



ПЕРВИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НОВОСТРОЙКИ

НОВОСТРОЙКИ

Ведём клиента к надёжному

Застройщику проектов «+»:

1. Более удобные планировки (смарт)
2. Большая придомовая территория с более качественным благоустройством территории
3. Дешевле
4. Социальная среда, окружение – лучше, качественнее
5. Возможность сделать ремонт под себя
6. Новые коммуникации и технологическое оборудование

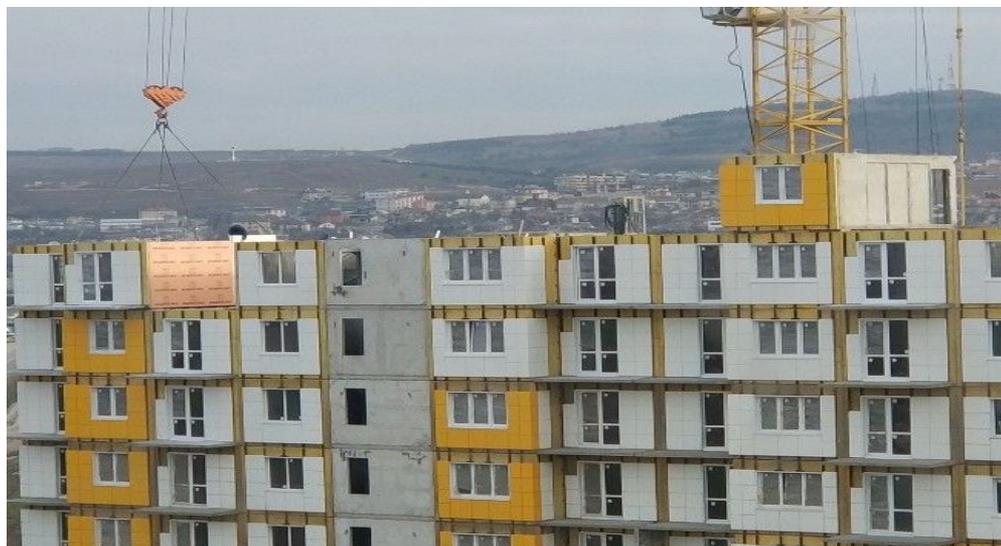
Минусы «-»:

1. Риски (достроят –не достроят)
2. Ждать окончания строительства
3. Необходимость делать ремонт (доп. издержки)
4. Шум от ремонта – год, два после сдачи
5. Качество не очевидно

КЛАССИФИКАЦИЯ ДОМОВ

По материалу стен:

1. Кирпичные
2. Монолит-блок
+ кирпич(фасад)
3. Панельные



КЛАССИФИКАЦИЯ

ДОМОВ



- 1. Кирпичные** - толщина стен - 2.5 кирпича
($25\text{см.} + 25\text{см.} + 13.5 = 63.5$ см. широкий подоконник)
- 2. Монолит-кирпич** - более сейсмоустойчивый, прочность, выбор планировочных решений.
- 3. Панельные** – быстрое возведение (собираются как конструктор), минус – места соединения (швы).
- 4. Объёмно-блочные** – собираются из готовых блок-комнат, более быстрое строительство домов.
Минус – большая слышимость, ограничение
ВЫСОТЫ ПОТОЛКОВ.

КЛАССИФИКАЦИЯ ДОМОВ

По классу:

- 1. Эконом-класс (стандартное, бюджетное жильё):** 1-ком. до 40 кв., 2-х ком. до 60 кв., 3-х ком. до 90 кв.
- 2. Бизнес-класс или дома повышенной комфортности:** 1-ком. от 45 кв., 2-х ком. от 70 кв., 3-х ком. от 90 кв. + престижное место расположения, красивые подъезды, огражденная придомовая территория, видеонаблюдение, консьерж и т.д.
- 3. Элитное жильё** – тоже что и бизнес-класс + дорогая отделка, охрана, спортивные объекты (корт, бассейн, фитнес и т.д.)

