

**1000**  
БЕСТСЕЛЕРОВ

Екатерина Ованова

**ВСЕ  
СЕКРЕТЫ**



**ПОКУПКИ КВАРТИРЫ  
В НОВОСТРОЙКЕ**

Опыт успешного собственника

**Екатерина В. Ованова**

# **Все секреты покупки квартиры в новостройке. Опыт успешного собственника Серия «1000 бестселлеров»**

*Издательский текст*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=23136341](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23136341)*

*Все секреты покупки квартиры в новостройке. Опыт успешного  
собственника: Омега-Л; М.; 2017  
ISBN 978-5-370-04102-0*

## **Аннотация**

В этой книге есть все, что нужно знать жителю России о приобретении квартиры в новостройке. В ней рассмотрены основные вопросы, с которыми столкнется будущий собственник в процессе выбора квартиры и оформления сделки – правовые, бытовые, психологические. Приведены примеры рисков, связанных с этим важным шагом – особенности страхования, применение Федерального закона 214-ФЗ, правила приема квартиры у застройщика.

Автор раскрывает множество секретов, которые может знать только практик, много лет изучающий тему на собственном опыте: как сделать бюджетный ремонт, который увеличит

стоимость квартиры в 1,5 раза, на что обратить внимание, если вы решились на перепланировку, и каким образом вдвое увеличить выгоды при аренде квартиры.

Эта книга – ваша инвестиция в себя, как собственника и инвестора, в ваше настоящее и будущее.

# Содержание

Благодарность	6
Введение	7
Выбор новостройки	10
Как не «пролететь» с выбором компании	10
Место застройки: на что обратить внимание	14
Бренд у застройщика – это хорошо или плохо?	18
Как отличить виды новостроек друг от друга	22
По каким критериям правильнее выбирать новостройку	25
В каком районе Москвы, Московской области, городе России выгоднее покупать квартиру для сдачи в аренду?	29
Зачем так много строят	35
Как подобрать застройщика	42
Как купить новостройку	49
Почему лофты дорогие	52
Как купить новостройку без обмана	55
Как влияет район застройки на ее коммерческую стоимость	58
Виды новостроек: немного истории	62
Конец ознакомительного фрагмента.	64

**Екатерина Ованова**  
**Все секреты покупки**  
**квартиры в новостройке.**  
**Опыт успешного**  
**собственника**

© Ованова Е., 2017

© ООО «Омега-Л», 2017

© ООО «1000 бестселлеров», 2017

© ООО «Книжкин Дом», оригинал-макет, 2017

# Благодарность

Я от всей души благодарна своим родителям, к сожалению, уже ушедшим, за то, что родилась творческим человеком с разнообразными интересами и талантами. И верю, что они знают об этом.

Я безмерно благодарна своему мужу и детям, своей прекрасной семье за терпение и лояльность к моим капризам и прихотям. Они создали все условия для того, чтобы эта книга была написана!

Я несказанно благодарна Александру Белановскому и Жанне Фроловой за организацию тренинга «Бестселлер за неделю» и отличные технологии, без которых эта книга писалась бы гораздо дольше.

И я благодарна Богу за то, что в моей жизни есть два любимых города – Москва и Геленджик, в которых я живу и счастлива настолько, что пишу книги.

# Введение

Эта книга для тех, кто хочет изменить мир. Вы скажете, что это звучит слишком пафосно, ведь речь идет всего лишь о покупке квартиры в новостройке. Вы правы. Но со свойственной мне склонностью к обобщениям, анализу и поиску высокого смысла во всем я не могу полностью с вами согласиться.

Новостройки – это в каком-то смысле чудо: ничего не было – и вдруг появилось. На том месте, где был пустырь, или свалка, или заброшенный завод, где люди выгуливали собак; где было только поле от одного дома до другого или остатки старой фабрики, появляется новая жизнь.

Это место начинает притягивать чье-то внимание, энергию, творчество, фантазию, материальные вложения и духовную мощь. Это место преобразовывается и становится пригодным для жизни. Это и есть чудо, в котором вы можете участвовать. Или даже больше – сотворить его сами.

Вы приобретаете что-то внешнее, небольшую часть здания в том месте, которое вам нравится, и создаете внутри него квартиру своей мечты – мир, которого до вас просто не существовало.

Эту книгу я написала для собственников, для тех людей, которые владеют жилой недвижимостью или хотят таковыми стать. Для тех, в ком дремлет, может быть, и миниатюрный,

но инвестор, в ком спит дизайнер невиданных по красоте интерьеров, организатор мощных ремонтов и просто любитель прекрасного.

Я сама собственник. Опыт, описанный мною в этой книге, – мой опыт, полученный при покупке недвижимости, а именно квартир в новостройках. Сейчас это красивые апартаменты, которые вызывают восхищение и благодарность моих гостей, близких и друзей.

Это опыт, который активно используют мои ученики, проходя квест «Найди квартиру своей мечты в новостройке».

Приобретенные знания, сделанные открытия настолько переполняли меня, что я решила ими с вами поделиться: уберечь от ошибок, предупредить ваши необдуманные решения, принятые «на эмоциях», рассеять сомнения и страхи, дать ценную правовую информацию, которую собирала по крупицам во множестве современных источников.

Волновал ли меня вопрос инвестиций при покупке новостроек? Да, конечно. В этой книге вы найдете расчет рентабельности приобретения конкретной квартиры с учетом ее последующей аренды по разным схемам. Но я воспринимаю вопрос об инвестициях достаточно широко. Хотя я математик и просчитывала выгоду каждой покупки до рубля, для меня инвестиция выражается не только в деньгах. Я воспринимаю покупку новостройки как захватывающее приключение, драйв, но также и огромную ответственность. Словом, это очень важная часть моей жизни.



В этой книге вы найдете все, что нужно знать о покупке квартиры в новостройке в нашей стране, получите пошаговый план, который приведет вас к успешной покупке. Здесь рассмотрены все вопросы, которые могут у вас возникнуть: и юридические, и бытовые, и психологические.

Огромное внимание уделено проверке надежности застройщика, разобраны риски, связанные с применением Федерального закона 214-ФЗ, и правила приема квартиры у застройщика; раскрыты секреты бюджетного ремонта, который может увеличить стоимость квартиры в полтора раза, а также приведены ключевые особенности перепланировки, дающие неоспоримые выгоды при аренде квартиры.

Эта книга – ваша инвестиция в себя, прежде всего. В дальнейшем она, как волшебная эстафетная палочка, может стать выгодной инвестицией в людей, с которыми вы будете общаться на тему новостроек, ваших гостей и всех, для кого будет открыто ваше сердце. Это нереально интенсивный обмен энергией на очень высоком уровне.

Так почувствовала это я.

Верю, что так это будет и у вас!

# **Выбор новостройки**

## **Как не «пролететь» с выбором компании**

Выбор компании всегда начинается с эмоционального толчка: «нравится – не нравится». Мы видим красиво оформленный сайт или удачно раскрученный бренд и ловимся на эту удочку.

Нам кажется, что компания великолепна. А как грамотно позиционирует себя на рынке! Она, в частности, выбирает правильную цветовую гамму на своем сайте; делает удобным виртуальный подбор квартиры; знакомит с планировками; все цены указаны на сайте, и не нужно заполнять формы, звонить, тратить время, что очень меня лично раздражает.

В сегментах эконом, стандарт и бизнес цены, как правило, указывают. А если это недвижимость классом выше, то нужно почему-то заполнять форму подписки, звонить либо заказывать звонок.

Цены на сайтах замалчиваются. Человек, планирующий купить квартиру в этом сегменте, более чем готов платить. Так есть ли смысл ее скрывать? Можно подумать, что-то из-

менится, если указать цену вместо того, чтобы устраивать шоу по телефону, которое почему-то называется продажей. Это очень похоже на неудачные потуги менеджера соответствовать высокому статусу клиента. И не более.

