



Сергей Сапрыкин

Как купить квартиру без проблем

Жилищный вопрос

Сергей Сапрыкин

**Как купить квартиру без
проблем. Жилищный вопрос**

«Издательские решения»

Сапрыкин С.

Как купить квартиру без проблем. Жилищный вопрос /
С. Сапрыкин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837629-0

Средство, как избежать проблем при совершении такой значимой в вашей жизни сделки, содержится в этой книге. Хотите ли вы приобрести недвижимость в доме-новостройке или на вторичном рынке — здесь вы найдете столько информации, сколько нужно. Это смарт книга: в небольшом объеме содержатся только практические и реализуемые советы! Прочитайте и убедитесь сами!

ISBN 978-5-44-837629-0

© Сапрыкин С.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Глава I. Как найти квартиру Вашей мечты	8
1.1. Цель покупки и параметры недвижимости	8
1.2. Правильный риэлтор, который работает на вас	11
1.3. Ипотека, кредит и другие вопросы финансирования покупки	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Как купить квартиру без проблем Жилищный вопрос Сергей Сапрыкин

© Сергей Сапрыкин, 2017

ISBN 978-5-4483-7629-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Все началось с того, что более 10 лет назад мои друзья-супружеская пара покупали квартиру в Москве. У них были некоторые накопления, нормальная работа, которая позволяла взять ипотеку, и огромное желание перебраться из съемного жилья в собственную квартиру. Но было два «но»: они панически боялись, что в процессе покупки им встретятся нехорошие люди, которые их обманут. А еще они толком не представляли какую квартиру они хотят купить, в каком районе, и самое главное – насколько сильно они готовы влезть в долги и экономить на развлечениях, отпусках, а порой и чем-то необходимым, чтобы купить объект «получше».

Мои друзья были умными людьми, хорошими специалистами на своих работах. Но в такой нерядовой ситуации они растерялись. Их можно понять, не каждый день покупаешь квартиру, за которую еще предстоит выплачивать долгие годы. Они бросались из крайности в крайность. То сами – муж и жена по очереди – изучали объявления о продаже квартир, то пытались найти подходящего риэлтора, которого так и не нашли. В результате они хаотично объехали с просмотрами квартир половину Москвы, и утомившись от безрезультатных поисков, обратились за дружеской помощью ко мне.

В то время я работал юристом и имел за плечами некоторый опыт сделок с недвижимостью. Но одно дело изучать представленные для сделок купли-продажи документы, давать консультации. И совсем другое – помочь людям организовать осуществление их мечты о собственном жилье. Мы начали с того, что в ходе нескольких встреч я задавал друзьям множество вопросов, связанных с покупкой. Постепенно представление об идеальной квартире становилось все четче. Далее мы вместе составили план действий и обсуждали его до тех пор, пока он не стал детальным. План, например, предусматривал, что супруги обойдутся без услуг риэлтора, потому как решили приобрести квартиру в строящемся многоквартирном доме. А еще, план предусматривал, что супруг как более серьезный и ответственный в их паре займется вопросом получения ипотеки. А его коммуникабельная супруга – поиском потенциально интересных объектов по уже определенным четким критериям, и организацией просмотров. Документы по сделке взялся проверить ваш покорный слуга. Спустя пару месяцев мы праздновали совершение сделки, а еще через полтора года – новоселье.

Зачем я рассказал эту историю? Наверное, затем, мой дорогой читатель, чтобы подчеркнуть главную мысль всей книги, которую вы сейчас читаете. Лучше меня ее озвучил Эдгар Аллан По: «Никакой транспорт не будет попутным, если не знаешь куда идти». Итак, вы поставили себе цель – купить квартиру. Средство как избежать проблем при совершении такой значимой в вашей жизни сделки содержится в этой книге. Хотите ли вы приобрести недвижимость в доме-новостройке, или на вторичном рынке – здесь вы найдете столько информации, сколько нужно. Если пожелаете, в процессе чтения представляйте себе, что я рядом и мы ведем беседу по вашему вопросу. Возможно, это в нужный момент немного вас подбодрит и даст верное направление к цели.

У каждой квартиры, и в огромных мегаполисах, и в небольших городках, своя история и свои «особенности». Все как у людей. И рассказать обо всем в одной книге невозможно. Если вы захотите поделиться вашей историей покупки квартиры, поделиться опытом со мной и читателями. Или же вам интересно прочитать о чужих историях, спросить

совет у таких же покупателей как и вы, вступайте на страницу этой книги в социальной сети Facebook: [битая ссылка] <https://www.facebook.com/kak.kupit.kvartiru>.

