

Максим Калинин

Как купить правильную квартиру по минимальной цене?

Что нужно знать при
покупке квартиры

МАКСИМ КАЛИНЧИКОВ

КАК КУПИТЬ ПРАВИЛЬНУЮ КВАРТИРУ ПО МИНИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ?

Что нужно знать при покупке квартиры

2025

УДК 33
ББК 65
К17

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

Калинчиков Максим

- К17 Как купить правильную квартиру по минимальной цене? : Что нужно знать при покупке квартиры / Максим Калинчиков. — [б. м.] : [б. и.], 2025. — 42 с.
[б. н.]

Хотите пройти процесс покупки квартиры самостоятельно — эта книга для вас. И моя задача — помочь вам. Подсказывать, как правильно это сделать. Информация на сайтах, форумах вам не подойдет, и вот почему: во-первых, данные, которые вы найдете, будут разрозненными, про отдельные звенья всей цепочки. А комплексной информации, пошагового алгоритма, вы не найдете; во-вторых, у вас не будет полной информации по каждому этапу. О важности полноты информации я пишу в главе «Проверка „чистоты“ объекта».

**УДК 33
ББК 65**

12+

В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. Это важно!	5
Определяем цели покупки квартиры	7
Как выбрать район для квартиры	10
Формируем перечень объектов для просмотра	12
Проверяем, подходят ли нам выбранные квартиры ...	14
На что обращать внимание при осмотре квартиры	17
Торгуемся правильно	19
Оформляем все договоренности письменно (в том числе и схему сделки)	23
Готовим документы и проверяем «чистоту» объекта ...	27
Правильно составляем договор купли-продажи	33
Как получить ключи от квартиры	37
Заключение: Вы все еще готовы рискнуть и купить квартиру, не имея нужных знаний?	39

ВВЕДЕНИЕ. ЭТО ВАЖНО!

Приветствую Вас, уважаемый читатель!

Спасибо за проявленный интерес к данной книге. Ниже я постараюсь просто и понятно рассказать Вам, что же нужно сделать, чтобы стать обладателем квартиры по цене на **10–15% ниже рыночной** и при этом избежать возможных проблем и **не лишиться квартиры и денег**.

На первый взгляд, все кажется достаточно простым:

1. Нашел в интернет подходящие варианты.
2. Посмотрел их.
3. Поторговался.
4. Выбрал ту квартиру, которая устраивает.
5. Купил.

Но на практике все обстоит совсем не так.

Поверьте специалисту с опытом работы с 2009 года, руководителю агентства недвижимости, прошедшему за это время множество курсов, тренингов и программ повышения квалификации в недвижимости. Свою первую сделку по продаже и покупке квартиры я совершил в 2009 году, при этом к этому времени я уже несколько лет работал в коммерческой недвижимости (то есть недвижи-

мость мне была знакома и интересна с профессиональной точки зрения).

Готовы ли вы становиться риэлтором и **тратить** свое **время, нервы и дополнительные деньги** для покупки собственной квартиры, и не работать риэлтором впоследствии — решать Вам.

Я же со своей стороны готов поделиться моим опытом в покупке квартиры.

ОПРЕДЕЛЯЕМ ЦЕЛИ ПОКУПКИ КВАРТИРЫ

Прежде, чем перейти непосредственно к целям покупки жилья, я вкратце расскажу о том, **какую ошибку совершают покупатели и их риэлторы** (при наличии последних) уже на первом этапе.

Чаще всего **покупатели** самостоятельно **начинают смотреть квартиры**, например, 2-х комнатные, **не совсем представляя, чего они хотят в действительности**. Или же на вопрос риэлтора: «Какую квартиру Вам искать?» отвечают: «2-х комнатную около 60 кв. м».

После этого начинается долгая процедура **«походов на просмотры»** по разным квартирам, которые, как правило, **чем-то не устраивают покупателей**. В результате — **потерянное время и потраченные нервы**. Да и покупатель начинает сомневаться, найдет ли он себе квартиру, которая его устроит.

Ошибка покупателя состояла в том, что он **не четко сформулировал цель и не определил** для себя все те **параметры**, которым должна удовлетворять будущая квартира. Для этих целей я предлагаю своим клиентам заполнить так называемый «чек-лист», включающий все необходимые параметры и требования к будущей квартире. Покупатель выбирает те из них, которые важны именно ему.

Для чего покупать квартиру? Итак, переходим непосредственно к **целям покупки квартиры**:

1. **Покупка для инвестиций.**

2. **Покупка для проживания.**

Первая цель — **покупка для инвестиций**, в свою очередь, может подразделяться на следующие:

а. покупка с целью получения дохода от сдачи квартиры в наем;

б. покупка с целью капитализации квартиры и последующей продажи.

При инвестиционном вложении в недвижимость важно правильно оценить все риски и рассчитать доходность таких инвестиций. Для подобной оценки необходимо учитывать множество параметров. Вот только некоторые из них:

— покупка новостройки или вторичного жилья;

— квартира с отделкой или под ремонт;

— дом бизнес класса или эконоом;

— квартира в Москве/Новой Москве или Московской области;

— и т. д.

