

Марина Ханукаева

МНОГОЛИКИЙ ПИТЕР

Как выбрать район и локацию
ДЛЯ ПОКУПКИ КВАРТИРЫ

#1000ИНСАЙТОВ

Марина Ростиславовна Ханукаева

Многоликий Питер. Как выбрать район и локацию для покупки квартиры Серия «1000 инсайтов»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69575719
SelfPub; 2023*

Аннотация

Выбираете себе квартиру? Знаю, как вам непросто. Где найти ту самую, которая станет и милым домом, и резервным фондом на всякий случай? Как не потратить бюджет напрасно, сберечь и приумножить ваши деньги? Как узнать действительную ценность объектов недвижимости, понять, что значимо и имеет вес при определении стоимости, а что – рекламные уловки хитрых продавцов? В этой книге есть все ответы. Прочитав ее, вы сэкономите самый дорогой ресурс – до полугода времени вашей жизни. Здесь рассказывается о принципах ценообразования, жилом фонде, истории застройки и неповторимом стиле Санкт-Петербурга, о расположении домов в привязке к районам и локациям. Вы не станете тратить бесконечные вечера на пролистывание каталогов недвижимости в поисках абстрактной идеальной квартиры, каких не бывает, – а сразу нацелиться на

свою, подходящую лично вам. Книга полезна и для начинающих риелторов – чтобы говорить с вашими клиентами на одном языке, а результат вашей работы удовлетворял их истинные желания.

Содержание

Глава 1. Зачем вам квартира?	5
Кому подойдет эта книга	12
Для чего вам квартира?	15
Глава 2. Стил ь города. Скорость жизни, связь между умением торговаться и интеллигентностью, small talk о погоде – и почему для Питера это не банальщина	23
Темп жизни	23
Аукционы и торг	27
Глава 3. С какой суммой начинать поиск жилья в Питере?	30
Еще раз о торге	32
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Марина Ханукаева

Многоликий Питер. Как выбрать район и локацию для покупки квартиры

Глава 1. Зачем вам квартира?

«Ты работала риелтором в девяностых?» – этот вопрос прилетает мне так часто, что уже даже неинтересно.

Да, я работала.

1995 год, расцвет малиновых и зеленых пиджаков, к названию профессии «риелтор» хорошенько приклеилось прилагательное «черный». У меня почти двое маленьких детей. Я – ботаник, закончила Ленгосуниверситет по специальности «Геоботаника». Однако, решив, что без меня рынок много потеряет, пошла осваивать другую профессию – агента по недвижимости. С тех пор я трижды пыталась бросить эту работу, но она меня так и не отпустила, причем каждый раз дело выходило на качественно новый уровень.

Сейчас я собственник агентства недвижимости в Санкт-Петербурге, автор обучающих курсов для коллег, руководи-

тель школы агентов по недвижимости, коуч, получивший образование в Эриксоновском международном университете.

Знакомство с «диким» рынком «недвижки» для меня началось сразу, как только случилась приватизация. В глобальном смысле. Первые договоры безвозмездной передачи квартиры в собственность граждан (возьмите на заметку, кто не в курсе, это приватизация и есть) были на серой бумаге, напечатаны на машинке и зарегистрированы в районных ПИБах (проектно-инвентаризационных бюро), они же БТИ (бюро технической инвентаризации).

Интересного, как вы уже догадались, творилось тогда выше крыши. Поучаствовать в разделе пирога желали многие, и не всегда собственники.

Я в то время была совершенно «зеленая», да еще и беременная вторым ребенком. «Соображалка» работала не очень быстро. Знаний и опыта не хватало. Меня чуть не кинули на жилье. Вмешательство и помощь родителей, высшее образование и привычка докапываться до сути происходящего уберегли от катастрофы. Поскольку опыта у добропорядочных граждан не было никакого, а у недобропорядочных – хватало, пришлось немало потрудиться. Вышли мы из этой истории без потерь, и это был крутейший результат. По всем статьям я должна была стать жертвой «спортсменов из девяностых». Но бог миловал.