А сейчас переходите к первой главе и вперед! Информация о том, как купить квартиру без проблем ждет вас!

Глава I. Как найти квартиру Вашей мечты

1.1. Цель покупки и параметры недвижимости

Прежде чем совершить покупку, задайте себе вопрос: «Кто в ней будет жить: вы сами или арендатор?». Ответ на него поможет вам правильно определиться с потенциальными объектами недвижимости.

Независимо от того, покупаете ли вы квартиру для собственного проживания или как объект инвестиции для последующей перепродажи либо сдачи в аренду, начните процесс покупки с выбора наилучшего местоположения из возможных. Как говорят многие эксперты, главный критерий при выборе недвижимости это 3 Л: локация, локация и еще раз локация. Конечно, многое зависит от финансовых возможностей, и вы уже в самом начале поисков должны иметь четкое представление объекты в каких районах вы можете себе позволить. Просто имейте ввиду, что заплатить больше денег за квартиру в отличном районе разумнее, чем в погоне за копеечной выгодой поселиться в каком-нибудь сомнительном месте. При выборе местоположения начинайте с конкретных районов города.

Если вы покупаете квартиру для себя. Подумайте, каким должно быть место, в котором вам было бы комфортно жить в течение долгого времени. Удобно ли будет добираться с работы до дома? Если вы любите звать гостей, не будет ли им слишком долго до вас добираться? Насколько завышены цены на продукты и услуги в этом районе? Какая ситуация в районе с преступностью, не придется ли идти по улице постоянно опасаясь за жизнь и кошелек?

После того как определились с районами, выбирайте потенциально интересные улицы и поезжайте на осмотр окрестностей. Важно это делать и в будни, и в выходные, вполне возможно вы увидите существенную разницу. Понаблюдайте за образом жизни местных обитателей. Попытайтесь определить какая категория людей здесь проживает. Хотели бы вы видеть этих людей среди своих возможных соседей?

На что обратить внимание? Конечно же инфраструктуру! Как далеко расположены остановки общественного транспорта? Какова ситуация с парковочными местами (актуально для автовладельцев). Имеются ли вблизи места вашего предполагаемого жилья продовольственные и промтоварные магазины, банки, рестораны и развлекательные заведения? Может быть парки для прогулок и занятия спортом? Для семей с детьми будет важным близкое расположение детского сада и школы. В конечном итоге, вы поймете нравится ли вам окружающая обстановка или вы чувствуете себя в ней чужим. Ваша наблюдательность и интуиция подскажут, находитесь ли вы в правильном месте.

Постарайтесь собрать как можно больше информации о понравившихся местах, где может находиться ваше будущее жилье. Изучите интернет форумы, на которых общаются жители этих районов. А также узнайте о планах застройки местности.

После того как определились с локацией, необходимо составить четкое представление о других параметрах приобретаемой квартиры. Количество и метраж комнат, этаж, тип дома, и самое главное – максимальную стоимость, которую вы можете себе позволить. Вопросы,

касающиеся финансирования покупки, мы рассмотрим в отдельной главе. Такое более-менее полное представление о приобретаемом объекте позволит вам изучать, в первую очередь, наиболее подходящие предложения о продаже. И экономить ваши собственные силы и время.

Просматривая объявления о продаже недвижимости на вторичном рынке, учитесь читать между строк. Вот, например, несколько эпитетов, «приукрашающих» неприглядную истину о состоянии квартир: «уютная» – тесная, «в духе старины» – ветхая, «сделан косметический ремонт» – значит на скорую руку замаскировали то, что требует более серьезного ремонта. Помните, что любое объявление о продаже, которое звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой, – это обман.

Когда дойдет дело до осмотра конкретных квартир, делайте это как можно тщательней, представляя себя будущим хозяином. Есть ли то, что после покупки сразу же потребует серьезного и дорогостоящего ремонта? Обязательно обратите внимание на состояние подъезда и лифта, есть ли на них следы вандализма? Узнайте какие люди живут в соседних квартирах. С плохим состоянием своей будущей квартиры вы еще можете что-то сделать, а вот с подъездом и беспокойными соседями – вряд ли. «Прочувствуйте» квартиру – какие ощущения она вызывает? Если есть выбор, старайтесь выбирать объекты с приятным видом из окон. Важно изучить не только саму квартиру, но и окрестности, пообщаться с местными жителями, от них можно получить наиболее важную и правдивую информацию.

