

Сергей **ПРОКОФЬЕВ**

КВАРТИРА В СОЧИ

Как выбрать и купить
квартиру у моря



VIDEOKNIGA.TV

Сергей Валерьевич Прокофьев

Квартира в Сочи. Как выбрать и купить квартиру у моря

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25096811

Квартира в Сочи. Как выбрать и купить квартиру у моря /

С.В.Прокофьев.: ОМЕГА-Л: «Филинъ»; Москва; 2016

ISBN 978-5-9216-0106-2

Аннотация

Эта книга адресована тем, кто собирается переехать в Сочи, купить квартиру для отдыха или инвестировать средства в недвижимость на курорте. Информация, которую вы получите в книге, поможет вам избежать ошибок при сделках с недвижимостью в Сочи, устранит сомнения в выборе правильного места и качества жилья, сориентирует по ценам и особенностям местного рынка недвижимости. Книга представляет собой текстовую версию вебинаров из цикла «Переезд в Сочи», в которых автор поделился своим практическим подходом к тому, как выбрать и купить квартиру в Сочи.

Содержание

Предисловие	6
Что говорят об этой книге?	11
Глава 1	19
Ошибки при покупке квартиры	22
Алгоритм покупки квартиры в Сочи	24
Плюсы и минусы новостроек	26
Четыре этапа строительства дома	29
Проверка застройщика	31
Плюсы и минусы вторичной недвижимости	33
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Сергей Прокофьев Квартира в Сочи. Как выбрать и купить квартиру у моря

Под редакцией Дмитрия Макушина



ФИЛИНЬ

ОМЕГА-А

Сергей ПРОКОФЬЕВ – вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, автор тренингов и вебинаров: «Переезд в Сочи» и «103 вебинара риэлтору»

тел. в Сочи: **+7 938 452 7745**

YouTube канал: Сергей Прокофьев

facebook.com/videokniga.tv

Предисловие

Дорогой читатель!

Эта книга – пока единственная в стране на тему выбора и покупки недвижимости в Сочи. Она – настоящий подарок тем, кто собирается переехать в Сочи, купить квартиру для отдыха или инвестировать средства в недвижимость на курорте.

Интерес к Сочи в нашей стране растет очень быстро. Здесь активно ведется массовая застройка, спрос и цены на жилье растут. Так, с середины 2015 по середину 2016 года цены на квартиры в новостройках выросли, в среднем, на 15 %.

Информация, которую вы получите в книге, поможет вам избежать ошибок при сделках с недвижимостью в Сочи, устранил сомнения в выборе правильного места и качества жилья, сориентирует по ценам и особенностям местного рынка недвижимости.

Из книги вы узнаете:

- ✓ Как выбрать место для квартиры своей мечты, чтобы остаться счастливым и довольным своим выбором.
- ✓ Десять шагов, которые необходимо сделать от поиска квартиры до сделки.
- ✓ Девять факторов, влияющих на цену квартиры и как понять, что не переплачиваешь.
- ✓ Три страшных ошибки, совершаемых теми, кто поку-

пает квартиру в Сочи и как этих ошибок избежать.

✓ Как обменять квартиру в своем городе на квартиру в Сочи в течение одного месяца.

✓ Почему вид на море из окна может в один момент превратиться в вид на окно соседа.

✓ Плюсы и минусы районов Сочи, которые оказывают влияние на выбор места будущего проживания.

✓ Несколько важных фактов, из-за которых вы можете отказаться от проживания в Центральном районе Сочи.

✓ Информация о статусе квартир в Сочи, которую большинство покупателей не знают и потом очень сожалеют об этом.

✓ Как убедиться в надежности застройщика, чтобы потом не потерять деньги.

✓ Великий «грязный» трюк риэлторов Сочи, которые они используют для продажи квартир в новостройках.

✓ Стоит ли рисковать, инвестируя в квартиру на стадии котлована.

✓ Покупать ли вторичную квартиру в Сочи и почему риэлторы Сочи предпочитают не работать со вторичным рынком.

✓ Самая выгодная инвестиция, которую вы можете сделать, покупая недвижимость в Сочи.

✓ Сколько продлится ремонт в вашей новой квартире в Сочи и где жить все это время.

Это лишь небольшая часть опыта переезда в Сочи, которым делится Сергей на страницах книги.