От результатов будет зависеть ваша дальнейшая стратегия.

При **покупке квартиры для проживания** так же, как и в первом случае, нужно определить, каким требованиям должна соответствовать будущая квартира. А для этого необходимо ответить на такие вопросы:

1. Кто будет жить в квартире (например, 1 пожилой человек или семья с ребенком)? От этого будет зависеть планировка квартиры, этаж ее расположения.

2. Есть ли у Вас хобби, от которых вы не откажетесь при переезде?

3. Живут ли с Вами домашние животные, с которыми нужно гулять?

4. Вы передвигаетесь преимущественно на машине или на метро?

5. Близость промышленных зон будет доставлять Вам неудобства?

6. Каковы Ваши планы на среднесрочную и долгосрочную перспективы?

ВЫВОД: в результате у Вас должно сформироваться четкое понимание, какую квартиру (метраж, количество комнат, расположение, планировка и т. д.) вы будете искать.

КАК ВЫБРАТЬ РАЙОН ДЛЯ КВАРТИРЫ

Выбор комфортного района проживания — один из основных критериев при покупке квартиры. От того, где будет расположена Ваша квартира, зависит очень многое: например, транспортная доступность, безопасность, социальный портрет соседей, экология и т. д.

Для начала **выберите несколько районов и изучите их по картам** (Яндекс карты, Гугл карты, спутники). Кроме этого, почитайте отзывы о районах в Интернет, зачастую люди делятся подобной информацией или обсуждают какие-то проблемы района.

В результате у Вас должно сформироваться первичное понимание районов, а именно:

1. плотность застройки;
2. близость транспортных магистралей: автомобильных дорог, ж/д путей;
3. удаленность от центра;
4. близость школ, детских садов;
5. наличие «зеленых зон»: парков, скверов;
6. близость промышленных объектов.

Обязательно побывайте в выбранных районах, желательно в разное время суток (если Вы передвигаетесь

на машине, имеет смысл съездить в районы в «пробочное» время). Только так Вы сможете оценить:

1. наличие инфраструктуры в районе (объектов спортивной, досуговой инфраструктуры, торговых центров, аптек, продовольственных магазинов, кафе, ресторанов, магазинов товаров и услуг);

2. пешеходный/автомобильный трафик;

3. социальный портрет соседей (для этого можно зайти в несколько районных продуктовых супермаркетов);

4. наличие прогулочных зон;

5. минусы районов (неубранный мусор, недостроенные объекты, близость действующих строек и т. д.).

Не забудьте пообщаться с жителями районов, ведь зачастую они могут дать вам очень много полезной информации, которую вы не сможете найти самостоятельно.

ВЫВОД: после изучения выбранных районов вы поймете, подходит ли Вам это место или же Вы будете рассматривать другие районы.

ФОРМИРУЕМ ПЕРЕЧЕНЬ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ПРОСМОТРА

При поиске квартир **первое**, на что нужно обратить внимание — это **составление выборки объектов или листа просмотра**. По правилам статистики не нужно учитывать крайние варианты (в нашем случае это самые дешевые квартиры). Поверьте моему опыту, в открытых источниках **практически не бывает реальных объявлений типа «срочно продаю»**, «срочно нужны деньги» и т. д. Однако, если Вы все же захотите проверить, то запаситесь достаточным количеством времени и терпением, так как при звонках по подобным объявлениям риэлторы начнут с Вами беседовать и, скорее всего, будут предлагать вам посмотреть какую-то другую квартиру в связи с тем, что объект, по которому Вы позвонили (та самая дешевая квартира), либо продана, либо за нее внесен аванс, либо она Вам по какой-то причине не подходит.

Теперь, когда Вы уже знаете, какую квартиру вы ищете и в каком районе, Вы без труда сможете задать параметры поиска. Подробнее остановлюсь на указании цены. С минимальной границей мы с Вами определились. Что же касается максимальной цены, то в данном случае

рекомендую Вам **указать сумму на 10–12% выше** той, что Вы планировали потратить на приобретение жилья. При аргументированном торге именно на столько можно снизить стоимость выбранной квартиры. Но об этом мы поговорим более подробно позднее.

При выборе **глубины поиска** следует указать **несколько месяцев**. Это связано с тем, что квартиры продаются не быстро, продавцы зачастую не обновляют и не продвигают в рекламе свои объекты. Поэтому, если вы увидели «старое» объявление о продаже квартиры — это вовсе не означает, что квартира уже продана.

Выбранные Вами **объекты** обязательно **занесите в таблицу** с указанием следующей информации:

- а. адрес квартиры;
- б. цена;
- в. стоимость за 1 кв. м;
- г. общая площадь;
- д. телефон продавца;
- е. описание квартиры.

Проанализируйте все объекты по указанным выше параметрам и **выберите** те из них, которые Вам наиболее **интересны**.

ВЫВОД: по результатам этого этапа вы сформируете список квартир, с которыми будете работать в дальнейшем.

ПРОВЕРЯЕМ, ПОДХОДЯТ ЛИ НАМ ВЫБРАННЫЕ КВАРТИРЫ

Итак, у Вас есть перечень квартир, которые Вы готовы смотреть. **Но не торопитесь назначать** с продавцами дату и время **встречи**.

