

Колесникова

Татьяна

LightRealtor_NSK



СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Татьяна Колесникова LightRealtor_NSK

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=62781301

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-03542-3

Аннотация

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.

Содержание

Глава 1	4
Глава 2	13
Глава 3	26
Конец ознакомительного фрагмента.	33

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 желания 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 смены 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 ко-

роткий 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 важнейшим 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, та-

кие 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 получения от зарегистрированных в росреестре документов, консультируя 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 Риэлторов) или сами люди видели бы в этом интерес общения. НАР зато организует «гонку риэлторов» – 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 риэлторов **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 риэлторов – 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 риэлтора из тени с принятием профстандарта

Подробнее на РБК: <https://realty.rbc.ru/news/5d4801c89a79479b897a8fef>

Реестр профстандартов – 09 Юриспруденция
<https://classinform.ru/profstandarty/09.003-spetcialist-po-operatciiam-s-nedvizhimosti.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 (пользованию) 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. Рекомендуется 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 хороший. 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 дворы 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](#)

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 опреде-

лётного 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 хрущё-

вок. 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 хрущевок 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 «Хрущевка»?

Во время управления СССР Никитой Хрущевым 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. Хрущевки 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 хрущевок. 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 хрущевских 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:

Сталинки довоенные (1930–40 г.п.)

квартиры вторичного рынка – срок эксплуатации 125 лет,

нормативное время сноса 2050–2070;

Сталинки 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.