



**Карпенко Владимир**

# **Как купить квартиру В Санкт-Петербурге**

**Пошаговое руководство по удаленной  
покупке вторичной недвижимости  
в северной столице**

**«Переезжаем в Санкт-Петербург»  
2016**



## Вступление

Здравствуйте, Я Карпенко Владимир занимаюсь недвижимостью больше 20 лет . В Санкт - Петербург переезжают люди со всей страны. Услуга «подбор квартир и сопровождение сделки» здесь очень популярна . Я подбирал квартиры жителям многих городов - Москвы, Новосибирска, Мурманска, Сыктывкара, Владивостока, Нижнего Тагила и самого Питера, но больше всего - землякам из Екатеринбурга.

Эта информация будет полезна тем, кто собирается переехать в Петербург, покупает квартиру для ребёнка на время учёбы, или просто собирается вложить деньги. Откуда бы не обращались покупатели, вопросы они задают обычно одинаковые.

Дело в том, что обычаи делового оборота в Санкт – Петербурге совершенно не похожи на те, к которым привыкли жители других регионов. На примере правил, принятых в одном из крупнейших агентств региона «Александр-недвижимость» я расскажу, как взаимодействовать с серьёзной организацией, чья деятельность застрахована и агентом, который будет её представлять. В других ведущих компаниях правила схожи.

Вам могут предложить услуги частные маклеры, начинающие агенты – одиночки или карликовые фирмы, имеющие в составе 5-10 человек. Не будет оригинальна рекомендация, обращаться к организациям, работающим давно и дорожащим своим именем. Надёжность сделки будет выше, а итоговые расходы могут быть и ниже. Почему? Вы поймёте, прочитав эту инструкцию до конца. Так же Вы найдёте ответы на все вопросы: Сколько это стоит? Сколько времени это занимает? Когда и за что платит покупатель? Сколько раз надо приехать в Санкт-Петербург, и вернут ли мне деньги, если сделка не состоится?

## Особенности рынка недвижимости Санкт-Петербурга.

- 1) Жилой фонд старейший в стране, соответственно истории владения квартирами очень длинные. Вероятность «сюрпризов» из прошлого тоже выше.
- 2) Ведущие игроки рынка не смогли договориться и установить единые методы и правила работы и создать единую базу продаваемых объектов, как например Уральская Палата недвижимости в Екатеринбурге. В каждом агентстве свои правила!
- 3) Этой базой владеет не Риэлтерское сообщество, а собственники информационных ресурсов. Те, кто зарабатывает с каждого выставленного лота. В итоге за последние 6 лет количество сайтов выросло с 30 до 1300. Находясь в другом городе, в таком потоке информации разобраться сложно.
- 4) Нет механизма контроля качества выставленных объектов. Многие собственники пытаются разменивать квартиры самостоятельно, самостоятельно определяют цену и планируют сделки. В результате возвращают почти половину внесённых авансов. Для сравнения, в Екатеринбурге вероятность совершения сделки более 95%.
- 5) Нет никакой защиты от недобросовестных участников. Доступ на рынок открыт для всех. В том числе и мошенникам.
- 6) Практически отсутствуют квартиры типовых планировок. По крайней мере по сравнению с остальной страной. Перепланированных квартир тоже больше, чем в любом другом городе.
- 7) Город огромный, многие районы и исторически сложившиеся кварталы обладают своими особенностями. Для приезжих эти особенности могут носить критический характер. На расстоянии в них разобраться очень сложно. Когда – то с этим столкнулся лично.





### Что делать, если денег на хорошую квартиру не хватает?

Несколько лет назад на нормальном, не падающем, как сейчас рынке работала такая схема: При обмене на Санкт-Петербург из регионов средств, вырученных за продажу своего жилья, обычно хватало только на квартиру классом ниже. Жить в квартире «хрущёвской» планировки после какой - нибудь "улучшенной" не комфортно. Многие поступали по - европейски, то есть сдавали купленную квартиру, а сами снимали там, где им было удобно. Доплата за месяц получалась очень небольшая, даже меньше трат на транспорт до работы. Через некоторое время приходит собственное понимание, чего бы хотелось на самом деле, да и чаще всего, к этому моменту удаётся заработать на доплату. Главное, что бы купленный, в качестве первого шага, объект был ликвиден. Я сам, и многие знакомые делали именно так.