Зачастую ко мне обращаются клиенты, которые самостоятельно пытались искать и смотреть квартиры. Вот лишь некоторые из проблем, с которыми они сталкивались при поиске:

1. «Я звоню по выбранной квартире, риэлтор продавца начинает задавать мне странные вопросы, спрашивает про какую-то альтернативу. В итоге я не могу понять, стоит ли мне смотреть эту квартиру или нет».

2. «Риэлтор продавца начинает рассказывать про наследство и 2-х собственников. Это плохо или не плохо, подходит ли мне такая квартира, не понятно».

3. «Продавец не берет трубку и не перезванивает, хотя объявление регулярно обновляется».

4. «Риэлтор говорит, что квартира уже продана, предлагает мне смотреть другую в соседнем доме. После просьбы прислать фото другой квартиры перестает выходить на связь».

Если перечень квартир Вы составляли, пользуясь **открытыми источниками** (как правило, интернет и объявления в газетах), а не профессиональными базами, то необходимо учитывать, что среди всех объявлений будет очень **много** так называемых «пустышек», то есть **несуществующих квартир**. Поэтому сначала я рекомендую Вам **обзвонить** все **выбранные квартиры**, убедиться в том, что они действительно продаются и **задать ряд вопросов**, ответы на которые как индикатор дадут вам сигнал о том, стоит ли рассматривать такую квартиру или же переходить к другому варианту.

Такие вопросы можно условно разделить на 2 группы:

1. Общие вопросы, которые применимы к любой сделке при покупке жилья. К ним можно отнести следующие:

- Какие у продавца документы на квартиру?
- Сколько лет жилье находится в собственности?
- Сколько собственников?
- Есть ли среди них несовершеннолетние?
- Будет ли покупаться что-то взамен (альтернативная сделка)?
- Кто зарегистрирован в квартире?

2. Частные вопросы, которые зависят от конкретной ситуации покупателя, например:

- Готов ли продавец рассматривать покупку его квартиры с использованием ипотеки или материнского капитала либо военной ипотеки?
- Есть ли возможность выйти на сделку в течение 1 недели?
- Сможет ли продавец освободить квартиру сразу после покупки?
- И т. д.

Таким образом, после получения ответов на вышеуказанные вопросы Ваш **первоначальный перечень квартир** может **существенно сократиться**.

После этого начинаем назначать даты и время просмотра. Старайтесь договариваться на просмотр нескольких вариантов. Поверьте, **5–6 квартир за вечер – это вполне реально**. К тому же имейте в виду, что кто-то из продавцов может и отменить показ, и тогда Вам вряд ли захочется ехать через полгорода, чтобы увидеть 1 квартиру (в случае договоренности на осмотр 2-х или 3-х квартир).

Кроме этого, планируйте свой маршрут так, чтобы расстояния между выбранными для просмотра квартирами были минимальными, так Вы сможете существенно сэкономить свое время и посмотреть большее количество квартир.

ВЫВОД: у Вас готов окончательный список квартир, которые вы смотрите.

НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ОСМОТРЕ КВАРТИРЫ

Перед поездкой на просмотр я рекомендую Вам **распечатать таблицу с объектами** и взять ее с собой. В эту таблицу Вы будете записывать все особенности квартир, чтобы впоследствии (например, у себя дома) Вы могли бы без труда сравнить просмотренные варианты, а не вспоминать, чем же квартира №1 отличалась от квартиры №4.

Кроме этого, не забудьте **захватить бахилы**, ведь снимать и надевать обувь несколько раз за вечер бывает не всегда удобно.

Правило №1 при осмотре квартиры — не стесняйтесь **задавать** как можно **больше вопросов**: как давно делали ремонт, есть ли проблемы с соседями, теплая ли квартира, как далеко школа и сад, где ближайшая парковка, какой размер коммунальных платежей и т. д. Обязательно спросите, что продавец оставляет в квартире и как быстро может освободить ее.

Так как продавец — лицо заинтересованное в продаже, его ответы можно и нужно проверять. Об этом расскажу позднее.

Правило №2 — внимательно осмотрите все «мокрые» места (стояки, разводку труб, откройте краны горячей и холодной воды, спустите воду в туалете); осмотрите потолок на предмет протечек или наспех покрашенных мест бывших протечек; откройте/закройте окна, двери; посмотрите, нет ли протечек с улицы.

Правило №3 — не стоит показывать продавцу, что квартира Вам понравилась. Поняв это, он вряд ли будет идти Вам навстречу и торговаться по цене. Наоборот, старайтесь подмечать вслух недостатки объекта, например: маленькая прихожая, угловая квартира, старые окна и т. д.

Правило №4 — по возможности осматривайте квартиру со всеми лицами, участвующими и принимающими решение о покупке жилья, чтобы сэкономить свое время и не приезжать на просмотр еще.

Правило №5 — обязательно осмотрите состояние лифта и подъезда, в том числе на наличие запахов.

