

Колесникова

Татьяна

LightRealtor_NSK



СОДЕРЖИТ

НЕЦЕНЗУРНУЮ

БРАНЬ

18+

Татьяна Колесникова

LightRealtor_NSK

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Колесникова Т.

LightRealtor_NSK / Т. Колесникова — «ЛитРес: Самиздат», 2020

ISBN 978-5-532-03542-3

НЕДВИЖИМОСТЬ это не про объект, это не про ПРОДАЖИ, и не
Успешный Успех - ЭТО про ОТНОШЕНИЯ! Все написанное мной в данной
книге является фантазийным-субъективным мнением. Содержит нецензурную
брань.

ISBN 978-5-532-03542-3

© Колесникова Т., 2020
© ЛитРес: Самиздат, 2020

Содержание

Глава 1	5
Глава 2	9
Глава 3	14
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Глава 1

Мой опыт

Тот вид деятельности, который приходится тебе по душе – это развитие способностей, талантов скрытых и приобретение набора навыков, которые отлично встраиваются либо возвращают твои личные качества, которые в тебе есть или были спящими, делая тебя умнее, сильнее – СУПЕРГЕРОЕМ, где поток энергии не кончаем от успеха твоего!

Мой вход в профессию начался **с 2014 года октября**, жизненная ситуация сложилась таким образом, что я осталась без собственного жилья и денег на него, вернулась к маме с маленьким сыном в однокомнатную хрущевку. Я поняла, что надеяться не на кого, квартиру купить самой на это нужны миллионы где их взять, как квартиры покупают, почему все время разные цены в объявлениях и много терминов, которые непонятны, где подвох? Вопросов много, цель – одна разобраться в недвижимости и приобрести себе квартиру МЕЧТЫ!

Пошла устраиваться по выбору, что было рядом с домом – в ЦАН (центральное агентство недвижимости). Берут всех, так как поток и текучка им выгодна и все крупные Агентства живут только за счет новичков – стажеров. Коллектив из престарелых и закоренелых риелторов женщин, в основном одиноких и злых, которые уже сидят по двадцать лет на пригретом месте. Ознакомили с базой по типу 1С и отправили проходить юридические курсы в учебный центр на площадь Лунинцев – Челюскинцев, 44/1. Бесплезные и бестолковые лекции, конспекты, никаких проверок знаний на усвоение материала, только три недели езды – как будто только для галочки посещения. Вернувшись в сам в офис, начался ремонт, какие то косые взгляды, полное отсутствие желая моего наставника и руководителя в одном лице обучать, просто тупо – сиди обзванивай базу, напрашивайся в гости для заключения Эксклюзивного договора. Концепция у данного агентства – только, зачем то посадить продавцов на эти эксклюзивы и забить в базу и самое главное НЕ ПРОДАВАТЬ! Сделок – НОЛЬ. Использование стажеров как операторов, по типу “хоть с дохлой овцы и шерсти клок!”

Обещающая во многих АН стипендия включает в себя выполнение определенных условий:

1. Количество сформированных заявок
2. Количество встреч – просмотров
3. Количество заключенных эксклюзивных договоров
4. Количество задатков
5. Заполнение дневника стажера согласно прохождению теоретического материала
6. Формирование клиентской базы

Следующие, было маленькое АН по аренде. Сидели в душном маленьком офисе и учили как размещать на авито разные “УТКИ” квартир, чтоб позвонил клиент и ему предложить уже не тот вариант по которому он звонил, а что то другое, что на самом деле есть. Я О*** удивилась от такого подхода и через два-три дня ушла.