Первое впечатление от компании – эмоциональное. Самое главное в этот момент не поддаваться эмоциям, первому чувству, не принять вывеску за содержание. Несмотря на красивую историю компании, проверять ее нужно по общей схеме, которую я изложила в этой книге. Правильной оценке компании до заключения договора долевого участия (ДДУ) мы учимся с клиентами на квестах «Найти квартиру своей мечты в новостройке», которые я провожу, внося свою лепту в эту тему.



Итак, на что мы обращаем внимание:

- каков авторитет застройщика на рынке;
- его предыдущие объекты;
- насколько быстро он строит;
- насколько быстро сдает в эксплуатацию;
- проектную декларацию конкретного объекта, который вы выбрали;
- реальный вид объекта, окрестностей, которые мы посмотрим, выезжая на место;
- квартиру либо место, где она будет располагаться.

То есть мы с вами идем правильным путем, у которого есть две составляющие.

Первая – квартира, которую вы собираетесь приобрести, должна вызывать у вас эмоции! И это правильно, это хорошо. Мы живые люди, реагирующие на различные внешние факторы. Реакция может быть положительной или отрицательной. Конечно, иногда надо этот вопрос исследовать и понять, почему то или другое нас раздражает. В случае с выбором квартиры это как раз такой случай.

Надо разобраться, что нравится и что раздражает, то есть проанализировать свои эмоции.

Вторая – мы эти эмоции дополняем рациональным подходом. Тщательно проверяем застройщика. Как мы это делаем – об этом подробным образом описано в главе «Пакет документов при строительстве, который дольщик вправе запро-

силь у застройщика».

# **Место застройки: на что обратить внимание**

Давайте рассмотрим место, которое застройщик выбрал или получил для строительства жилищного комплекса или дома, с точки зрения географии и учтем множество критериев.

Это значит, что место, где строится дом, может быть расположено в низине, например. И там всегда повышенная влажность вне зависимости от того, какие там земля, подземные воды и какие коммуникации проложены.

Низина – это всегда повышенная влажность. Чем это плохо?

Во-первых, большинство людей плохо ее переносят.

Во-вторых, если говорить о самих зданиях, то у них есть предрасположенность к образованию плесени, грибка или каких-либо других воздействий на материалы, из которых построен дом. А они могут быть не приспособлены под такое воздействие, что, вполне вероятно, не учтено при их выборе и использовании.

В-третьих – это соответствующее воздействие на внутреннюю отделку. Это может быть не только образование плесени, но и конденсат, неприятный запах.

Или наоборот – дом стоит на возвышенности, его обдувают ветра – и это плюс, безусловный плюс, потому что ветер

способствует разнесению всех неприятных запахов, связанных с жизнедеятельностью людей. Неизбежно сопровождают нашу жизнь в городах запах мусора, выхлопные газы, строительные и ремонтные запахи, специфические запахи производств. И то, что ветер будет разносить всю эту массу, безусловно, хорошо.

Минус возвышенной местности в том, что туда могут с трудом доходить вода, то есть водонапор может быть недостаточным. Да и перспектива регулярного подъема в гору может обернуться не только приятным упражнением, но и серьезной проблемой при спуске, если в данной местности случаются перепады температур в холодное время года и, как следствие, оледенение дорог.

Пристальное внимание надо обратить на коммуникации, на их качество, характеристики, организацию. Вплоть до того, каким компрессором водонапор будет обеспечен. Еще на стадии выбора квартиры следует узнать, какая УК будет принимать в эксплуатацию дом и уточнить у ее руководства, как она собирается организовывать коммуникационные процессы. Или уточнить это у застройщика. Иначе вы можете неожиданно остаться без воды в самый неподходящий момент.

Еще пара моментов, связанных с географическим фактором.

Если вы покупаете дом посреди степи или поля, то, вероятно, отдадите себе отчет в том, что здесь могут быть ветра

или сильные морозы. В этом случае нужно учитывать массу факторов. Не только то, что дом будет стоять на равнине, но и то, какая в данном регионе, в конкретном городе погода в течение года. Холодно ли тут зимой? Насколько сильные ветра?

Когда вы выбираете квартиру не в месте своего проживания, где вам известны погодные условия и всевозможные природные катаклизмы, очень советую изучить климат местности на присутствие резких перепадов температуры и сильных ветров, направлений воздушных потоков, чтобы квартира не была «продувной». Обязательно узнайте, как ваша квартира будет располагаться в отношении этих природных явлений. Возможно, тут будет дикий сквозняк, который потом отравит вам жизнь, причем закрытыми окнами и кондиционерами вы от этого не спасетесь, потому что ветер есть ветер: он просто будет визжать и выть, хлопать окнами, находя щелки и узкие отверстия.

Вот обстоятельства, на которые почему-то не обращают внимания. Тем не менее, вы должны смотреть на будущее жилье с точки зрения того, насколько комфортно будет жить в квартире вам или другим людям, если вы планируете сдавать это жилье внаем; насколько комфортно находиться в этой квартире. Мы с вами должны учитывать все мелочи, а этот фактор мелочью не является.

Допустим, вы покупаете квартиру у моря с окнами на запад.



Знайте, что со второй половины дня у вас в квартире будет палить солнце, которое может дополнительно усиливаться отражением в море. Но достаточно повесить шторы типа blackout, и вы решите эту проблему.

Если же вы покупаете квартиру с окнами на юг или юго-запад, то у вас в квартире будет пекло, и никакой кондиционер вас не спасет, никакой вентилятор.

Поэтому при покупке квартиры в другом регионе внимательно изучаем землю, на которой строится дом, какая погода характерна для этого региона, какие природные явления бывают в течение года, как меняется ветер и температура. С учетом этих факторов мы с вами и будем выбирать объект.

# **Бренд у застройщика – это хорошо или плохо?**

Все, кто сталкивался с тем, чтобы выбрать новостройку или обращал свое внимание на рынок строящегося жилья, замечал, что есть крупные застройщики, а есть мелкие. Известные компании обладают раскрученным брендом, их имя сразу ассоциируется с какой-то эмблемой или лозунгом, миссией. Она может быть крупной или не очень, и, тем не менее, это бренд.

Подвигают его разнообразными способами. Так вот, при покупке новостройки мы должны все это учитывать: ориентироваться ли нам на наличие раскрученного бренда, привлекательно оформленные сайты или же нужно, невзирая на всю внешнюю красоту, немножко глубже копнуть застройщика?

Безусловно, ответ напрашивается сам. Конечно, нужно копнуть глубже, узнать о застройщике больше, вне зависимости от бренда, потому что эта внешняя сторона говорит о том, что компания достаточно сильна, если на ее брендинг была выделена специальная статья в бюджете. Чтобы придумать, оформить и развивать этот бренд, нужна креативная и эмоционально пропитанная идея.

За любым брендом могут стоять такие минусы в строительстве, с которыми вы не захотите мириться. И это бывает

достаточно часто, потому что у каждой компании есть определенная специфика застройки.

Есть компании, которые строят на землях болотистых. Они осушают их, как могут. Это может быть речка, которую прячут под землю. Тем не менее, влажность остается. Надо понимать, что такая земля может со временем просесть.

Кроме того, на маленьком клочке земли строятся огромные многоэтажные дома, и, соответственно, на сравнительно небольшой территории одновременно может находиться большое количество народу. Спрошу просто: даже если все очень красиво и классно сделано, устроит ли вас такое положение вещей?

Мы должны понимать: за брендом стоит какая-то компания, у нее есть плюсы и есть минусы.

Скорее всего, эта компания работает юридически грамотно, с точки зрения оформления договора нам не нужно будет скрупулезно вычитывать каждую букву.

Но зато, возможно, к клиентам в такой компании отношение не слишком внимательное. Как вам сказать – ну их масса, понимаете? Идет поток, квартиры раскупают, как горячие пирожки. Вы не избранный в этой компании, вы такой же, как многие, тем более если застройка классов эконом, стандарт или чуть забрезжили признаки бизнес-класса.

Итак, бренд – это хорошо, но проверку застройщика не отменяет.