Правило №6 — не забудьте пообщаться с жителями дома, с консьержкой. Они могут дать Вам очень полезную информацию. Кроме этого, Вы сможете проверить ответы собственника на Ваши вопросы.

Правило №7 — осмотрите придомовую территорию: есть ли детские площадки, зоны для выгула животных, есть ли свободные парковочные места и т. д.

Чем больше информации Вы получите, тем проще Вам будет сравнивать разные квартиры между собой и тем больше у Вас будет аргументов для торга с продавцом впоследствии.

ВЫВОД: по результатам просмотров у Вас есть список объектов с указанием достоинств и недостатков. Вам остается только сравнить и выбрать квартиру (квартиры).

ТОРГУЕМСЯ ПРАВИЛЬНО

При покупке недвижимости, так же, как и при покупке товаров на рынке, можно и нужно торговаться. Поэтому после выбора подходящей квартиры следующий важный момент для обсуждения с продавцом — это определение цены, за которую Вы будете приобретать объект.

Существуют различные способы, направленные на снижение стоимости квартиры. Их можно использовать как по отдельности, так и все вместе. Я остановлюсь на нескольких из них.

Метод аргументированного торга. Вы, как подготовленный покупатель, уже обладаете информацией о плюсах и минусах всех квартир, которые Вы видели. Поэтому, вооружившись этими данными, смело говорите продавцу про все недостатки его квартиры и приводите в пример стоимость и параметры других квартир. Не лишним будет предварительно перед общением прозвонить продавцов просмотренных Вами объектов и уточнить, какую скидку они готовы сделать. Это будет еще одним хорошим аргументом при обсуждении цены.

Помимо техники аргументированного торга можно использовать **метод**, известный как «**хороший полицейский/плохой полицейский**». В данном случае со стороны покупателей выступают 2 человека, например, муж и жена.

Смысл данного метода в следующем: при ведении переговоров о снижении цены один из супругов («плохой полицейский») занимает непреклонную позицию, требует большой скидки. «Хороший полицейский», напротив, ведет себя доброжелательно, показывает готовность к диалогу. При этом у продавца возникает расположение и естественное желание общаться с «хорошим». И когда «хороший» делает свое предложение, в сравнении с запросами «плохого» оно выглядит вполне приемлемым. В результате продавец соглашается на такие условия, на которые он не пошел бы в спокойной обстановке.

Еще одним способом получить скидку на квартиру является способ, при котором Вы просите **в качестве покупателей выступить** нескольких **Ваших знакомых**. Если несколько раз продавец услышит от «потенциальных покупателей» фразы о том, что без хорошей скидки они не будут даже и смотреть квартиру, он более охотно будет обсуждать Ваше предложение.

Следующие **3 способа** очень хорошо **описаны в книге Гэвина Кеннеди «Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах»**.

Способ 1. Если у Вас нет принцепала, придумайте его, или как отказаться от полномочий.

Практически во всех переговорах присутствует такая проблема: как выяснить предельную ценовую планку другой стороны, одновременно всеми силами скрывая свою собственную?

В данном случае переговорщики пользуются тактикой «наказа», стараясь выстроить свою переговорную позицию. **Необходимо** одно: **чтобы обе стороны признали существование некоего принцепала — человека, якобы определившего условия**, которых они должны придерживаться в ходе переговоров. Неявным образом из этого следует, что эти условия обязательны.

Покупатель может заявить, например, следующее:

— **Мой муж сказал, чтобы я ни в коем случае не платила больше 6,5 миллионов рублей за эту квартиру.**

Однако, пользуясь такой тактикой «наказа», следует быть осторожным и не занимать абсолютно негибкую позицию — ведь это, в конце концов, переговоры. В противном случае Вас могут попросить пригласить для ведения переговоров того человека, который принимает решение.

Способ 2. Здесь я немного изменяю правило, описанное в книге Гэвина Кеннеди, адаптировав его применительно к нашей с Вами ситуации (я имею в виду, с точки зрения Покупателя).

Данное правило **можно назвать «ты — мне, я — тебе».**

Предлагайте продавцу пойти Вам навстречу и сделать скидку, аргументирую это тем, что Вы, в свою очередь, можете предложить ему более выгодные условия по сделке.

Например, если Вы покупаете квартиру за наличные деньги, то **в обмен на дополнительную скидку Вы можете достаточно быстро выйти на сделку и продавец, таким образом, быстрее получит деньги** за проданную квартиру.

Если продавец сделает Вам скидку, Вы можете предоставить ему дополнительное время для освобождения квартиры. Таких примеров может быть много.

Идея данного правила в том, что Продавец думает о наличии обоюдных уступок: с его стороны и с Вашей. При этом ему проще согласиться на снижение цены, ведь вы тоже идете ему на уступку.

В действительности же, с Вашей стороны нет никаких уступок: в первом случае Вы и так покупаете квартиру за наличные деньги; во втором — Вам не важно, когда переезжать: через 2 недели или же через 3 недели.

Способ 3. Как сбивать цену.

Ошарашьте их первым же своим предложением!

Как работает этот принцип? Да очень просто. **Начиная торговлю, заявляйте немислимо низкую цену.** Стартовая цена не должна быть ближе к той, на которой вы готовы сойтись.

