

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: наживаетесь 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-

нимизировать 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 тоже 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 заикливаться 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. Основные 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, поживем 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 посмотреть квартиру в ближнем Подмоскovie 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, пытаясь 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 пахнут 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 заикливаться 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 евроремонтом 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-

даже 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 «обувать».
- 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 отдохнуть 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 интересует 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.