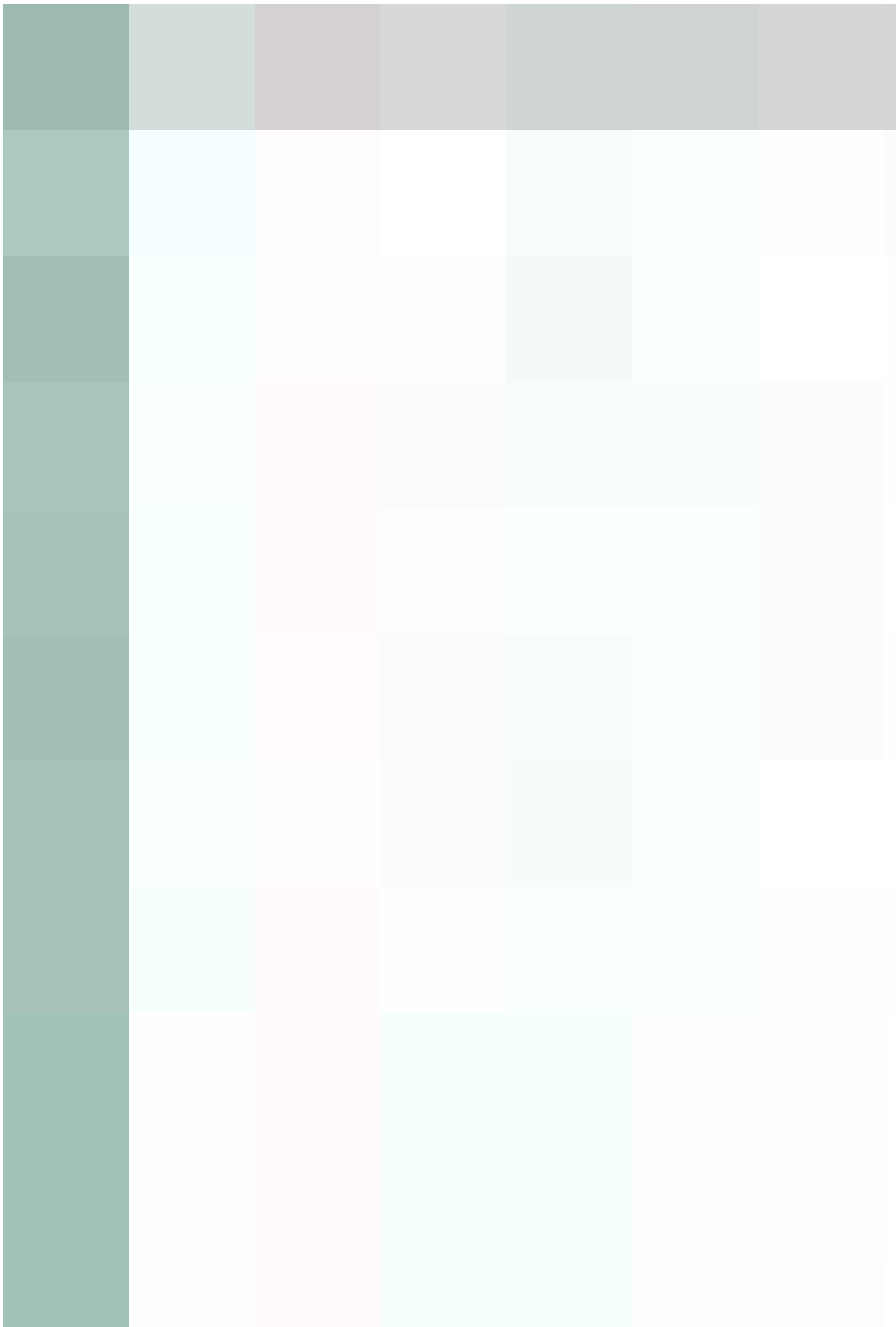

Сергей Тихоненко
Анна Моисеева

Как купить квартиру выгодно. Потратьте минимум – получите максимум

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17498813
Как купить квартиру выгодно: Потратьте минимум – получите максимум / Анна Моисеева, Сергей Тихоненко: Альпина Паблишер; Москва; 2015
ISBN 978-5-9614-3363-0

Аннотация

Есть люди, которые годами мечтают о новой квартире. Ведь своя квартира – это не только бетонная коробка с перегородками. Покупая жилье, мы удовлетворяем гораздо более глубинные, базовые потребности, нежели потребность в стенах, поле и потолке. Но все понимают: приобретение квартиры – дело сложное и рискованное. Где найти ту самую, наиболее приемлемую с точки зрения бюджета и обстоятельств? Как добиться от продавца самых выгодных условий? Сколько времени, сил и нервов придется потратить на покупку? Одни покупают квартиру за месяц, другие мучаются по полгода, выбирая все новые неподходящие варианты, получая отказы от банка, теряя выплаченные авансы и т. д. У вас есть шанс избежать этих мучений!

Книга Анны Моисеевой и Сергея Тихоненко поможет сделать процесс покупки квартиры понятным и предсказуемым. Читатели получат исчерпывающие рекомендации по всем этапам покупки квартиры в доме любого типа (от новостройки до строения под снос) – начиная с поиска объекта и заканчивая оформлением прав собственности.

Содержание

Предисловие 5
О книге 5
О нас 8
Вы можете купить квартиру! 9
Часть I 10
Глава 1 10
Глава 2 13
Не свалитесь с двух стульев! 13
Для себя любимого 13
Для инвестиций 15
Почему недвижимость? 16
География инвестиций 17
Стратегия инвестирования 18
Коммерческая недвижимость 18
Глава 3 20
Долгосрочная аренда 20
Краткосрочная аренда 22
Перепродажа 22
Конец ознакомительного фрагмента. 23

Анна Моисеева, Сергей Тихоненко
Как купить квартиру выгодно. Потратьте минимум – получите максимум

Руководитель проекта *И. Гусинская*
Компьютерная верстка *М. Поташкин*

© Моисеева А., Тихоненко С., 2014
© ООО «Альпина Паблишер», 2015

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

* * *

Предисловие

О книге

Когда в новой компании я сообщаю, что работаю риелтором, реакция окружающих бывает исключительно трех типов.

Реакция 1:

– Уууу, круто… – говорит человек, а про себя думает: «Знаем мы вас, риелторов: наживаетесь на рабочем народе, старушек обманываете, никакой от вас пользы нету…»

Стереотипы, созданные криминальными сериалами, непреодолимы.