Если Вы решаете начать торговаться с цены, близкой к той, на которую готовы согласиться, то можете действительно сойтись на ней (и в этом случае действительно ничего не выиграете). А можете и зайти и гораздо выше той цены, на которую рассчитывали (и в этом случае Вы проиграли).

Начиная торги с низкой стартовой цены, Вы увеличиваете пространство для маневра, что, в результате, даст Вам возможность договориться о более низкой цене, чем та, на которую Вы были готовы.

Вывод: у Вас есть квартира по согласованной цене, которую Вы готовы покупать.

ОФОРМЛЯЕМ ВСЕ ДОГОВОРЕННОСТИ ПИСЬМЕННО (В ТОМ ЧИСЛЕ И СХЕМУ СДЕЛКИ)

Итак, Вы определились с квартирой и с ценой, за которую Вы готовы купить, а продавец — продать. Следующим шагом является закрепление ваших договоренностей. **Я рекомендую делать это в письменном виде**, так как в данном случае можно и нужно прописать несколько важных пунктов, о которых я расскажу ниже. Письменное оформление договоренностей является выражением серьезности намерений покупателя и продавца и фиксирует права и обязанности сторон.

Существует несколько вариантов документов, которые могут подписать продавец и покупатель, например: **предварительный договор, соглашение о намерениях, соглашение об авансе, соглашение о задатке.**

Чаще всего риэлторы и участники сделки подписывают соглашение об авансе. Не вдаваясь в юридические подробности, скажу, что при подписании такого документа

Вы должны понимать, что **сумма денег, которую Вы передаете продавцу в качестве аванса, является возвратной в любом случае.**

В отличие от аванса, задатком, согласно пункту 1 статьи 380 Гражданского кодекса РФ, признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

При этом пункт 2 статьи 381 ГК РФ говорит о том, что, если за неисполнение договора ответственна сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны. **Если за неисполнение договора ответственна сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка.**

Сверх того, сторона, ответственная за неисполнение договора, обязана возместить другой стороне убытки с зачетом суммы задатка, если в договоре не предусмотрено иное.

После того, как Вы с продавцом определились с формой документа, важно понять, что нужно включить в этот документ. Вот те **основные пункты, которые я рекомендую прописать**, и которые в дальнейшем перейдут в договор купли-продажи:

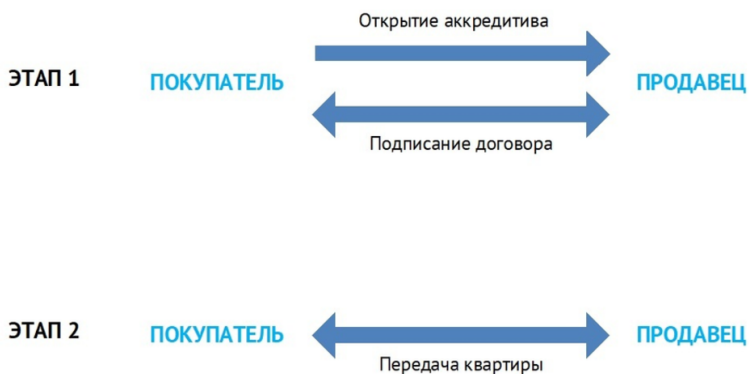
- Предмет (адрес и характеристики квартиры).
- Цена квартиры.
- Срок выхода на сделку и подписания договора купли-продажи.
- Наличие прописанных лиц и сроки снятия с регистрационного учета.
- Сроки освобождения квартиры продавцом и передачи ее Вам.
- Будет ли продавец покупать себе что-то взамен продаваемой квартиры (альтернативная сделка или нет).

— Пункт о том, что если в результате проверки покупаемой квартиры Вы обнаружите такие факты, которые в дальнейшем могут ограничить ваше право собственности или, что еще хуже, лишить Вас квартиры, Вы вправе отказаться от ее покупки, и продавец должен Вам вернуть внесенную ему сумму в полном объеме.

— В случае покупки квартиры с использованием ипотечных средств банка, необходимо включить пункт о том, что, если банк откажется кредитовать квартиру, Вы вправе отказаться от ее покупки, и продавец должен Вам вернуть внесенную ему сумму в полном объеме.

— Какие документы и в какой срок готовит для Вас продавец.

Теперь поговорим про **схему сделки**. Что это такое? Если говорить понятным языком — **это порядок проведения сделки**. Например, если в сделке участвует 1 продавец и 1 покупатель и расчеты происходят с использованием аккредитива, то схема сделки будет выглядеть следующим образом:



Данную схему можно составить как от руки, так и на компьютере и приложить к соглашению об авансе.

ВЫВОД: вы договорились с продавцом по основным моментам, оформили их письменно и теперь Вам предстоит один из самых важных этапов, если не самый важный — проверка «чистоты» квартиры.