Тенденция к сокращению приобретаемой площади

Схемы оформления (продаж) в строящихся домах

По договорам долевого участия (214-ФЗ)

**Чтобы продать по ДДУ, у застройщика должен быть
следующий пакет документов:**

- Землеотвод (аренда или собственность на ЗУ)**
- Разрешение на строительство**
- Опубликована проектная декларация (сайт)**
- Наличие страховки об ответственности или поручительство банка (аккредитация)**

Существенные условия

- ДДУ**
1. ОБЪЕКТ:
 - квартира
 - машиноместо или гараж
 - таунхаус (квартира с отдельным входом)
 - кладовка
 - торгово-офисное помещение

2. ПАРАМЕТРЫ ОБЪЕКТА:
 - этаж
 - площадь
 - планировка
 - адрес (строительный)



ДДУ

3. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ЕЁ ОПЛАТЫ:

- **наличка (за счёт собственных средств)**
- **ипотека (от 6,1% годовых, гос. программа)**
- **мат. капитал (466 617 руб.)**
- **сертификат (ВОВ, военного, учёного и т.д.)**
- *аккредитация дома при наличии 70% готовности*
- **рассрочка**

Как правило измеряется за единицу площади (м 2),

рассматривается индивидуально (до 12 месяцев)

Существенные условия

ДДУ

4. КАЧЕСТВО ОТДЕЛКИ:

- черновая } ГОС
- чистовая }
- предчистовая } Т

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



5. **ДДУ** СРОК СДАЧИ:

Срок сдачи и заселение – это не одно и то же!

1. Срок подписания разрешения на ввод
объекта
в эксплуатацию.

2. Срок подписания акта приема-передачи
дольщиком и застройщиком

6. **Гарантийный срок:**

7. Дом – не менее 5 лет

Технологическое оборудование – не менее

ЭСКРОУ-СЧЕТА

Открывается в Банке для временного хранения денежных средств до момента осуществления выплаты с заранее известным целевым назначением.

ИЗМЕНЕНИЯ
ЗАКОНА 214-
ФЗ с
01.07.2019г.



Дольщики



Банк



Застройщик

Порядок уступки прав по ДДУ



От застройщика:

1. Справку об оплате и платежки
2. Согласовываем договор уступки и регистрируем его в рег.палате

Регистрация права после достройки

1. Произвести осмотр квартиры
2. Принять квартиру по акту приёма-передачи
3. Поставить на кадастровый учёт
4. Зарегистрировать право собственности

Получаем выписку о праве собственности на квартиру!

- *клиент может подать документы на налоговый вычет
(возмещение НДФЛ 13%)*
- *начинается оплата коммунальных платежей*

Дольщик защищён законом о защите прав потребителей

Штраф, если дом сдался не вовремя –
двойная
ставка рефинансирования ЦБ
(4,25%)



*Стоимость квартиры 3 000 000 руб.
Просрочка 1 год:
3 000 000 руб. x 8,5% = 255 000 руб.*

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

1. Те кто строит, и те кто собирают деньги
2. Последовательные и не последовательные
3. Умеют продавать и нет

Умеют:

- нет квартир от подрядчиков
- работают с риэлторами как с партнёрами
- стимулируют %-ом от продаж

Где берём первичку?

- 1. Агентство заключает договора с застройщиками**
- 2. Квартиры от инвесторов (агрегаторы, расклейка)**



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПЕРВИЧКУ

1. Цена строящейся квартиры = цена готовой – (10-15%) за 1 год до сдачи
2. Цена строящейся квартиры = цена готовой – (20-25%) за 2 года до сдачи
3. $\frac{1}{2}$ от цены готовой – не дождётесь!!!