Когда нам нравится строительная компания, оформление

бренда застройщика, мы влюбляемся скорее в этот бренд, чем в жилье, которое рассматриваем для покупки. Все может быть оформлено очень красиво, может быть прекрасное оформление новостроек, каждый жилой комплекс в своем стиле и даже с легендой и историей, к разработке этого проекта могут быть привлечены известные люди, художники или архитекторы, или какие-то другие известные медийные личности.

И все же это ни в коем случае не должно уводить вас в сторону от главного – вы покупаете конкретную квартиру в этом жилищном комплексе, конкретную квартиру в этом доме. Вы покупаете не бренд и не застройщика, потому что за этой прекрасной идеей, которую символизирует данный жилищный комплекс, могут скрываться как раз такие недостатки, с которыми вы мириться не захотите. Понимаете?

Поэтому я вас призываю: прежде всего выбирайте квартиру, которая вам нравится. А потом уже проверяйте застройщика и все остальные факторы – место, где строится дом или ЖК, коммуникации, транспортную доступность, материалы, из которых строит застройщик, кому он сдает в эксплуатацию дом. Повторяю: сначала выбирайте квартиру! А потом устраивайте для себя конкурс застройщиков понравившихся квартир.

Потому что бывает так (это и мой личный опыт, и личный опыт моих клиентов), что у прекрасного, брендированного застройщика с великолепно разработанной историей, мисси-

ей строительство ведется в весьма спорных местах с точки зрения экологии и комфорта проживания.

Он строит на таких участках, которые у вас изначально вызывают сомнения. Например, почему-то они обладают повышенной влажностью. Или рядом находятся ВЛЭП. Или вышки мобильных операторов расположены к дому ближе 100 м. Либо на этом небольшом участке застройщик возводит еще несколько домов запредельной этажности или проект комплексного освоения территории (КОТ).

Как вы думаете, на огороженной небольшой территории комфортно будет находиться большому количеству людей одновременно? Эта концентрация изначально создается застройщиком, потому что он строит на маленьком участке земли почти небоскребы с большим количеством маленьких квартир.

Так что не покупайтесь на красивое оформление бренда. Помните, мы выбираем объект, и только потом застройщика.

Взгляду обычного покупателя такие вещи не видны, он не обратит на это внимание, но из них складывается комфортное, безопасное проживание в новой квартире.

Помочь вам научиться правильно выбирать квартиру и застройщика – одна из целей этой книги.

# Как отличить виды новостроек друг от друга

Это вопрос нас волнует в связи с тем, что разные виды новостроек отличаются друг от друга качеством строительства, продолжительностью службы, использованием или пренебрежением использования экологически чистых материалов.

Есть нюансы, которые нам нужно знать, чтобы потом не пытаться перепланировать квартиру в таком доме, которая перепланировке просто не подлежит. Например, в некоторых видах панельных и блочных домов перепланировка невозможна.

Что нам нужно знать о видах новостроек?

Самые дешевые – это панельные. Их существует сейчас больше десятка типов. «Панелька» претерпела большие изменения с конца 50-х годов, когда из нее стали строить «хрущевки». Конечно, у нас перед глазами стоят эти пятиэтажки, многие из которых сейчас уже подлежат сносу.

Они были рассчитаны на решение вопроса с жильем множества семей и тогда были действительно в радость. Срок службы таких домов 50–60 лет. Они приходят в негодность, не подлежат реконструкции, с ними ничего нельзя сделать.

Сейчас «панельки» разных серий очень распространенный вид жилья, относящийся к эконом- и стандарт-классам.

Внешне выглядят очень красиво и внутри обеспечивают возможность разнообразной планировки, больших площадей, просторного жилья.

Часто в них имеются два санузла, которые дают возможность использования помещений по своему усмотрению, а не только так, как предлагает застройщик.

При этом мы понимаем, что срок службы панельных домов так и остался в пределах 70-ти лет.

Безусловно, самый интересный для нас материал в плане перепланировки и претворения в жизнь наших смелых дизайнерских решений – это монолит-кирпич, монолит, кирпич.

Причем надо понимать, что монолитные и монолитно-кирпичные дома застройщик часто сдает со свободной планировкой, межкомнатные перегородки мы должны строить сами. Мы можем потешить себя бурными дизайнерскими фантазиями, ведь только нам решать, как все спланировать. Однако в этом есть и плюсы и минусы. Потому что в большинстве случаев люди хотят иметь конкретные комнаты, конкретные помещения.

Тем не менее, поскольку мы с вами, дорогие читатели этой книги, любим преобразовывать сами, то монолитно-кирпичные дома – это совсем не плохо. Единственный нюанс – в монолите нельзя много сверлить, любая дырка в нем – это проблема.

Монолит-кирпич – отличный вариант, потому что этот

материал дает возможность дышать, если стены не являются несущими, их можно сносить и преобразовывать помещение по своему вкусу.

Такие дома стоят 100–150 лет. И это очень важно, потому что возможен рост цены на рынке на эту квартиру со временем. Учитывая еще множество других факторов, можно прогнозировать цену этой квартиры через пять-десять лет.

Следующие виды новостроек – это блочные и каркасно-блочные.

Есть варианты изготовления их из готовых блоков. Здесь о перепланировке разговора нет, поскольку все стены несущие. Мы тут мало что можем изменить. Принимаем эту особенность как данность.

Кирпичные новостройки сейчас достаточно редки, они долго возводятся, дорого стоят. Вместе с тем, это прекрасное жилье для проживания, поскольку стены «дышат», обычно их толщина достигает 50–60 см, что способствует высокой шумоизоляции.

Такое жилье нужно покупать для себя. В домах можно производить различные преобразования, реализовывать свои смелые дизайнерские идеи.

Это жилье может быть надежным вложением в плане капитала, потому что с годами оно только дорожает относительно цен на другие виды новостроек.



# По каким критериям правильнее выбирать новостройку

Вопрос этот очень обширный и, безусловно, связан с тем, какие цели вы ставите перед собой, когда задумываетесь о покупке квартиры в новостройке. Это прекрасное новое жилье, в котором никто не жил, где нет энергии разных, в том числе и тяжелых, жизненных ситуаций.

В новостройке есть богатый выбор квартир. Это не вторичка, когда вы приходите в дом, и там есть единственная квартира, которая продается, она вам понравилась, но хотелось бы, например, на пару этажей выше или ниже, или чуть с другим видом из окна, под другим углом, а вы этого выбора не имеете.

Новостройка же – это свобода выбора, свобода реализации своих дерзких и тайных дизайнерских идей. Это также свобода приобретения квартиры для бизнеса, аренды, собственного проживания. Свобода абсолютная и совершенная!

Вместе с тем, есть риски. И рисков много.

Первое, что вы делаете, это задаете себе вопрос: зачем мне квартира в новостройке? Из ответа следуют критерии выбора.

Если вы выбираете квартиру для себя, вы рассуждаете с точки зрения своих интересов, наклонностей, привычек и запросов. Вам нравится, например, 7-й этаж, или вы рассмат-

риваете квартиры не ниже 13-го. Или вам нравится, когда солнце заходит в квартиру во второй половине дня, или вы большое значение придаете виду из окна.

Все эти критерии определяются целью.

Если вы приобретаете квартиру для сдачи в аренду, то должны мысленно поставить себя на место клиента, написать его аватар и изучить его привычки. Представить тех людей, которые будут приезжать к вам в гости. Здесь можно исходить и из собственных потребностей, если вы можете вообразить себя клиентом с предпочтением определенного класса жилья.

Это в любом случае должно быть комфортно, удобно, просто, без дизайнерских закидонов, которые добавляют неудобства в эксплуатацию квартиры. Излишества могут сильно утомлять: это дополнительная уборка, лишнее время на протирку каких-то ненужных элементов. Квартира, которая ремонтируется для сдачи в аренду, должна быть простой и стильной одновременно.

Успешная сдача в аренду продемонстрирует, насколько вы предугадали все желания клиента.

Итак, ответ на вопрос о критериях выбора новостройки неразрывно связан с тем, какие цели вы ставите при покупке квартиры.

