

Валерий Маринин



**НЕДВИЖИМОСТЬ:
ОТ МЕЧТЫ
ДО НОВОСЕЛЬЯ**

Валерий Маринин

**Недвижимость:
от мечты до новоселья**

«Издательские решения»

Маринин В.

Недвижимость: от мечты до новоселья / В. Маринин —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-833456-6

Идеальное жильё мечты — бескомпромиссная фантазия и недостижимая мечта для многих. Разобраться, так ли несбыточны миражи о собственном доме, поможет данное пособие. Эта книга о том, как из фантазий соткать реальность и совершить удачную покупку, избежать непоправимых ошибок, избавиться от сомнений. Выбор и покупка идеального жилья перестанет быть зоной размышлений, а станет зоной практики и конкретных шагов. Работать и применять полученные знания можно сразу после прочтения книги.

ISBN 978-5-44-833456-6

© Маринин В.
© Издательские решения

Содержание

1. Вступление	6
2. Что покупаем? Жильё – это...	8
3. Постановка задачи. Чем цель отличается от мечты	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Недвижимость: от мечты до новоселья

Валерий Маринин

© Валерий Маринин, 2016

ISBN 978-5-4483-3456-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

1. Вступление

Жизненные цели делятся на те, которые мы достигаем, и те, которые всегда остаются в мечтах. Цели, которые мы достигли, могут радовать, а могут угнетать, постоянно напоминая о неправильном выборе. Ошибочный выбор при покупке жилья опаснее мошенников. От мошенников можно уберечься. А вот обманувшись в своих предпочтениях, мы надолго испортим жизнь себе и близким. Плохо ошибиться и переехать в негодную квартиру, ещё хуже годами жить в тесноте. Благоприятный исход возможен для каждого, кто решает свою жилищную проблему. Тому подтверждение – масса примеров из собственного опыта автора. Они могли бы стать стимулом для читателей. Например, случай размена однокомнатной квартиры на трёхшку без доплат. 38 метров были проданы, а деньги пошли застройщику в оплату за квартиру в новом доме. Застройщик был выбран правильно, и через год покупатель получил квартиру с ремонтом, 81 квадратный метр, в престижном районе. Год покупатель жил в съёмной квартире, но результат того стоил. И всё это – несмотря на переживания родителей, отговоры друзей, осторожный скептицизм агента, массу других проблем. Этот пример служит укором многим из нас, диванным мечтателям и скептикам. Ведь покупателем была молодая девушка. Признаю, что в связке агент-клиент я оказался учеником. За год она решила задачу, на которую другому потребовалось бы лет десять. Для того, чтобы вложить все средства в земельный участок, на котором нет даже котлована, требуется железная воля и хороший расчёт. Её решение только со стороны могло показаться странным или спонтанным. К успешной сделке она сознательно шла несколько лет. Просчитывала разные варианты и откладывала негодные, ждала удачный момент, постоянно была в курсе всех градостроительных новостей. Но день за днем шла к своей цели. И получила результат. Её успех закономерен.

При наблюдении за успехами клиентов подмечались характерные методы решения жизненных задач, одинаковые механизмы преодоления трудностей, схожие подходы к планированию и организации собственной жизни. Соединив вместе все подсмотренные и зафиксированные особенности успешных покупателей, получаем своего рода технологию решения жилищного вопроса. Данная книга – пособие, в котором изложены алгоритм гарантированного достижения целей и рекомендации, как ускорить этот процесс. Здесь нет лирических отступлений. Весь текст состоит из практических советов, разъяснений и тестов, изложенных в сжатой тезисной форме. Подобная форма изложения родилась в результате компиляции выдержек из рабочих тетрадей, наблюдений и размышлений, «записанных на салфетках».

Всех людей, которых я встретил, занимаясь консультированием, можно разделить на две большие группы. Тех, кто смог осуществить мечту и приобрести более или менее идеальное жильё, и тех, кто этого сделать не смог. Последние утонули в сомнениях, метаниях, просмотрах, поиске «выгоды» из разряда *на грош пятаков*. Приходили, смотрели объекты, уходили искать чего-то лучшего и не находили. Они не смогли или не пожелали распланировать свою жизнь, выделить для реализации своей мечты время и силы. А может, не знали «секретов», о которых речь пойдёт ниже. Первые же имели мечту, строили долгоиграющие планы, правильно расставляли жизненные приоритеты и имели волевые качества довести дело до конца. Есть желание сделать хорошее приобретение? Постарайтесь попасть в первую группу.

