подробнее читайте на <http://homestaging.ru/>

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru
и по телефону (495) 980-8077

СПОНСОР

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru
и по телефону (495) 980-8077



Переговоры каждый день Как добиваться своего в любой ситуации

Джеймс Фройнд, пер. с англ., 2013, 276 с.

Из каждых переговоров можно выжать максимум выгоды, применив несколько нехитрых правил.

О чем книга

Мы постоянно ведем переговоры, торгуемся и пытаемся получить больше, чем отдать. Эта книга написана юристом, для которого переговоры — хлеб насущный. В ней минимум теоретических рассуждений, зато плоды 25 лет профессионального опыта. Фройнд проводит читателей через множество ситуаций, указывает потенциальные

ловушки и подсказывает, как не упустить свой шанс в любых переговорах, в которых вы участвуете каждый день и каждую минуту.

Книга адресована не только профессионалам-переговорщикам и бизнесменам, но также всем тем, кто хотел бы научиться правильно покупать и продавать, добиваться повышения оплаты труда и выигрывать любые переговоры.

Почему книга достойна прочтения

- Эта книга впервые появилась в начале 1990-х годов, когда ее автор входил в правление крупнейшей юридической фирмы. Но и спустя 20 лет базовые принципы ведения переговоров не изменились.
- Разбирая забавные вымышленные дела — «случай с разорванной двадцаткой», «случай осмотрительного ресторатора» и т.д. — и приводя вполне конкретные примеры из своей практики, когда за столом переговоров создавались и рушились корпорации, — Джеймс Фройнд учит читателей важнейшему искусству: договариваться.

Кто автор

На счету Джеймса Фройнда, старшего партнера нью-йоркской юридической фирмы Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, множество переговоров ценой в миллионы и миллиарды. С его участием разворачивались корпоративные битвы, сливались компании, улаживались деловые споры. Навыки переговорщика Джеймс Фройнд передавал студентам юридической школы Фордхэма и изложил свой опыт в нескольких книгах, среди которых «Переговоры по-умному» стала канонической. На пенсии Джеймс живет в своем любимом Нью-Йорке, играет в теннис и на пианино, пишет романы и продолжает вести переговоры — даже с официантами и таксистами.

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru
и по телефону (495) 980-8077

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ИЗДАТЕЛЬСТВА alpinabook.ru

АССОРТИМЕНТ:

самый качественный в сегменте деловой литературы.

Заходите, мы ценим наших клиентов!

КАЧЕСТВО И СЕРВИС:

отвечаем за качество, даем гарантии.

ДОСТАВКА:

вовремя и в любую точку мира.

ЦЕНЫ:

издательские – ничего лишнего.

СКИДКИ:

быть постоянным клиентом выгодно.

ПОМОЩЬ В ВЫБОРЕ:

прочитали сами – поделимся знаниями с вами.



+7 (495) 980 80 77
shop@alpinabook.ru





Как убедить, что ты прав

Ричард Шелл, Марио Мусса, пер. с англ., 2013, 283 с.

Если вы хотите оказывать влияние на деятельность своей организации, быть успешным партнером для своих клиентов и поставщиков, лидером среди своих товарищей и даже просто хорошим родителем, вам придется убеждать людей в своей правоте, выражая идеи ясно и с учетом существующих отношений.

О чем книга

Дипломатические навыки — одни из самых важных в арсенале любого человека, ведь от умения привлекать других на свою сторону зависит успех практически любого начинания. Это кажется очевидным, но освоить искусство убеждения очень нелегко: неизбежно приходится преодолевать конфликты интересов, плохие отношения, недостаток доверия, недопонимание, различия в системе взглядов и многие другие препятствия на пути к продаже своей идеи.

Опираясь на свой опыт в обучении руководителей искусству переговоров, Шелл и Мусса разработали четырехэтапную систему убеждения, которая помогает завоевать доверие даже самых неприступных боссов и наиболее скептически настроенных коллег.

Почему книга достойна прочтения

- Труд Ричарда Шелла и Марио Муссы практичен и написан языком, доступным для читателя любого уровня подготовки.
- Эту книгу в обязательном порядке надо прочитать людям, которые вынашивают замечательные идеи, но не умеют продвигать их.
- Шелл и Мусса проделали невероятную важную работу, в результате которой множество загадочной, существовавшей на уровне интуиции информации было систематизировано и оформлено в понятную систему.