Потом уже **весной 2015** года рядом с домом нашла другую компанию АН КВАДРОТЕКА, там мне предложили работать удаленно как Фрилансер. Опять, какое то бестолковое обучение в три недели, пожилой народ в коллективе, который не понятно как работает. Первая сделка в доме “СТАТУС” Шевченко, 25. Как это было, да случайно. Где то, что ли размещено объявление было с моим номером, Ольга набрала с конкретным желанием купить за наличный

расчет однокомнатную, а дом на сдачу, квартир осталось мало раз и два уже не по выбираешь. Звоню менеджеру застройщику и мне сообщают, что одна уже в брони под одобрение ипотеки, я прошу показать что есть, организовать нам экскурсию. Застройщик “Строитель” молодцы у меня с ними изначально выстроились хорошие взаимоотношения, там нет бешеного смена менеджеров, что говорит о их профессионализме и стабильности. Посмотрели квартиры с Ольгой и ее мамой – в остатке одна не на ту сторону другая зеркальная в брони. Ох, как мы все переживали так как нам нужна была именно в брони квартира – день, два мы ждали ответа в порядке очереди, известия об отказе в ипотеке было удачей и УРА квартира наша! Все прошло хорошо, через месяц пока прошла регистрация объекта, оплата и выставление актов уже АН – мне заплатили 25 % от комиссии.

Следующее болото было АН “АкадемПроект” там я продержалось только из за двух боевых подруг с которыми мы сдружились – сделка одна, продала вторичку. Там от Марины стала понимать, прислушиваться к верхушкам Айсберга, но так же никто толком не учил, как бы что то рассказывали, но строжайший секрет как на самом деле надо.

Сделка была Первая – продали как то Хрущевку однокомнатную. Так же пока делали обзвон – работа оператора – познакомилась еще с потенциальной клиенткой, которая в свое время вложила деньги в ЖК Тульский, который мы с ней потом еле как продали.

2016 май – АКАДЕМИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Много что хорошего связано со словом АКАДЕМИЯ (Академия кофе – лучший сибирский Раф), Полицейская Академия – смешной из детства американский сериал, Академия – что то великое и объемное, супер значимое. **Акаде́мия** (от греч. Ἀκαδημία) – научная организация (учреждение, общество) – **академия** наук, также учебное заведение. Словом «**академия**» именовалась философская школа и есть уже ЖК АКАДЕМИЯ (На Ипподромской 2018–2022).

Это любовь – конечно с первого взгляда с первого звука как я услышала нашего руководителя/директора – **Грянко Николая Владимировича бесконечное ему respect**, молодого, энергичного, завораживающего своими речами, в прошлом – топ менеджера из АН «Этажи». Коллектив, наконец то молодых от 25–40 мужчин и женщин амбициозных и заряженных от прошлой работы нацеленных только на результат и УСПЕХ и в этой атмосфере я себя почувствовала невероятной, как же важно найти свое окружение так как оно нас формирует точнее в нас лучшее что есть. Все одетые по форме белый верх синий низ в костюмах по деловому стилю, до сих пор его обожаю. Планерки и грамотные менеджеры, с которыми каждую неделю ставятся планы и deadline, четкий алгоритм действий который приведет тебя к результату – звонок – уникальное предложение – встреча – заключение ЭД – сделка. Все понятно осталось – только выполнять и я выполняла!

Зная застройщиков и локацию, я уже заключила удачную сделку, как клиент – покупатель, оформив себе квартиру в рассрочку с первоначальным взносом (ПВ). Я считаю, не может быть профессионал, в каком либо деле – “сапожник без сапог”. Да, проект был долгий на 3 года, но это лучше чем ипотека даже на 10 лет, все таки приятнее – это в более короткий срок воспринимать. Это стала моей “прелестью” ради которой я жила, дышала и заряжалась без выходных и проходных и тем более без отдыха и без отпусков. Выработалась устойчивая привычка работать – на качество и осознанности, что ты делаешь для других людей.

После того как мы отметили Год компании пошли изменения 2017 год май, с чем связаны для меня до сих пор загадка руководства. Были низкие показатели по количеству сделок, ох,

этот первый и второй квартал любого года. Коллеги стали уплывать из агентства, и мы ушли своей группой отдельным уже АН.