При выборе новостройки вы учитываете и то, где она находится, и то, для чего вы ее сдаете. Если ваша квартира сдается для отдыха, то это может быть и отдаленный район го-

рода, не обязательно близко к центру, недалеко от парка, леса, озера, речки или парковой зоны.

Или квартира может располагаться неподалеку от того объекта, который считается местом отдыха или привлекает особое внимание. Как «Крокус Сити Холл», например. Там проводятся конференции, выставки, концерты.

При выборе квартиры вы должны учитывать все факторы – и географический, и социальный, и психологический. Потому что, например, в элитном коттеджном поселке нельзя покупать дом для деления на крошечные студии для последующей продажи. Менталитет соседей, которые будут окружать этот коттедж, будет отличаться от ее будущих жильцов. Это неминуемо приведет к конфликтам, и уж точно к дискомфортному проживанию и тех и других.

Хорошо, если это аренда, можно просто съехать, а если человек приобрел эту квартиру в собственность? Могут возникнуть непредвиденные ситуации, причину которых заложили вы.

Критерии выбора новостройки включают в себя и правильный выбор типа строящегося жилья: панельная, блочная, монолит или монолит-кирпич. Все это зависит от ваших приоритетов.

Если это дешевое жилье, на которое у вас осталась какая-то сумма, и вы приобретаете его для того, чтобы не пропали деньги. То есть, вы используете это жилье, уже имея в виду, что оно недорогое. Поскольку главный критерий – де-

шевизна, вы понимаете, что качество и время эксплуатации такой квартиры меньше, чем у жилья более высокого класса.

Если вы покупаете жилье для себя, в бизнес-классе и выше, то изначально знаете, что оно дороже, но зато будет служить вам дольше.

Срок использования такого дома приблизительно 100–150 лет, то есть вы можете передать квартиру по наследству, она будет дорожать, и ее можно считать капиталом. Правда, ее содержание обойдется дороже.

Это как иномарка: каждый водитель понимает, что обслуживание «Лады» будет стоить гораздо дешевле, чем обслуживание «Порше».

# **В каком районе Москвы, Московской области, городе России выгоднее покупать квартиру для сдачи в аренду?**

Иными словами, где дома самые дешевые, а стоимость аренды самая высокая?

Это тайна, такой особенный секрет, узнав который, вы сможете обеспечить процветание своему арендному бизнесу во веки веков. Аминь, как говорится. То есть, многие лета.

На самом деле универсальных рецептов, универсальных советов по этому поводу быть не может. Почему? Да потому что где родился, там и пригодился. Эта основа арендного бизнеса.

Давайте скупим, ну, скажем, в городе N все дешевые квартиры, и к нам в очередь будут строиться люди, которые хотят снять в аренду эти помещения. Такого не может быть, и такого нет.

Впрочем, есть прецедент!

В Берлине фирмы, скупившие дешевые квартиры и сдававшие их посуточно, поставлены сейчас перед фактом запрета такой аренды квартир: посуточная с недавнего времени официально запрещена, потому что из-за небольших объемов строительства нового жилья людям негде снять квар-

тиру на длительный срок. А с учетом прибывших мигрантов актуальность последнего сильно возросла. Поэтому и был принят такой закон.

То есть, учитывая свои внутренние потребности, вы должны руководствоваться еще и тем, что есть некоторые тенденции рынка. Объясню, почему.

Вот, например, было несколько лет назад такое повальное увлечение – появилось много желающих купить квартиру для сдачи в аренду. Покупали недвижимость в Испании. Это же круто – в Испании! Недвижимость у моря! Стопроцентно можно сдать такое жилье. И гарантировано, что всегда будет выгодно сдавать его в аренду.

С одной стороны – да. Конечно, море, конечно, солнце, конечно, граница.

А если конкретнее? В каком именно городе покупать? Как именно вы собираетесь сдавать в аренду это жилье, находясь в другом городе и стране?

Планируете переехать? Жить там? Тогда нужно покупать две квартиры, несколько квартир. Или брать квартиры у клиентов в доверительное управление, субаренду, используя ту форму, которая разрешена законодательством этой страны. И тогда организуется целый бизнес.

Если же вы покупаете одну квартиру в Испании, то получите ли вы с нее доход? Да, получите. Вопрос в том, какой. Доход будет, если вы:

найдете человека, который будет этим вопросом зани-

маться там;

если вам не жалко как минимум 30 процентов дохода отдавать на содержание этой квартиры, то есть на ее обслуживание – управляющему, горничной, заплатить за рекламу.

точно спланируете, когда вы будете в ней жить в течение года, чтобы остальное время эффективно распределить, решить, как вы будете ее сдавать – помесечно, понедельно, посуточно или по часам: каждая схема имеет свои особенности.

Все это нужно продумывать и просчитывать.

Или, например, вы хотите купить квартиру, и вам нравится не сама Барселона, а тихий городок недалеко от нее. Но в этом городке не такая высокая потребность в арендном жилье, как в Барселоне. Там есть потребность в аренде, но аренда эта дешевая. И зимой тишина, нечего делать.

Нужна ли вам квартира в таком городке? В городке, где зимой жизнь замирает? Как и кому вы будете ее сдавать? Если нет ни достопримечательностей, ни потока деловых путешественников?

Так где же выгоднее приобрести квартиру?

Итак, возникает очень много вопросов, ответить на которые нужно ДО покупки квартиры.

Если это жилье не в другой стране. У нас. В каком городе вы хотите купить квартиру, предполагая, что будете сдавать ее в аренду? Если не в том городе, где живете, и вы не собираетесь переезжать и менять свой род деятельности на

хлопоты с посуточной арендой, то должны понимать, что на обслуживание этой квартиры вы отдадите примерно 30 процентов дохода с ее аренды.

Готовы ли вы на это?

Если же вы сами хотите ею заниматься и не планируете ни с кем делиться, тогда вы должны находиться на месте.

Делегировать такие обязанности без финансовых потерь практически невозможно. Да, конечно, вы можете найти человека, которому доверяете и который будет вашим представителем перед клиентами.

Он все будет делать именно так, как вы задумали, но вы должны быть готовы оплачивать его труд. И к этим расходам прибавляются ваши траты на поездки, на поиск клиентов либо самостоятельно, либо с использованием различных сервисов.

И получается, что уже и не очень выгодно. Поэтому, если это не курортная недвижимость, а квартира в обычном городе, нужно предусмотреть, чтобы это были места большой посещаемости, большого потока людей.

Например, промышленные зоны, города с большим количеством средних и высших образовательных учреждений, стройками, специализированными спортивными школами и организациями-филиалами, в которые часто приезжают командировочные.

В таких городах будет пользоваться спросом арендное жилье. И опять то же – вы должны быть готовы либо переключо-



читься с вашего вида деятельности и сами заниматься арендой, либо поручить это кому-то, но тогда добавляется статья расходов.

Итак, если резюмировать, то коротко можно сказать, что выгодно покупать жилье:

а) на курорте, в любом месте около моря, у термальных источников, в красивых местах, где есть что-то необычное – северное сияние, например, какие-то достопримечательности, все то, что пользуется популярностью, привлекает внимание людей;

б) в промышленных зонах в проездных городах, через которые люди едут к морю или путешествуют, направляются к какой-то достопримечательности, останавливаясь на ночь-две;

в) в городах с большим количеством средних и высших образовательных учреждений;

г) в населенных пунктах, где есть специализированные школы и спортивные школы;

д) там, где много строят;

е) в городах, где есть организации-филиалы больших компаний, в которые часто приезжают командированные.

И в каждом из этих случаев услуги гостеприимства должны учитывать специфику, особенности этого места. Они будут различаться. Вы должны быть готовы предоставить жилье на час, на день, на неделю. И – либо переехать туда, либо поручить надежному человеку предоставлять от вашего

имени услуги гостеприимства. И процент, которым вы должны будете делиться, очень разный. Он может варьироваться от 10 до 50 процентов.

Прислушайтесь к себе: а хотите ли вы этого вообще?