Когда все же пыль улеглась, оглядевшись, я поняла, что

рассказываю всем и каждому о граблях, на которые наступила. Очень хотелось, чтобы никому такие приключения больше не доставались.

А еще немного позже, уже работая в агентстве, осознала, что главным для меня стали не деньги, хотя без них ничего бы не было. «Никого не кинут рядом со мной» – это стало главной мыслью.

Страх ошибиться, «вляпаться», пропустить что-то важное, нарваться на риски есть у всех. И у клиентов, и у риелторов. И я очень хорошо знаю, что чувствует в сделке обычный человек, на которого накинудись «профессионалы» со своими предложениями. Мои коллеги, как и представители любой другой профессии, очень разные. Есть среди них и «хорошие», и «плохие», и просто никакие.

Всё, что вы прочтете здесь, я много раз рассказывала своим клиентам, своим сотрудникам, своим ученикам и стажерам. Материал для наблюдений и выводов бережно собирался с 1995 года – тогда я, еще неопытная девчонка, начала работать в риелторском агентстве. Так что все изложенное здесь – мой личный опыт, опыт моих коллег и сотрудников, с которыми посчастливилось работать и расти в профессии. В этой книге выражено исключительно мое мнение отдельно взятого специалиста с почти тридцатилетним опытом активной работы, и оно может отличаться от вашего мнения и от вашего видения ситуации.

Я обнаружила, что самый частый вопрос, который мне задают, – это вопрос о том, какую квартиру и где можно выбрать. Задают его все и на разные лады. От «сколько стоит» до «хочу вот такую и вот там, почему нет?».

Поскольку я работаю в Петербурге, разумеется, отвечаю на вопросы по своему городу. Клиенты, которые приходят ко мне после того, как помучились сами, через одного жалуются, что не могут решить эту задачу по полгода и дольше. А те, кто приходит улучшать самостоятельно купленное жилье, в один голос говорят: если бы им кто-нибудь дал более широкую картину в момент принятия решения о покупке, они бы точно сделали иной выбор. Или сделали бы его в три-четыре раза быстрее. Либо с другой финансовой (юридической, налоговой) схемой. Им было бы проще и дешевле, а главное, спокойнее покупать квартиру со мной. Поэтому теперь они выбрали меня как своего риелтора, и я с гордостью слышу, что они ссылаются на мое мнение в беседах с друзьями и знакомыми – ко мне приходят по таким рекомендациям.

Даже когда мои клиенты, казалось бы, знают, чего хотят, я волшебным (с их точки зрения) образом всегда предлагаю еще два или три варианта.

С другой стороны, замечая, что те, кто приходит в нашу профессию сейчас и делает свои первые шаги в ней, сталкиваются со сложностями при работе с покупателями. Связано это отчасти с незнанием процессов застройки и развития

города.

Чем в действительности различаются разные локации?

Как объективные характеристики становятся плюсами или минусами для каждого отдельного покупателя?

На практике ответы на эти вопросы дают понимание, кому что лучше предложить.

Уточню: под словом «локация» (например, Невский проспект, «золотой треугольник», Девяткино, Парнас) я имею в виду небольшую, выделяющуюся по каким-то признакам территорию, обычно мельче района. Иногда район включает в себя локацию целиком, иногда локация затрагивает поне-много соседние районы. А район – скорее административное понятие: Невский, Московский, Выборгский и т. д.

Найти свою идеальную квартиру – задача не из легких, пусть даже в интернете полно информации. Ее слишком много. Надо хорошо в ней разбираться, чтобы не утонуть в этом море.

Не менее важно прояснить, для чего нужна квартира. Трезво понять, сколько времени семья или отдельный человек будет в ней жить, чем станет заниматься. Как будут расти и развиваться он сам, его дети, семья как организм. Какие дела будут делаться внутри квартиры, а какие вне ее. Какие функциональные зоны потребуются.