2017 июнь – 2018 ноябрь – АН Новый Адрес как ИП я тогда думала, что это мой рост и новые перспективы работы, но оказалось – это только более рутинная работа с договорами, актами и административная по налогам, счетам банкам и везде все должно сойтись. А как же мои клиенты, подборки и продажи – показы...!? Выпускаю свою первую презентацию видеоролика на YouTube моем канале LightRealtor. Понимаю, что на этом этапе надо делегировать обязанности и структуру работы менять. Так же развиваю канал на YouTube, делаю обзоры Новостроек и города Новосибирска. Есть страничка в Instagram личная и от туда не было заявок, а вот со страничке узкого профиля определенного Жилого Комплекса (ЖК), там точно два клиента было, при том, что я его не развивала толком. Но делать видео обзоры мне понравилось больше всего!

МОИ сильные экспертные качества – Аналитика, Мониторинг, Мобильность и Оперативность, Коммуникация, быть честным и открытым считаю важнейшем качеством выжимки из меня как профессионала! Expertise!

2018 декабрь – возвращение в Академию Недвижимости по причине определенных перемен, работать на более лучших условиях. Теперь уже моя работа строилась в основном на рекомендациях меня как специалиста, мои клиенты «зайки» оставляли отзывы на флампе и передавали мой номер близким людям. Конечно, я продолжала брать объекты и по холодным звонкам, но все реже и реже и больше стала работать на покупателя. Интересно стало развивать себя как бренд и появилась идея написать книгу о своих итогах.

Есть грамоты и сертификаты, есть очень много положительных отзывов на Флампе, уже не посчитаю на сколько я продала и купила квартир в рублях – и в площадях не измерю. Всех клиентов, наверное, где то около 100 было точно. У меня была самая быстрая сделка за наличный расчет, когда люди приехали из Краснодарского края купить только квартиру, во второй половине дня посмотрели, составили договор и вечером уже сдали на регистрацию, а через сутки, следующим вечером, получили договор с печатями. И самая быстра сделка по ипотеке – за два дня мы выбрали квартиру, подали документы на одобрение в сбербанк, там клиент был согласен оплатить все дополнительные услуги банка, такие как – электронная регистрация, сертификат, страхование, безопасные расчеты, но у нас улетал через три дня созаемщик и я разговаривала на уровне руководителя ипотечного центра, чтоб нас успели поставить на сделку – подписания и нас ставят чрез три дня. С момента показа первой квартиры – подборки и выхода на подписание в банк прошло всего пять дней, мой личный рекорд! Конечно, большая благодарность и стороне продавцов – представителям АН Жилфонд филиал на Красном проспекте, все и везде подготовлено, оперативность в действиях, и все возможное участие в сделки.

– в ноябре – декабре 2020 года планирую покинуть Россию и уехать за рубеж.

Уезжаю работать и жить в Грузию, в город Батуми продавать апартаменты, учить английский, чтоб работать с иностранцами, дышать морским – горным воздухом, пить вино есть сыр, рыбку и фрукты и ждать друзей, коллег, партнеров и клиентов в гости.

Мне перестало чего то хватать, и зажигать уже на том уровне, в который я уперлась в моем профессиональном росте. Понимаю – что это, скорее всего, уже выгорание. Я получаю удовольствие от процесса в жизни. Я попробовала себя как инвестор, завила клиентов, которые так же заработали на недвижимости, была ИП заключала и вела переговоры на одном уровне с застройщиками, знаю классный ипотечных брокеров и юристов, могу делать сделки под ключ от самого начала и до получение от зарегистрированных в росреестре документов, консультирую

в налогах. Мне доверяют ключи от квартир и делают доверенность, знаю многих хороших коллег знают и меня. Репутация моя хорошая – рейтинг доверия высокий.