Несомненным преимуществом является и то, что Сергей Прокофьев – признанный профессионал рынка недвижимости. Он сам прошел все стадии процесса приобретения квартиры в Сочи для постоянного проживания.

Это позволяет ему передать вам взгляд на выбор и покупку квартиры на курорте через призму профессиональных знаний. Вы найдете в книге практические приемы, которые используют риэлторы. Они изложены понятно и доступно. Любой человек, имея перед собой эти инструкции, сможет легко осуществить их самостоятельно.

Не обойден вниманием и вопрос выбора риэлтора – вашего помощника в поиске квартиры и проведении сделки. Вы поймете, как отличить эксперта от «убалтывальщика», у которого задача продать квартиру из своего прайс-листа, вместо того, чтобы найти для вас квартиру вашей мечты. Часто, при этом, скрываются существенные минусы и особенности такой недвижимости.

Я был потрясен историями людей, которые обращаются к Сергею после того, как попались на уговоры шустрых продавцов. Не заключили договор, не получили консультации по деталям ИРД (исходно-разрешительной документации), не оценили надежность застройщика, но уже внесли аванс. И вот, за два дня до сделки, из интернета узнают, что оказывается, у них есть большой риск, что одна и та же квар-

тира может быть продана не одному, а несколькими покупателям. И спрашивают у Сергея, как быть в такой ситуации.

Часто бывает, что купив квартиру в уже сданном доме, люди с удивлением узнают, что им придется платить 2 имущественных налога вместо одного. Просто, при покупке, риэлтор продавца не предупредил, какой статус имеет покупаемое жилье.

Сергей действительно прав в том, что если риэлтору его услуги оплачивает продавец (собственник или застройщик), риэлтор будет любыми путями защищать его интересы и стараться любым способом продать это жилье, чтобы получить свои комиссионные. Зачастую даже скрыв его существенные недостатки.

У вас, дорогой читатель, есть шанс, с помощью книги, избежать роковых ошибок при покупке квартиры в Сочи, правильно сделать выбор жилья и получать истинное удовольствие от проживания в лучшем городе-курорте нашей страны.

Это отличная возможность. Не упустите ее.



Дмитрий Макушин
эксперт по недвижимости

Что говорят об этой книге?

Книга представляет собой текстовую версию вебинаров из цикла «Переезд в Сочи», в которых я поделился с участниками практическим подходом к тому, как выбрать и купить квартиру в Сочи и другой полезной информацией о городе.

Ниже некоторые отзывы участников моих вебинаров.

Пособие, которое помогает избежать многих ошибок и страхов при переезде в Сочи!



«Мы с семьей уже осуществили свою мечту и 2 года назад переехали из Западной-Сибири на юг в Сочи к морю. Но, несмотря на это мы с большим интересом приняли участие в проекте «Переезд в Сочи» и прошли заново все этапы переезда и покупки квартиры в Сочи вместе с Сергеем Прокофьевым.

Получилась полная, последовательная инструкция к дей-

ствию.

Все вопросы, которые были у нас при переезде в Сочи были максимально точно и правдиво раскрыты. Если бы 2 года назад было такое подробное пособие, оно бы очень помогло нам избежать многих ошибок и страхов при переезде!

Даже имея опыт переезда и жизни в Сочи, мы в каждой из глав книги находили для себя новые практические "фишки" при покупке квартиры в Сочи!

Поэтому, прямо по ходу проекта, воодушевленные энергией и позитивом с которым он проходил, начали использовать их, чтобы расширяться и обменивать свою квартиру в Сочи.

Так что эта книга будет очень полезна и тем, кто только планирует переехать в Сочи, и тем кто уже живет в Сочи!»

Максим Пихота

Сургут – Сочи

Доступная информация о недвижимости Сочи, новостройках, статусах квартир и динамике цен



«Для меня вебинары оказались очень полезными. Много нового узнал о рынке недвижимости, как выбрать риэлтора.

Познавательна и важна информация об инфраструктуре города, динамике цен на недвижимость, как живет в городе. Доступно дана информация о статусе квартир, новостройках, вторичной недвижимости.

Благодарю Сергея Прокофьева за цикл вебинаров по переезду в Сочи и видеокнигу «Квартира в Сочи».

