1. Стоит ли экономить на комфорте

Время - самый важный ресурс. Давайте посчитаем, сколько часов в сутки мы тратим на решение важных бытовых вопросов? Сколько времени убиваем на кухне? А теперь добавим к этому поездки на работу, общение с малознакомыми людьми, пробки… По итогу мы лишаем себя самого главного - душевных разговоров с близкими.

А теперь представьте, что вам срочно нужно купить или продать квартиру. Анализ рынка недвижимости, звонки потенциальных покупателей и бесконечные встречи просто не вписываются в ваш досконально расписанный график. Освободите себя от лишних забот - позвоните риелтору.

Да, сотрудничество с риелтором - это всегда дополнительные затраты. Но давайте здраво оценим ситуацию, вы платите за собственный комфорт.

Итак, что вы получите от сотрудничества с агентом по недвижимости:

1. Анализ потребностей клиента.
2. Отличный рекламный макет.
3. Грамотную оценку стоимости объекта недвижимости.
4. Идеальный план продвижения объявления.
5. Юридическое консультирование по вопросам оформления сделки.
6. Круглосуточную поддержку.

 Рынок недвижимости переполнен заведомо невыгодными предложениями. Идеальные квартиры по минимальной цене, огромные дома в центре города по цене подержанного автомобиля - это цветочки. Вершина айсберга кроется в мошенниках.

Первостепенная задача опытного риелтора - оградить клиента от ненужных встреч. Главная ценность - время и комфорт. Вам не придется тратить время на просмотры “плохих” квартир. Вы оградите себя от опасных сделок.

 Риелтор слушает, анализирует, предлагает. Таким образом, вы платите не только за полное сопровождение сделки, вы покупаете время, комфорт и собственное спокойствие.

# 2. Как сдать квартиру и не поспорить с законом

Сдавать квартиру без договора рискованно. И дело не только в проблемах с налоговыми органами (давайте честно, многие думают, что проверки их не коснуться). Главная опасность “неофициальной” аренды заключается в невозможности взыскать убытки с жильцов.

Официально сдавать жилье в наем можно двумя способами:

* заключить договор с жильцами в качестве физического лица;
* оформить статус самозанятого.

В первом случае вам придется ежемесячно вносить в казну государства 13% от дохода. Плюс бесконечная бумажная волокита и ненужные скитания по кабинетам. Так себе перспективы, не правда ли?

Статус самозанятого освобождает вас от бюрократических пережитков. Все что требуется от арендодателя - зарегистрироваться в мобильном приложении “Мой налог” и своевременно вносить информацию о доходах. Все предельно просто. Сидишь в удобном кресле, получаешь прибыль от аренды квартиры и не боишься внеплановых проверок налоговой инспекции.

Давайте внесем ясность:

1. Размер налога на доход для самозанятых - 4% в случае, если арендатором является физлицо, и 6% для юридических лиц.
2. Отчеты и декларации остались в прошлом. Налог считается автоматически на основании ваших ежемесячных отчетов.
3. Денежные средства списываются только в случае получения доходов. То есть, если в прошлом месяце вы не сдавали квартиру в аренду, платить налог не нужно.
4. Годовой доход от аренды не должен превышать 2,4 млн. руб.
5. Никаких наемных сотрудников.

Как видите все не так страшно. Не стоит бояться непосильных налоговых взносов. Налог для самозанятых поможет арендодателям выйти из тени.

Официальные договоренности между сторонами сделки - за или против? Интересно послушать ваше мнение.

# 3. Покупка вторичного жилья

Многие клиенты агентств недвижимости отдают предпочтение рынку вторичного жилья. Во-первых, можно хорошо сэкономить, а во-вторых, воочию увидеть будущих соседей и оценить степень их адекватности.