Я прошла здесь весь путь – за пять лет. Я не хочу становиться роботом без чувств делая просто сделки, я хочу оставаться живой, поэтому надо вовремя уходить и понимать свои пределы возможного.

Глава 2

История (риелторства)

Термин «Realtor» (от «Real Estate» – недвижимое имущество) пришел из США, где сервис в недвижимости находится на очень высоком уровне. Там «Realtor» является торговой маркой Американской Ассоциации специалистов по сделкам с недвижимостью. Вышло так, что возможность вариативной транслации из английского в русский «подарила» нам целых четыре возможных варианта написания этого слова: *риелтор* (считаю самым правильным и корректным названием), *риелтер*, *риэлтор*, *риэлтер*. Риелтором (от англ. realtor) называют агента по продаже недвижимости или операциям с недвижимостью, другими словами – торговца недвижимостью.

День риэлтора в России

Ежегодно в третью субботу декабря в России отмечается профессиональный праздник – День риэлтора, который пока не установлен официально.

Дата праздника уникальна для каждого года. В 2019 году эта дата – 21 декабря.

В России в 2020 году День риелтора празднуется в третью субботу декабря и приходится на 19 декабря.

Риэлторами называют агента по продаже недвижимости или операциям с недвижимостью. Мы в НСК не собираемся по этому поводу с коллегами или с другими АН и ни разу я его не отмечала. Хотя могли бы, если бы НАР (Новосибирская Ассоциация Риелторов) или сами люди видели бы в этом интерес общения. НАР зато организует «гонку риелторов» – обычно летом – это квест для всех АН города.

Для России данная профессия относительно нова, первые риэлторские компании появились в стране в начале 90-х годов 20 века. А в 1996 году был неофициально проведен первый День риэлтора, инициатором установления которого выступила Московская профессиональная гильдия, с целью отметить вклад российских риелторов **в формирование цивилизованного рынка недвижимости** в государстве и достижения сотрудников в данной отрасли.

Сегодня в честь праздника во многих городах страны проводятся различные мероприятия (самого разного плана и масштаба), но для самих риелторов – это не только повод отдохнуть и поздравить коллег с праздником, но и реальная возможность встретиться в кругу друзей, единомышленников, в непринужденной обстановке наладить новые контакты и связи.

Стоит отметить, что «Национальный совет российской гильдии риэлторов» в 2008 году предложил для празднования «Дня российского риэлтора» другую дату – 8 февраля, но пока она не прижилась в профессиональных кругах.

Интересная и короткая статья – от 05 АВГуста 2019,

Андрей Банников Выйдет ли профессия риелтора из тени с принятием профстандарта
Подробнее на РБК: <https://reality.rbc.ru/news/5d4801c89a79479b897a8fef>

Реестр профстандартов – 09 Юриспруденция

<https://classinform.ru/profstandarty/09.003-spetcialist-po-operatciiam-s-nedvizhimostiu.html>

6 декабря 2019 г. вступил в силу Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.09.2019 г. № 611н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по операциям с недвижимостью", подписанный 10 сентября 2019 г.

Профессиональный стандарт определяет требования к специалистам, осуществляющих деятельность по операциям с недвижимым имуществом – приобретению и (или) реализации вещных прав и прав требования на недвижимое имущество, в том числе прав на строящиеся (создаваемые) объекты недвижимости, от имени и (или) по поручению клиентов.

При оказании комплекса услуг при покупке, продаже, управлении и передаче в аренду (пользование) различных объектов недвижимого имущества, долей и прав на них для стандартом определены:

Описание трудовых функций: Руководство агентством недвижимости (структурным подразделением)

1. Деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости
2. Вспомогательная деятельность при оказании услуг

Наименования должностей: Агент по аренде недвижимости

1. Агент по недвижимости
2. Помощник эксперта по недвижимости
3. Менеджер по продаже недвижимости

Трудовые действия: Осуществление коммуникаций и информационного обмена посредством различных видов связи по первичным вопросам реализации прав на объекты недвижимого имущества