Андрей Ликумович

Инта, Республика Коми

Я поняла, как подходить к покупке квартиры в Сочи



«Уважаемый, Сергей! Приняла участие в вебинарах по недвижимости в Сочи.

Понравился представленный Вами алгоритм приобретения недвижимости в Сочи. После вебинаров, я поняла, что главное определить для себя, чего же ты хочешь на самом деле и правильно расставить приоритеты.

Раньше отношение к риэлторам было как к простым посредникам, желающим только получить свой процент на сделке, не очень заморачиваясь на интересах клиента. Теперь я поняла, что риэлторы это профессионалы своего дела.

Советую всем, кто не смог присутствовать на вебинарах, приобрести Вашу книгу "Квартира в Сочи". Спасибо за интересную и полезную информацию.»

Людмила Баландина

Пермь

**Объективная информация о приобретении жилья
и социальной жизни в Сочи**



«Хочу высказать Сергею огромную благодарность за информацию, которую он доводит до своих подписчиков в соц-сетях и в своих аудиокнигах по вопросу переезда в славный и теплый курортный город СОЧИ.

По моему мнению, Сергей дает объективную информацию касаемо приобретения жилья и социальной жизни в городе. Просмотрев все его вебинары, Вы окунетесь в поток раз-

ноплановой информации о городе Сочи!

Всем рекомендую!!! Спасибо Сергей!!!»

Дмитрий Мартынов

Степногорск, Казахстан

Глава 1

Как самостоятельно купить квартиру в Сочи

Я занимаюсь недвижимостью с 2007 года. Руководжу агентством недвижимости и учебным центром для риэлторов. Провожу тренинги и вебинары: «Переезд в Сочи», «103 вебинара риэлтору». Автор книги «Учебник агента по аренде», редактирую серию книг «Сам себе риэлтор».

Недвижимость – далеко не первая моя профессия. Учился в институте на инженера-физика, потом в аспирантуре и планировал сделать карьеру доцента. Уж не знаю, каким бы я получился доцентом: хорошим или нет. Даже написал учебное пособие для студентов 5 курса по специальности Криогенная техника Московского энергетического института под названием «Проектирование криогенных систем» вместе с доцентом Юрием Васильевичем Синявским. В 1992 году, накануне выхода из печати этого пособия, я ушел из аспирантуры. Высшая школа покатила в пропасть и перспектива дослужиться до доцента стала не привлекательной.

Торговал одеждой оптом, размещал заказы на швейных фабриках, даже разрабатывал дизайн пуховиков.

В конце девяностых я оставил квартиру бывшей супруге и дочери, и стал снимать квартиру в Москве. Через пару лет

тетя Валя предложила прописать меня к ней. Она жила на улице Марии Ульяновой, в районе метро Университет в доме, где я родился. Трехкомнатная квартира с проходной комнатой и двумя малюсенькими отдельными комнатками располагалась на пятом этаже пятиэтажного хрущевского дома.

В 60-х годах в одной квартире нас жило несколько семей: я с сестрой и наши родители Валерий Алексеевич и Галина Борисовна, семья моей тети Лиды с двумя детьми, дедушка, бабушка и тетя Валя. Наша семья из четырех человек ютилась в 8-ми метровой комнате. Именно в эту квартиру тетя предложила меня прописать.

Шел 2001 год. В квартире она осталась вдвоем с моим двоюродным братом, а дом был в плане под снос.

В те годы я еще не занимался сделками с недвижимостью, поэтому и обратился в одно из отделений агентства недвижимости Инком которое находилось рядом с моей работой на Новых Черемушках.

Юрист в агентстве оказал мне, как я сейчас понимаю, медвежью услугу за 500 рублей. Он распечатал на полстраницы инструкцию, как мне поступить в этой ситуации. И не продал мне платную риэлторскую услугу, которая сделала бы меня счастливым обладателем как минимум однокомнатной квартиры в Москве. Я самостоятельно, по этой инструкции, попытался прописаться к тете, но это оказалось не так-то просто.