Большинство считает, что главное – иметь достаточное количество денег. И жильё у тебя рано и или поздно появится. Наоборот, нет денег – не дёргайся и копи. Ничего не сможешь сделать. Однако из первого примера ясно, что из правил случаются исключения. Есть и другие примеры, причём достаточно многочисленные. Знаю несколько человек разного пола и воз-

раста, которые получили жильё «по ренте». Не всем подойдёт данная тема. Но факт остаётся фактом. Люди начинали с пустым кошельком и получили жильё в пределах пяти лет. Кто-то после обретения квартиры затормозил, а кто-то продолжил дерзать в этом направлении. Цепочка перепродаж, обменов... и квартира мечты в кармане. Наличие денег – тоже не гарантия быстрой и успешной покупки квартиры мечты. Деньги, собранные или почти собранные на жильё, можно потратить на путешествия, машину, развлечения, сомнительный бизнес или рискованные вложения. Можно сэкономить и купить компромиссный вариант, который не принесёт радости. Деньги – основной ресурс. Но если не научиться ставить перед собой актуальные цели и правильно выбирать приоритеты, денег всегда будет не хватать.

Далее будут изложены простые правила, которые позволят разобраться в себе, избежать ошибок, сделать правильный выбор жилья и совершить успешную сделку. Возможно, в результате тестов квартира мечты изменит параметры: увеличится метраж, изменится локализация. А может, покупка будет отложена или перемещена во второстепенные приоритеты. Или, наоборот, перестанем сорить деньгами и вложим все силы и ресурсы в квадратные метры. Это будет не спонтанное решение, а осознанный выбор, подкреплённый внутренним убеждением. Поиск мотивации станет лишним. Поэтому накопить необходимые ресурсы и преодолеть трудности будет проще. Для этого вначале придётся изучить алгоритм действий, которые позволят обойти стороной «подводные камни», спланировать максимально комфортный путь к новоселью.

Покупатели часто делают ошибки. Некоторые преодолимы, а некоторые фатальны. Множество покупателей смутно представляет рынок жилья. Большинство юридически безграмотны. Некоторые не умеют договариваться и вести переговоры. Но есть две самые непоправимые ошибки: незнание собственных целей, неумение проложить маршрут к собственным целям. Именно эти ошибки не позволяют большинству людей купить в приемлемые сроки собственное жильё. Подробному разбору и преодолению этих ошибок посвящена большая часть данного пособия.

2. Что покупаем? Жильё – это...

Идеальное жильё существует только в фантазиях. В реальности приходится выбирать из ограниченного числа предложений. Компромиссы неизбежны. Если выбираем новостройку на стадии котлована, сложно учесть все нюансы и представить законченный вариант. Ведь квартира – это не только квадратные метры, но ещё соседи, микрорайон, городской шум, смог автотрассы. Планируем купить квадратные метры, остальное выносим за скобки, как ненужный ворох мелочей. Множество мелких штрихов вместе составляют мозаичную картину нашего будущего приобретения, детали которой видны лишь при пристальном рассмотрении. Бывает, что обращаем на них внимание, когда исправить уже ничего нельзя. Они поначалу кажутся незначительными, игнорируются сознанием. О них совсем не задумываемся. Как не задумываемся о многом другом, что сопутствует покупке квартиры. Главное – площадь, квадратные метры. Прежде чем предлагать варианты квартир своему клиенту, риелтор выясняет его ценностные приоритеты, цели покупки, семейные обстоятельства. В ответ рискует получить раздражительные отговорки. Ситуация меняется, когда сделка завершена. Теперь покупатель понимает, как важны мелкие детали, сколько ошибок удалось избежать. Новый собственник жилья благодарен своему въедливому агенту, который закрыл все потребности, даже такие, о которых сам покупатель изначально не задумывался. Абстрактная фантазия покупателя в руках агента трансформировалась сначала в список параметров, а затем материализовать в виде конкретного объекта. Это не всё. Покупателю может понадобиться помощь, чтобы найти деньги и уложиться в приемлемые сроки. После прочтения данного пособия для подбора объекта агент не понадобится. Так как у вас на руках будет инструмент, который поможет сделать правильный выбор и совершить успешную сделку. Этим универсальным инструментом станут тесты, после отработки которых туман неопределённости рассеется. Мечта обретет список параметров и превратится в цель.