Реакция 2:

– Ну и как щас ваще цены? Растут или падают?

После сто первого вопроса уже нет желания разъяснять, что «цены вообще» ведут себя по-разному. Зависит от страны, города, района, от сегмента (квартиры, загородные дома, офисы и т. д.), от вида сделки (аренда или купля-продажа), валюты и т. п. Проще отмахнуться и сказать: «Растут себе помаленьку…» Именно такого ответа и ждет обыватель.

Ну и реакция 3:

– А я вот тоже квартиру хочу купить. Да не знаю, как подступиться. Обманут ведь наверняка! А риелтору платить жалко. Да и ипотеку страшно брать – попадешь в кабалу! И вообще, я слышал, скоро кризис будет и цены рухнут. Может, подождать?

Все эти вопросы требуют пространных ответов и долгого задушевного разговора. Что в рамках мимолетной встречи не всегда возможно. Поэтому мы и решили написать эту книгу. Теперь, если очередной новый знакомый скажет кому-то из нас:

– Очень приятно, я Вася. А вы реально риелтор? Уууу, круто… Ну и как там ваще цены? Кризис будет? Квартиру покупать или подождать? А какую взять? А где искать? А за что риелторы столько берут? А как документы проверить? А…

…Мы ответим:

– Дорогой Вася! Прочитай эту книгу и все-все узнаешь! А если останутся вопросы, заходи на наш сайт homestaging.ru и читай статьи и другие материалы. А если тебе потребуется более подробная консультация и профессиональная помощь – обращайся в нашу компанию. И теперь никто не скажет, что от риелторов простому народу пользы нет. Ведь эта книжка стоит всего несколько сотен рублей, а прибытка может принести – на миллионы. Прочитав ее вдумчиво и внимательно, вы узнаете:

- Нужна ли вам в принципе собственная квартира?
- 33 способа сэкономить при покупке квартиры.
- Как и где искать квартиру для инвестиций?
- Какая квартира принесет больше всего прибыли при сдаче в аренду, а какая – при перепродаже?
- Как выбрать новостройку и не стать обманутым дольщиком?
- Как купить квартиру в доме под снос и заработать на этом?
- Как выгадать несколько миллионов рублей благодаря таким инструментам, как рента и выкуп долей?
- Как взять ипотеку и не попасть в кабалу?

• Как получить жилье благодаря различным социальным программам для военных, учителей, молодых семей и др.? Как проверить документы на квартиру и оценить риски?

• Как выявить скрытые дефекты квартиры на просмотре?

• Как вести переговоры с продавцом, чтобы получить наилучшие условия и цену?

• Как безопасно оформить сделку?

• Как получить 650 000 руб. в подарок от государства?

И многое другое!

Кому будет полезна эта книга?

• Риелторам, причем как начинающим, так и «продолжающим». Уверены, что даже опытные риелторы найдут в этой книге что-то новое для себя и полезное для работы.

• Людям, которые собираются купить квартиру и хотели бы узнать, как можно сэкономить и получить наилучший для своего бюджета вариант.

• Всем, кому интересен рынок недвижимости, его законы, принципы и психология успешных сделок.

Книга посвящена в основном недвижимости Москвы и Подмосковья. В реалиях столичного рынка мы разбираемся лучше всего, поскольку сами живем и работаем в Москве. Если вы хотите купить квартиру в другом регионе – наш труд тоже будет вам полезен. По большому счету, сходств у столичного и региональных рынков недвижимости гораздо больше, чем различий. То же законодательство, тот же менталитет участников… И все то же вечное желание купить подешевле и продать подороже!

Вам оно тоже знакомо? Тогда читайте!

Как устроена эта книга?

Эта книга состоит из девяти частей, и в каждой мы рассказываем что-нибудь полезное. В части I («Что купить?») мы поговорим о том, как правильно определить ваши потребности, цели, приоритеты и выбрать объект, который станет для вас самым лучшим и комфортным жилищем или самой выгодной инвестицией. Покажем, какие факторы влияют на рост цен на рынке недвижимости и как этот рынок вообще устроен.

В части II («Новостройки») разберем все нюансы покупки квартиры на первичном рынке. Как выбрать подходящий объект и минимизировать риски? Какие схемы оформления новостройки существуют и в каких вам лучше не участвовать?

В части III («Особые случаи. Экономим правильно!») расскажем о четырех нестандартных способах сэкономить при покупке жилья до 50 %. Это покупка квартиры в доме под снос, договор ренты, участие в аукционе и покупка квартиры «по комнатам» или по долям. Если вас интересует покупка всего одной комнаты, эта часть тоже будет вам полезна.

Часть IV («Риелтор. Выбираем с умом») посвящена работе специалистов рынка недвижимости. Нужен ли вам риелтор для покупки квартиры? Когда лучше обойтись своими силами? Как выбрать хорошего специалиста и сэкономить на его услугах?

В части V («Ипотека – друг человека») рассмотрим все тонкости покупки квартиры в кредит. Как «выжать максимум» из банка и получить не «кабалу на много лет», а выгодную и комфортную сделку?

В части VI («Халява, сэр! Квартиры от государства») вас ждет немного нудной информации о существующих программах господдержки в жилищной сфере. Если вы военный, ученый, учитель, родитель двоих и более детей, малообеспеченный человек или очередник – эта часть будет вам полезна.

Часть VII («Риски. Снизить и смириться») – самая страшная. В ней мы рассказываем о разнообразных рисках, которые поджидают вас при покупке квартиры на вторичном рынке. К сожалению, их намного больше, чем кажется неискушенному покупателю. Так что прочтите эти главы очень внимательно.

Часть VIII называется «Четыре шага к своей квартире». Здесь мы поговорим о том, как искать объект, прозванивать объявления, вести себя на просмотре и как грамотно торговаться с продавцом. Каждый шаг – целая наука, которая поможет вам приблизиться к цели с наименьшими потерями.

Часть IX посвящена самому главному – сделке. Здесь собраны все сложные этапы покупки жилья от передачи аванса до получения налогового вычета, рассказано обо всех необходимых документах и способах «расплаты».

Вы можете читать эту книгу от начала до конца, или отдельными главами, или даже от конца к началу, главное, чтобы закончилось это чтение позитивно – покупкой квартиры вашей мечты. Удачи!