Рассматривая вариант покупки недвижимости в новостройке, обязательно осмотрите модель будущей квартиры, а лучше – квартиру в уже построенном таком же доме этого же застройщика. Практически все серьезные игроки на строительном рынке предоставляют эту возможность. Сложилась практика, что часто квартиры в новостройках сдают без разводки коммуникаций, или даже без некоторых внутренних стен. Например, там, где должна быть ванная комната, или перегородка между комнатой и кухней, просто кирпичной кладкой в один ряд очерчена предполагаемая стена, которую вам придется возвести самим. С одной стороны, это позволяет самим планировать внутреннее пространство квартиры, с другой – вводит в дополнительные расходы. Также имеет смысл поинтересоваться о материалах отделки и гарантии на такой ремонт, если это уже включено в стоимость приобретаемой квартиры. Возможно, имеет смысл отказаться от отделки от застройщика и поручить ремонт самостоятельно выбранной организации.

Если вы покупаете квартиру как инвестицию. В этом случае я рекомендую вам обратить внимание на не очень престижные районы, где недвижимость можно купить за более низкую цену, а потенциальная доходность от сдачи в аренду может быть выше. Изучите планы развития районов в городе. Есть вероятность, в скором времени в некоторых из них планируется оживленное строительство и недвижимость подорожает. В любом случае, обращайте внимание на транспортную доступность квартиры – это, пожалуй, один из самых важных критериев для арендаторов, помимо цены.

Выбирая район для инвестиционной покупки крайне важно изучить спрос на квартиры в конкретных районах. А если речь идет о сдаче в аренду, то помимо этого хорошо бы определить и потенциальную доходность объекта. В обоих случаях можно воспользоваться специализированными интернет сайтами и посмотреть на них количество объявлений о спросе и предложении на квартиры в конкретных районах, микрорайонах и даже домах. Из этих же объявлений вы сможете получить представление о возможной стоимости аренды и спросе

на площадь квартир: где-то большей популярностью пользуются небольшие однокомнатные апартаменты, где-то – более просторные двух- и трехкомнатные квартиры.

Кстати, раз речь зашла об апартаментах. Данный вид недвижимости появился на российском рынке не так уж давно. Достаточно много людей думают, что квартира и апартаменты это одно и то же. На самом деле есть существенные отличия, которые сказываются и на цене – апартаменты продаются существенно дешевле. В отличие от квартиры, апартаменты, с точки зрения Жилищного кодекса РФ, это помещение, не предназначенное для постоянного проживания. А значит, апартаменты считаются нежилым помещением, которое может, но не обязано отвечать нормам, предъявляемым к жилым помещениям для безопасного проживания граждан. Кроме того, в апартаментах нельзя зарегистрироваться по месту жительства, а коммунальные услуги оплачиваются по повышенным тарифам. Вот уже несколько лет в прессе то и дело появляются новости о том, что законодатели собираются уравнивать правовые статусы квартир и апартаментов, но пока этого не произошло.

Решив самостоятельно заняться поиском продающихся квартир, помимо просмотра объявлений на специализированных интернет сайтах, походите по району, который вас заинтересовал. На окнах и балконах продающихся квартир могут быть размещены растяжки с объявлениями о продаже. Кроме того, будет полезно расспросить консьержку или гуляющих возле понравившегося дома жильцов, они могут обладать информацией, если их соседи собираются продавать жилье. Если же вы подумываете прибегнуть к услугам риэлтора, хорошо, далее пойдет речь о нем.

1.2. Правильный риэлтор, который работает на вас

Сегодня огромное количество сделок проходит с участием риэлтора (также их называют маклерами и брокерами). И в то же время, репутация у представителей этой профессии по степени недоверия клиентов может соперничать разве что с мошенниками. Многие считают, что главная задача любого риэлтора – любой ценой обмануть доверчивого клиента. И в этом есть большая доля правды, потому как никогда нельзя верить всему, что вам говорят. И риэлтору тоже. Часто в том, что нас обманывают, мы виноваты сами.

Но есть и те, кто ценят и охотно пользуются их услугами, понимая, что риэлтор-профессионал хорошо ориентируется на рынке жилья во всех районах города, знает о специфике цен, а также преимуществах и недостатках конкретных домов. За вознаграждение хороший риэлтор, во-первых, оградит вас от ошибок, которые могут стоить вам миллионы рублей. А во-вторых, сам предложит наиболее подходящие вашим требованиям варианты для покупки, чем сэкономит время и силы. Поэтому, если вы уверены, что профессиональная помощь вам нужна, и вы готовы за нее платить, то ваша задача найти правильного риэлтора и правильно выстроить с ним сотрудничество.