В коучинговой сессии у моего коучи был запрос о нежелательном поведении: хочу начать по утрам делать зарядку, но

никак не возьмусь. Как мы работали и о чем говорили – секрет. Но запрос частый. И когда мы проходим все шаги, вдруг людей осеняет: мне же просто негде! Пандемия внесла свои поправки – человек стал работать дома. А место себе подо все, что необходимо, не предусмотрел. И сейчас при выборе новой квартиры клиенты уже оценивают выбираемое жилье не только в плане стоимости, но и с учетом того, где и что предстоит там делать.

Осознание – очень глубокий и емкий процесс. Собственно риелторы вообще не обладают этой компетенцией – пробуждать у клиента осознанность. Это компетенция коуча. А когда риелторы все же пытаются давать советы – получается немного коряво, немного неловко, немного навязчиво и немного бестактно.

К слову, о любых коуч-сессиях я упоминаю только с разрешения коучи и только если они сами заявили, что хотят, чтобы их открытиями поделились. Я не знаю способа донести тонкие и важные вещи иначе как через примеры. Все примеры, которые дальше в книге будут приведены, реальные, но собирательны. Ситуации типичны, происходили много раз, с людьми разного возраста и в разное время. Данные, по которым можно узнать кого-либо, изменены.

Не буду касаться особенностей сделок на рынке жилья в целом, лишь немного «подсвечу» особенности сделок именно в Питере. Больше всего мы поговорим о жилом фонде

Санкт-Петербурга. Я расскажу о его разнообразии, об особенностях жизни в тех или иных районах, о том, чем отличаются квартиры в разных домах друг от друга не столько по метражу (хотя об этом тоже будет речь), сколько в ощущении от жилья. И, конечно, о том, как это можно применить на практике.

Разумеется, мой взгляд субъективный. Я работаю на этом рынке очень давно и вижу, как город менялся и меняется. Постараюсь избегать оценочного мнения и по возможности дать объективную картину глазами одного специалиста.

Кому подойдет эта книга

1. Людям, которые решили купить квартиру и понимают свои финансовые возможности. Вам эта книга сэкономит массу времени. Чтобы вы не искали то, чего не существует в природе, и могли получить какую-то системную оценку и увидеть варианты жилья в Питере чуть шире, чем видите из окна своей нынешней квартиры. Если вы решили квартиру купить, но еще не определились, чего хочется, – точно полезно ознакомиться со всеми вариантами.

2. Тем, кто решил переехать жить в Питер и снимать квартиру. Потому ли, что собираетесь здесь учиться или работать, потому ли, что здесь учатся ваши дети, – или потому, что хочется провести какую-то часть своей жизни в самом романтическом городе России. Вы поймете, что устроиться здесь можно почти с любым бюджетом. Вы начнете ориентироваться в моем городе – если не как я сама, то точно лучше половины так называемых узких специалистов в недвижимости.

3. Начинающим риелторам, которые выходят на рынок Санкт-Петербурга. Вы почувствуете этот город и начнете улавливать настроения ваших покупателей. Вы станете закрывать сделки по покупке жилья в разы быстрее, чем ваши коллеги, у которых в арсенале только цена за метр. Вы пой-

мете, почему «элитка» – не всегда то, что нужно, и какая она бывает разная. И почему «ценители» могут провести годы в поиске идеального жилья, а вы найдете им его за пять показов.

4. И просто всем, кому интересно, как бытует, меняется и развивается само понятие «жилая квартира» в тридцатилетней перспективе в Санкт-Петербурге.

Выбираете себе квартиру? Читая эту книгу, вы проделаете 80% работы, что позволит ускорить процесс примерно на полгода и убережет от непродуманных расходов. В случае покупки недвижимости ваша экономия составит от 100 тысяч рублей – это средства, которые вы не потеряете на необдуманно внесенных задатках, они же авансы.

Вы точно не поведетесь на мнение «хорошего агента – тети Маши». Это такой риелтор-персонаж. «Тетя Маша» работает с клиентами по принципу «советую как себе» и «хорошая квартира, надо брать». При поиске квартиры с таким «надежным специалистом» вы видите рынок ее глазами и недоумеваете, почему не попадается идеальная квартира. В общем, если вам встретится агент-«звезда», вы после прочтения моей книги сумеете отделить мух от борща.