ГОТОВИМ ДОКУМЕНТЫ И ПРОВЕРЯЕМ «ЧИСТОТУ» ОБЪЕКТА

С подготовкой документов по квартире все достаточно просто:

- для регистрирующего органа (Росреестра) документы готовим согласно его требованиям. В самом простом случае это договор купли-продажи, подписанный сторонами, и выписка из домовой книги. В зависимости от состава собственников и тех документов, на основании которых квартира принадлежит продавцу, могут понадобиться, например, нотариальное согласие супруга/супруги на продажу квартиры; согласие органов опеки и попечительства на сделку; согласие банка на продажу заложенной квартиры и т. д.;

- для банка (в случае ипотеки) будут необходимы документы по его запросу;

- в остальных случаях (например, при покупке квартиры с использованием средств материнского капитала, военной ипотеки, государственного жилищного сертификата, свидетельства о предоставлении субсидии) — документы готовятся по запросам организаций, осуществляющих принятие решения о кредитовании выбранной квартиры.

Сложнее дело обстоит с проверкой объекта.

Ко мне периодически обращаются клиенты, которые самостоятельно, без помощи риэлтора, пытались провести сделки с недвижимостью. В результате они сталкивались со следующими проблемами, с решением которых я им помогал:

1. После приобретения жилья появлялись прописанные люди, которых не было в документах, представленных продавцами;

2. Собственник жилья должен был продавать его только с согласия своего представителя, о чем покупатель не знал. В результате суд признал сделку по покупке жилья недействительной, а покупатель лишился квартиры и денег;

3. Покупаемое жильё ранее было объектом судебных дел, что в итоге после его покупки привело к неожиданно для покупателя участию в судебных разбирательствах;

4. Продавец получил жильё по наследству. При его приобретении покупатель не обратил внимания на особенности, связанные с покупкой такой недвижимости. Как результат — появление новых наследников и судебные разбирательства;

5. Для получения денег за продаваемую недвижимость продавец должен был предоставить в банк документ, который после регистрации был только у покупателя. В итоге продавец мог столкнуться с проблемой, когда после продажи жилья он не может получить свои деньги;

6. При покупке квартиры покупатель проверил задолженность за жилищно-коммунальные услуги на основании справки об отсутствии задолженности. При этом он не учел, что данная справка включает не все статьи расходов, связанные с эксплуатацией квартиры. После покупки жилья он обнаружил долги в размере 450 тыс.

руб., доставшиеся ему в «наследство» от продавца квартиры.

7. Покупателю очень понравилась квартира из-за своей перепланировки. Однако он не

обратил внимания на то, что данная перепланировка хоть и была сделана удачно, по его мнению, но она не была узаконена должным образом. В результате оказалось, что предыдущие собственники помимо всех произведенных изменений сузили вентиляционный короб, и это было обнаружено при комплексной проверке вентиляционных коробов всего дома. В итоге им пришлось оплатить штраф и вернуть квартиру в то состояние, которое было до осуществления перепланировки.

Это лишь некоторые проблемы, с которыми клиенты приходят ко мне.

Что же нужно сделать, чтобы у Вас не возникло подобных ситуаций? Так как проверка квартиры непосредственным образом связана с теми документами, которые есть у продавца, то рассказать Вам точный алгоритм не представляется возможным. При этом это не мешает мне дать Вам общий **подход к проверке квартиры.** Он **включает следующие проверки:**

— **Обратите внимание на продавца квартиры** (его возраст, состояние здоровья, финансовое состояние). Для пожилых людей необходимо проверить, состоят ли они на учете в психоневрологическом и наркологическом диспансерах. Для несовершеннолетних собственников — уточнить, получено ли согласие органов опеки и попечительства, и какое жилье будет покупаться взамен продаваемого. Не лишним будет заказать проверку кредитной истории собственника.

— **Обязательно посмотрите документы, на основании которых продавец стал собственником жилья.** К примеру, если квартира перешла к продавцу по наследству, то необ-

ходимо выяснить, существуют ли еще потенциальные наследники. Запросить у продавца нотариальный документ об отсутствии других наследников.

— **Уточните, сколько лет квартира находится у него в собственности.** Если объект в собственности меньше 3-х лет (либо 5-ти лет для ряда сделок, совершенных, начиная с 01.01.2016 г.), продавец может настаивать на указании неполной суммы в договоре (то есть Вы покупаете объект за 7 млн. руб., а продавец предлагает Вам указать в договоре купли-продажи 5 млн. руб.). Стоит ли отказываться от приобретения квартиры на таких условиях? Мой ответ — нет. Подробнее я расскажу об этом в отдельной статье.

— Кроме этого нужно понять, **кто и на каком основании владел квартирой до вашего продавца.** Почему это важно? Во-первых, если квартира часто переходила от одного собственника к другому, то здесь явно есть, над чем задуматься. В статье 170 Гражданского кодекса РФ есть такое понятие как «мнимая» и «притворная» сделки. «Мнимая» сделка — это сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия. «Притворная» сделка — та сделка, которая совершена с целью прикрыть другую сделку, в том числе сделку на иных условиях. Согласно пункту 1 статьи 166 ГК РФ такие сделки являются недействительными по основаниям, установленным законом, независимо от признания их таковыми судом (ничтожная сделка), проще говоря, автоматически является недействительной. В итоге вы вернете квартиру продавцу, а он много лет будет Вам возвращать полученные от Вас деньги (так как скажет, что все уже потратил). Во-вторых, обратите внимание на то, каким образом объект переходил от одного собственника к другому. Например, ситуация, когда сначала человек купил квартиру у застройщика и теперь продает Вам совсем не то же самое, как если бы он получил ее по наследству

от человека, который, в свою очередь, стал собственником квартиры по договору ренты.