Замечу, что услуги риэлтора наиболее актуальны тем, кто собирается приобретать недвижимость на вторичном рынке. Объектов на продажу много, ситуации часто встречаются не типовые. Покупателям новостроек в этом плане проще и на риэлторе они экономят гораздо чаще. Особенно если квартиру в новостройке покупают с использованием ипотеки, и банк все равно вынужден проверять документы, предоставляемые продавцом.

Как искать? Начните с рекомендаций знакомых, которые сами не так давно покупали квартиру и пользовались услугами конкретного риэлтора. Расспросите знакомых что не понравилось в работе с ним. Если таких знакомых не нашлось, ищите кандидатов в вашего правильного риэлтора через интернет. Можно обращаться и в крупные агентства, и к тем, кто работает «на себя». При первом контакте как можно четче опишите задачу, которую предстоит решить: какую квартиру хотите купить, для чего, где и за сколько, в какой срок. Также расспросите риэлтора о районах, в которых вы хотели бы приобрести недвижимость. А дальше слушайте кандидата: насколько он готов взяться за решение вашей задачи, на каких условиях. Важно понять уровень профессионализма кандидата, а также насколько сильно конкретный риэлтор будет стараться помочь вам получить именно то, что вы хотите, и насколько комфортно вам будет вместе работать.

Как правильно выстроить сотрудничество?

Еще до того, как вы начнете работать с риэлтором, оговорите все условия будущей совместной работы. И самое главное – размер комиссионных. Договоренности нужно подробно указать в договоре.

Чем хорош договор. Во-первых, в нем вы оговариваете что именно входит в оказываемую риэлтором услугу, сколько она будет вам стоить и каков порядок оплаты. Во-вторых, договор служит гарантией взаимного соблюдения прав и обязанностей риэлтором и клиентом, а также гарантирует защиту прав потребителю риэлторских услуг, предусмотренную Законом РФ от 7 февраля 1992 г. №2300—1 «О защите прав потребителей». В-третьих, договор позволяет риэлтору выступать представителем клиента перед продавцами недвижимо-

сти и другими лицами. Однако, для совершения ряда юридических действий также требуется оформление нотариальной доверенности.

Какого-то единого вида договора на оказание риэлторских услуг нет. Но есть несколько популярных, предусмотренных Гражданским кодексом РФ: договор возмездного оказания услуг, договор поручения, договор комиссии и агентский договор. Обычно риэлтор выбирает один из этих вариантов договора и работает по нему. В принципе, вам как клиенту все равно какой из этих видов договора заключить. Впрочем, если вашу сделку по покупке недвижимости будет сопровождать юрист, возможно, он будет настаивать на каком-то конкретном варианте исходя из тех или иных нюансов. Тем не менее, действительно важно то, чтобы договор на оказание риэлторских услуг содержал следующие существенные условия:

1) Краткое и емкое описание предмета договора – в чем именно будет состоять работа риэлтора, например: подготовка определенных документов, оказание каких-либо консультаций, юридических сделок с объектом недвижимого имущества), а также описание параметров искомого для покупки объекта недвижимого имущества.

2) Указание на событие или условие, при наступлении которого услуга считается оказанной (например, получение зарегистрированного в надлежащем государственном органе экземпляра договора купли-продажи квартиры).

3) Размер, порядок и сроки оплаты вознаграждения исполнителя риэлторских услуг, санкции за несвоевременную его оплату, порядок и случаи возврата уплаченного вознаграждения.

4) Срок действия договора, возможность его продления.

5) Возможность или невозможность досрочного прекращения договора.

6) Указание на объем прав и обязанностей сторон в целях исполнения договора, в том числе обязанности или права предоставить определенные документы.

7) Права одностороннего расторжения договора.

8) Немаловажно убедиться в наличии полного и правильного наименования риэлторской компании, её адреса и контактных телефонов, банковских реквизитов.

9) Существенным условием договора с исполнителем риэлторских услуг является определение условий и порядка внесения предоплаты за приобретаемый объект недвижимого имущества. Крайне важно уточнить, идет речь о задатке или об авансе (предварительной оплате). Задаток – это денежная сумма, выдаваемая покупателем продавцу в счет причитающихся по договору платежей, и которая призвана предотвратить несоблюдение договора (купли-продажи). Если покупатель передумает приобретать объект, сумма уплаченного задатка остается у продавца. А если продавец передумает продавать, то он обязан выплатить покупателю двойную сумму задатка. Так говорится в статье 381 ГК РФ. А вот аванс (предварительная оплата) такой защитной функции не несет. И в случае срыва сделки купли-продажи до момента передачи недвижимости по вине любой из сторон, продавец возвращает покупателю полученный от него аванс.