О нас

Нас зовут Анна Моисеева и Сергей Тихоненко. Мы риелторы, учредители небольшого, но хорошего агентства недвижимости «Априори» и еще одного агентства Home Staging, которое занимается предпродажной подготовкой недвижимости. Анна имеет высшее юридическое образование, работала в сфере рекламы и пиара недвижимости, а также журналистом в изданиях по недвижимости. Этот опыт очень пригодился ей в риелторской работе и при написании этой книги. Сергей работает риелтором уже более 15 лет, а также сам успешно инвестирует в недвижимость, используя различные нетривиальные схемы, которыми и поделился в этой книге.

Мы также авторы книги «Как продать квартиру выгодно. Вложите минимум – получите максимум. Хоум-стейджинг» (АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013), ведущие профессиональных тренингов для риелторов и онлайн-тренингов для продавцов и покупателей жилья. Если хотите узнать о нас побольше – заходите на наш сайт homestaging.ru.

Вы можете купить квартиру!

Есть люди, которые годами мечтают о новой квартире. Плачут, что цены запредельны. Возмущаются, что «честному человеку на квартиру не заработать». Мучаются. Жалуются. Завидуют другим. И ничего не делают.

Это, случайно, не про вас?

Если да, то хватит возмущаться – это не конструктивно. И отставить жалобы – они не сделают вас счастливее.

Вы можете купить квартиру!

Поверьте, мы видели сотни людей, которых совсем нельзя назвать богатыми. Молодые люди. Многодетные семьи. Рабочие и интеллигенты. Офисные сотрудники и фрилансеры, живущие от заказа до заказа. И все они смогли купить квартиру.

Не самую лучшую и не так-то просто, но смогли. Сможете и вы.

В книге мы раскрываем множество способов, позволяющих сэкономить на покупке и приобрести квартиру человеку со средними доходами. Некоторые из них лежат на поверхности, другие – малоизвестны и неочевидны. Читайте, применяйте, переезжайте!

Часть I
Что купить?

Глава 1
А надо ли покупать квартиру?

Нужна ли вам вообще квартира? Так ли необходимы все эти жертвы, работа с утра до ночи, экономия на новых ботинках ради панельной однушки на выселках?

Давайте посчитаем.

Вариант 1. У вас нет возможности купить квартиру сразу, и надо выбрать: аренда или ипотека? Допустим, у вас есть деньги на минимальный начальный взнос по ипотеке (10 %) и есть возможность платить по 40 000 руб. в месяц. С таким кредитом вы можете себе позволить: купить комнату в Люблино (13 % годовых на 10 лет), или комнату на «Коломенской» (14 % на 20 лет), или комнату на «Беговой» (14 % на 30 лет). Потратив ваш начальный взнос на новое авто и пуская те же 40 000 руб. в месяц на аренду жилья, вы получаете дру-

гую альтернативу: однушка на «Бауманской», либо двушка на «Дмитровской», либо трешка в Люблино[1]…

Вы все еще хотите купить квартиру?

Вариант 2. У вас есть где жить и есть свободные деньги. Тогда выбор такой: купить квартиру и сдавать ее в аренду за смешные 4–5 % годовых или вложить эти деньги во что-то более доходное. Банковский депозит под 10–12 % годовых, паевые инвестиционные фонды (ПИФы), драгметаллы, свой бизнес и т. д. Что же выгоднее?

На самом деле все эти рассуждения и жонглирование цифрами очень любят люди, у которых нет возможности купить квартиру. Особенно популярен такой пассаж: за стоимость московской хрущевки можно купить роскошный особняк на берегу Тихого океана и с утра до ночи лежать в гамаке под пальмой!

Но когда возможность купить свое жилье появляется, все прежние доводы мигом куда-то уходят. И остается только желание: «Хочуууу!» Беспричинно, нелогично, просто хочется, и все. Потому что своя квартира – это не только бетонная коробка с перегородками. Покупая жилье, люди удовлетворяют свои гораздо более глубинные, базовые потребности, нежели потребность в стенах, поле и потолке.

Свое жилье – это:

• Свобода. Возможность жить как хочется и не зависеть от других.

• Стабильность, уверенность в завтрашнем дне.

• Новый этап, выход на новый уровень в жизни, признак взросления и самостоятельности.

• Достижение, ощущение собственной крутизны и успешности.

• Залог крепкой семьи (подтверждено статистикой: семьи со своим жильем разводятся реже. А совместная ипотека скрепляет семьи даже лучше, чем совместные дети).

• Надежный источник пассивного дохода.

• Обеспечение будущего для детей.

• При грамотном подходе – все-таки весьма выгодная инвестиция.

Является ли вышеперечисленное объективной реальностью или иллюзиями? Думаю, 50 на 50. Съемное жилье и отсутствие кредитов дают не меньшую свободу, просто – другую. Квартира не поможет сохранить любовь. Повзрослеть и стать успешным можно и без недвижимости. И так далее.

Как же понять, действительно ли вам нужна своя квартира или эта покупка навязана вам извне (родственниками, супругом/ой, общественным мнением)?

Предлагаем небольшой тест.

Прочитайте следующие утверждения и отметьте те, с которыми вы согласны:

1. У вас есть или скоро планируются дети.

2. У вас есть в наличии не менее 30 % от стоимости потенциальной квартиры.

3. Если вы планируете брать кредит, он будет посильным для вас (не более 30 % от ежемесячного дохода).

4. Вы терпеть не можете переезжать, и вас устраивает перспектива прожить десять лет на одном месте.

5. Вам не нравится жилье, в котором вы живете сейчас.

[1] Цены указаны на момент написания книги (сентябрь 2013 г.). – *Прим. авторов.*

6. Вы не перфекционист и готовы мириться с существенными недостатками будущего жилья. (Позволить себе идеальное жилье может только миллиардер.)

7. Вы согласны с тем, что свое жилье имеет все (или почти все) преимущества, перечисленные нами выше.

8. Вы изучили финансовые выкладки в начале этого раздела и с ходу нашли множество контраргументов.

9. Вы очень цените комфорт и уже распланировали в деталях интерьер вашей будущей квартиры.

10. Вы очень хотите купить квартиру!

Если вы ответили «да» менее чем на шесть вопросов – возможно, своя квартира вам не так уж и нужна. Снимать дешевле, да и интереснее! Приключения и неизвестность… Если же среди ваших ответов преобладают «да», отбросьте сомнения и покупайте! Своя квартира – это ни с чем не сравнимые положительные эмоции! Правда-правда.