— **Выясните, кто сейчас прописан, и кто был прописан в квартире ранее.** Это очень важно для понимания, есть ли в квартире прописанные люди или те, кто временно выписался, но которые сохраняют право пользования квартирой после того, как Вы ее купите. Кроме этого, необходимо выяснить, есть ли среди прописанных несовершеннолетние, пожилые люди. Если прописанные люди не снимутся с учета самостоятельно, Вам придется это делать через суд. А зачастую суды принимают решение об отказе в снятии с учета прописанных. Еще один важным момент — проверка зарегистрированных людей на момент приватизации (если кого-то из прописанных не наделили собственностью, он вправе потребовать этого после того, как Вы купите данную квартиру).

— **Проверьте, не являлась ли/не является ли квартира предметом судебных споров;** есть ли на квартиры аресты, запреты, ограничения или обременения. Например, квартира может быть в залоге у кредитной организации. Если объект был предметом судебных споров, необходимо проверить, зарегистрированы ли в отношении квартиры запреты на совершение определенных действий, есть ли аресты.

— **Запросите у продавца документы, свидетельствующие о наличии или отсутствии задолженности по всем жилищно-коммунальным услугам за квартиру.** Важным здесь является то, что справка об отсутствии задолженности включает в себя неполный перечень таких услуг, и если Вы ограничитесь только такой справкой, то впоследствии, после того как станете собственником квартиры, Вас будет ждать неприятный «сюрприз» с долгами.

После выполнения данной проверки и принятия для себя решения, что данная квартира Вам подходит, можете переходить к следующему этапу.

ВЫВОД: проведенная Вами проверка показала, что квартира чистая, и Вы готовы ее приобретать.

ПРАВИЛЬНО СОСТАВЛЯЕМ ДОГОВОР КУПЛИ- ПРОДАЖИ

Как мы уже говорили ранее, часть пунктов из соглашения об авансе перейдут в договор купли-продажи. Это связано с тем, что **в любом договоре**, и договор купли-продажи квартиры не является исключением, **должны быть прописаны существенные условия, без указания которых договор считается не заключенным** (пункт 1 статьи 432 ГК РФ). Согласно данному пункту существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Таким образом, **в договоре купли-продажи Вам важно прописать 2 вида условий:**

1. **Условия, обязательные в соответствии с законом**, без которых договор не будет считаться заключенным.
2. Те **условия, которые Вы и/или продавец квартиры считаете важными** и требующими включения в договор.

Теперь остановимся на этих условиях подробнее.

В Гражданском кодексе РФ (статьи 554, 555, 556 и 558) перечислены те **условия, которые должны содержаться в договоре купли-продажи недвижимости**. К ним относятся:

а. Определение предмета в договоре продажи недвижимости. В договоре продажи недвижимости должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в том числе данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества.

При отсутствии этих данных в договоре условие о недвижимом имуществе, подлежащем передаче, считается не согласованным сторонами, а соответствующий договор не считается заключенным.

б. Цена в договоре продажи недвижимости. Договор продажи недвижимости должен предусматривать цену этого имущества.

При отсутствии в договоре согласованного сторонами в письменной форме условия о цене недвижимости договор о ее продаже считается незаключенным.

в. Передача недвижимости. Передача недвижимости продавцом и принятие ее покупателем осуществляются по подписываемому сторонами передаточному акту или иному документу о передаче.

Если иное не предусмотрено законом или договором, обязательство продавца передать недвижимость покупателю считается исполненным после вручения этого имущества покупателю и подписания сторонами соответствующего документа о передаче.

Уклонение одной из сторон от подписания документа о передаче недвижимости на условиях, предусмотренных договором, считается отказом соответственно продавца

от исполнения обязанности передать имущество, а покупателя — обязанности принять имущество.

г. **Перечень проживающих лиц.** Существенным условием договора продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры, в которых проживают лица, сохраняющие в соответствии с законом право пользования этим жилым помещением после его приобретения покупателем, является перечень этих лиц с указанием их прав на пользование продаваемым жилым помещением.

Второй вид условий включает в себя те **пункты, которые Вы и продавец решите включить в договор купли-продажи.** К таким базовым пунктам (перечень других, не менее важных пунктов, зависит от конкретной ситуации и документов продавца на квартиру) я рекомендую отнести следующие:

а. **Форма проведения расчетов по сделке.** Если при покупке квартиры Вы используете банковскую ячейку, то обязательно пропишите, что расчет за квартиру оформляется распиской продавца, подтверждающей получение продавцом денежных средств в соответствии с условиями договора купли-продажи, которую продавец обязуется выдать Вам в соответствии с п. 2 ст. 408 ГК РФ.

б. **Пропишите, что продавец не имеет обязательств, которые могут повлечь его банкротство** как физического лица в ближайший месяц.