Если же ваших средств сразу хватает на квартиру, в которой вы собираетесь жить продолжительное время, или Вы готовы взять ипотечный кредит, то я помогу разобраться. Чуть позже напишу обзоры и сниму видео, для тех кому не нравится читать, **«Краткое описание районов Санкт-Петербурга»** и **«Типы домов Санкт-Петербурга»**. Они будут размещены на сайте NRK,SU и на моём канале в ЮТУБе.



## Как покупать первую недвижимость в Петербурге?

Сложно, если вы живёте далеко. Но есть механизм отработанный многолетней практикой и подтвердивший свою надёжность. Основные два этапа понятны: Сначала надо выбрать квартиру, потом оформить сделку купли – продажи. Но что конкретно делать? Сперва самое трудное.

**1) Максимально чётко определите потребности.** В каком районе Вы хотите жить? Какой тип квартир Вас устроит? Какую сумму Вы готовы потратить? Когда Вы планируете въехать в новую квартиру? Правило, которое рекомендуют агенты обычно такое: Надо подбирать лучшую квартиру за ту сумму, которой Вы располагаете.

Совсем неожиданная рекомендация от американских риэлторов: Нужно покупать квартиру, которая понравилась бы максимальному числу людей.

**2) Свяжитесь с известным Агентством недвижимости** или с Агентом, имеющим рекомендации тех людей, которым Вы доверяете. Созвонитесь, спишитесь по интернету и обсудите ситуацию. Консультации всегда бесплатны. Парадокс этого момента в том, что величина стоимости услуг и общая сумма, потраченная на всю операцию по покупке квартиры не связаны. Опытный риэлтор найдет лучшую квартиру и договорится о большей скидке, чем начинающий, но готовый работать почти даром. Про особенности рынка я уже говорил.

**3) Договоритесь о взаимодействии.** Можете попросить прислать тот договор, который Вам предстоит подписать, но не придавайте ему большого значения! Удивлены? Шаблоны договоров в любой крупной компании разрабатывают юристы. Руководство компании не допускает, что бы эти шаблоны меняли. Но вот дополнительные соглашения к ним написать никто не запретит. Главное сохранить то, о чём Вы договорились.

С другой стороны, есть некоторые правила, без которых цивилизованный рынок не возможен: а) Уважающий себя агент без договора работать не будет, а зачем Вам агент который себя не уважает? б) Договор всегда предусматривает оплату в два этапа. Аванс при его подписании и окончательную оплату на сделке. Про детали ниже.

**3) Приступаем к предварительному выбору квартир.** Сейчас агент будет присылать списки вариантов, обычно от 100 до 300 вариантов, или сколько там вообще найдётся. Вы выбираете то, что Вас заинтересовало, примерно 10-20 позиций. Риэлтор их осмотрит, выяснит ситуации, вышлет фотографии и экспертное мнение по каждому варианту. Если эти варианты Вас заинтересовали, вносим их в «Список для просмотров» Агент составляет и предварительно согласовывает его со всеми сторонами к Вашему приезду.

**5) Осматриваем варианты.** То есть, приезжаем в Санкт-Петербург, заключаем договор, и ездим по объектам. В этот момент Вы поймёте, почему в разных агентствах Вам называли разную цену услуги. Организация показов – сложный и «живой» процесс. Идеально, если риелтор на автомобиле везёт от квартиры к квартире. Иногда удаётся посмотреть до 10 квартир за день, но психологи утверждают, что и пяти слишком много. Новые впечатления смешаются, избыток информации осложнит выбор.

Совместите эту поездку с небольшим отпуском, в Питере есть где отдохнуть, куда сходить и что посмотреть кроме квартир. Никогда не принимайте решений под давлением нехватки времени или усталости. Просмотры квартир – это утомительная и ответственная работа. Если какие-то объекты вам понравились, попросите показать их в конце ещё раз, желательно в другое время суток.

**Старайтесь не «зацикливаться» на единственном объекте,** имейте в запасе ещё 1-2 запасных. Это важное замечание избавит Вас от разочарований. Статистика рынка такова, что примерно половину внесённых авансов возвращают. Не говорю уже о том, что не смотря на предварительную договорённость, продающая сторона может передумать в последнюю секунду.