> «Недавно британские ученые сделали очередное сенсационное открытие. Оказывается, покупка недвижимости вредна для здоровья. По их мнению, покупка или продажа квартиры – это настолько сильный стресс для организма, что человек от него стареет – в среднем на два года после одной сделки. Причем как внешне, так и по собственным ощущениям. Некоторые симптомы состоявшейся сделки – выпадение волос, провалы в памяти и снижение сексуального влечения». (Источник: Newsland.ru)
>
> Я (Анна) думаю, тут дело не в стрессе (мало ли стрессов в нашей жизни?). Просто покупка жилья – такой же важный этап в жизни человека, как и, допустим, женитьба или рождение детей. Из серии «остепениться». Принятие важного решения, ответственность, заботы не молодят, конечно.
>
> Мать троих детей чувствует себя старше, чем бездетная ровесница. Женатый мужчина, как правило, выглядит старше холостого и т. п. Так и с квартирой. Заботы о кредите и новых занавесках, конечно, заставляют взрослеть, но ведь ничего плохого во взрослении нет. Главное – делать это вовремя (см. тест выше) и не зацикливаться на трудностях.

Глава 2
Для себя или для денег?

Не свалитесь с двух стульев!

Итак, вы все обдумали и решили, что квартира вам все-таки НУЖНА. И не какая-нибудь, а своя собственная!

Отлично. Полдела сделано.

Теперь следующий вопрос.

А для чего?

Чтобы покупка квартиры была успешной, у этой покупки должна быть четкая цель. Основных целей – три:

1. Для себя;
2. Для других (детей, родителей);
3. Для инвестиций.

Желательно, чтобы цель была одна. Тогда можно сделать оптимальный выбор и совершить действительно выгодную покупку. Плохо, когда пытаются усидеть на двух, а то и на трех стульях. «Купим квартиру, поживем в ней пару лет, затем сдадим в аренду, а потом сын вырастет и будет в ней жить». И непонятно, какой же объект выбирать: удобный для себя, выгодный для аренды или подходящий для сына? Ведь для каждой из этих целей нужны совершенно разные квартиры! Поэтому определитесь сразу. Если покупаете для инвестиций, забудьте о собственных вкусах и предпочтениях. Берете для себя – не зацикливайтесь на выгоде.

Для себя любимого

Рассмотрим первый случай. Вы покупаете квартиру, чтобы жить в ней долго и счастливо. Какие факторы наиболее важны? Все, конечно же, зависит от вас и ваших предпочтений. Но есть некие универсальные критерии, которые обязательно нужно учитывать:

1. **Район.**

Существуют всевозможные рейтинги районов Москвы: по цене, комфортности, престижности, криминогенной обстановке и т. п. В Интернете их полным-полно. Можно почитать все это для развлечения, но особо учитывать не стоит. Статистика – вещь условная, да и составляют эти списки чаще всего «на глазок». Советы друзей тоже не помогут, так как давно известен «эффект кулика»: человеку нравится район, в котором он живет. Не случайно 60 % людей, меняя жилье, остаются в том же районе. Так что смотрите только на свои ощущения, вкусы и финансовые возможности.

2. **Транспортная доступность.**

Два часа в день на дорогу – это долго. Больше двух часов – мучительно долго. Готовы ли вы к таким жертвам? Однако есть универсальное жизненное правило: когда начинаешь новый, более высокий этап жизни, качество этой жизни на первое время снижается. А потом приходит в норму и повышается. Так со всем: новой работой, новым жильем и т. п. Поэтому какие-то неудобства ради новой квартиры можно потерпеть, но без фанатизма.

Как проверить транспортную доступность нового дома? Посетите его несколько раз: в выходной день и в рабочий, в часы пик и глухой ночью. Обычно самые сильные пробки –

утром в четверг в центр и вечером в пятницу из центра. И еще летом: в субботу утром за город и в воскресенье вечером в город. Съездите в это время к вашему будущему дому – на авто- и рельсовом (метро или электричка) транспорте.

Рассказывает Анна Моисеева

Однажды я совершила большую ошибку, не последовав этому правилу. Поехала смотреть квартиру в ближнем Подмосковье в понедельник после работы. Тогда я еще не знала, что понедельник – самый свободный, «беспробочный» день. К тому же было лето, а в это время пробки в рабочие дни снижаются, зато в выходные – усиливаются. Доехала от метро за 25 минут! Нормально, решила я, и купила квартиру. А потом наступила зима… И пятница… И в одну из зимних пятниц я провела в пробке 2,5 часа, пытаясь доехать от метро домой.

К счастью, в тот период я работала не выходя из квартиры и не сильно страдала от пробок, а вот соседи выезжали каждое утро в 6:00, чтобы успеть на работу к девяти. Я думаю, если потратить потерянное время на полезную деятельность, можно заработать на более «транспортно доступное» жилье. В общем, продала я ту квартиру, а новую протестировала уже в разное время и разными видами транспорта. И оказалось, что слухи о «жутких пробках» в выбранном мной районе сильно преувеличены. Так что не доверяйте стереотипам, тестируйте транспортный фактор сами.

3. **Метраж и планировка.**

Сколько комнат вам нужно, чтобы поместиться всем-всем, включая будущих детей? Для семьи обычно удобнее иметь несколько пусть маленьких, но изолированных комнат, чем просторную однушку или двушку. Разнополых детей рано или поздно нужно будет разделить. Если вы работаете из дома, желательно иметь отдельный закуток для работы, в идеале – рабочий кабинет. Если к вам часто приезжают друзья или родственники, им тоже потребуется пространство.

Если вы любите тишину и покой, выбирайте квартиру с изолированными, а не с проходными комнатами. Если обожаете валяться в ванной, ищите квартиру с просторной ванной. Если вы любитель покурить и порелаксировать на балконе – ищите балкон побольше. Если не знаете, как будете использовать коридор, не берите жилье с большой прихожей и коридором (например, сталинку), потому что обычно от этих помещений толку мало. В общем, исходите из ваших ежедневных потребностей.

Рассмотрите возможность перепланировки. Можно ли превратить то, что есть, в квартиру вашей мечты? Ваш простор для фантазии ограничен только несущими стенами, количеством окон и некоторыми правовыми нормами.