На рынке есть и другие «любимые» мной персонажи. Прежде всего это суперсовременный суперспециалист. Его особенность – напор и нахрап. Он чисто одет, произносит много слов за единицу времени и рассказывает, что в «его се-

тевом агентстве, самом крупном в России» применяются все самые современные технологии. Он отлично нажимает кнопки, умеет пользоваться CRM, за него с документами работает юрист. Задача такого «спеца» – продать как можно больше и то, что выгодно ему. Поэтому читайте эту книгу внимательно, а потом пропускайте все настойчивые рекомендации «суперспециалистов» через фильтр здравого смысла.

Для чего вам квартира?

Поразительно, но очень немногие могут сразу и однозначно дать ответ на этот вопрос. Чаще всего ответ бывает такой: ну как, вы что, сами не знаете, для чего квартира? А ведь от того, насколько мне, риелтору, понятна цель покупки, зависит, насколько быстро состоится сделка. То же самое происходит с вами, уважаемые покупатели, когда вы начинаете поиск жилья или объекта для инвестирования, и с вами, дорогие коллеги, если неясно, для чего и кого требуется жилье.

Вопрос-то не праздный. Среди моих заявок лишь около трети составляют заявки «для того, чтобы жить самим». Тут все ясно, выбираем для себя, с учетом всех потребностей семьи. Идем по обычному плану.

А остальные какие? Чаще всего я сталкиваюсь с желанием клиента соединить три в одном: чтобы можно было перепродать с выгодой, сдавать и, если что, жить самим. Совместить несовместимое можно, но получится, что ни одна задача толком не будет решена.

У людей могут быть особые потребности, которые сильно влияют на выбор.

Для примера возьмем один признак – этажность. В общем количестве запросов на покупку в моей практике 90% клиентов не хотят рассматривать первый этаж. Причины понят-

ны, но, раз уж я еще и коуч, поразираемся в них. Посмотрим, что отталкивающего есть на первых этажах.

Риск, что в квартиру проникнут через окно.

Холод от подвала или цоколя.

Шум с лестничной клетки, когда соседи идут домой вечером или на работу с утра.

Темно от деревьев за окном.

В подвале могут жить асоциальные элементы.

Возможность появления насекомых и грызунов из подвала.

Всё.

А теперь посмотрим, почему клиенты выбирали именно первый этаж.

Жить будет человек с ограниченными возможностями. Если сломается лифт или отключат свет – попасть в квартиру на любом этаже выше первого станет нерешаемой задачей.

Ребенок сам приходит из школы, а мать или бабушка видит, как он подходит к парадной, и сразу открывает дверь. Не надо ждать, когда он доедет на лифте или поднимется по лестнице.

Хозяева разводят собак. Гулять с щенками в определенный период нужно шесть раз в день. Не набегаясь по лестнице.

Дома хочется сделать перепланировку с переносом «мокрых точек». Внизу никто не живет, перепланировку можно согласовать на законных основаниях.

Продавцы понимают, что первые этажи пользуются пониженным спросом, поэтому выбор больше и торговаться легче.

Как вам такие рассуждения?

Каждый раз объясняю: квартира для себя, для перепродажи и для сдачи в аренду – это три разные квартиры.

Инвестиционные квартиры – те, что люди купили, подержали некоторое время и потом продают. Для этой цели годятся немногие объекты. Выбрать их непросто, нужно хорошо понимать рынок, перспективы его развития, потенциал объекта. А еще момент – когда стоит входить в проект, а когда уже поздно или еще не время. И, конечно, когда из него выйти.

Фактически необходимо иметь в виду три момента:

Кто заплатит вам вашу прибыль?

Каковы ваши цели на самом деле в этом проекте (а не в целом в жизни)?

Какова финансовая ситуация? Надо четко ее анализировать и успевать быстро на нее реагировать.

Держать фокус внимания на всех трех моментах помогаю я – как риелтор и как коуч.