Есть ли у вас желание этим заниматься?

Словом, постарайтесь не строить иллюзий по поводу покупки квартиры для сдачи в аренду.

# Зачем так много строят

По данным открытых информационных источников за 2015 год, в стране построено 39,8 млн квадратных метров нового жилья. Много это или мало? Как относиться к новостройкам? Как выгодно использовать их?

Для сравнения, в 2005 году было построено 26 млн квадратных метров жилья, а в 2014 году – 81 млн квадратных метров. Кстати, в 2014 году в России был побит показатель ввода жилья в РСФСР 1987 года, когда в стране было построено 72,8 млн квадратных метров.

Строят в России не только много, но и по-разному организуя само пространство застройки. К новостройкам относятся отдельно стоящие дома, жилищные комплексы (ЖК), проекты комплексного освоения территории.

С домами и жилищными комплексами более или менее понятно. А вот КОТ может быть и коварно. Надо понимать, что часто место застройки – это практически чистое поле, которое заполняется большим количеством домов. А это значит, что в течение нескольких лет (пока застраивается территория) будет напряженка с транспортной доступностью и инфраструктурой.

Проекты комплексного освоения территории могут быть и эконом-, и комфорткласса, и класса люкс. Для них компаниями-застройщиками разрабатываются собственные стан-

дарты качества, которые обычно строго соблюдаются.

Например, визитной карточкой одной питерской компании, которую отличает достойное строительство КОТ комфорткласса, уже стали просторные дворы, большое расстояние между домами, обширное озеленение, отделка входных групп по индивидуальным дизайн-проектам, а также единый стандарт предчистовой отделки квартир с использованием качественных материалов.

Скрупулезно выдерживается соответствие картинок в буклетах реальному облику жилых комплексов. Приятное впечатление производит то, что ожидания соответствуют реальности.

Обращайте на это внимание – ведь так и должно быть! В самом Питере и в Ленинградской области реализуется в настоящий момент много проектов КОТ. Здесь разработана и успешно реализуется программа «Соцобъекты в обмен на налоги», позволяющая девелоперам сократить расходы. В Москве интересный проект КОТ был осуществлен около университета им. М. В. Ломоносова. Он выдержан в стиле 1950-х, стилизован под архитектуру главного здания МГУ.

Знание того, к какой из вышеперечисленных категорий относится новостройка, должно определять и наш выбор.

Мы проезжаем мимо строящихся домов и размышляем: мы же не можем купить новую квартиру, не продав свою? Иначе откуда взять деньги? Так считала раньше и я: «Мы не можем, нам это не по силам...» На самом деле сейчас суще-

ствуует множество способов купить квартиру в новостройке, не продавая свое нынешнее жилье.

Первая причина, первый фактор того, почему так много строят, это, на мой взгляд, совершенно естественный закон рынка: из жилого сектора должно быть вытеснено жилье, которое уже ветшает и вскоре подлежит сносу. Можно ждать, пока его соберутся сносить организованно и предложат переехать бесплатно в новостройку.

В этом случае вы ничего не выбираете и не решаете – все решают за вас: район уже определен, в метраже вы, скорее всего, потеряете, разве что этаж вы сможете выбрать.

Пока жилье еще является вторичным и стоит не много, а в некоторых городах есть намного дороже новостройки с аналогичной площадью, но подальше от центра или немного за городом, можно свое жилье продать и купить новую квартиру. А еще лучше продать и купить несколько, причем одну – в ипотеку.

Решение администрации города о сносе жилья, относящегося к разряду ветхого, может колебаться, меняться из месяца в месяц, из года в год. В Москве я живу в районе Новые Черемушки. Снос пятиэтажек у нас начался в 1990-е годы.

Многие обитатели пятиэтажных домов ждали, что их снесут, практически сидя на чемоданах, не делая ремонт в квартире годами, не покупая новую мебель, даже если она была нужна. Откладывали свою жизнь на «после переезда в новую квартиру». И что же? Многие запланированные для сноса

дома стоят до сих пор, и решение по ним пересмотрено – сносить их не будут. Мы успели дорого продать квартиру в таком доме и купить три объекта недвижимости на эту сумму. А многие все еще надеются, что их бесплатно переселят.

Итак, ветхое жилье сносится, а на его месте возводится уже не пятиэтажный многоквартирный дом, а 15–16 этажный, а то и большей высотности. Понятно, что строительной компании это выгодно. Количество квартир в новом доме существенно превышает число квартир в пятиэтажке. Квартиры продаются, компенсируя затраты на те, что выданы жителям. Здесь нет благотворительности. Таким образом происходит круговорот ветхого и нового жилья. Один из вариантов.

Правда, сейчас таких схем уже почти нет.

Если бы у города, области, региона, страны в целом, была реально действующая стратегия, общая, глобальная, а не просто местечковые проекты, то, на мой взгляд, это очень правильное решение в отношении многоквартирных домов, не подлежащих ремонту и реконструкции, срок эксплуатации которых уже истек или истекает.

Поскольку ветшающего жилья становится все больше – сами понимаете, срок службы «хрущевок» 1960-х на исходе, близится окончание срока безопасной эксплуатации, такие программы были бы очень кстати. Это не касается «сталинок» – они еще лет сто простоят. В основном это кирпичные дома разных серий, и вытеснению с рынка они не подлежат.

Они как были дорогими, так и остались.

В основном же речь идет о панельных пятиэтажках, о которых речь шла выше. О панельных домах, срок безопасной службы которых заканчивается и которые подлежат вытеснению с рынка недвижимости. Для того чтобы такой дом снести, нужно, чтобы было альтернативное жилье, то есть оно на момент сноса дома должно быть уже построено.

Вторая причина, второй фактор: цена новостройки в экономсекторе должна равняться минимальной цене квартиры, которую человек может продать для того, чтобы купить новостройку.

Ну, например, минимальная цена за однокомнатную квартиру 37–40 кв. м в новостройке в регионе X составляет 1,2 млн рублей, значит, и самое дешевое жилье – будь то дом, «однушка» или трехкомнатная квартира в этом регионе – не должно стоить меньше. То есть эти деньги человек должен получить за свое старое жилье, чтобы спокойно, не привлекая кредитных средств и не беря в долг, купить на свои деньги новую квартиру.

Кто-то покупает вторичное жилье, оно ветшает и продается дешевле, оно продолжает ветшать до тех пор, пока продать его становится невозможным – и тогда вступает в силу первый вариант. Речь, конечно, идет о жилье классов эконом и стандарт, потому что остальные постройки, классами выше, подлежат ремонту и служат веками.

Количество строящегося жилья говорит о повышении

уровня жизни людей. Или о правильной политике вытеснения в разных смыслах. У одной семьи может быть не одна квартира в собственности, а столько, сколько вмещает мозг.

Квартиры покупаются для детей, для бизнеса, для сдачи в аренду, как долгосрочную, так и краткосрочную. Это может быть недвижимость не только в одном городе, но и разбросанная по тем местам, которые вам нравится посещать или жить там.

Много нового жилья приходит на рынок. Новостройки окружают нас, их невозможно не заметить. Как к этому относиться?

Первая мысль, которая возникает: это строительные компании хотят получить прибыли, сверхприбыли, их цель – построить как можно больше. Они берут землю и строят. Это бизнес, он нуждается в развитии, чем больше, тем лучше, недвижимости много не бывает. Иногда аппетиты их настолько превосходят возможности, что новостройки переходят в разряд недостроя-долгостроя. И здесь нам надо быть начеку и тщательно проверять застройщика, до покупки выявляя вероятность несостоятельности и обмана.

Итак, каким образом мы можем купить новую квартиру, не продав старую?

Существует несколько способов. Например:

- рассрочка, которая предоставляется застройщиком;
- ипотека по государственной программе;
- социальная ипотека;



- ипотека для зарплатных клиентов банка;
- просто ипотека.

Таким образом, на рынке происходит круговорот ветхого и строящегося жилья. Индивидуальные собственники вовлечены в этот процесс. И если у города, области, региона, страны в целом есть, а, вернее, была бы стратегия, а не просто местечковые проекты, то это было бы совсем не плохо.