4. **Тип дома.**

Читайте в разделе «Куда смотреть?» про достоинства и слабые места домов разных типов.

5. **Инфраструктура.**

Если говорить о Москве, то здесь уже не осталось районов с неразвитой инфраструктурой. Все необходимое (магазины, аптеки, салоны красоты, бытовые услуги, спортзал, детский садик, школа) есть практически везде – в шаговой доступности. А вот в небольших городках и поселках инфраструктурный фактор очень важен. Даже в Подмосковье остались места, оторванные от цивилизации. По каждому вопросу приходится ездить в «райцентр», а это быстро надоедает.

Впрочем, даже в Москве районы по инфраструктуре не равнозначны. Особенно если у вас более изысканные запросы. Например, вы любите всей семьей гулять в парке – ищите жилье рядом с парком. Или вам нравится проводить выходные в большом магазине, делать покупки, обедать и развлекаться – тогда очень удобно жить близко к крупному торговому центру. Если вы часто устраиваете деловые встречи рядом с домом – понадобится приличное кафе неподалеку. Людям со слабым здоровьем важна поликлиника рядом и т. п. Все это определит ваше будущее качество жизни, поэтому учитывать инфраструктуру очень важно.

6. **Парковка.**

В центральных районах парковка рядом с домом – огромная проблема. Да и на окраинах двор двору рознь. Дворы рядом с метро с самого утра забиваются машинами «приезжих». Есть дворы, где жители уже поделили между собой все парковочные места, закрыли их ракушками, цепочками и другими приспособлениями, и вам придется либо воевать с соседями (ибо все это незаконно), либо парковаться за километр от дома. Подумайте заранее, насколько это для вас приемлемо. Прибывая на просмотр, всегда смотрите на загруженность парковки перед домом. При необходимости поищите рядом с домом охраняемую стоянку.

7. **Соседи.**

Так сказать, контингент. В новых домах, где нет социального жилья, соседи обычно вполне приличные. Ведь они все пашут на работе, чтобы оплачивать ипотеку или долги за квартиру, так что пить и дебоширить просто некогда. А вот в старых пролетарских районах без теплой компании алкашей редко обходится. Обычно они пьют на детской площадке, иногда орут песни и клянчат денег на опохмел, в остальном – вполне безобидны.

Как проверить контингент? Можно приехать вечерком к дому и пообщаться с людьми на детской площадке. Заодно узнаете и о других проблемах: как работает местный ДЭЗ и управляющая компания, хорошо ли топят зимой и т. п.

Есть моменты, на которые мало кто обращает внимание при выборе квартиры, но они ощутимо влияют на комфортность проживания. Эти мелочи способны испортить жизнь. Например:

• Окружающая застройка. Разнообразна или однотипна? Радует глаз или вгоняет в депрессию? Зеленые зоны или каменные джунгли? Вы готовы каждый день ходить по этим улицам?

• Вид из окна. Зашторим навсегда или будем выглядывать каждое утро, радуясь новому дню? Вы готовы видеть это каждый день?

Ваши ощущения важнее метража. Помните об этом.

Конечно, это не все факторы, влияющие на выбор квартиры. Важен этаж, состояние двора и подъезда, шумоизоляция, качество воды, инженерные коммуникации, перекрытия и многое другое. Составьте свой собственный список критериев исходя из бюджета и образа жизни. Чем больше у вас денег, тем длиннее будет список. А если денег в обрез, подумайте очень хорошо, чтобы вычленить **самое важное** и смириться со всем остальным.

Для инвестиций

Некоторые специалисты советуют, даже покупая квартиру для себя, рассматривать ее как инвестицию. Как уже говорилось, мы считаем это лишним. Главное – чтобы вам было комфортно в ней жить. Если попутно цена квартиры вырастет – отлично. При прочих равных лучше выбрать жилье с инвестиционным потенциалом, но не зацикливаться на этом.

Есть, правда, один нюанс, который следует предусмотреть: как долго вы собираетесь жить в этой квартире? Если планируете продажу объекта в течение ближайших десяти лет, необходимо заранее подумать о его ликвидности (востребованности). Сможете ли вы доста-

точно быстро его продать, не теряя вложений? Если продажу не планируете, все равно учтите этот фактор, так как жизнь – штука непредсказуемая.

Какие квартиры тяжелее всего продать?

1. С мутными документами. Играет роль вся история квартиры с момента приватизации.
2. С «экстремальной» перепланировкой.
3. Расположенные в очень неудачном месте, например – окнами на скоростную магистраль.
4. Не соответствующие своему классу. Например, хрущевка в промышленном районе с евроремонтом или большая квартира в хорошем месте, но в страшном облезлом доме.
5. С серьезными дефектами.

Почему недвижимость?

Какая квартира станет хорошей инвестицией? В какую недвижимость лучше вложить деньги?

Для начала определитесь, почему вы вообще решили инвестировать именно в недвижимость. Есть ведь довольно много альтернатив. Самые основные: банковский депозит, валюта, драгметаллы, ценные бумаги, ПИФы, бизнес. Депозит дает стабильный доход, но этот доход с трудом перекрывает инфляцию и не спасает от обесценивания денег. Также есть небольшой риск при возникновении финансовых проблем у банка. Валюта, драгметаллы, ценные бумаги и ПИФы – рискованная инвестиция. Сколько ни анализируй рынок, шансы потерять столь же высоки, как и шансы заработать. Точнее, немного выше. Но если повезет, можно хорошо «навариться». И огромный плюс почти всех этих инструментов – возможность быстро изъять деньги (пусть и с финансовыми потерями). Свой бизнес – отдельная тема. Требует очень много труда, времени, и вообще – занятие на любителя. Если «не пойдет», очень трудно «вынуть» деньги и вернуть хотя бы часть затрат. Но и доход от бизнеса может быть максимальный, так что как альтернативу вложениям в недвижимость – обязательно нужно рассмотреть.

Плюсы инвестиций в недвижимость:

• Относительная безопасность. Недвижимость редко падает в цене. А даже если и падает, со временем цены возвращаются обратно и подтягиваются еще выше. Правда, опыт Японии, Испании, Болгарии и некоторых других стран говорит об обратном: недвижимость может подешеветь резко и надолго. Но в России пока другая статистика. Никакие кризисы нам не страшны – покупали, покупаем и будем покупать.