- Обработка первичных данных по объектам недвижимого имущества для реализации всех прав на него
- Размещение информации о клиентах и об объектах недвижимости в базах данных
- Первичное консультирование клиента в рамках определения его потребностей при приобретении (реализации) прав на недвижимое имущество
- Подготовка материалов и проведение мероприятий по рекламированию объектов недвижимости для целей реализации прав на них
- Осмотр, фотографирование и видеосъемка объектов недвижимости для целей реализации прав на недвижимое имущество
- Показ и презентация объектов жилой недвижимости в соответствии с договором, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
- Осуществление коммуникаций с нотариальными организациями
- Осуществление коммуникаций с кредитными организациями, с кредитными потребительскими кооперативами и организациями, осуществляющими предоставление займов на приобретение жилого помещения, в том числе за счет средств материнского (семейного) капитала
- Осуществление коммуникаций с участниками сделки, осуществление курьерских функций и вспомогательных действий при сопровождении сделки, при организации места проведения сделки, процедуры сделки с объектом недвижимости и при организации регистрации права или обременения объекта недвижимости, возникающего на основании договора найма жилой недвижимости или аренды нежилой недвижимости
- Осуществление коммуникаций между участниками сделки при организации передачи объекта недвижимости покупателю или нанимателю, арендатору

Необходимые умения:

- Использовать вычислительную, копировальную, фото- и видеотехнику, различные виды телекоммуникационной связи
- Идентифицировать объекты недвижимости различных видов
- Работать с электронными базами данных, с электронными поисковыми системами, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами
- Фотографировать объекты недвижимости и осуществлять их видеосъемку для рекламных целей
- Определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании
- Рекламирывать объекты недвижимости для целей реализации прав на них
- Устраивать презентации и показы объектов недвижимости для целей реализации прав на них, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
- Осуществлять подачу документов в различные органы государственной и муниципальной власти
- Осуществлять подачу документов на государственную регистрацию прав и (или) государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде
- Составлять отчеты по результатам выполненной работы

Необходимые знания: Основы жилищного законодательства Российской Федерации

- Требования законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей
- Требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество
- Требования законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма
- Требования законодательства Российской Федерации о защите персональных данных
- Требования законодательства Российской Федерации, регламентирующее электронный документооборот и использование электронной подписи
- Основы гражданского законодательства Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки
- Основы налогового законодательства Российской Федерации в части налогообложения доходов физических и юридических лиц при сделках с недвижимым имуществом
- Основы земельного законодательства Российской Федерации
- Основы семейного законодательства Российской Федерации в части имущественных отношений супругов
- Основы уголовного и административного законодательства Российской Федерации
- Основы трудового законодательства Российской Федерации
- Маркетинг и особенности ценообразования на рынке недвижимости
- Методология осуществления продаж
- Методы управления информационными данными, в том числе размещения, обработки и поиска данных
- Стандарты и инструкции профессиональной деятельности, правила предоставления услуг на рынке недвижимости
- Порядок составления отчетности
- Правила пожарной безопасности
- Этика делового общения

- Требования охраны труда

Другие характеристики:

Специалист по недвижимости обязан соблюдать необходимые нормы:

- соблюдать конфиденциальность информации, в том числе, не разглашать третьим лицам условия и участников сделки;
- проявлять честность, порядочность и добросовестность в профессиональных и деловых отношениях;
- соблюдать этику делового общения;
- не скрывать и не игнорировать достоверные сведения о реальной стоимости объекта недвижимости;
- не вводить в заблуждение клиента;
- не использовать некомпетентность или состояние здоровья клиента с целью извлечения выгоды;
- незамедлительно информировать клиента обо всех ставших известными обстоятельствах и фактах, способных впоследствии привести к возникновению у клиента убытков и (или) утрате прав на объект недвижимости;
- не разглашать рабочую информацию без согласования с работодателем;
- не создавать конфликтные ситуации на рабочем месте и в отношениях с заказчиком;
- не совершать действий, которые наносят урон репутации организации;
- не совершать действий, которые дискредитируют профессию и репутацию коллег;
- не использовать методы недобросовестной конкуренции по отношению к организациям и физическим лицам, работающим на рынке недвижимости;
- не допускать клевету и распространение сведений, порочащих иные организации и коллег