**5) Фиксация выбранного объекта.** Вы подписываете согласие на приобретение выбранной квартиры или комнаты. Далее в Вашем присутствии нет необходимости. Можете поручить внесение аванса своему агенту. Если есть запас времени, то можете присутствовать вместе. Главное, чётко определите свою позицию и критические условия. Иногда агент должен за Вас принимать решения и оценивать риски, исходя из своего видения интересов клиента. Средний размер аванса, принятый в Санкт-Петербурге 50 000р. Чаще всего сумма входит в общую стоимость квартиры, хотя бывают и исключения. Аванс – не единственный способ фиксации объекта.

**6) Подготовка к сделке.** Заранее предугадать в каком состоянии документы по выбранной квартире невозможно. Если у вас ипотека, то по правилам банка могут понадобиться дополнительные справки и отчёты, требующие времени на подготовку. Иногда весьма привлекательны варианты со встречной покупкой. Агент поможет подготовить пакет документов по покупаемой квартире и предоставит его в банк, согласует со всеми участниками время и место сделки.

**7) Проведение сделки.** В отличие от других регионов, в СПб давно принят расчёт через сейф – ячейку. Процедура имеет разные формы и особенности, подробно я напишу **отдельную книгу**. Грамотный агент выберет подходящий вариант и согласует условия и проведёт Вас по всем этапам сделки.

Главное, безопасность сделки обеспечивается тем, что в Питере принято помещать наличные суммы в ячейки и передавать их после выписки и подписания акта сдачи-приёмки объекта. После сделки документы нужно подать на регистрацию. Обычно это поручают агентам. На сделку Вы должны приехать лично, или поручить её на основании нотариальной доверенности уполномоченному лицу.

**8) Получение документов и приёмка квартиры.** Полученные документы первым делом необходимо отметить в сейф – хранилище, и лишь потом передать собственникам. По этому для всех проще и надёжнее, что бы их получил из МФЦ один из агентов.

Какие документы проверить при подписании акта приёмки – сдачи вам подскажет агент. На этом этапе Ваши взаимоотношения с агентом заканчиваются. Именно на приёмке-передаче объекта принято подписывать «Акт приемки – сдачи работ» с агентством.

### **Часто задаваемые Вопросы.**

#### **1) Почему эта схема не работает или работает плохо в других регионах?**

Исторически сложилось, что в Санкт-Петербурге эта работа производится только по договору и только на основании предоплаты. Приезжие приобретают Питерскую недвижимость часто, услуга «Подбор-Сопровождение» популярна, таких сделок много, в крупных компаниях они отлажены и поставлены на поток. В других регионах внутренняя миграция меньше, правила не сформированы. Ситуация в Москве совершенно иная, и пусть её опишут Московские риэлторы.

#### **2) Когда и за что платят клиенты?**

- При подписании договора с Агентством.
- При той или иной форме авансирования найденного объекта.
- При совершении сделки. А именно: остаток суммы за квартиру, госпошлины, при необходимости нотариальные пошлины, оплата технических работ (изготовление Договора Купли-продажи и ПДКП), оплата нотариального заверения необходимых документов. Оплата доли в договоре с сейф-хранилищем и сопутствующих расходов, оплата остатка вознаграждения риэлтора.

В случае проведения ипотечной сделки дополнительно оплачивается изготовление оценочного отчета и страховой платеж. Точные суммы заранее указать невозможно, они определяются перед сделкой и устанавливаются регламентом организаций, с которыми мы будем взаимодействовать.







### **3) Почему клиентам выгоднее обращаться к агентам?**

*Вы экономите время.* В 100% случаев мы находили нужный объект быстрее двух недель. Агенты лучше владеют рынком и полнее проанализируют сектор интересных предложений. Риэлторы сумеют организовать и согласовать график просмотров. В Петербурге это не такая очевидная задача.

*Вы получаете достоверную информацию.* По каждому выбранному объекту заранее проверяется общая ситуация. Чаще всего специалист посмотрит их лично и вышлет Вам план и фотографии. Большинство объектов, с которыми не стоит связываться, отсеиваются на этом этапе.

*Вы экономите деньги.* У агентов больше возможностей и опыта для обоснованного торга, в итоге часто удаётся сторговать большую часть агентского вознаграждения, а иногда и сумму его превышающую.