• Доходность выше инфляции. Даже сейчас, в период стагнации рынка, на грамотных инвестициях в недвижимость можно заработать 30–50 % годовых. (Знаем примеры, как грамотные инвесторы зарабатывали до 100 % годовых! Некоторые истории описаны на нашем сайте homestaging.ru) Но не всегда, не в любой период и не гарантированно. Можно и потерять.

• Относительная стабильность. Если мы сдаем недвижимость в аренду, получаем почти стабильный, прогнозируемый доход. Если пытаемся перепродать – с прогнозами уже сложнее, но все же это не такая рулетка, как на фондовом рынке.

Минусы инвестиций в недвижимость:

• Низкая ликвидность. Если срочно потребуются деньги, их нельзя просто так «вынуть», предстоит целая эпопея с продажей актива. Минимальный срок на все формаль-

ности – месяц, но только если продаете с большим дисконтом. Для продажи по рыночной цене нужно закладывать хотя бы три-четыре месяца.

• Много хлопот. Это вам не банковский депозит, где за пять минут положил деньги, а потом за пять минут снял. Вложения в недвижимость, а особенно сдача жилья в аренду – целая работа, иногда вообще на полную занятость.

• Юридические риски. Подробнее читайте в главе «Риски. Снизить и смириться».

• Дополнительные риски: пожар, потоп, кража, различные ЧП, непорядочные квартиранты и т. п.

• Не такая уж высокая доходность, особенно в сегменте аренды. Доход в 10 % годовых от аренды считается великим везением, норма – 4–5 %.

География инвестиций

Все-таки решили инвестировать в недвижимость? А в какой стране?

Если вы не собираетесь жить в покупаемой квартире, то и не привязаны к конкретному региону. Можно купить объект хоть в Африке, хоть в Лапландии, хоть в деревне Гадюкино. Где лучше?

На самом деле лучше все-таки выбирать объект в том регионе, где вы живете, или неподалеку. Инвестиции в зарубежную недвижимость имеют ряд серьезных минусов:

• Сложность выбора. Нужно досконально знать местный рынок, чтобы не промахнуться с объектом.

• Больше шансов столкнуться с мошенничеством. Иностранцев любят «обувать».

• Сложность с управлением. Кто будет заниматься сдачей объекта в аренду? Кто будет платить налоги и коммунальные платежи? Кто будет делать ремонт при необходимости? Кто будет разруливать всевозможные проблемы, вроде затопления соседей? Можно поручить эту работу управляющей компании, но тогда ваши доходы снижаются.

• Большая комиссия риелтору – обычно около 5 % от стоимости объекта. Но если покупаете новостройку, комиссия обычно заложена в ее стоимость.

• Большие затраты денег и времени: поездки за рубеж для покупки и решения других вопросов, налоги на недвижимость (в большинстве стран они несравнимо выше, чем у нас), коммунальные платежи и плата за обслуживание дома (зачастую тоже очень высокие).

• Языковой барьер.

• Юридические риски в чужой стране всегда очень высоки. Вы не знаете всех тонкостей законодательства и, скорее всего, не имеете местного адвоката, которому доверяете. Но что всего хуже – вы не знаете, как изменится это законодательство в будущем. Пока местным властям выгодны иностранные инвестиции, покупателей-иностранцев поддерживают и предоставляют преференции, станут не нужны – начнутся гонения. Так происходит сейчас в Таиланде, где иностранные собственники недвижимости практически бесправны.

• Низкая ликвидность. Квартиру или виллу за рубежом довольно легко купить, а вот продать удается далеко не всем…

Преимущество покупки недвижимости в некоторых странах (Болгария, Латвия) – возможность получить вид на жительство. Однако условия его получения постоянно ужесточаются. Еще один плюс – высокая доходность, но сегодня это актуально только для развивающихся стран – Индии, Бразилии, Венесуэлы. Вы готовы вкладывать серьезные деньги в далекую и неведомую страну третьего мира? Третий плюс – возможность отдыхать в собственной квартире или вилле на побережье – на самом деле таковым не является. За стоимость самой дешевой студии в курортной зоне можно каждый год кататься по пятизвездочным отелям и не быть привязанным к одному месту.

А какой регион выбрать в России? Безопаснее всего – ваш собственный город или район. Вы знаете «местность», так что шансы промахнуться невысоки. Если интересует более высокая доходность, можно выбрать крупный город, который в настоящее время активно развивается и имеет положительную динамику по численности населения. Например, Нижний Новгород, Казань, Пермь, Омск, Самара, Ростов-на-Дону, Краснодар. Сюда же относятся крупные города Московской области: Люберцы, Домодедово и т. п. Если вы не москвич, Москва не лучший выбор для инвестиций из-за высокого порога входа (минимальный размер инвестиций – 4–5 млн руб.). Если все-таки интересуетесь Москвой, тщательно выбирайте риелтора и не пытайтесь купить объект сами. Известно много случаев, когда иногородний покупатель «велся» на «богатый» ремонт и выбирал неликвидный объект в затрапезном районе.

Вообще покупка квартиры для инвестиций – такое ответственное дело, что его нужно совершать только вместе со специалистом. Если вы не профессионал рынка недвижимости, ищите такого профессионала для сопровождения сделки.

Стратегия инвестирования

Так, с местом действия определились. Теперь определимся с самим действием. Как вы планируете инвестировать в недвижимость? Какую стратегию выберете?

Существует несколько основных стратегий:

• Купить новостройку, дождаться получения ключей и перепродать. Вариант: купить новостройку, дождаться ключей, сделать ремонт, купить мебель, сдать на время, потом продать.

• Купить вторичную квартиру и сдавать в долгосрочную аренду. Вариант: сдавать, а через некоторое время перепродать.

• Купить квартиру и сдавать ее в посуточную аренду.

• Снять квартиру на долгий срок и сдавать ее посуточно. Не совсем по теме этой книги, но тоже вариант.

• Купить квартиру на первом этаже, перевести в категорию «нежилое помещение» и сдавать как офис. Потом можно продать.

• Купить объект коммерческой недвижимости и тоже: сдавать, продавать…

Возможно, у вас возникнет идея купить земельный участок, построить дом, а затем сдавать его в аренду или продать. Не лучший вариант. Строительство дома – долгое и крайне хлопотное дело. Но еще хлопотнее – пытаться этот дом потом пристроить. Из-за переизбытка предложения загородные дома в Подмосковье продаются плохо и могут зависнуть в продаже на пару лет. Возможно, в вашем регионе ситуация другая, тогда рассмотрите и этот вариант.