По прошествии нескольких лет и безуспешных попыток я

бросил это дело. Дом благополучно был снесен, всех расселили и, как стало понятно, я профукал однокомнатную квартиру в Москве. По тем временам однокомнатная квартира в новостройке на окраине Москвы стоила около 7 миллионов рублей. Вот цена ошибки риэлтора. Юрист из агентства не смог продать мне риэлторскую услугу. Дал мне консультацию, а самостоятельно я ею воспользоваться не сумел. И не получил московскую квартиру при расселении дома. Чтобы похожего с вами не произошло, я написал эту книгу и провожу вебинары из серии «Сам себе риэлтор».

Будете вы нанимать специалиста или нет, разберетесь ли в сделках с недвижимостью и станете сам себе риэлтором, главное – не совершить ошибку.

А ошибки бывают самого разного характера.

Ошибки при покупке квартиры

Первая ошибка – можно переплатить за квартиру. Купить хорошую недвижимость, но по не оптимальной цене, то есть не поторговаться, растеряться, пойти на поводу у своих эмоций. Знаете, такая импульсивная покупка «Ой мне нравится!». Глазки загорелись, заулыбался... Если продавец увидит, что вы захотели эту квартиру, никакого торга у вас уже не получится. Он еще и поднимет вам цену.

Вторая ошибка, которая часто случается с людьми которые покупают квартиры в Сочи – цена оптимальная, рыночная, но квартира в неправильном месте. Только после переезда покупатель понимает, что не хочет жить в этом микрорайоне. И здесь серьезная проблема, потому что, перепродать квартиру, даже для специалиста рынка недвижимости, сложная работа и без потерь здесь не обойтись.

Представьте, вы купили сегодня новый автомобиль Mercedes за 2 млн. рублей. А уже завтра утром вы решили его продать. За цену автомобиля без пробега, вы его уже не продадите. Потому что, с вами будут конкурировать фирменные автосалоны с опытными менеджерами, красивыми шоу-румами и рекламной поддержкой. Они вам продали новый Mercedes за 2 миллиона рублей, а вы за такую же сумму не сможете его перепродать. Так же и с квартирами.

Если вы купили хорошую квартиру по правильной цене,

но в неправильном месте и решите ее перепродать, то вы ее перепродадите, но какую-то сумму денег и много-много нервов потеряете. Это вторая ошибка, типовая, которая случается у людей которые покупают квартиру в Сочи, независимо от того помогает им специалист или не помогает.

Вы заинтересованы в том, чтобы не ошибиться, поэтому, даже нанимая специалиста, вы должны на всех этапах подбора квартиры контролировать свой конечный интерес оказаться в квартире своей мечты по оптимальной цене.

Третья ошибка ожидать своевременную сдачу дома. Когда квартира в новостройке, то как правило, задержка строительства в Сочи в полгода не является чем-то необычным. Наоборот, если объект сдадут в срок – это будет новость, о которой будут долго вспоминать. По пальцам одной руки можно посчитать сколько из 2 тысяч жилых комплексов Сочи были построены в срок или досрочно.

Алгоритм покупки квартиры в Сочи

Первое – **определить место.**

Сочи – самый протяженный город Европы: 145 километров по автомобильным дорогам, 109 километров по побережью и 50 километров от Адлера до Красной Поляны. То есть, достаточно большие расстояния для того, чтобы заблудиться в тысячах предложений.

Необходимо четко очертить на карте те микрорайоны, в которых вы хотите жить. У каждого свои критерии: кому-то нужна школа, кому-то детский сад, кому-то близость к работе, близость к морю, к автобусной остановке, к чему угодно, у каждого свои критерии.

В Центральном, Хостинском и прибрежной части Адлерского района находится 90 % жилой недвижимости Большого Сочи.

На втором шаге надо **выбрать несколько домов.**

Дома, в которых вы хотели бы жить. Определите те дома, которые приемлемы вам по качеству, архитектуре, видовым характеристикам из окна, наличию парковки и другим личным пристрастиям.



Кто-то хочет жить исключительно в новостройке, кто-то хочет жить во вторичке. И у каждого своя правда, с которой спорить не надо. Все мы разные, у всех у нас свои привычки,

это нормально.

Вторичка или первичка? В отдельных главах книги мы подробно разбираем эти вопросы. Пока же, посмотрим какие плюсы и минусы есть у первичной недвижимости (новостроек) и вторичной (б/у квартир).