Однако покупка “вторички” имеет ряд хозяйственных и юридических нюансов:

1. Неблагополучная история квартиры. Всегда проверяйте информацию о недвижимости в Едином Государственном Реестре Недвижимости (ЕГРН). Не стоит верить продавцу на слово. Цель продавца - продать подороже. Ваша цель - купить достойное жилье по адекватной цене.
2. Оцените состояние дома и коммуникаций. Обратите особое внимание на коммуникации, крышу и подвал (весенние реки растаявшего снега и полчища тараканов еще никому не поднимали настроение). В идеале нужно пообщаться с представителями жилищной организации, на балансе которой находится дом.
3. Проанализируйте цены на аналогичные квартиры. Если в объявлении о продаже написано “возможен торг”, начинайте торговаться сразу.

“Беспроблемных” квартир на вторичном рынке не так уж и много. Несовершеннолетние дети, незаконная перепланировка, задолженность по коммунальным платежам - это серьезные юридические трудности, с которыми столкнется покупатель.

Покупка вторичного жилья - это русская рулетка. Тут, как говорится, везет не каждому. Лучшее решение - обратиться к риелтору. Специалист оценит состояние квартиры, самостоятельно пообщается с будущими соседями и объяснит юридические тонкости оформления сделки. Кроме этого агент по недвижимости рассчитает риски клиента и поможет уладить денежный вопрос.

О плюсах и минусах жизни в новостройке поговорим в следующем посте. А пока хочется услышать ваше мнение: вторичка или квартира в новом доме?

# 4. Плюсы и минусы жизни в новострое

Вот он, договор долевого участия (ДДУ). Вы еще на шаг ближе к светлому будущему и независимости. Но так ли радужна жизнь в новострое? Давайте разбираться.

В чем прелесть новых квартир:

1. Чистая история. Покупая квартиру от застройщика, вы можете быть уверенным в том, что по данному адресу не зарегистрированы несовершеннолетние, а сама недвижимость не находится под арестом.
2. Уникальная планировка. По сути вы приобретаете только несущие стены и квадратные метры. Размер и форму комнат вы можете проектировать по собственному усмотрению.
3. Современные технологии. При строительстве новых многоэтажных домов используются только высокотехнологичные материалы.
4. Благополучные соседи. Квартиру в новострое невозможно получить по наследству. Ее можно только купить. Это означает, что с большой долей вероятности вы будете жить на одной лестничной клетке с адекватными платежеспособными людьми.

Теперь поговорим о минусах:

1. Несвоевременная сдача жилья в эксплуатацию. Кризис - нередкий спутник россиян. Нестабильная экономическая ситуация в стране может негативно повлиять на скорость строительства и финансовое благополучие застройщика.
2. Дополнительные затраты на ремонт. Квартира от застройщика - это серые стены. Покупателю в любом случае придется делать ремонт. Плюс, не забывайте о том, что ваши соседи тоже будут делать ремонт. Это означает, что первые несколько месяцев после переезда (в лучшем случае) вы круглосуточно будете слышать шум от перфоратора.
3. Неразвитая инфраструктура.

Выбор в любом случае остается за покупателем. Перед покупкой недвижимости рекомендуем тщательно оценить риски и взвесить финансовые возможности вашей семьи.

А как вы относитесь к новостройкам? С какими трудностями столкнулись после переезда?

# 5. Почему моя квартира не продается?

Устали от постоянных “Спасибо. Мы подумаем и перезвоним”? Тогда следующая информация будет вам полезна.

Итак, давайте разберемся с тем, почему, на первый взгляд идеальная квартира, может годами “пылиться” на полке избранных объявлений, но так и не быть купленной:

1. Завышенная стоимость. Анализируйте рынок, и реально оценивайте состояние недвижимости. Безусловно, эта винтажная люстра в спальне придает комнате изысканность, а несовершенства стен повышают уровень индивидуальности. Но не каждый покупатель будет с вами на одной волне. Поэтому прежде чем нажать кнопку “Разместить объявление”, проконсультируйтесь с риелтором. Специалист с профессиональной точки зрения оценит расположение дома, изучит планировку и ремонт.
2. Некачественные фотографии. Большая часть людей - визуалы. Постарайтесь уделить максимум внимания фотосессии. Сделайте генеральную уборку, уберите предметы, которые отвлекают внимание и портят внешний вид комнат, подберите правильное освещение. По статистике “вкусное” объявление увеличивает количество звонков от потенциальных покупателей на 30%.
3. Превратите недостатки в достоинства. Покупатель ссылается на то, что дом старый? Делайте акцент на высоких потолках и толстых стенах (больше пространства, меньше шума от соседей). Нет современной детской площадки? Зато какой красивый парк возле дома! Единственное чего не стоит делать - обманывать покупателя. Сделка любой ценой - не ваш конек!
4. Некачественный рум-тур по квартире. Иными словами, вы не правильно общаетесь с покупателем. Умение продать - это навык, которым обладают все профессиональные риелторы. Уточняем потребности клиента, анализируем их и закрываем сделку. Вот алгоритм действий, реально работающий на практике.