Поскольку ветшающего жилья становится все больше («хрущевки» 1960-х, что называется, дышат современным новостройкам в затылок, поскольку подходит завершение их срока эксплуатации), то и строительство новостроек в таком количестве оправдано.

Еще раз подчеркиваю, что речь идет именно о панельных пятиэтажках, ни в коем случае не о сталинских кирпичных пятиэтажных домах, которые не подлежат вытеснению с рынка, поскольку построены по другой технологии, и срок их службы 100–150 лет. А то и больше.

Есть еще очень интересная тема. Это лофты (подробно об этом в главе «Почему лофты дорогие»).

Итак, чтобы дом снести, должна быть альтернатива, куда переехать, где жить.

С другой стороны, цена новостройки в экономсекторе должна равняться минимальной цене ветхого жилья в этом регионе. Таким образом происходит круговорот жилого фонда в обществе.

Вот почему строящегося жилья много не бывает.

# Как подобрать застройщика

Вы увидели где-то в Интернете какой-то красивый сайт, он вам понравился, и вы думаете: «Вот тот самый застройщик, который мне нужен. Он брендируемый, у него прекрасно сформулированная миссия (значит, точно меня не обманет и сам не обанкротится), грамотно и удобно построенный сайт, с которым приятно работать».

Вы посмотрели планировки, выбрали для себя уже несколько квартир, еще и еще, и все нравится.

Отлично! Прекрасно! Первое впечатление создано! Это эмоции.

А сейчас главное. Вы смотрите всю проектную декларацию, которая должна быть выложена на этом сайте, и если чего-то нет, то звоните по указанному на сайте телефону и спрашиваете, где можно посмотреть такой-то документ. На это вам должны ответить— либо в электронном виде, либо физически в офисе продаж того объекта, квартиры в котором вам понравились (что должно содержаться в проектной декларации, подробно изложено в главе «Пакет документов при строительстве, который дольщик вправе запросить у застройщика»).

Если представитель застройщика начинает «мяться», уходит от ответа, убеждает вас, что этот документ не обязателен, или он у них там где-то вне зоны досягаемости, то это

должно сразу же навести вас на подозрение, что не все так гладко у этого застройщика.

И стоит ли с ним связываться, несмотря на его бренд, красиво сделанный сайт и прописанную миссию (это же модно!)? Даже, если вам кажется, что квартира подходит.

Еще один важный момент. Все хорошо: проектная документация в порядке, прекрасный сайт, удобно подбирать квартиры, понравились планировки, вас устраивают цены этих квартир, и вы едете на объект, в офис продаж для конкретного выбора квартиры из тех, что вы подобрали на сайте.

Обращайте внимание на то, как организована работа офиса. Если это секторы эконом и стандарт, будьте готовы к тому, что с вами особенно не будут возиться и церемониться. Там сидят уставшие менеджеры, которые работают в основном за зарплату.

Они не готовы к тому, чтобы обсуждать с вами детально, какую квартиру вы хотите, какова квартира вашей мечты, показывать вам объект, если идет дождь, надевать резиновые сапоги, месить грязь, подниматься на четырнадцатый этаж без лифта и показывать разные виды планировок.

Я объездила десятки офисов продаж, и знаю, о чем говорю. Если вы надеетесь, что менеджер офиса будет подбирать вам квартиру по вашим запросам, то расстаньтесь с этой иллюзией сейчас, читая эти строки, чтобы не травмировать психику. Да, и чашечку кофе тоже не предложат.

Упреки типа «Что же вы не подготовились к посещению

нашего комплекса?» и «Разве вы уже не выбрали квартиру?» поставят в тупик большинство желающих купить новостройку, потому что многие уверены, что определиться с выбором им поможет менеджер на объекте.



Если вам все равно, что купить, вас убедят приобрести то, что нужно продать по плану этому офису продаж сегодня. Если же вы хотите приобрести квартиру с конкретными характеристиками, то готовьтесь к поездке в офис продаж и не давайте сбить себя с толку акциями и скидками на квартиры, которые вам не подходят.

Если вы покупаете квартиру бизнес-класса и выше, то вправе требовать от застройщика обеспечить в офисе продаж сервис соответствующего уровня. Ведь вы готовы принести застройщику приличную сумму и по праву претендуете на VIP-обслуживание.

И опять-таки обратите внимание на то, как общаются с вами менеджеры офиса продаж. Обучены ли они корпоративной этике? Потратилась ли компания на то, чтобы привить своим сотрудникам основы общения с клиентами? Спросите, а зачем нам это? Разве наше дело не приобрести квартиру с максимальной выгодой и больше никогда не видеть этот офис продаж и этих людей?

С одной стороны, вы правы. Но с другой – по уровню профессионализма менеджеров мы косвенно можем судить о степени грамотности подбора персонала в компании в целом. Если менеджеры подобраны правильно, то есть вероятность того, что и мастера на стройке тоже не подведут.

Менеджер офиса продаж обязан провести вас на объект и ознакомить с квартирами, которые вы выбрали. Только посмотрев разные варианты, выяснив, куда выходят окна, как выглядит квартира изнутри, что собой представляет базовая планировка, вы сможете сделать правильный выбор.

Не ждите дифференцированного подбора. Вы должны подготовиться к визиту в офис продаж: самостоятельно найти одну или несколько квартир, которые вам подходят, и уже потом по схеме поэтажного плана в офисе продаж уточнить детали, которые не были вам видны на сайте застройщика, то есть задать конкретные вопросы менеджеру. Создайте список вопросов заранее, не надейтесь на свою память, она вас все равно подведет.

Когда вы пойдете смотреть объект, в котором собираетесь

купить квартиру, внимательно осмотрите сам участок, на котором он строится, – что эта за земля, какие строения и какая территория есть вокруг. И не только с точки зрения инфраструктуры, открытости или замкнутости этого пространства.

Что находится рядом? Это могут быть воинская часть, НИИ, проводящее исследования с радиоактивными элементами, химическая лаборатория, детский лагерь, инфекционное отделение городской больницы.

Рядом с домом могут проходить небольшие, в две полосы, дороги, и ваша задача – выяснить, не планирует ли город расширить их и сделать магистралями. Важно узнать: не превратится ли небольшой сейчас проезд через несколько месяцев изматывающего строительства, пыли и шума в шестиполосное шоссе. Тогда шум и пыль будут уже постоянными спутниками вашей жизни в этом доме. Это особенно актуально для новых районов, таких, как Новая Москва, например.

Задайте себе вопросы:

- Какова транспортная доступность выбранного объекта на личном транспорте и на общественном?
- Есть ли, будет ли рядом метро?
- Имеется ли остановка общественного транспорта? Как часто ездят автобусы и маршрутки?
- Как будет оформлен двор будущего дома?
- Где будет расположена парковка, какая именно?
- Сколько домов предполагается построить на участке, ко-

торый выделен под строительство?

- Будет ли эта территория огорожена и охраняема?
- Суперважно понять, какое количество людей может одновременно находиться на ней?
- Как застройщик планирует их взаимодействие?

Вам нужно все это предвидеть. А точнее, просто вовремя обратить внимание и найти соответствующую информацию. Замечать то, что может повлиять на качество вашего проживания или использования выбранной квартиры для аренды, я учу на своих занятиях по подбору новостроек, захватывающем квесте «Найди квартиру своей мечты в новостройке» и личных консультациях.

Исходя из всего этого, когда вы поднимитесь на конкретный этаж, осмотрите свою квартиру, если она уже есть, или аналогичную на нижнем этаже, вы увидите, какие бригады возводят ваш дом, «кто эти люди», которые строят его, как они относятся к работе – порой достаточно нескольких реплик, взглядов, общей атмосферы. Уже с конкретной точки вы посмотрите на планировку квартиры, куда выходят окна, сможете прикинуть дизайн.