*Вы повышаете безопасность.* Проверить выбранный объект у нас возможностей больше. Мы проверим объект силами службы безопасности, выявим и расскажем о всех рисках по каждому конкретному случаю, строению и квартире. Мы знаем местные обычаи и порядки работы на рынке. Можем оценить риски при внесении авансов, можем найти иной способ фиксации объекта и расчёта за него на сделке.

*Вы получаете комфорт.* Физически выбор квартир – тяжелая работа. У серьёзных компаний, в отличие от частных есть возможность обеспечить транспорт в случае, если это повысит скорость и удобство просмотров. В центральных районах иногда проще ходить пешком. Вам не придётся думать, как вечерами найти нужный адрес в незнакомом районе незнакомого города. А ещё бывает дождь, пурга, снег, холод и часто опаздывающие контрагенты. В машине ждать комфортнее!

*Вы получаете ясность.* Местные обычаи делового оборота могут быть непривычны для приезжих, но они имеют свою логику. Всё расскажем, всё объясним, всё организуем.

#### **4) Всегда ли удаётся подобрать квартиру?**

За шесть полных лет работы в одном из крупнейших АН я был свидетелем единственного случая, когда агент не смогла подобрать вариант. Это произошло по причине её излишней самоуверенности и недостаточного контроля менеджера. В нужном квадрате физически отсутствовали кухни такого размера, какой она прописала в договоре.

#### **5) Возвращаются ли деньги, если квартира не найдена?**

Да, если квартир с указанными параметрами в указанном районе, в описанном состоянии и в согласованную сумму не нашлось, внесённая сумма возвращается в полном объёме. Но происходит это крайне редко.

**6) Возвращаются ли деньги, если сделка не совершена?** Если сделка не совершена, по причине отказа продающей стороны или невозможности оформления по любой иной причине, аванс возвращают всегда. После этого мы вносим аванс за запасной вариант или продолжаем поиск.

Если сделка не совершена по тому, что у покупателя внезапно не оказалось запланированной суммы для расчёта за приобретаемую квартиру?

В этой ситуации у Покупателя на руках ещё один договор (условно) авансовый, на выбранную квартиру. Порядок действий там будет прописан, согласно ему и придётся действовать.

По договору подбора правилам Агентства предусмотрено, что сумма внесённая при заключении договора подбора остаётся за покупателем. Как только финансовые проблемы будут решены, Вам подберут следующую квартиру.

**7) Сколько времени занимает вся процедура?** Собственно подбор занимает не более двух недель. Легенды о том, что квартиры ищут годами пусть остаются легендами. Подготовка документов, в зависимости от ситуации, может занять от одного дня до месяца, если выбран вариант с альтернативной покупкой. Разные службы могут запросить разные документы. При нормальной работе контрагентов чаще всего вновь получаем две недели. Часа четыре занимает сделка, 18 дней регистрация. В среднем, суммарно от одного до двух месяцев от заявки.





### **Чего не надо ожидать.**

Как ни странно, у покупателей нет единого мнения что именно должен сделать для вас агент по недвижимости . В договоре все действия перечислены, но то ли список не читают, то ли считают само собой разумеющимся обязательный набор дополнительных услуг.

В основе взаимоотношений лежит заключенный договор. Многие агенты могут что – либо сделать дополнительно, но это их собственная инициатива. Бывает, встречают в аэропорту или на вокзале, проводят экскурсии по городу, помогают устроиться в гостиницу или приехать с чемоданами в аэропорт. Но требовать от агента действий, напрямую не связанных с выполнением договорных обязательств не стоит. Предоставить в банк пакет документов по приобретаемому объекту агент должен. Контролировать вашу платежеспособность - нет.

Не ожидайте от агента расчёта страховых платежей при оформлении Вами ипотеки. Менеджер банка бывает страховым агентом, а риэлтор – никогда! Если на сделке у вас не хватило денег, на страховой взнос по тому, что страховой агент изначально ошиблась, писать жалобы надо в страховую компанию. Правилами Агентства риэлторам запрещено даже рекомендовать страховые компании.