Интерес покупателя нужно подогреть. Сделать это можно только с помощью правильной демонстрации достоинств квартиры. О том, на что обратить первостепенное внимание во время показа, поговорим в следующем посте.

# 6. Как выгодно показать объект недвижимости

Рынок недвижимости переполнен. Ежедневно онлайн платформы объявлений пополняются новыми предложениями, а информационные стенды на остановках - белоснежными листочками с отрывными номерами телефонов. Как не потеряться среди “себе подобных”?

1. Определите целевую аудиторию. Если продаете однокомнатную квартиру, скорее всего вашим реальным покупателем станут родители, которые ищут подходящее жилье своему повзрослевшему ребенку.
2. Изучите и оцените инфраструктуру района. Вы должны владеть информацией о ближайших детских садах, школах, семейных кафе, стоянках и гаражных кооперативах. Это ваши главные козыри.
3. Разбавляйте рассказ про “идеальное жилье” реальными проблемами квартиры. Например, если вы знаете, что зимой на кухне холодно, говорите об этом.
4. Проанализируйте цены на рынке недвижимости и заранее обоснуйте для самого себя алгоритм ценообразования вашей квартиры.
5. Достоинства квартиры оставляйте “на закуску”. Психологами давно доказано, что люди лучше запоминают информацию, которая была преподнесена им в конце встречи.
6. Оставляйте визитку. Мало кто купит квартиру после первого просмотра. Покупатель обычно сравнивает несколько вариантов и выбирает наиболее подходящий для себя. После 5-6 объектов, глаз “замыливается”, поэтому важно оставить напоминание о вашей встрече.

И последнее, но не менее важное: никогда не опаздывайте на встречи и не избегайте телефонных разговоров! Если вы не уверены в том, что сможете своевременно реагировать на звонки и сообщения потенциальных покупателей, обратитесь к риелтору. Специалист по недвижимости находится на связи 24/7, он в доступной форме донесет необходимую информацию о квартире и без опозданий приедет на место сделки.

# Можно ли обойтись без риэлтора

Не будем тянуть интригу (упс, спойлер) - без риелтора можно обойтись. По сути мы можем обойтись без многих узкопрофильных специалистов. Юристы, бухгалтера, психологи, менеджеры по продажам… Этот список можно продолжать до бесконечности. Но! Помните, как в детском стишке, все профессии нужны, все профессии важны? Давайте разбираться, почему все же стоит обращаться к профессионалам.

1. Меньше рисков. Продажа и покупка недвижимости всегда имеет юридические особенности. Причем в данном деле нет четкого законодательного алгоритма. Каждая сделка уникальна. Каждая подпись, поставленная в договоре, влечет за собой индивидуальные последствия. Если вы на 100% уверены в своей правовой подкованности, тогда вам не нужен риелтор. Не рассчитывайте на бесплатные консультации юридических сайтов. Никто не будет вникать в суть вашего вопроса бесплатно. Сотрудничество с грамотным агентом по недвижимости по сути не только экономит ваши деньги, но и бережет нервы.
2. Больше вариантов для выбора. Вы знали, что на платформах с объявлениями по продаже недвижимости каждую секунду добавляется новое выгодное предложение? Даже если вы сутками будете мониторить рынок, вы не сможете охватить весь ассортимент квартир. Риелтор на первой встрече проанализирует ваши потребности и предложит лучший вариант из возможных.
3. Риелтор значительно экономит ваше время. Хорошее объявление всегда будет пользоваться спросом. За день вы можете получить огромное количество звонков от заинтересованных пользователей. Агент по недвижимости сузит круг возможных покупателей до минимума, отфильтрует любопытных (те, которые “мне только спросить”) и выделяет реальных претендентов на сделку.