У инвесторов с крупным капиталом есть и другие возможности, например – купить оптовый участок земли и распродать в розницу. Или построить коттеджный поселок. Подобные бизнес-схемы мы в этой книге рассматривать не будем.

Коммерческая недвижимость

Коммерческая недвижимость – тоже не наша тема, ведь это книга о покупке квартиры, то есть жилой недвижимости. Но пару слов все же скажем. Коммерческие помещения – неплохой объект для инвестиций. Речь идет про так называемый стрит-ритейл – помещения на первых этажах жилых домов и отдельно стоящие торговые павильоны (в противовес помещениям в бизнес-центрах и торговых центрах, которые в розницу обычно не про-

даются). Использовать такие объекты можно не только под магазин, но и под аптеку, салон красоты, предприятие бытовых услуг или офис – например, сдать агентству недвижимости.

Особенности инвестиций в стрит-ритейл:

• Более высокий порог входа, чем в жилом сегменте (в Москве это от 6 млн руб., в Подмосковье – от 3 млн руб.).

• Более высокие коммунальные платежи, что повышает риски инвестора. Не смог сдать свое помещение – плати и теряй деньги.

• В среднем более высокая доходность. Сдача в аренду небольшого помещения под парикмахерскую или банк может приносить 8–15 % годовых.

• Относительная стабильность. Компании переезжают с места на место реже, чем люди.

• Необходимость учитывать бизнес-нужды вашего арендатора. Арендаторам в этом сегменте важны: расположение на первой линии домов, «лицом к улице» (можно и во дворах, но это снижает ликвидность объекта), хорошая проходимость (большой поток идущих мимо людей), возможность повесить большую вывеску, подходящая планировка, хорошее освещение (в том числе и снаружи), безопасность. А вот факторы, важные для жилья, – близость к метро, зеленый двор и даже наличие окон, – отходят на второй план.

• Необходимость создать юридическое лицо, вести бухгалтерию и платить с арендных доходов налоги.

Вывод. Инвестиции в нежилые помещения требуют более профессионального подхода, больше денег и знаний. Если вы «новичок» в сфере недвижимости, лучше начать с жилья.

Разновидность инвестиций в коммерческую недвижимость – покупка квартиры на первом этаже жилого дома, перевод помещения в статус нежилого и сдача под офис или магазин.

Такая квартира должна соответствовать ряду критериев: расположение на первом этаже (можно выше, если все помещения снизу – тоже нежилые), возможность оборудовать отдельный вход (не через подъезд, предназначенный для доступа к жилью) и др. После покупки собираете пару десятков документов и относите в районную управу (или аналогичный орган в вашем регионе). Процедура занимает до полугода и более – учитывайте это, когда будете подсчитывать потенциальные барыши.

Глава 3
Инвестиции в жилье

Ну что, испугались? Решили начать с чего-то попроще? Вообще-то успешно инвестировать в жилье тоже непросто. Первый, самый сложный и ответственный, этап – выбрать подходящий момент и подходящий объект. Будут и другие трудности: сделать грамотный предпродажный или предарендный ремонт и хоум-стейджинг вашего объекта. Хоум-стейджинг – подготовка жилья к аренде или продаже с минимальными затратами и максимальной отдачей. (Как вложить в квартиру минимум, а выручить на сделке максимум – читайте в нашей книге «Как продать квартиру выгодно. Хоум-стейджинг», мы там подробно разбираем все нюансы.) И еще одно ответственное решение – определить наилучший момент для продажи объекта и организовать эту продажу с наибольшей прибылью. В общем, целая наука.

Но поскольку наша тема – «Как купить квартиру выгодно», мы обсудим только первый этап, выбор оптимального объекта. Рассмотрим самые распространенные стратегии инвестирования в жилую недвижимость.

Долгосрочная аренда

Какая квартира лучше всего подойдет для сдачи в долгосрочную аренду, то есть будет наиболее ликвидна и принесет наибольшую прибыль? Есть два варианта объектов, которые показывают наилучший результат в Москве: жесткий эконом-класс (бюджет в Москве до 5 млн руб.) и, назовем это условно, «нижний бизнес-класс» (7–8 млн руб.). Доходность аренды в эконом-классе – до 8 % годовых, в бизнес-классе – до 10 %. Прыгнуть выше, к сожалению, практически невозможно, по крайней мере в столичном регионе.

Некоторые инвесторы прекрасно зарабатывают и на элитной аренде. Для этого выкупается «убитый» объект в престижном месте (желательно в доме «с историей»), делается капитальный ремонт, стильный дизайн, после чего «модная студия» выгодно сдается какому-нибудь иностранному топ-менеджеру. Не пытайтесь повторить этот трюк самостоятельно, без опыта и очень грамотного риелтора.

Критерии выбора инвестиционных квартир во всех сегментах схожи – маленькая площадь; студия или небольшая однушка:

• Рядом с окраинной станцией метро (эконом-класс) либо в пределах кольцевой ветки метро (бизнес-класс). Обратите внимание: для сдачи в аренду транспортная доступность важнее, чем для продажи! Поэтому если для перепродажи подойдет и Подмосковье, то для заработка на аренде лучше искать квартиру в Москве, расположенную не далее семи минут ходьбы от метро.

• На низких или средних этажах (второй – пятый этажи).

• В нестаром (младше 20 лет) панельном доме (эконом-класс), хотя подойдет и удачно расположенная хрущевка с чистым подъездом и приличным двором. Объект бизнес-класса может располагаться и в новом доме, и в дореволюционном особняке, лишь бы там был приятный фасад, приличный подъезд, благоустроенный двор, в идеале – еще и удобная парковка.

• Для объекта эконом-класса нужен недорогой, но свежий и приятный ремонт: ламинат, белый потолок без пятен и разводов, светлые, непестрые обои на стенах, пристойная сантехника. Стеклопакеты и застекленный балкон не обязательны. Хорошо, если вы найдете квартиру уже с подходящей отделкой (новостройку или вторичку), но можно купить «убитую» квартиру и отремонтировать ее. (Подробнее о том, как недорого привести в порядок «убитую» квартиру, – в книге «Как продать квартиру выгодно».)