Пример. Покупатель выбирает квартиру из двух предложений. Похожие квартиры в двух соседних домах-близнецах. Только одна стоит на 500 тысяч дешевле. Выбор очевиден. Покупатель идет смотреть квадратные метры. Хотя уже готов брать не глядя. Смотрит и выбирает более дорогой вариант. Причина, вы догадались, в деталях и мелочах. В доме на первом этаже расположено кафе. Об этом было известно и не смущало. Но после того, как пришлось пробираться в подъезд сквозь толпу нетрезвой публики, покупатель призадумался: «Что же получается, каждый день я должен сжиматься, как пружина, и быть готовым к развитию криминального сюжета со своим участием. А как же жена и дети? Переплачу. Но сюда ни за что».

В данном эпизоде покупатель не смог заранее сформулировать свои безусловные ценности. Поэтому вынужден формулировать их на ходу и, как следствие, корректировать прежние цели. Если покупатель вовремя среагировал, отказался от сделки и продолжил поиск, это правильное решение. А если нет, сделка состоялась? Разочарования и досада гарантированы. Возможно, новый поиск и хлопоты по обмену. Чтобы подобного развития избежать, надо научиться точно формулировать свои цели, основанные на личных приоритетах. Риелтор для каждого объекта недвижимости составляет карточку, где указывает все данные о квартире или доме. Помимо квадратных метров, она содержит информацию обо всех нюансах жилья. Включая сведения: когда был капитальный ремонт, есть ли консьерж, этажность, есть ли балкон, кто соседи, состояние подвала и чердака, какие фирмы находятся на первом этаже, близость метро, наличие паркинга, месторасположение ближайшей поликлиники, школы, детского сада, перспективы развития микрорайона и так далее. Желательно иметь такую карточку о жилье своей мечты. Чем больше параметров зафиксировано, тем больше вероятность успешной сделки.

Начните путь к удачной покупке с такой карточки. Намеренно не перечисляю все параметры. Предполагаю: адекватные люди, читающие данные строки, способны самостоятельно определить, что им нужно. Не хочу объяснять банальные вещи, почему смежная комната хуже изолированной. Если о чём-то пишу подробно и занудно, значит, считаю это важным. Покупателю под силу со многими вещами разобраться самостоятельно. Например, что предпочтительно: определённое количество комнат или свободная планировка для индивидуального ремонта или дизайна. Зафиксируйте данную особенность будущей квартиры. И продолжайте заполнять формуляр с параметрами, тем самым приближая свою мечту.

3. Постановка задачи. Чем цель отличается от мечты

Неправильно выбранная дорога заведёт в жизненный тупик. Ненужная дорогая покупка испортит жизнь. Мысли, что ситуацию невозможно развернуть назад, доведут до отчаяния. Ведь жильё и жизнь – фактически одно и то же. Причины ошибки – неспособность покупателя точно сформулировать конечную цель. Чтобы исключить неправильный выбор, придётся провести ревизию своих потребностей, протестировать свои приоритеты и желания. Понять, насколько необходим новый дом или квартира. Проанализировать, насколько ценен данный конкретный вариант. Объективно оценить и протестировать, насколько мечты соответствуют жизненным реалиям. Всё начинается с мечты. Но мечты различны своей детализацией. Реалистично нарисованный в воображении объект приближает предстоящую покупку. Абстрактные мечты не соприкасаются с действительностью и поэтому не конфликтуют с ней. Самые фантастические проекты в сознании могут ужиться с любым городом и удовлетворить самые разные запросы всех родственников. Чем больше приходится детализировать, тем больше приходится узнавать неожиданностей. Например, в любимом районе все три новостройки будут сдаваться только через два года. Если это неприемлемо, придётся менять район поиска, откладывать обмен недвижимости или искать объект на вторичном рынке жилья. Открытия и сюрпризы, связанные с конкретной действительностью, повлияют на окончательное решение и скорректируют окончательные параметры объекта. Детализируя мечту, покупатель погружается в подробности, уточняет детали и вынужден конструировать будущую жизненную реальность, оказываясь от ошибочных воззрений. В моделируемой новой жилищной картине будут учтены семейные нюансы и ситуация на рынке недвижимости. Это уже не фантазии, а начало пути к желаемому.

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.