Плюсы и минусы новостроек

Главный плюс новостроек – разумная цена, потому что застройщику надо продать много квартир сразу. Все личное он отбрасывает, у него кредит тикает, ему надо продать с определенной скоростью, иначе касса не сойдется. Поэтому, цена на новостройки более-менее рыночная. И, как вы знаете, иногда застройщики даже акции объявляют, когда можно немного сэкономить. Именно поэтому, профессионалы рынка недвижимости часто находят варианты, которые по цене ниже, чем у застройщика.

новостройка	
	
задержка от 6 мес	разумная цена
строительный шум	свободная планировка
инфраструктура?	чистая аура
проверка застройщика	

Свободная планировка. В Сочи, в основном, строятся дома монолитно-каркасные, которые сдаются в серой коробке и вы получаете квартиру некой формы, часто прямоуголь-

ник, но не всегда, и стенки возводите сами. Максимум какие ограничения у вас есть – это указанные мокрые зоны, там, где у вас может быть кухня, а где – нет. А в некоторых жилых комплексах даже это не указано.

Аура квартиры. Здесь вы можете выбирать варианты, если для вас важно на какую часть света выходят окна, какая энергия присутствует в квартире. Если говорить об энергетической очистке квартиры, в которой жило несколько поколений людей и, возможно, кто-то когда-то умер, то в старых квартирах это сделать гораздо сложнее. В этом смысле, это конечно же плюс новостроек.

Теперь минусы. **Задержка сдачи дома** минимум на 6 месяцев в Сочи сплошь и рядом. Поэтому, если вам объявляют, что дом будет сдан во втором квартале 2017 года, вы должны понимать, что даже если вы и успеете получить квартиру в этом году, то Новый год, скорее всего, будете встречать в квартире без ремонта. Выпьете шампанское за Новый год и приступите к ремонту в 2018 году.

Шесть месяцев прибавляйте чтобы не обманывать себя.

Строительный шум. Во-первых, очень часто дома, которые строятся в Сочи, имеют продолжение. Это значит, что вы покупаете квартиру в жилом комплексе, например, Рио-1, ничего не предполагаете, а в течении 3-х лет там по-

является Рио-2, Рио-3, Рио-10. То есть, несколько лет вокруг вас, как грибы, строятся точно такие же дома. Очень плотно, иногда окно в окно. Это создает и пыль, и строительный шум, и невозможность припарковать автомобиль. Плюс, все соседи, как в вашем доме, так и в соседних, ремонтируют квартиры приобретенные в бетоне, без отделки. Поэтому, строительный шум идет как изнутри, так и снаружи. Пыль на лестничной клетке и пыль при открывании окна. Это классические минусы новостроек не только в Сочи.

Далее, **инфраструктура со знаком вопроса**. Если застройщик, а еще хуже, представитель застройщика или риэлтор, говорит о том, что здесь будет город-сад, что здесь сделают врезку в объездную дорогу дублера Курортного проспекта – не верьте. Проверьте на официальных сайтах администрации Сочи. Если тому нет подтверждения, значит, вам просто вешают лапшу на уши. А даже если и есть такие планы, вы знаете, что некоторые грандиозные планы задерживаются на десятилетия. Например, здание 2-ой городской больницы в Новом Сочи строится уже 17-й год. В планах есть, а по жизни – 17-ти летний долгострой.

С дорогами может быть такая же ситуация. Поэтому инфраструктура, которая уже существует, это факт. А в изменения, которые вам обещают продавцы, верить можно, но осторожно...

Четыре этапа строительства дома

Цена квартиры в строящемся доме зависит от этапа строительства. Обычно, после каждого этапа застройщик объявляет о подорожании.

1. Самая рискованная во всех смыслах, но самая выгодная, казалось бы, по цене – это покупка **новостройки на котловане**. В Сочи даже бывают варианты «на скамейке» – стоит забор, нет ничего, но уже всю продаются квартиры в нарисованном на бумаге доме. Цены низкие. Когда построят – никто не знает. Какого качества будет стройка – непонятно. Когда сдадут в эксплуатацию – одному богу известно.

2. Вторая категория, более надежная – **возведено три этажа** дома. Цена за метр квадратный и за квартиру, в целом, естественно, выше.