Обратите внимание на материалы, которые используются, успеете оценить технологию – сыро или сухо будет в квартирах. И, сказав менеджеру, что вы подумаете, через две недели, месяц приехать на этот объект и еще раз все осмотреть. Что сделано за этот срок?

При современных технологиях строительства вы увиди-

те результат сразу, если дом действительно строят. По тому, как быстро застройщик строит качественное жилье (вы же хотите качественное жилье?), вы сможете принять решение о покупке квартиры на этом объекте или отказе от нее.



# Как купить новостройку

Процесс покупки новостройки гораздо проще процедуры покупки вторички. Почему? Дело в том, что когда вы покупаете новостройку, проблематичность с юридической стороны упирается именно в проверку застройщика. Насколько он надежен, насколько соблюдает сроки строительства, не экономит ли он на материалах, законно ли использование того участка земли, на котором возводится объект, который вы выбрали. А все это – открытая информация.

При покупке вторички основное время уходит на проверку юридической «чистоты» квартиры. И это связано с запросом множества документов, готовности которых приходится дожидаться.

В новостройке купить квартиру проще, поскольку у крупных компаний есть уже грамотно оформленный договор долевого участия, часто проверенный всеми банками, у которых аккредитован этот объект. Это не значит, что его не надо проверять. Все равно надо.

Есть у застройщика и понимание собственной ответственности перед дольщиками. Это и страхование строящегося жилья, и правильно составленная проектная декларация, и брендинг объекта, и забота об имидже и авторитете компании, и работа по 214-ФЗ, который на данный момент максимально, хотя и не полностью гарантиру-

ет вам, по крайней мере, то, что вашу квартиру не продадут еще кому-то.

Итак, вы выбираете квартиру, приезжаете в офис продаж застройщика непосредственно на объект, чтобы посмотреть квартиру (квартиры) или хотя бы место, где они будут построены. Внимательно все обследуете по той схеме, которую я дала в главе «Как подобрать застройщика», и бронируете выбранную вами квартиру.

Эти три дня, на которые вам дается бесплатная бронь, используете на то, чтобы прочувствовать еще раз, нужна ли вам эта квартира, уже просто представляя, как вы ее преобразуете в нужное вам жилье.

В случае если вы опасаетесь, что выбранную вами квартиру может кто-то купить, а вы знаете, что деньги у вас будут только через неделю, или вы ждете оформления ипотеки, можно забронировать квартиру платно. У разных застройщиков немного различаются сумма и сроки бронирования. Обычно это 1 процент от фактической на момент заключения предварительного договора стоимости квартиры и месяц времени.

Утвердившись в решении купить эту квартиру, вы заключаете договор долевого участия с застройщиком, сдаете его в Росреестр и – обычно через две недели – получаете зарегистрированный договор с отметкой «обратно». Теперь ваше дело – ждать окончания строительства, при этом контролируя застройщика по срокам и этапам строительства, приня-

тым в проектной декларации.

То есть, чтобы он в срок заканчивал каждый этап и начинал следующий. После завершения строительства, после приемки квартиры у застройщика вы вступаете в права собственника и можете (по новым условиям) получить в Росреестре выписку, подтверждающую ваше право на владение этой квартирой.

Как можно еще помочь себе? Вы можете подать заявку на ипотеку в любой банк, а еще лучше – в банк, у которого этот объект уже аккредитован. И банк дополнительно проверит ваш договор долевого участия. Это еще одна гарантия правильности его составления.

# Почему лофты дорогие

Недавно в нашу речь вошло слово «лофт», и пока еще не все знают, что это такое. Лофты – это такие жилые помещения, которые переоборудуются, переделываются из промышленных помещений. То есть берется какой-то старый заводик или фабрика, и из него путем реконструкции, трансформации пространства и правильного первоначального ремонта делается жилое помещение.

Обычно такие помещения большие по площади, с огромными оконными проемами, что очень привлекательно и интересно может быть оформлено. Для внутренней отделки используются такие винтажные материалы, как открытый недекорированный кирпич, бетонные плиты, которые обрабатываются специальным образом, не закрываются штукатуркой и шпаклевкой, не покрываются никакими отделочными материалами. То есть максимально используется характерная для здания фактура.

Почему же эти странные помещения, в которых практически не видно ремонта, так дорого стоят?

Во-первых, они большие по площади.

Во-вторых, они часто находятся в исторических и близких к центру города районах, соответственно, стоят на дорогой земле.

В-третьих, в них огромные потолки (четыре метра и бо-

лее), которые позволяют еще увеличить площадь этих помещений за счет организации новых уровней.

В-четвертых, это модно. Этот пункт не подлежит анализу. Мода лежит за гранью рационального восприятия. Моден необычный ремонт. Модно из фабрики, «заброшки» делать жилье. И модно брать большие пространства для воплощения неумолимой дизайнерской фантазии.

Понятно, чем больше пространство, тем труднее с ним работать, приводя к одному стилю и гармонично организуя каждый угол. Для человека без опыта это практически непосильная задача. А это значит, что, в-пятых, к стоимости лофта прибавляется еще и вознаграждение дизайнеру.

Действительно, очень красиво смотрится высокий потолок. Он рождает массу необычных идей, поскольку он многоуровневый, то тут могут быть использованы разнообразные декоративные элементы. Огромные, иногда панорамные окна дают много света, который можно использовать, играть с его интенсивностью в течение дня, преломлять в зеркалах, декорировать самим оконные проемы в стиле всего лофта или вообще оставлять практически голыми.

Вот почему лофты дорогие. Чаще всего постройки, которые преобразуются в лофты, стоят на дорогой земле. Например, старая фабрика почти в центре Москвы. Какая здесь земля? Конечно, очень дорогая. Соответственно, это огромное помещение, в каком бы состоянии оно ни было, нуждается в реконструкции.

А опыт показывает, что в конце XIX – начале XX веков строили крепче, чем зачастую в начале XXI-го. Кирпич, скрепленный особым связующим раствором, образует нескрушимые стены, которые невозможно разобрать, и дробятся они с большим трудом. Кирпичик к кирпичику стоят до сих пор. Как ростовский завод «РОЛЬМА», например, – бурьяном порос, а стоит!

Старые промышленные помещения стоят на дорогой земле, и это способствует существенному удорожанию объекта.

И все-таки лофт – это стильно, красиво, престижно, это пространство дает вам возможность развернуть свою дизайнерскую фантазию и почувствовать себя хозяином скорее замка, чем квартиры.

# Как купить новостройку без обмана

В чем может быть обман при покупке новостройки? В какой момент он может обнаружиться и испортить вам жизнь? Ответ: в любой.

Приведу пример. Одно крупное агентство недвижимости, имеющее представительство в городе у моря, назовем его Z, предлагает приобрести квартиры объекта N.

Очень красиво снят ролик – со всех возможных ракурсов, даже сверху, с высоты птичьего полета. Ярко расписаны преимущества расположения этого объекта, перечислены все плюсы данной новостройки, изнутри показаны квартиры разной планировки в предчистовой отделке. Аккуратно, избегая неудачных элементов. В глянцевом ролике вам никогда не покажут минусы объекта. Я облазила эту новостройку сверху донизу и знаю, что в ней есть квартиры с очень неудачной планировкой, где окно выходит между двумя стенами, как будто в тоннель.

Некоторые окна выходят с одной стороны – на крыши складов, а с другой – на центральную магистраль города, часть окон – на второе крыло этого же дома.

До моря далеко, придется ездить на такси или машине, поскольку остановка общественного транспорта далеко не рядом с домом. В довершение всего – это почти окраина города.

Другая организация, которая тоже продает этот объект, квартиры с вышеописанной планировкой спихивает по акции людям из других городов, которые покупают их не глядя. Потом человек приезжает, смотрит, может, даже ужасается своей покупке, но, как говорится, поезд уже ушел. Бронь оплачена.

Вот почему я вас предостерегаю от акций и скидочных компаний: их устраивают неспроста. Обычно это квартиры, которые «не идут», их не покупают, они не пользуются популярностью. И чтобы привлечь к ним покупателей, на них делают скидки.