Риэлторы не могут влиять на кадровую политику кредитных организаций. Риэлторы проверяют квартиры, но не все из списка, а только ту, за которую вносят аванс. Если по ходу работы выяснится что-то, способное повлиять на надёжность, мы заберём аванс и будем искать другую квартиру.

Кроме того, бессмысленно требовать с агента документы по всем сделкам за всю историю, включая самую первую приватизацию. Добыть их физически невозможно. Даже сегодня, старые документы регистрирующий орган возвращает прежнему собственнику. Более того, МВД с этого года, хранит данные по объекту только за последние 10 лет, а получить сведения можно исключительно в виде справки, а не копий и тем более оригиналов.

## Что еще делает риэлтор.

Что, кроме уже упомянутого на первых страницах, обычно делает риэлтор в Санкт-Петербурге? Если по стадии подбора вопросов обычно не возникает, то при подготовке и проведении сделки недопонимание бывает.

Если мы внесли аванс в третье агентство, но работа контрагентов нас не очень устраивает мы всё равно не можем вмешиваться в их взаимоотношения со своими клиентами. Как и не допустим, что бы к Вам лезли агенты Продавца.

Если Вы берёте ипотеку, Агент организует предоставление в филиал Вашего банка полного пакета по покупаемому объекту. В этом моменте присутствует неизбежный риск: Оценочный отчёт оплачиваете Вы. Если сделка по этому варианту не состоится, Вам вернут все деньги кроме этих четырех тысяч рублей.

Агент должен согласовать со всеми сторонами сделки место её проведения. У участников бывает предубеждение, обоснованное или нет, к каким – либо расчётным центрам. Мы готовы провести её в любом РЦ.

Агент организует подготовку договоров купли-продажи и заранее предоставляет их сторонам, если сделка происходит в простой письменной форме. Если планируется нотариальное удостоверение сделки, то проекты договоров заранее не увидите. Нотариусы их категорически не предоставляют, чем сильно раздражают стороны.

Агент может Привлекать третьих лиц для исполнения своих обязательств по договору, если считает это необходимым. У агента могут быть помощники, за действия которых он несёт такую же ответственность, как за собственные действия.

Если специалист не рекомендует приобретать какую – либо квартиру, но она Вам настолько понравилась, что готовы рискнуть, Вас конечно не бросят на произвол судьбы. В этом случае, Вы подписываете соответствующее уведомление о том, что ознакомлены с вероятными последствиями. Правда такого азартного покупателя я видел только раз.





Теперь Вы знаете, чего ожидать и на что рассчитывать, заключая договор с любым авторитетным Питерским Агентством недвижимости. Конечно, риэлторы достаточно гибки, что бы подстроить условия его под Вашу индивидуальную ситуацию. Но есть требования от которых они отступать не должны.

Если Вам навязывают уж очень льготные условия договора или вообще предлагают его не заключать, называют расценки ниже общепринятых, а цены на квартиры указывают дешевле, чем средние в этом ценовом сегменте на 10 и более процентов, самое время насторожиться. Недвижимость не место для риска, скорее это область где уместна перестраховка. В какой бы точке мира Вы её не приобретали.

Санкт–Петербург удивительный город, прекрасный в любую погоду. Многие принимают решение о переезде и переезжают сюда. Удивительно, но в последние три года миграция из Москвы в Петербург превысила обратный поток!

В общем, ничего страшного нет, выбирайте надёжное агентство , опытного риэлтора, согласовывайте условия, и действуйте. Подбор квартир – самая быстрая и безопасная процедура на вторичном рынке Санкт-Петербурга. Получилось у многих, получится и у Вас.

О том, какие особенности присущи районам и исторически сложившимся зонам застройки, какие разные дома и квартиры Вас ожидают я расскажу, но чуть позже.

Удачной вам покупки квартиры своей мечты!

Карпенко Владимир Борисович.

Контакты:

Телефоны +79312109572 +79013731050. e-mail: nrk@mail.ru

★ Мои КАНАЛ ► <http://goo.gl/apTNux>

★ Добавьте меня в VK ► <http://goo.gl/S8YJZ1>

★ Я в Facebook ► <https://goo.gl/E1D0wT>

★ Ссылка на мой сайт <http://nrk.su/>

★ Ссылка на Одноклассники <http://goo.gl/6IFxQ4>

★ Ссылка на Инстаграмм <https://goo.gl/tjsFUA>