• Для бизнес-класса ремонт должен быть более качественный и стильный, оптимально – «мягкий» хай-тек. Маленькие квартиры, оформленные в этом стиле, выглядят просторнее и пользуются спросом у холостяков и молодых пар.

Это самые общие признаки недвижимости для «идеальной инвестиции». Хотя, если квартира не соответствует всем критериям, но продается по очень хорошей цене, идеальной инвестицией станет именно она. С маленькой поправкой: квартиры дешевле рыночной цены надо ОЧЕНЬ ТЩАТЕЛЬНО проверять! Подробнее об этом – в части VII «Риски. Снизить и смириться».

Теперь давайте посчитаем.

Малогабаритная квартира (22 кв. м) на Нагатинской набережной (семь минут пешком от станции метро «Коломенская») в нормальном состоянии, в восьмиэтажном кирпичном доме продается за 4,5 млн руб. Оформление сделки, простой частичный ремонт и покупка мебели и техники обойдутся не более чем в 300 000–500 000 руб., итого ваши затраты – 5 млн. Сдать такую квартиру в аренду можно за 32 000–33 000 руб. За вычетом расходов на коммунальные платежи остается 30 000 в месяц. Это 7,2 % годовых. Немного, но, к сожалению, выжать больше из сдачи в аренду сегодня очень трудно. Другое дело, что со временем эта квартира, скорее всего, вырастет в цене. Вырастет и арендная плата, и продажная стоимость.

Теперь о сроках. Если подойти к делу грамотно, ремонт и обстановка такой квартиры займут у вас не больше месяца, поиск арендаторов – два-три дня. Если первые арендаторы съедут, за те же два-три дня вы всегда найдете новых. Коломенское – популярный район, жить у метро и знаменитого парка хотят многие, тем более что 32 000 руб. в месяц для этого района – недорого.

Для сравнения рассмотрим другой вариант – квартиру, неподходящую для арендного заработка. Допустим, имея бюджет 5 млн руб., вы решили купить шикарную трешку площадью 80 кв. м с ремонтом «для себя» в поселке Зеленоградский Пушкинского района за 4,8 млн руб. Еще 200 000 потратили на приличную мебель и технику и выставили на арендный рынок.

На первый взгляд, большая трешка – это лучше малогабаритной однушки, а «ремонт для себя» лучше простого бюджетного ремонтика. Однако стоимость аренды такой квартиры – всего 28 000 руб., из них около 6000 в месяц вы будете тратить на оплату коммунальных счетов. Получаем смешную доходность в 4,4 % годовых. Какая-то расходность получается, а не доходность.

Еще интереснее со сроками. На подготовку такой квартиры к аренде вы потратите один-два месяца (ведь придется ездить в Подмосковье, это сразу удлиняет процесс), а вот на поиск арендаторов для такого непопулярного предложения (трешка в поселке) может уйти и целый месяц, и даже больше. И если одни арендаторы съедут – начинай рассказ сначала… Вывод: чем меньше квартира и чем лучше ее транспортная доступность относительно Кремля – тем проще и выгоднее ее сдавать.

Теперь рассмотрим вариант с инвестицией в «бизнес-класс». Студия площадью 21 кв. м на проспекте Мира на восьмом этаже кирпичной девятиэтажки с обычным ремонтом продается за 6,2 млн руб. Оформление покупки и превращение такой квартирки в стильную современную «холостяцкую берлогу» со всем необходимым для приятной жизни потребует не более 600 000 руб. Итоговый бюджет – 6,8 млн руб.

Сдать такую студию можно за 45 000 руб. в месяц; с учетом расходов на коммуналку и амортизацию квартиры доходность – 7,6 %. Для рынка аренды это очень высокий показатель. Можно те же 7 млн потратить на двушку со старым ремонтом на Бирюлевской улице (15 минут езды до станции метро «Орехово»). Вроде тоже неплохой вариант за такие деньги

(6,5 млн за квартиру плюс 0,5 млн за косметический ремонт и обстановку). Однако арендная плата составит в лучшем случае 38 000 руб., из них 4000–5000 – коммунальные платежи.

Вообще, студия 20–25 кв. м – наилучший вариант именно для заработка на аренде. Продажная цена таких квартир гораздо меньше, чем полноценных однушек, а арендная стоимость почти не отличается. Конечно, подобные предложения, подходящие для инвестиций по всем критериям, единичны, их нужно выслеживать и тщательно отбирать.

Краткосрочная аренда

Отдельная тема – сдача квартиры посуточно. Это уже не инвестиция, а полноценный бизнес, требующий полной занятости одного – трех человек: постоянно обновляемая реклама в различных источниках, сотрудничество с агентствами недвижимости, переговоры с потенциальными гостями, встреча и проводы гостей, денежные расчеты, уборка, мелкий ремонт, смена полотенец и постельного белья… В общем, все прелести отельного бизнеса – интересного, но хлопотного и нервного.

Заниматься посуточной арендой, имея в активе одну-две квартиры, невыгодно. Такой бизнес имеет смысл, если имеется хотя бы пять-шесть квартир, желательно разноплановых и в разных районах. Тогда можно смело рассчитывать на 20–30 % годовых и больше. Как вариант – можно отдать свою квартиру в управление агентству недвижимости, специализирующемуся именно на посуточной аренде. В этом случае ваша доходность будет примерно такой же, как и при долгосрочной аренде, или чуть выше, но агентство возьмет на себя все хлопоты, включая устранение поломок и покупку новой мебели взамен пришедшей в негодность. Требования к квартире, подходящей для посуточной аренды, – такие же, как и для долгосрочной аренды. Единственный нюанс – соседи. Они должны быть достаточно лояльными, чтобы не возникло проблемы из-за частой смены жильцов.

Перепродажа

Какая квартира лучше всего подойдет для инвестиций на вторичном рынке с последующей перепродажей? Четких правил нет, и многое зависит от личных предпочтений инвестора. Одни любят дореволюционные особняки и хорошо зарабатывают на них. Другие предпочитают свежие панельные многоэтажки и скупают в них квартиры, причем четко определенного метража и планировки.

На самом деле это действительно важно – любить и знать ту недвижимость, на которой вы хотите заработать. Если угодно – верить в нее. Так что нравятся вам сталинки – инвестируйте в них. Хватает только на панельную однушку в Подмосковье? Тоже отличный вариант. Как показывает практика, «религии» у талантливых инвесторов разные, а доходы – одинаковые. Одинаково высокие.

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.