Кто авторы

Ричард Шелл — профессор права, деловой этики и менеджмента в Уортонской школе бизнеса при Университете Пенсильвании, директор Мастерской переговоров для руководителей. Автор нескольких книг, в том числе «Удачные переговоры. Уортонский метод». Марио Мусса преподает в Уортонской школе бизнеса и руководит консалтинговой компанией CFAR Inc. Его работы регулярно публикуют такие издания, как Time Magazine, Business Week, U. S. News and World Report, HR Magazine и The Harvard Management Update.

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru
и по телефону (495) 980-8077

«БИЗНЕС-КНИГИ»

теперь на App Store!



БИЗНЕС
КНИГИ

приложение
для iPhone и iPad
от издательства
«АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР»,
с помощью которого вы
сможете легко и быстро
покупать и читать
самые лучшие
бизнес-книги!

Почему стоит скачать это приложение?

- В нем **самый БОЛЬШОЙ ВЫБОР** деловых книг
- Оно **БЕСПЛАТНО**
- Книги в приложении стоят **В 2 РАЗА ДЕШЕВЛЕ** бумажных аналогов в обычных книжных магазинах
- Книги в приложении сверстаны **В УДОБНОМ ФОРМАТЕ** ePub
- Все книги **ВСЕГДА ПРИ ВАС**, но весят не больше вашего iPhone или iPad
- Нужная вам книга **ВСЕГДА В НАЛИЧИИ**, вы получите ее моментально
- В приложении регулярно появляются **НОВЫЕ КНИГИ** и **НОВЫЕ ФУНКЦИИ**

Скачивайте приложение
«БИЗНЕС-КНИГИ»
на App Store!





Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах

Гэвин Кеннеди, пер. с англ., 6-е изд., 2013, 409 с.

Вы начинали переговорную практику еще ребенком в подгузниках — задолго до того, как облачились в деловой костюм. Что такое плач младенца, если не предложение сделки?

О чем книга

О составляющих переговорного процесса, стратегических подходах и тактических приемах. Автор рассказывает о психологических ловушках и ошибках в расстановке приоритетов, дает примеры катастрофических просчетов и ситуаций, которые еще можно исправить. Работая над заданиями, вы не раз поймаете себя на том, что поначалу пробуете решить их, руководствуясь привычными, «накатанными» методами — а они-то, как убедительно доказывает автор, чаще всего и ведут к поражению.

Почему книга достойна прочтения

- Книга пережила несколько переизданий и считается настоящей библией переговорщика.
- Она разрушает распространенные стереотипы с абсолютной безжалостностью, показывая, насколько глубоко сидят в нас давно усвоенные, но, к сожалению, неправильные понятия и принципы переговорного процесса.
- Автор позаботился, чтобы учебный процесс происходил в интересной и развлекательной форме.

Кто автор

Гэвин Кеннеди — профессор, основатель собственной концепции переговорного процесса, ведущий специалист в мире по переговорам. В качестве консультанта сотрудничал с рядом ведущих мировых компаний, а также правительственными структурами разных стран. Автор 11 книг о переговорах.

Эту и другие книги вы можете заказать на сайте www.alpinabook.ru
и по телефону (495) 980-8077

У НАС МАССА ИДЕЙ ДЛЯ ВАС!

МЫ ЖДЕМ ВОЗМОЖНОСТИ
ИХ РЕАЛИЗОВАТЬ!

ВЫПОЛНИМ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА:

купим права / сделаем перевод
редакционную подготовку текста
рейтинг / подберем иллюстрации
дизайн и верстку / продвижение

ЧТО МЫ УМЕЕМ ДЕЛАТЬ:

- Корпоративные подарки
- Книги для личного PR и брендинга
- Книги с вашим логотипом
- Книги для развития персонала
- Отраслевые и спецкниги
- Каталоги, буклеты, брошюры
- Годовые отчеты и материалы для IR
- Нестандартные календари

Наша команда в зоне доступа:
creative@alpinabook.ru
Тел. (495) 980-53-54



Мы сделали более 200 проектов с десятками российских и зарубежных компаний!
ОСТАВАЙТЕСЬ С НАМИ ИЛИ СТАНЬТЕ НАШИМ КЛИЕНТОМ!



**TRY
THE BOOK**

“ Можно ли предсказать динамику цен на недвижимость хотя бы на год вперед?

Нет!

Нельзя.

Вам захочется поспорить, дорогой читатель, рассказать про хитроумные системы анализа данных, которые используют аналитики. Про сложные графики и сумасшедшие формулы в Excel. Про исторический опыт и циклическое развитие. Про умных людей, изучающих рынок уже не одно десятилетие.

Да, все так. Люди умны, графики сложны, системы хитры, а развитие циклично. Но достоверно предсказать поведение рынка недвижимости невозможно. Можно только угадать. Или ПРОгадать — как повезет.

”