Требования к образованию и обучению:

Среднее профессиональное образование – программы подготовки специалистов среднего звена или Высшее образование – бакалавриат. Рекомендуются дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации по соответствующему направлению деятельности в сфере реализации прав на недвижимое имущество не реже одного раза в два года.

Требования к опыту практической работы:

Не менее двух лет в сфере реализации прав на недвижимое имущество при наличии среднего профессионального образования

Не менее одного года в сфере реализации прав на недвижимое имущество при наличии высшего образования.

Мой опыт в другом городе

Сочи город <https://sochi.ru/> – курорт, была там именно по работе с клиентом, выбрать недвижимость.

Так же в разных городах отличается работа РТ. Например в городе Сочи мне рассказал один бедолага как он устроился работать в АН. Работал, работал получилось сделка, ему не заплатили, сказали проверка, вторую сделку сделал – опять не заплатили, но на третий вроде заплатили... В городе Сочи сложилось мнение у меня, что работать не умеют, там все построено на личных связях, а не на профессиональных качествах. Риелторы, которые нам попались не знают особенности строительства – только и твердят – посмотрите какой вид на море хоро-

ший. Строят там на земли, которая в аренде у города и не подлежит продаже так как является природно – охранной зоной. Конечно, есть частная территория особых людей – Карелина, Кабаевой, Дерипаско и т.д. Очень много самовольного строительства. Скучные двory у ЖК.

Сочи больше как «голубая мечта» – что где то возле гор и моря будет очень хорошо. Все таки это курортный город и каких либо профессионалов там мало и их там негде возвращать и обучать, отношение, что одни приезжают другие уезжают, до качества дела особого нет. По флампу (февраль 2020 г.) аналитика НСК и Сочи показывает, про вялость горожан, что то улучшать.

Аналитика:

Новосибирск – [1 410 719](#) – [отзывов о компаниях города](#), [573 917](#) – [отзывов с ответами компаний](#), [21 077](#) – [бизнес-аккаунтов](#).

СОЧИ – [15 626](#) – [отзывов о компаниях города](#) (sochi.flamp.ru)

Есть один риелтор, который выпускает свои интересные видео блоки – Сергей Прокофьев [videokniga.tv](#)

Как работают риэлторы за рубежом. Для начинающих риэлторов

<https://realtshcool.ru/1065-kak-rabotayut-rieltory-za-rubezhom-dlya-nachinayuschih-rieltorov.html>

США. Считается, что в Соединённых Штатах самый развитый риэлторский бизнес во всём мире.

За деятельностью брокерских фирм наблюдает NAR – национальное агентство риэлторов, которое

- занимается обучением агентов и брокеров;
- разрабатывает стандарты работы агентств недвижимости;
- решает спорные вопросы, связанные с профессиональной этикой.

Вся деятельность риэлторов лицензирована. Получить лицензию можно двумя способами: пройти обучение в университете по специальности «Риэлторское дело», закончить курсы (40–60 академических часов), по окончании которых сдать экзамен. Лицензию выдают гражданам США старше 18 лет, не имеющим судимости. Действительна она на территории определённого штата и обновляется каждые 2 года. В США существует понятие агента недвижимости и брокера. Брокер – это собственник агентства недвижимости. Агент платит ему 15–40 % от своих комиссионных. Но брокер несёт в итоге всю ответственность за осуществлённую сделку. Брокер получает отдельную лицензию, оформить которую можно будет агенту после двух лет работы.