Если вы решили купить квартиру, чтобы позже ее продать, – вам не должно там нравиться, нравиться должно тем, кто будет у вас покупать. Не снимать, а покупать. Кто окажется тем человеком, которому вы быстро и с выгодой прода-

дите объект недвижимости? Не знаете? А хороший риелтор знает. Если нет – найдите такого, кто знает. Иначе это плохая инвестиция, больше похожая на игру в рулетку. Рынок может «осесть». Проект может не состояться. Стройку могут заморозить. Рядом могут проложить трассу или построить мусорный завод. Кто будет об этом думать вместо вас, если не риелтор?

Два примера про инвестиции.

Допустим, у вас трое детей и вы хотите четвертого. Ищите квартиру, чтобы жить в ней, а потом продать, когда они вырастут. Но как много в будущем найдется покупателей с таким же составом семьи? С такими же предпочтениями? С таким же достатком? Кому еще, кроме семей с четырьмя детьми, вы продадите квартиру в городском массиве, обустроенную для четырех детей? Поверьте, это очень узкая целевая аудитория.

Сейчас – выбирайте для себя. Не считайте, сколько вы заработаете при продаже.

И если пора продавать, нет смысла считать, сколько процентов от вложений вы потеряли. Когда-то вы приобрели счастливую жизнь в этой квартире, теперь надо двигаться дальше.

Еще пример. Вы купили квартиру маленькой площади в крупном строящемся массиве, таких квартир в нем было больше 60%. Пока вы ждали завершения строительства, поменялись обстоятельства жизни: вы покупали для студента,

а он закончил вуз и начал работать и зарабатывать. На квартиру оформлен ипотечный кредит. Но вам уже надо не ее, а квартиру побольше. А рынок «снижается» – настал кризис. И конкурентов по продаже аналогов «как грязи». По желаемой цене квартиру не продать. Получается, вы (с учетом процентов) ничего не заработали, в плане инвестиций проект неудачный.

Ох, сколько нервов потрачено на такие неудачные проекты!

Инвестиции инвестициям рознь. Если хотите «вырастить» вложенные деньги с помощью покупки и последующей продажи недвижимости, надо внимательно всё посчитать. Расчеты индивидуальны, бывает, что объект кажется выгодным, а при детальном рассмотрении выясняется, что это не так. И наоборот, непривлекательная на первый взгляд квартира неожиданно оказывается очень интересной.

Общая деталь всех рабочих планов – они представляют собой просто расчет. Ничего личного, эмоционального и тем более «я так чувствую, тут заработаю» или «проект пахнет деньгами» здесь нет и быть не может.

Если все же неудача происходит, нужно как можно быстрее понять, что для вас важнее: выйти из этого проекта и двигаться дальше, признав, что не всякий бизнес прибыльный, принять потери и идти вперед жить свою жизнь – или цепляться за неудобную, ненужную квартиру, потому что стыдно признать поражение?

Квартира для сдачи в аренду – тоже инвестиция. Но немного иная. Выбор здесь опирается совсем на другие признаки. Здесь вы станете оценивать перспективы спроса и конкуренции. Научитесь видеть тех, на кого будете рассчитывать как на своего арендатора. Потом сможете предугадывать пожелания ваших будущих клиентов к арендуемому жилью.

Зачем? Только представьте, сколько аналогичных квартир продается или сдается в спальных массивах. Да еще и ремонт везде «от застройщика» – одинаковый, как одуванчики на газоне у дачников в мае. Чем вы будете привлекать арендатора? Задача не из простых...

Значит ли это, что нет смысла покупать в жилищных массивах квартиры для сдачи в аренду? Смысл есть, конечно. Но надо понять, кто ее будет снимать и как.

Приведу пример. Если неподалеку от жилого массива вы видите учреждение, организацию или другой объект, куда люди приезжают издалека и на понятное для вас время, – например, спортивные сооружения, куда приезжают команды на соревнования, медицинские центры, в которые обращаются люди со всей России (и после операций проходят восстановительный период вблизи от лечебного учреждения, а сопровождающие их родственники снимают рядом жилье), – вы нашли своих клиентов, ваша покупка под аренду станет прибыльным предприятием. Вы точно будете понимать, за чем именно люди приезжают, что надо обеспечить им, чтобы

они выбирали ваш объект, какую рекламу дать, какие ресурсы для обслуживания этой недвижимости потребуются. То есть – какую квартиру купить, чтобы не прогореть. Вы будете выбирать конкретное жилье по конкретным критериям, а не по принципу «если что – буду там жить сам».