3. Третья категория новостроек – **дом под крышей**. Примечательно, что в Сочи есть десятки домов с крышей, которые годами стоят не заселенные. А некоторые жилые комплексы, как уже печально известный ЖК «Ямайка», не будут сданы никогда. Пишите, обманутые дольщики, плакаты с обращением к президенту, не пишите – застройщики скрылись. Никто не может за свой счет достраивать эти дома, что-

бы выполнить обязательства перед обманутыми дольщиками. Поэтому, «дом под крышей» еще не означает заселение.

4. Четвертая категория с наивысшим уровнем цен – **дом сдан** и подключен к коммуникациям. Вот это уже хорошо. Но цена максимальная. Разброс цен между «котлованом» и «дом сдан» может достигать 80-100 %. В этом и заключается инвестиционная покупка. Кто-то рискнул, купив на котловане, а потом, после подключения к коммуникациям и получения свидетельства о собственности, продал. Здесь у него максимальный экономический выигрыш.

Проверка застройщика

Есть несколько параметров, которые надо проверять.

Первый параметр, самый простой для проверки – **история сданных этим застройщиком объектов**. Например, у нас есть один самый известный застройщик, у которого объекты в самых «вкусных» местах города-курорта. Практически все дома, за редким исключением, уже под крышей и годами не сдаются в эксплуатацию. То есть, люди купили, перепродают, а жить не могут. Поэтому, первый пункт проверки – это история сданных данным застройщиком объектов.

Вот почему так популярны названия жилых комплексов с порядковыми номерами: Барселона-1, Барселона-2, Барселона-3, Барселона-4, Романовский-2, Романовский-3, Романовский-5 и т. д. Этой цифрой показывают, что это не обманщики, уже четыре одноименных комплекса построены, сданы приблизительно в срок, наведите справки. Это важно! Это первый пункт проверки застройщика.

Второй параметр – **проверка документации** по данному объекту. Количество документов, которые нужно проверить, более пятнадцати. Это достаточно толстая папочка получается, можно сказать дипломная работа по толщине документов в виде ксерокопий, которые нужно внимательно изучить. Если вы такие документы читать умеете – справитесь. Если нет – подумайте о том, чтобы привлечь специалиста на про-

верку разрешительной документации на объект.

Третий параметр, который нужно проверять – это **ход строительства**. Если есть вся разрешительная документация по ФЗ 214, но нарушаются сроки строительства, то подумайте, что к этим нарушенным срокам, надо будет добавить, как минимум, еще 6 месяцев. Макроэкономическая ситуация в стране не лучшая, поэтому такие задержки очень рискованны.

Плюсы и минусы вторичной недвижимости

Посмотрим на плюсы и минусы вторичной недвижимости по сравнению с первичной.

✓ **Инфраструктура.** Она такая, какая уже есть, вы можете лично убедиться насколько она развита. Вам не нужны никакие уговоры продавца, не нужно слушать сказки, достаточно обойти микрорайон и посмотреть – вот как есть, так оно и будет.

✓ **Соседи.** Вы можете посмотреть на соседей. Даже постучаться в квартиру и познакомиться: “Добрый день, я планирую купить квартиру в этом подъезде на третьем этаже, хочу с вами познакомиться”. В большинстве случаев, жильцы любезно с вами поговорят. Кстати, когда начнете общаться с местными, то увидите, что сочинцы гораздо спокойнее и открытее, чем москвичи. Главное, вести себя тоже естественно и спокойно и с вами будут разговаривать прохожие, будут показывать дорогу, будут отвечать на ваши вопросы. Так что с соседями стоит поговорить.

✓ **Шум.** Если рядом нет новой стройки, то внешнего шума будет мало. Хотя, как вы знаете, в Сочи никто не может гарантировать, что старый дом рядом с вами не снесут и на этом месте не начнут строить какую-то высотку. Такие случаи бывали не раз, поэтому даже страховая компания не даст

вам гарантии, что строительного шума не будет, если в момент покупки ничего в микрорайоне не строилось.

✓ Если вы покупаете вторичную квартиру, у которой сменилось несколько владельцев, то нужно **проверять историю перехода права**, чтобы через несколько лет после покупки на пороге не появился некто со словами: “Вы знаете, я претендую на проживание в этой квартире”. Такие случаи бывали, поэтому проверка – вопрос, к которому следует отнестись серьезно.