Германия. Здесь комиссионные составляют от 3 до 10 %. В соседней Австрии процент комиссионных регламентирован – не более 3,6 % от сделки. Договор купли – продажи готовит нотариус. Это очень подробно прописанный документ (примерно 15 страниц).

Страны Бенилюкса. В них риэлторская деятельность отличается наибольшей упорядоченностью. Каждому риэлтору присваивается свой идентификационный номер, без которого ни один агент не сможет работать. Финляндия. Отличается очень сложным экзаменом для получения лицензии. В него входит: сдача свода законов, это примерно 1 000 страниц и [этические нормы риэлтора](#).

Глава 3

Недвижимость

Самое главное понять человеку, что в этой области так же как и у доктора есть разные направленности. Доктор разный бывает, он же вас не лечит от всего?!

ВТОРИЧКА

Вторичная недвижимость («вторичка») – жилые помещения (квартиры, комнаты, дома), находящиеся на рынке купли-продажи и уже имеющие ранее зарегистрированных собственников. Ее продают, покупают и сдают в аренду.

При выборе данной категории есть плюсы, что она уже построена и в нее можно заезжать жить. Минусы, на нее ипотека не снижается и выдается около 9–10 %, так же квартиры с историей, надо тщательно проверить право основание владения. Выбирают в основном сейчас вторичку от 2000 годов более свежей постройки. Все хрущи и панельки становятся убогими без парковочных зон, и детских площадок, с определенными запахами в домах и квартирах.

«Брежневка» – что это?

Устоявшееся разговорное название «брежневки» широко употребляется в быту. Им обозначают серии домов, спроектированных и построенных в эпоху правления Брежнева. Такие дома начали возводиться в середине 60-х годов в минувшем столетии. Последние из них были построены в конце 80-х – начале 90-х. Этажность домов чаще всего варьировалась от 5 до 14. В крупных городах также строились многоэтажные жилые здания с числом этажей от 16 до 22-х.

В жилых домах типа «брежневка» планировка отличалась от «хрущёвок» и «сталинок». По сравнению с «хрущёвками», такие дома имели более удобную современную планировку – их ещё называли в то время домами с улучшенной планировкой. В них были разделённые санузлы, более просторные коридоры, а также лоджии и балконы. Типовые дома этого периода выполнялись в стиле функционализма, когда при возведении коробки отсутствовали лишние архитектурные и функциональные элементы. Для строительства в качестве материала стен использовались кирпич, бетонные блоки и панели. И по настоящее время много домов, построенных тогда, продолжает эксплуатироваться. Это свидетельствует о высоком качестве применяемых строительных материалов и о строгом следовании строительным правилам и стандартам при проектировании зданий. Введённые в эксплуатацию много десятилетий назад дома «брежневки» составляют основу вторичного рынка бюджетного жилья. Это связано с масштабностью строительства жилых зданий того времени и с большими объёмами его сдачи в эксплуатацию.

Если рассмотреть фото типичных домов постройки 60–80-х годов, можно заметить относительное разнообразие архитектурных форм. Этим дома такого типа отличаются от своих предшественников. Кроме того, в брежневских домах с этажностью выше пяти стали применяться мусоропроводы, а в многоэтажных зданиях – не только пассажирские, но и грузовые лифты.

«Сталинка» или сталинские дома характеристика

На вторичном рынке (жилой) недвижимости «сталинка» является типовым представителем старого жилого фонда. Своим названием дома такого типа обязаны эпохе проектирования и строительства, припавшей на годы правления в нашей стране Сталина. Эти здания в основной своей массе сооружались в период с конца 30-х по середину 50-х годов прошлого столетия. Другим распространённым названием для них, характеризующим потребительские свойства, стало «полнометражка» (полногабаритная квартира).