Если что... Вот тут у меня возникает вопрос: а если что? При каких условиях в вашей жизни вы захотите переехать в эту квартиру? Как вы думаете, когда эти условия наступят и наступят ли вообще? От каких событий вы хотите себя защитить наличием «запасного аэродрома»? Понимаете, если ваши опасения серьезны – возможно, стоит именно их принять как важное обстоятельство и поставить выбор квартиры для себя как приоритетную задачу, но сделать это осознанно. Если же нет – есть вероятность, что вы, желая заработать на перепродаже или аренде, просто опасаетесь неудачи. Тогда эффективнее будет разобраться с этим вопросом прежде, чем вы приступите к поиску.

Надеюсь, я сумела убедить вас в том, что выбирать универсальный вариант – плохая идея. Поверьте, крайне редко «три в одном» хорошо сочетаются. Большая удача, если при выборе квартиры получается удовлетворить два пожелания из трех. Иногда получается – и такие сделки доставляют истинное удовольствие и клиенту, и мне.

Повторю: для этого нужно очень хорошо понимать, что, зачем, когда и на какие средства приобретается. Прежде, чем начать работать, я провожу объемную встречу, часто не од-

ну. Мы с вами детально рассматриваем все варианты, что позволяет расширить ваше видение и понимание ситуации. И только после этого можно приступать к выбору.

В рамках книги нельзя выяснить, что требуется именно вам, для этого нужна личная работа. Но я постараюсь полно и ярко показать весь спектр возможностей.

Глава 2. Стил ь города. Скорость жизни, связь между умением торговаться и интеллигентностью, small talk о погоде – и почему для Питера это не банальщина

Темп жизни

Если здесь жить, как я, постоянно, то странным покажется сравнивать наш темп жизни с каким-то другим. Но мой опыт общения с коллегами показывает, что у нас все процессы происходят в особом, питерском ритме и стиле. Над нашими риелторами часто посмеиваются из-за неспешного темпа их работы: во многих регионах риелторы набирают по 15, по 30 сделок и ведут их параллельно, а здесь вести одновременно только 4-5 считается нормой. Тренеры по всей России настраивают учеников набирать больше объектов в работу, спешить, хватать... Я в роли собственника агентства недвижимости раньше смотрела на этот вопрос так же. С опытом пришло понимание, что количество не заменит качество. Вдумчивость по отношению к каждому моему кли-

енту – приоритет и незыблемое правило.

Хочется думать, что это и есть питерский стиль, но это так лишь отчасти. Скорее он проявляется в отсутствии суеты и стремительных решений. Например, если вы пришли, посмотрели и сказали: «Берем, сделка завтра», – вам могут отказать. Решат, что вы аферист. Большинству продавцов, равно как и покупателей, необходимо прочувствовать свое решение. Так поведут себя не всегда, не все – но в целом это характерная картина.

Интеллигентность, хочу верить, определяет всё. Уважение и признание особенностей мировоззрения другого человека имеет значение и в культуре риелторской практики. Можно понять и принять иной образ мыслей, отношение к чистоте и порядку, уровень образования, достатка – словом, всё, кроме одного: наглого, откровенного хамства. Лучше не спешить, когда это неуместно, не давить, сначала посмотреть и обдумать, потом реагировать. Беречь свои границы и уважать чужие – замечаю, что в Питере многие придерживаются этого стиля взаимодействия. Каждый ведет его как умеет, но стремление налицо.

Еще играет роль гордость за город, его красоту и свою принадлежность к ней. Город как будто задает более строгий тон отношения человека к самому себе.

Выражение «питерский стиль» – не пустые слова. Он есть. Но проявляться может по-разному.