Шаг третий. В домах, отобранных вами (их конечное количество – не тысячи вариантов, когда вы ищете по всему городу), **вы просматриваете все предложения** на продажу, находящиеся в рамках ваших интересов по видовым характеристикам, по цене, по площади.

Если предложений много, отбрасываете те, которые подозрительно дешевые. Не тратьте на них время. Отсеивайте дистанционно. Когда посмотрите все варианты какие есть, можно уже определяться и идти на личный осмотр. Не обязательно сразу “живьем” смотреть все квартиры. Если таких квартир 50, то ножками обходить 50 квартир не надо, можно по телефону их отсеять. Просто для того чтобы сузить поиск. А когда квартир становится около десятка, то их, конечно, нужно посмотреть глазами.

Я работаю в **CRM-системе Lotinfo**, там есть галочка «только от собственника». Если объектов очень много, то

я на первом этапе сокращаю количество просмотров и не смотрю предложения от агентов. В двух словах, как программа вычисляет собственников: если на один телефон стоит больше, чем два объекта, значит это точно риэлтор. И они не показываются в этой выборке. Если объектов мало, то я смотрю и обзваниваю все объекты.

Затем опрашиваем соседей в этих домах, а не продается ли какая-нибудь квартира в вашем доме. Они называют квартиру и, если вы ее еще не смотрели, то идете в эту квартиру и, опять же, через соседей ищите контакты собственника, как с ним связаться и посмотреть квартиру.

Еще один способ. Вы обходите в светлое время суток вокруг дома и переписываете в блокнот все телефоны со всех баннеров вокруг тех домов, которые есть в вашем списке. Но, перед тем как им звонить, вы ищете эти телефоны в Яндекс и, если появляется больше двух объектов недвижимости на этот телефон – скорее всего это риэлтор. Звоните туда в последнюю очередь. Возможно, это просто рекламный баннер, который собирает звонки, так же как и объявления с заниженной ценой. В первую очередь, звоните только по тем баннерам, где, как вы выяснили, не риэлтор.

Будьте готовы к тому, что когда вы позвоните по баннеру, люди представятся отделом продаж застройщика, но потом окажутся риэлторами. У меня такое бывает часто. Представляются отделом продаж, приезжают на встречу – выясняется, что это риэлторы и начинают убалтывать: «Давай мы тебе

другие объекты покажем». Я им говорю: «Нет друзья, только этот дом. Я вас спрашивал на 6 м этаже квартира есть? Вы мне по телефону ответили, что есть, а сейчас говорите, что показать ее нельзя и предлагаете показать что-нибудь еще. Нет, по другим домам не поеду».

Если к вам приехали на дорогой машине, в костюмах в 30-ти градусную жару, мальчик с девочкой, значит вас будут **убал-ты-вать!** Профессионалу не нужен напарник на показе. Если вас собираются катать, да еще и вдвоем, тогда готовьтесь снимать «лапшу с ваших ушей».

Шаг четвертый. Вы отобрали все варианты, которые вам подходят. Если среди них 2–3 объекта, похожие на квартиру вашей мечты, то переходим к четвертому этапу, который называется «Торг».

В Сочи, если вы не будете торговаться, вас просто уважать не будут. Поэтому, торговаться надо и сторговать можно. Например, в моей практике был случай когда клиент утвердил квартиру за 13,7 млн. рублей. Мне удалось найти квартиру в этом же доме, с такими же потребительскими качествами за 13,3 млн. рублей и сторговать от этой цены еще 400 тыс. рублей. Экономия и выгода для моего клиента-покупателя получились ощутимая. Поэтому, торговаться в Сочи можно и нужно, но надо уметь.

Не буду раскрывать все свои профессиональные секреты, но одну фишку я вам подарю. Реально торговаться по цене

квартиры вы можете если у вас есть две-три квартиры, которые вам примерно одинаково нравятся. Вы торгуетесь по одной из них, понимая, что у вас есть запасные варианты, если здесь не получится сбить цену.

Параллельно с торгом вы выполняете **пятый шаг** – проверку квартиры. У вторичной квартиры есть история, у первичной – вероятность задержки строительства, долгостроя, репутация застройщика.

Если Вам интересна эта тема – посмотрите видеоматериалы на моем канале **YouTube** “Сергей Прокофьев” или в магазине риэлтора. По вторичке – **арт.113** Экспертиза документов по вторичной сделке¹ и **арт.122** Анализ истории недвижимости в интересах добросовестного приобретателя².