Как видите, обойтись без риелтора можно. Но стоит ли игра свеч?

А вы продавали (покупали) квартиру своими силами? С какими трудностями столкнулись?

# 8. Миссия выполнима: продать квартиру, собственником которой является несовершеннолетний

Не секрет, что дети могут быть собственниками квартиры. При этом возраст не имеет значения. Оформить недвижимость на несовершеннолетнего легко, это обычно не вызывает трудностей. Но вот продать такой объект в некоторых случаях достаточно сложно. Давайте разбираться.

Квартира, которая оформлена на несовершеннолетнего, является исключительно собственностью ребенка. Родители (опекуны, попечители) не могут по собственному усмотрению распоряжаться ею.

Одобрить сделку с недвижимостью, которая принадлежит несовершеннолетнему, может только отдел опеки и попечительства. Однако здесь есть несколько нюансов:

1. Ребенок должен быть обеспечен альтернативным жильем. Родителям придется доказывать представителям органа опеки факт того, что жилищные условия ребенка не будут нарушаться.
2. Важное значение имеет оценочная стоимость будущего жилья. Если стоимость альтернативной квартиры будет меньше принадлежащей ребенку жилплощади, орган опеки может отказать в сделке.
3. Месторасположение будущей квартиры или дома также имеет значение. Если вы хотите продать недвижимость в мегаполисе, а взамен приобрести домик в поселке, готовьтесь к тому, что орган опеки вам откажет.
4. Родители или иные близкие родственники не могут быть покупателями квартиры, которая является собственностью несовершеннолетнего.

Безусловно, обстоятельства в жизни бывают разные. Иногда семья вынуждена продавать элитное жилье ради благих целей. Если у вас возникли трудности с сотрудниками органа опеки и попечительства, рекомендую обратиться к опытному риэлтору. Агент по недвижимости оценит ваши шансы на победу и разъяснит все юридические тонкости оформления сделки.

# 9. Всегда ли цена имеет значение

Перед вами две совершенно одинаковые квартиры. Они находятся в одном районе города, в самых обычных типовых многоэтажках. Ремонт тоже особо не отличается: стандартный дизайн, придуманный среднестатистическим миллениалом. Почему же тогда эти квартиры так разнятся по стоимости? Стоит ли переплачивать? Порассуждаем?

1. Обратите внимание на площадь квартиры. Типовые проекты могут отличаться по габаритам.
2. Важное значение имеет этаж расположения. Квартиры, которые находятся на средних этажах всегда выше по стоимости. Плюс один интересный факт (он мало влияет на цену, но все же): жилье на верхних этажах всегда немного больше по площади. Это связано с уменьшением толщины несущих конструкций. А чем тоньше стенка, тем шире комната.
3. Наличие дорогой сантехники и встроенной мебели. Это конечно спорный пункт, и кто-то может с ним не согласиться. Вкусы у всех разные. Не многие покупатели хотят платить завышенную стоимость за предметы роскоши, которые по сути им не нужны. Но тем не менее, многие продавцы считают, что наличие мебели в квартире увеличивает ее оценочную стоимость.
4. Состояние самого дома и коммуникаций. Тут можно обойтись без коментариев. Грязный подъезд и ржавые трубы в подвале никогда не повысят стоимость жилья.
5. Два одинаковых дома, которые расположены через дорогу друг от друга, имеют абсолютно разную инфраструктуру. Поверьте, хороший магазин и садик (или школа) за углом имеют решающее значение для многих.

В конце концов на стоимость жилья влияют потребности продавца. Если продать квартиру нужно срочно, продавец будет демпинговать, то есть искусственно понижать цену для того, чтобы вытеснить конкурентов. Поэтому в некоторых ситуациях дешевле не значит хуже. Ориентируйтесь на собственную интуицию, изучайте рынок недвижимости и при необходимости обращайтесь за помощью к риелтору.