Пример: 4 000 000 – готовая
3 600 000 – 50% готовности
3 200 000 – на уровне фундамента

ЖК «Раз два три»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Holiday House»



ЖК «Резиденция Анаполис»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК

«Бельведер»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Времена года»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Гарант»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК

«Горгиппия»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Горизонт»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖД на Адмирала Пустошкина

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Консул»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Морская Горгиппия»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Привилегия»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК

«Приоритет»

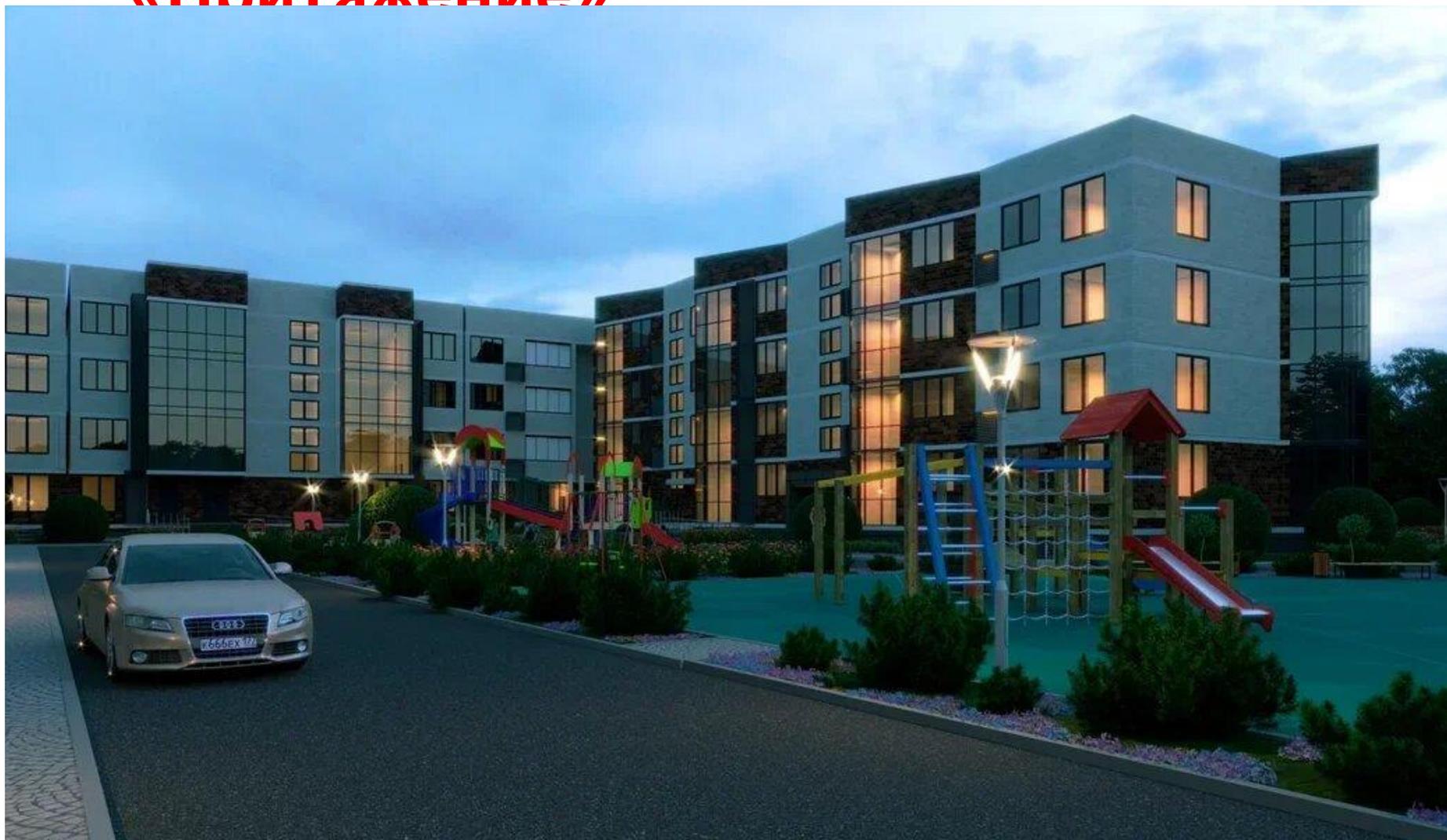
ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК

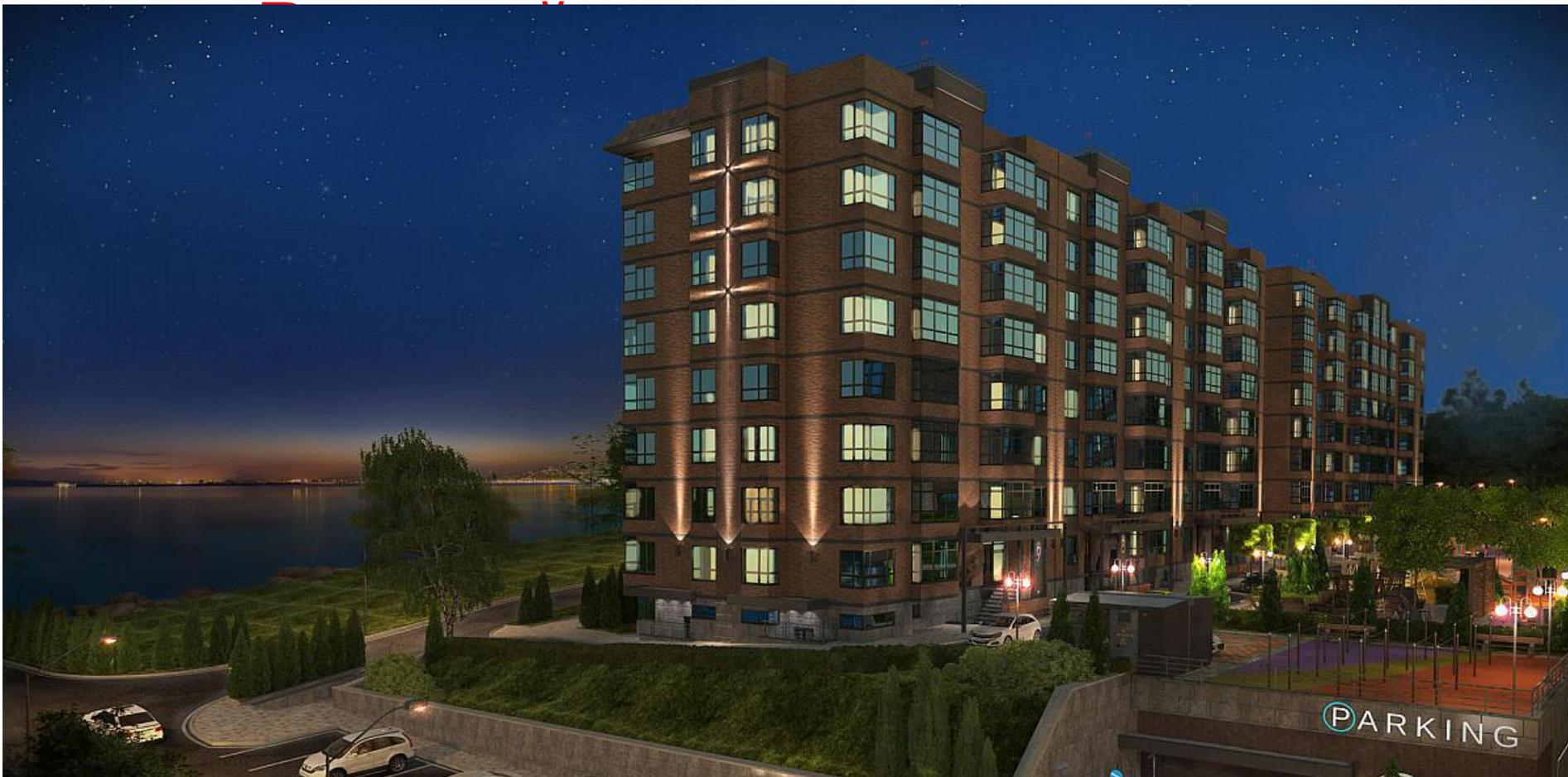
«Притяжение»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Резиденция

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Триумф»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Черное море»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Южный 2»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