Кстати, внесение задатка имеет ряд нюансов, которые также важно знать. Задаток может быть внесен как при заключении договора, так и после. Задаток вносится только денежными средствами. Соглашение о задатке независимо от его суммы должно быть оформлено в письменной форме (п. 2 ст. 380 ГК РФ). Это можно сделать как путем составления отдельного документа, так и включив соответствующие положения непосредственно в текст договора. Если возникли сомнения, является ли сумма, уплаченная в счет причитающихся по договору платежей, задатком, эта сумма считается уплаченной в качестве аванса, если не доказано иное (п. 3 ст. 380 ГК РФ).

Определившись со всеми вышеуказанными параметрами сотрудничества с риэлтором до начала работ ваша уверенность в том, что вы правильно выстраиваете с ним работу, должна обоснованно возрасти.

Вы заметили как много юридических нюансов необходимо знать при совершении сделок с недвижимостью? Открою вам секрет: все профессиональные риэлторы при совершении клиентских сделок с консультируются с юристами. В крупных риэлторских агентствах юристы являются штатными работниками. А риэлторы-одиночки, как правило, сотрудничают с кем-нибудь из проверенных специалистов. Конкуренции между ними, как правило, нет, Потому что риэлтор и юрист не заменяют друг друга, а взаимно дополняют.

Этап процесса подготовки и проведения сделки	Возможные действия риэлтора	Возможные действия юриста
1. Осуществление клиентом поиска риэлторской компании.	Реклама оказываемых услуг, поиск клиентов, презентация услуг.	Разработка оптимальных и удобных условий взаимодействия риэлтора и клиента.
2. Заключение договора с риэлтором.	Подписание и согласование условий договора от лица компании.	Возможное изменение договора в целях соблюдения баланса интересов сторон.
3. Поиск оптимального варианта квартиры.	Непосредственное осуществление поиска вариантов квартиры, организация показов.	Действия, аналогичные указанным на этапе 2.
4. Заключение продавцом квартиры и риэлтором в интересах клиента договора о предварительной оплате купли-продажи выбранного варианта квартиры, устраивающего клиента.	Организация подписания договора, согласование его условий с продавцом квартиры.	Действия, аналогичные указанным на этапе 2.
5. Подготовка документов, необходимых для заключения договора купли-продажи квартиры.	а) выяснение «юридической истории» квартиры б) получение необходимых сведений и данных, позволяющих определить возможность государственной регистрации сделки покупки квартиры и права собственности клиента на квартиру в) получение справок и документов, необходимых для государственной регистрации сделки покупки квартиры и права собственности клиента на квартиру	а) анализ возможных юридических рисков и последствий, связанных с покупкой клиентом квартиры с определенной «юридической историей» б) определение источников и способов, посредством которых возможно получить определенные дополнительные сведения о квартире
6. Подписание договора купли-продажи квартиры, осуществление государственной регистрации квартиры	Организация риэлтором указанного процесса.	
7. Получение зарегистрированного договора купли-продажи	Организация риэлтором указанного процесса.	

и свидетельства о праве собственности клиента на квартиру.		
8. Завершение взаимоотношений риэлтора и клиента.	Организация подписания документов об отсутствии взаимных претензий.	Урегулирование взаимных разногласий с целью соблюдения баланса интересов.

Таблица. Возможные действия риэлтора и юриста при осуществлении сделок с недвижимостью

Еще раз повторюсь: избегайте доверять всему, что говорит ваш риэлтор. Если у рассматриваемой вами для покупки квартиры «сложная» юридическая история, либо вас смущают документы на недвижимость, либо вас вообще что-либо смущает, но вы твердо заинтересованы именно в этом объекте – проконсультируйтесь по этому поводу со сторонним юристом, который специализируется на сделках с недвижимостью. Конечно, это будет дополнительный расход, но он может уберечь вас от потери гораздо более крупной суммы, а также поможет дополнительно убедиться в профессионализме и честности вашего риэлтора.

1.3. Ипотека, кредит и другие вопросы финансирования покупки

До того, как приступать к поискам квартиры для покупки, определитесь сколько вы можете потратить на ее покупку. Хорошо, если вы уже располагаете необходимой суммой. Тогда ваши позиции как покупателя значительно усиливаются, так как при необходимости вы можете увеличить сумму аванса за квартиру, и/или быстро выйти на сделку. И вы можете и должны требовать существенных скидок как у компаний-застройщиков новостроек, так и у продавцов вторичного жилья. Отложите на непредвиденные случаи некоторую сумму в «резервный фонд».

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.