При покупке такой квартиры человек даже может видеть план и все-таки не понимать реального расположения стен внутри нее и снаружи. Не видя самой квартиры, не побывав в ней, человек перечисляет сумму за бронь на нее. И это в лучшем случае. А в худшем – сразу вносит аванс.

Бывает так, что неудачную планировку можно исправить хитростями дизайна или перепланировкой. Но на внешние стены вы повлиять никак не сможете. Например, если окно выходит в тоннель. Это не один-два метра, это все пять!

Некоторые компании устраивают такие скидки волной. Например, в течение месяца на квартиры определенной планировки действует скидка. На следующий месяц устанавливается скидка на квартиры другой планировки и т. д.

Одним словом, обман может заключаться в том, что вам предоставляют не всю информацию. Или не предоставляют



ее вообще. Например, уже купив квартиру и заканчивая ремонт, мы случайно узнали, что УК не планирует подачу горячей воды в доме до того, как в него заселится достаточное количество проживающих. Поэтому мы в срочном порядке установили водонагревательный котел. А если бы мы это не узнали вовремя?

Обманываться люди могут и ввиду своей неосведомленности в вопросах, напрямую касающихся покупки новостройки. Например, многие считают, что Федеральный закон 214-ФЗ является абсолютным гарантом того, что они вступят в права собственности, превратятся из дольщиков в полноценных хозяев приобретенного жилья, что бы ни случилось с застройщиком. Но это не так. Почему, я подробно рассказываю в главе «Риски 214-ФЗ».

Обман может подстерегать вас на каждом этапе работы с новостройкой. Чтобы не попасться на удочку и выстоять в «схватке» с застройщиком, внимательно читайте эту книгу и участвуйте в увлекательном квесте «Найти квартиру своей мечты в новостройке». Записывайтесь на личные консультации.

Покупка новостройки, вообще сделки с недвижимостью – это всегда риск, потому что речь идет о больших суммах, на кону вопрос: будет ли у вас крыша над головой? И ответ должен быть всегда утвердительным.

# **Как влияет район застройки на ее коммерческую стоимость**

Ясно, что новостройки одинаковых типов в разных районах стоят по-разному. Мы должны понимать, какой будет стоимость квартиры завтра, через полгода, год, пять лет. Уметь предположить с максимальной долей вероятности рост или падение ее стоимости. Вы скажете, что это невозможно. В каком-то смысле вы правы, но мы попробуем.

Нам важно приобрести объект, квартиру, которая будет дорожать со временем или хотя бы не будет дешеветь. Каким-то хитрым, фантастическим образом, с помощью интуиции, а также обработки и сопоставления информации, имеющейся в данный момент, мы с вами должны это предвидеть и просчитать. Хотя бы попробовать это сделать!

Районы застройки бывают промышленные, спальные и исторические. В зависимости от того, где возводится новостройка, предполагается образ жизни ее обитателей – люди, которые купят там квартиру, ориентированы либо на работу, либо на проживание около парка, леса, в относительной тишине, либо на имидж, престиж и долгосрочное вложение на годы вперед.

Покупка квартиры в историческом районе (центре города, в местах, близких к историческим памятникам и культурным объектам) нереально поднимает ее стоимость.

Это уже секторы не эконом и стандарт, а премиум и люкс. Поэтому, планируя приобрести квартиру в новостройке, мы с вами должны отдавать себе отчет в том, какую цель преследуем.

В промышленном районе мы покупаем квартиру тогда, когда она предназначена для сдачи в аренду тем людям, которые в этом районе работают, или когда вы сами не хотите тратить время на дорогу.

Если квартира предназначена для личного пользования, то вы точно знаете, что вам нужно, и что является главным фактором, основным приоритетом. Когда вы планируете сдавать жилье, то должны встать на место арендатора, представить, каким будет ваш будущий клиент. Все это нужно делать заранее, до покупки, заранее просчитывать, заранее понимать.

При покупке квартиры в спальном районе аватар вашего клиента уже другой. Такая квартира больше подходит для жизни с семьей, для людей, которые не связаны каждодневными поездками в центр города, у которых есть возможность работать рядом с домом или на дому. Это могут быть школы, детские сады, близлежащие магазины, государственные организации и другие учреждения.

Спальные районы – это часто зеленые районы с парками, лесопарками, зонами отдыха. Но добраться из них до центра города, если вы работаете там, или передвигаться из одного конца большого города в другой будет затруднительно и от-

нимет очень много времени.

Квартира в историческом районе – это вопрос имиджа. Такие покупаются с намерением передать их по наследству, это уже капитал, это то жилье, которое будет расти в цене безусловно, потому что такие постройки возводятся в премиум- и люкс-сегментах из лучших материалов, по индивидуальным проектам, следовательно, с нестандартными планировками.

Таким жильем можно гордиться, оно даст вам ощущение статусности, это то самое чувство, когда вы ходите по квартире с панорамными окнами на Кремлевскую набережную и понимаете, что добились-таки чего-то в жизни.

Повторяю, прежде всего вы отвечаете себе на вопрос: «Для чего мне новая квартира в этом доме? С какой целью я хочу ее приобрести?». Не просто «нравится и все», а – каков план ее использования? Мы тратим на это деньги – свои или банка, и должны точно понимать, зачем нам это нужно, выгодна ли эта затея, и насколько.

Эмоции являются важной составляющей покупки – они должны быть положительные. И все-таки эмоциями нужно управлять. План использования должен быть прописан вами от и до: стоимость покупки, откуда пришли деньги на покупку, сколько планируете потратить на ремонт (см. главу «Как правильно рассчитать ремонт»).

Если вы купили квартиру для себя, то предполагаются только расходы. Потому что удовольствие от проживания в

новом жилье трудно измерить в финансах. Это то, что называется инвестицией в себя.

Если квартира приобретена для аренды – посчитайте, когда окупятся расходы. В зависимости от этого срока мы делаем вывод, выгодно или нет брать эту квартиру для этой цели.

# Виды новостроек: немного истории

Нас волнует этот вопрос в связи с тем, что разные виды новостроек отличаются друг от друга качеством, продолжительностью службы, фасадами, разными технологиями строительства и комфортом внутри.

Есть некоторые нюансы, которые нам нужно знать для того, чтобы потом не пытаться перепланировать квартиру в таком доме, в котором перепланировка просто невозможна. Как, например, в некоторых видах блочных и панельных новостроек.

Самый дешевый вид новостроек – это так называемая «панелька». Внешне она выглядит как квадратик с окошком. Сейчас существует с десяток типов «панелек». Они претерпели колоссальные изменения с 1970-х годов, тем более с 1960-х, когда впервые массово стали использоваться в строительстве. Первый панельный дом был возведен в Магнитогорске в 1951 году, он больше похож на «сталинки» того времени.

Конечно, у нас перед глазами стоят несчастные пятиэтажки, многие из которых сейчас подлежат сносу. В 60-е годы они решили вопрос жилья для многих семей, но срок их службы составляет 50–60 лет. Они не подлежат реконструкции, с ними ничего нельзя сделать, панели приходят в негодность, и дома из них считаются ветшающим, а в некоторых

случаях аварийным жильем.

Сейчас панельные дома – весьма распространенный вид жилья, относящийся к классам эконом и стандарт. Оно часто имеет весьма красивую внешнюю отделку, а внутри обеспечивает просторное жилье разнообразных планировок. В квартире могут быть два санузла, то есть два стояка, которые дают возможность поделить большую квартиру на студии, если надо, отойти от планировки, которую предлагает застройщик.

Тем не менее, мы должны понимать, что срок службы «панельки», хоть она и стала более комфортной и красивой, ограничен 60–70 годами.

Самые интересные варианты с точки зрения перепланировки – это монолитно-кирпичные и кирпичные. Такие дома чаще всего сдают со свободной планировкой. Межкомнатные перегородки мы строим сами, и наша дизайнерская фантазия может здесь потешить себя. Только от нас будет зависеть, как тут все спланировать. В основном люди привыкли к делению квартиры на конкретные комнаты, конкретные помещения.

# 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.