Например, показываю я комнату в шестикомнатной квар-

тире. Узкий коридор, покупатель (впервые в этой квартире) идет впереди меня. Навстречу – соседка. Покупатель здоровается. Соседка: «Здравствуйте, мне кажется, я вас не узнаю».

В любом другом городе, скорее всего, как минимум спросили бы, кто вы такие и что тут делаете, на каком основании пришли в квартиру и кто вас впустил. Если речь о продаже комнаты – постарались бы вызнать, кто те люди, которые являются возможными будущими соседями. А тут...

При покупке будьте внимательны к собственнику. Может, ваш будущий продавец и не профессор в третьем поколении, но ему точно важно знать, кто в его – пока еще его – квартиру вселится. Уважение к квартире, выставленной на продажу, обеспечит вам комфортное проведение сделки в части личного общения. Упаси бог высказать намерение переделать неуклюжую дизайнерскую задумку или оторвать при хозяине клочок обоев, разрисованный его внучкой. Много сделок развалилось из-за того, что покупатель «покусился» на шкаф, условно, двоюродной бабушки, сделав грубое замечание.

Small talk о погоде, причем не только на сделке, будет в Питере достаточно хорошим тоном, а вовсе не банальщиной, как во всех остальных городах. Погода тут меняется по многу раз за день. Взять зонт и проносить его целый день, а потом забыть, оставить где-нибудь, потому что солнце жарило, как на юге, вернуться, увидев налетевшие тучи, вымокнуть

до нитки, потому что не успел его забрать, – это целое приключение. И тема для беседы, чтобы сгладить неловкое молчание.

Все, что случается и встречается в Санкт-Петербурге – и о чем я здесь и дальше рассказываю, – может произойти в любом другом городе. Но здесь разные факторы собираются вместе и создают тот самый флер, по которому жителей Питера узнают во всех городах мира.

Аукционы и торг

Так, из-за неспешности питерского подхода здесь не очень хорошо приживаются аукционные методы продажи недвижимости: в них главное скорость. Да, они реализуются в Питере, но, по моим наблюдениям, не так активно, как в других городах. Аукцион – это только метод. Им, как любым инструментом, далеко не все умеют пользоваться. Увы, многие мои коллеги из всех составляющих аукционного метода применяют только те, что в состоянии осознать. И получается «хотели как лучше, вышло как всегда». Выпячиваются резкость, снобизм, происходит подмена понятий. А здесь так «не идет». Ни скорость, ни напор, ни грубые манипуляции не приживаются.

Напротив, интеллигентный способ торговаться принимается в расчет. И чем красивее и аккуратнее этот процесс проходит, тем более довольны все его участники. Умение торговаться, отточенное и отшлифованное, не имеет ничего общего с нахальным базарным диалогом. Вовремя сказанный комплимент, признание преимуществ оппонента и объекта торга точно будут оценены в питерской сделке по достоинству.

Торговаться, конечно, нужно уметь. Мало кто из тех, с кем я контактирую по работе, делает это результативно. Важно

понимать, что слишком низкая цена за недвижимость не выставляется просто так. Часто звучащее пожелание снизить цену на объект обычно оторвано от реалий рынка. Всегда есть обсуждаемая область торга, и всегда есть планка, ниже которой спускаться рискованно. Есть такое правило: если не знаешь, почему дешево, – ищи причину, она точно есть, и она тебе не понравится.

В рамках разумных и логичных причин хороший специалист сумеет договориться о хорошей выгоде. Для этого необходимо уметь пользоваться разными инструментами. Вот лишь некоторые из них, в арсенале опытного риелтора их гораздо больше:

- сравнительная оценка понравившихся объектов;
- выявление среди них конкурентных объектов;
- сбор достоверной информации о них;
- аудит их преимуществ;
- оценка рынка;
- выявление и превращение в выгоду преимуществ покупателя, это индивидуальный перечень по каждой паре продавец-покупатель;
- переговоры, дипломатия;
- анализ и оптимизация в законном поле возможных юридических, финансовых, налоговых схем;
- аудит рисков по каждому варианту;
- оценка перспективы ценового веса объекта в промежутке времени.