У всех домов типа сталинка планировка существенно отличается от жилого и нежилого фондов брежневок и хрущёвок. В качестве материала для стен таких зданий чаще всего применялся кирпич, реже – минеральные (натуральные) панели и шлакоблоки. Квартиры этой серии были спроектированы просторными, имели до 3–4 жилых комнат.

В квартирах предусматривались большие по площади кухни, коридоры, были довольно высокие потолки. Этажность домов-сталинок невысокая (2–5 эт.) и средняя (6–10 эт.). **Строились как элитные дома** (для номенклатуры), так и дома более простые в архитектурном плане. Большинство зданий возводилось по индивидуальным проектам и выполнено в стиле неоклассицизм. Если рассмотреть фото таких домов, можно отметить наличие лепных украшений, барельефов. Такие декоры впоследствии были признаны архитектурными излишествами и от них отказались при массовом строительстве жилых хрущёвок и брежневок.

Ещё одна особенность, которую имеют сталинские дома – это значительный расчётный срок эксплуатации. Он превышает сотню лет и может после реконструкции и ремонта быть ещё существенно продлён. Это свидетельствует о высоком качестве проектных, строительных работ и применяемых материалов. В домах этой серии используются деревянные или комбинированные перекрытия. В процессе реконструкции они, как правило, заменяются на современные железобетонные.

Что такое «Хрущёвка»?

Во время управления СССР Никитой Хрущёвым в период с 1959 по начало 80-х началось массовое строительство. Возведенное жилье и получило его имя. Это были типовые кирпичные или панельные дома в 2–5 этажей. Хрущёвки были крайне некомфортабельными и меньше всего подходили для проживания. По большому счету, они предназначались для бедных, а также в качестве временного места проживания для пожилых людей, студентов и молодоженов.

Характеристики хрущёвок. Они в большинстве своем имеют одно- и двухкомнатные квартиры с потолками в 2,5 метра. Вместе с тем, пятиэтажки из кирпича начиная со второго этажа наделены еще меньшей высотой комнат, а некоторые серии хрущёвских домов блочного типа обладают потолками в 2,7 м.

Санузел в квартирах может быть отдельным или совмещенным, внутренние стены не отличаются хорошей звукоизоляцией, а внешние – теплоизоляцией. Лифты здесь отсутствуют, как и мусоропроводы.

Вторичное жилье имеет свои сроки эксплуатации жилых домов:

Сталинка довоенные (1930–40 г.п.)

квартиры вторичного рынка – срок эксплуатации 125 лет, нормативное время сноса 2050–2070;

Сталинка послевоенные (1945–55 г.п.)

квартиры вторичного жилья – срок эксплуатации 150 лет, нормативное время сноса 2095–2105;

Хрущевки панельные (1955–60 г.п.) квартиры вторичного рынка – срок эксплуатации 50 лет, нормативное время сноса 2005–2020;

Кирпичные пятиэтажки (1955–70 г.п.) квартиры вторичного жилья – срок эксплуатации 100 лет, нормативное время сноса 2055–2070;

Панельные и блочные 9–16 этажки (1965–80 г.п.) квартиры вторичного рынка – срок эксплуатации 100 лет, нормативное время сноса 2055–2080;

Современные кирпичные и монолитные (1980–98 г.п.) квартиры вторичного жилья – срок эксплуатации 125–150 лет, нормативное время сноса 2105–2150;

Современные панельные (1980–98 г.п.) квартиры вторичного рынка – срок эксплуатации 100–120 лет, нормативное время сноса 2070–2105;

После подобный изысканий пора переходить к рейтингу надежности, прочности и долговечности домов.

Рейтинг «вторички» по прочности постройки:

Чтобы вам было проще ответить на вопрос: новостройка или вторичка что лучше, предлагаю рассмотреть сроки эксплуатации любого дома вторички.

Они зависят от фундамента, стен и перекрытий (т. н. несущие конструкции), а так же от материала из которого они построены.

1. Монолитные дома вообще могут простоять и до 300 лет

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.