в. **Обязательно укажите, что продавец не лишен и не ограничен в дееспособности, что он понимает обстоятельства и условия заключения договора.**

г. Еще один пункт касается того, что **квартира Вам передается в пригодном для проживания состоянии, свободная от прав и претензий третьих лиц, не обремененная задолженностями.**

д. Кроме этого укажите, что **со дня подписания Договора купли-продажи до фактической передачи Вам кварти-**

ры продавец обязуется не ухудшать состояния Квартиры, не сдавать её в наем, не обременять правами пользования.

После того, как договоренности по всем условиям договора достигнуты, и договор подписан, **Вам необходимо зарегистрировать переход права собственности на недвижимость** (пункт 1 статьи 551 ГК РФ). При этом согласно данной статье в случае, когда одна из сторон уклоняется от государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость, суд вправе по требованию другой стороны, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации об исполнительном производстве, также по требованию судебного пристава-исполнителя вынести решение о государственной регистрации перехода права собственности. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от государственной регистрации перехода права собственности, должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой регистрации.

ВЫВОД: итак, квартира Вами куплена, осталось только правильно принять ее от продавца.

КАК ПОЛУЧИТЬ КЛЮЧИ ОТ КВАРТИРЫ

После покупки квартиры остается еще один **важный этап — подписание передаточного акта и получение ключей от квартиры**, так как в соответствии с пунктом 1 статьи 556 ГК РФ передача недвижимости продавцом и принятие ее покупателем осуществляются по подписываемому сторонами передаточному акту или иному документу о передаче. Ранее мы уже говорили о том, что при подписании соглашения об авансе Вам необходимо согласовать с продавцом сроки передачи Вам квартиры. В оговоренный срок Вы с продавцом встречаетесь в квартире. Что Вам нужно сделать при этом:

1. **Осмотреть квартиру** на предмет ее соответствия тому, что вы видели при ее осмотре и на предмет ее пригодности к проживанию.
2. **Проверить отсутствие задолженностей** на день подписания передаточного акта.
3. **Зафиксировать в передаточном акте факт получения продавцом денег** от Вас в полном объеме.
4. Прописать в акте пункт о том, что **в случае выявления задолженностей**, возникших до даты подписания передаточного акта, **продавец самостоятельно и за свой счет гасит эти задолженности.**

5. Указать в акте показания водо- и электросчетчиков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ВЫ ВСЕ ЕЩЕ ГОТОВЫ РИСКНУТЬ И КУПИТЬ КВАРТИРУ, НЕ ИМЕЯ НУЖНЫХ ЗНАНИЙ?

Надеюсь, что информация и рекомендации, представленные в данной книге, помогут Вам при покупке квартиры. **Рассмотреть все частные случаи и все возможные документы по квартире, а также варианты проверки «чистоты» невозможно.** Тем не менее, я постарался сделать данную книгу такой, чтобы после знакомства с ней у Вас сложилось понимание подхода к покупке квартиры, и Вы понимали, что делать либо куда обращаться при наступлении того или иного события.

В заключении я хотел бы сказать, что **покупка квартиры — это достаточно серьезный и ответственный шаг.**

Правильно ли покупать квартиру самостоятельно, не имея необходимых риэлторских и юридических знаний? **Не торопитесь с решениями.**

Просто ответьте для себя на следующий вопрос:

«При покупке квартиры стоимостью в миллионы рублей 50–150 тыс. руб. за сбереженные нервы, спокойствие, за экономию денег и времени, за поддержку и консультации профессионала, а также за юридическую проверку и покупку квартиры без рисков и „подводных камней“ — это много или мало?»

...

А если вы все-таки решили покупать квартиру самостоятельно, — узнайте подробнее, как я совершил свою первую сделку по продаже и покупке квартиры, нажав сюда¹, или позвоните и запишитесь на бесплатную консультацию.

Мой телефон: 8-977-427-01-41

Почта: mkalinchikov@yandex.ru

¹ <http://mkalinchikov.ru/articles/>

Максим Калинин

Как купить правильную квартиру по минимальной
цене?

Что нужно знать при покупке квартиры

С 2009 года я помогаю покупать и продавать квартиры и дома в Москве и Московской области. За это время я зарекомендовал себя как эксперт, которому доверяют, и который добивается результатов с честностью и профессионализмом. Как агент с более чем 180 успешными сделками, я предлагаю глубокое знание рынка, отличные навыки переговоров и персональный подход к каждому клиенту. Планируете продать, купить или инвестировать — я буду вашим надёжным партнёром на каждом этапе.

Хотите пройти процесс покупки квартиры самостоятельно — эта книга для вас. И моя задача — помочь вам. Подсказывать, как правильно это сделать. Информация на сайтах, форумах вам не подойдет, и вот почему: во-первых, данные, которые вы найдете, будут разрозненными, про отдельные звенья всей цепочки. А комплексной информации, пошагового алгоритма, вы не найдете; во-вторых, у вас не будет полной информации по каждому этапу. О важности полноты информации я пишу в главе «Проверка „чистоты“ объекта».