Необходимо понимать, как эти инструменты работают, какие из них уместны и применимы в конкретной ситуации и что сделать, чтобы не наломать дров и не дать вовлечь себя в ситуацию, где вам придется действовать вразрез с собственными интересами и на неподходящих условиях. Конечно, речь идет о существенных аспектах, например о выполнении обязательств и финансовых рисках, а не о деталях вроде времени сделки – начинать ее оформление в 9:00 или в 16.00.

Глава 3. С какой суммой начинать поиск жилья в Питере?

Разумеется, цена жилья – показатель сиюминутный. Я дам вам примерное ориентиры на сегодняшний момент, на лето 2023 года, и кратко поясню, как прикинуть финансовый шаг при улучшении своего жилья.

Как базовый показатель предлагаю взять студию (подробно о студиях – в главе 9). Более или менее пригодная для жилья студия начинается от 22 кв. м. Существуют студии меньше, существуют больше. От площади зависит цена, и зависимость эта нелинейна. Действует правило: оптом дешевле. То есть стоимость квадратного метра в самой маленькой студии будет выше, чем в студии большей площади в той же локации и в доме аналогичного качества.

Внимание: корректным будет только сопоставление однородных вещей! Бесполезно сравнивать соленое с пушистым, а рок-концерт с кожаным диваном. Покупка жилья не являлась бы таким трудоемким процессом, если бы все было однородно и одинаково. Я дам вам средние цифры по Санкт-Петербургу. При поиске квартиры вы столкнетесь с большими или меньшими ценовыми значениями, и это вас не один раз удивит. Нужно понять, за что имеет смысл платить, а за

что – нет. У меня в агентстве договор о покупке жилья стоит вполне вменяемых денег, и уж совершенно точно мы всегда подбираем жилье по запросу клиента.

А средние цифры такие.

Студия стоит около 4 млн руб., если брать периферию города, и ближе к 5 млн – если брать город. Однокомнатные квартиры – от 6 млн руб. Двушки можно найти за 8 млн. По трехкомнатным разброс еще заметнее.

Многие возразят: а я видел жилье за 1,5 млн руб., или студию в городе за 4, или однушку за 5. Бывает? Да, только всегда найдется какое-то «но». Место, площадь, стены; юридические нюансы – особенности условий продажи, ограничение, обременение... Например, за 1,5 млн руб. можно купить комнату в общежитии, а комната в центре будет стоить 2,5, а то и 3 млн. А тут и до студии недалеко.

Есть три железных правила:

1. «Любой» квартиры не бывает.
2. Место и стены – определяющие факторы.
3. Скорость продажи и покупки регулируется деньгами.

Еще раз о торге

Отдельно должна «спеть песню» по поводу традиционно-го запроса «Поищите, вдруг появится какой-нибудь очень интересный вариант? Бывает же дешевле, например, из-под залога банка. Вдруг кому-то очень надо продать – тем, кто уехал, или кому срочно нужны деньги».

Могу только напомнить поговорку о бесплатном сыре и мышеловке. Да, при покупке жилья можно торговаться. Да, действительно, хороший риелтор, например ваша покорная слуга, умеет грамотно торговаться. Но вы же прекрасно понимаете, что рынок есть рынок, торговаться можно в определенных рамках.

Предположим, вы заметили, что разброс цен на рынке по вашей категории жилья составляет 10%. На самом деле разброс бывает и больше, но в рыночном коридоре показатель обычно именно такой. Рыночный коридор – это те цены, по которым сделки происходят. Стартовые цены, цены, которые вы видите в объявлениях, желаемые цены, а также средние цены за квадратный метр – лишь цифры, они имеют косвенное отношение к реальным ценам. Торгуясь, мы можем прийти к цене рынка и можем еще немного договориться о снижении. Но кардинально, например вдвое, снизить цену не получится, а если получается – вы должны насторожиться.

В 100% случаев вас ждет неприятный сюрприз в виде скрытых недостатков, обременений, «мутных» схем и т. д. Коротче, как говорили в одном детском фильме, «ищите козу, она точно найдется».

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.