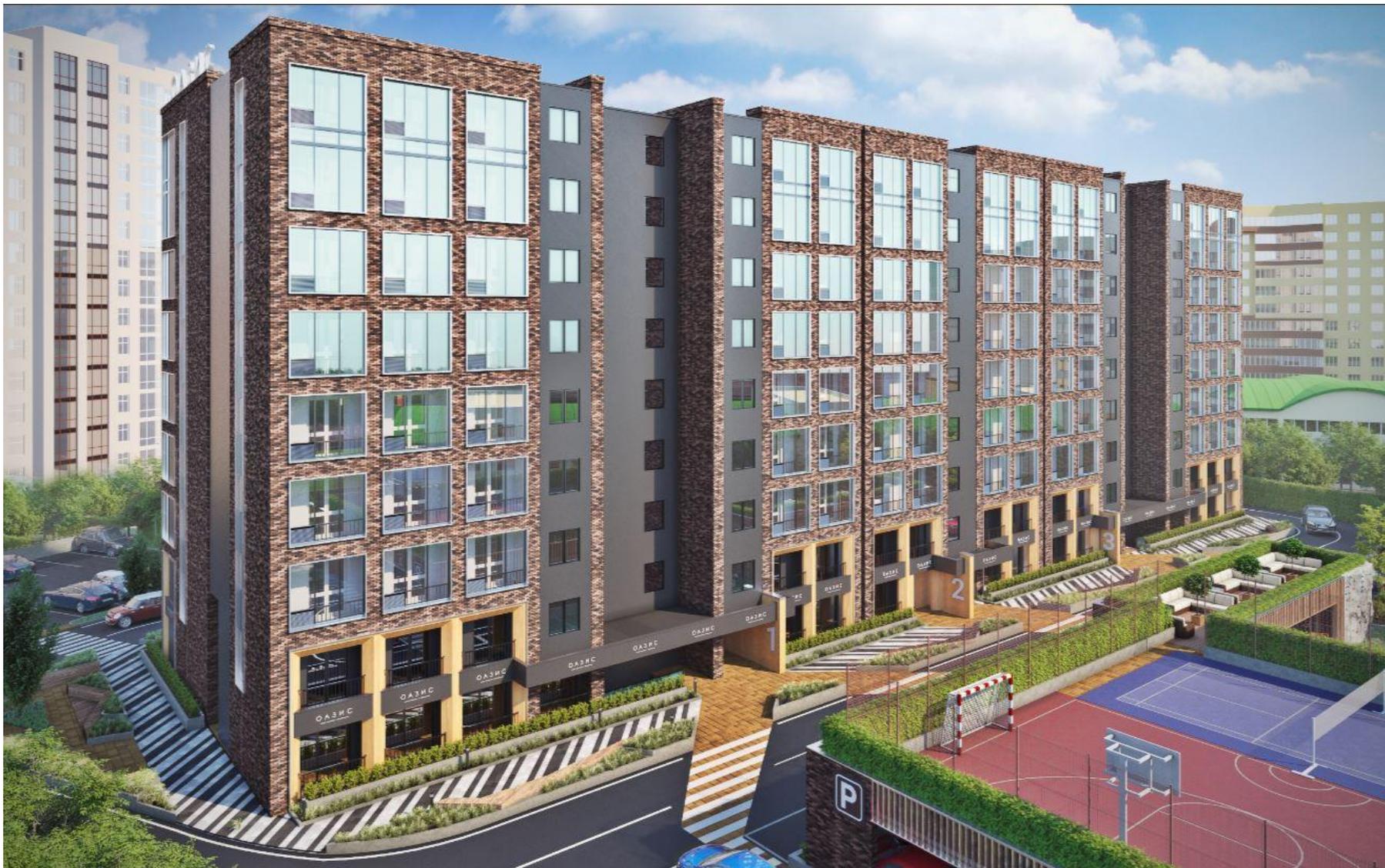
ЖК «Южный квартал»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Оазис»

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ



ЖК «Парк Утрянца»



ЖК «18/3»



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**