Следующий, шестой шаг – **внесение аванса** (иногда задатка).

Вы сторговались. Приняли решение на семейном совете, что да, вот эту квартиру, вот за эти деньги мы берем. Проверку квартира прошла, это лучший вариант из всего что мы нашли. Можно вносить аванс или задаток.

¹ **арт.113** Вадим ШАБАЛИН Экспертиза документов по вторичной сделке **VIDEOKNIGA.TV/113**

² **арт.122** Андрей МАЛЮТИН Анализ истории недвижимости в интересах добросовестного приобретателя **VIDEOKNIGA.TV/122**

Давайте разберемся, что выгоднее для покупателя. Мы сейчас говорим о покупке квартиры, значит, с точки зрения того, кто будет платить, выгоднее задаток или выгоднее аванс?

Аванс – это сумма которая возвращается. Задаток – это сумма которую вы теряете, если вдруг передумаете покупать квартиру. Например, вы внесли 100 000 рублей задатка и передумали покупать квартиру. У вас изменились условия или кто-то заболел, что-то очень жалостливое, но вы передумали. Вам его не вернут, совершенно законно. Потом вы можете обращаться в суд, какие-то силовые методы придумывать – вы его проиграли по-любому, потому что задаток не предполагает возврат, если вы передумали. Но, если продавец передумал, то вы можете с него получить, и рассчитывайте получить, в двойном размере.

Давайте будем реалистами. Если сумма небольшая, 50-100 тысяч рублей, то из-за этой суммы судиться вы пойдете вряд ли. А иначе, чем через суд, вы с него в двойном размере эти деньги не получите. Поэтому для покупателя лучше аванс. Маленькая возвратная сумма. Чем меньше, тем лучше.

Вносим аванс, либо задаток. Составляем предварительный договор, чтобы на сделке, на эмоциях, просто ее не развалить. Все мельчайшие детали – в каком месте, в какое время, какая последовательность действий – все прописывается на одном-двух листочках предварительного договора, для

того чтобы в нервной ситуации сделки не поспориться.

День сделки. Седьмой шаг – вы заключаете договор купли-продажи, либо договор долевого участия, если дом еще находится в стадии строительства. И на восьмом шаге вы осуществляете оплату.

Восьмой шаг – **безопасная передача денег**. Немаловажный вопрос.

На восьмом шаге вы осуществляете оплату. Тут вопрос идет о миллионах, как их не потерять? Банковская ячейка с распиской, аккредитив – это самые безопасные способы передачи денег. Самые надежные способы.

Встречается, когда продавцы говорят: «Отдай деньги, а потом мы придем с документом на регистрацию». Это – опасный способ передачи денег, потому что по закону, человек может написать заявление: “Прошу приостановить регистрацию” и все. Потом вы с ним судитесь, разбираетесь или ищите его. Опасно передавать деньги до государственной регистрации перехода права собственности.

Если вы не умеете работать с ячейкой или аккредитивом, заходите в магазин риэлтора, там есть специальное занятие этому посвященное – арт.163 Безопасная передача денег³.

Девятый шаг – государственная регистрация .

Есть случаи, когда государственная регистрация приостанавливается, например, по той причине, что вы подали один некорректный документ в пачке документов. Как правило, это 5-10 документов которые мы сдаем в окошко. Никакого криминала нет, но какую-то бумажку вы не довели. Если хоть один из этих документов вызовет сомнения у регистратора, могут регистрацию приостановить сроком на месяц. Для участников сделки это месяц головной боли, бессонных ночей, переживаний.

Мой совет: вы можете экономить на чем угодно, только не на государственной регистрации. Например, в Москве, уже давным-давно ни одно агентство недвижимости самостоятельно не занимается регистрацией сделок. Услуга профессионального посредника, который проверяет документы на корректность, вносит их сам, без очереди, в окошко в регистрационной палате, стоит от 7 до 12 тысяч рублей. Если, вдруг, происходит приостановка, он бежит вместо вас для того, чтобы в течение одного дня урегулировать вопрос и не допустить приостановки регистрации на месяц. Поэтому, я рекомендую на этом не экономить.

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.