

Как за 10 минут решить, стоит ли квартира просмотра

5 проверок по 2 минуты — до того, как вы потратите вечер на просмотр и неделю на сомнения.

Инвестор задаёт другой вопрос

Каждый просмотр — это два-три часа вашей жизни: дорога, ожидание, разговор с маклером. Десять просмотров — это неделя. А решение о том, ехать или нет, можно принять за десять минут, не вставая из-за стола.

Я оцениваю квартиры не как покупатель, а как инвестор. Покупатель смотрит на фотографии и спрашивает себя: «Нравится ли мне здесь?» Инвестор задаёт другой вопрос: «Создаёт ли этот объект деньги?» Красивые квартиры не всегда выгодные инвестиции — и наоборот.

Ниже — пять проверок по две минуты каждая. Проходите их по порядку. Если объект спотыкается на двух и больше — не тратьте время на просмотр.

Красивые квартиры не всегда выгодные инвестиции — и наоборот.

Цена за метр против рынка

2 МИНУТЫ

Разделите цену на площадь. Сравните с ценами похожих объектов в том же районе — того же года постройки, того же состояния. Не по городу в среднем: Altbau после Kernsanierung и уставшая квартира из 70-х — это разные рынки, даже если они на одной улице.

Отклонение больше чем на 10–15 % в любую сторону — вопрос. Дешевле рынка — почему? Дороже — за что именно вы платите?

«Дешевле рынка» без ясной причины — чаще всего не подарок, а скрытая проблема.

Быстрая доходность

2 МИНУТЫ

Найдите реальную арендную ставку для этого района и типа квартиры — Mietspiegel плюс актуальные объявления, а не обещание маклера. Дальше простая арифметика:

$$\text{Годовая Kaltmiete} \div \text{цена покупки} \times 100 = \text{валовая доходность}$$

менее 3 %	объект будет просить денег каждый месяц
3–4 %	считать внимательно: всё решат налоги, Hausgeld и стоимость ремонта
выше 4 %	интересно, идём дальше

Это фильтр, а не финальный расчёт — но он отсеивает большинство слабых объектов.

Важно: если квартира продаётся *с арендатором*, считайте по фактической аренде из договора, а не по рыночной. Бессрочный договор (unbefristet) с исторически низкой ставкой — для меня это сразу no-go, дальше я не смотрю. Mietpreisbremse и правила повышения аренды означают, что эта доходность заморожена на годы, и изменить это вы не сможете.

Квартира по соседству с моей

В продаже она стоила бы минимум 360 000 €. В ней живёт арендатор с бессрчным договором и платит 600 € в месяц — 7 200 € в год.

При ипотечной ставке 4–5 % только проценты на 360 000 € — это 1 200–1 500 € в месяц. Аренда не покрывает и половины процентов, не говоря о Hausgeld и налогах: каждый месяц владелец доплачивает из своего кармана.

Выселить арендатора нельзя, существенно поднять аренду — тоже: по Kappungsgrenze от 600 € за три года можно прийти максимум до ~720 €. До рыночной ставки — десятилетия.

360 000 €

600 €

2 %

ЦЕНА ПОКУПКИ

АРЕНДА В МЕСЯЦ

ДОХОДНОСТЬ

На бумаге это «квартира со стабильным доходом». По расчёту — минус тысяча евро в месяц на годы вперёд.

Метры, которые не работают

2 МИНУТЫ

Откройте план квартиры. Вы платите за каждый квадратный метр — но не каждый метр приносит доход. Длинные коридоры, тёмные ниши, проходные комнаты, странная нарезка — это пустые метры: они повышают цену покупки, стоимость ремонта и содержания, не добавляя ни евро к аренде.

Вопрос к плану один: можно ли из этой «коробки» сделать пространство, которое арендатор выберет первым?

Хорошая коробка с плохим ремонтом — рабочий материал. Плохая коробка с хорошим ремонтом — красивая ошибка.

Дом и документы

2 МИНУТЫ

Квартиру можно изменить. Дом — нет. Смотрим в объявлении и запрашиваем у маклера:

- год постройки и что с крышей, фасадом, коммуникациями;
- Hausgeld — сколько и что в него входит;
- есть ли решения собрания собственников о крупных ремонтах (это будущие расходы);
- Denkmalschutz — это и ограничения, и налоговые возможности, нужно понимать, что перевешивает.

Отдельно про Hausgeld

Высокий Hausgeld — плохо дважды. Во-первых, это ваш ежемесячный расход, который съедает доходность. Во-вторых, он раздувает Warmmiete: арендатор сравнивает квартиры именно по ней, и при одинаковой Kaltmiete ваша квартира будет проигрывать конкурентам в выдаче.

Поэтому я избегаю больших многоквартирных домов 70–80-х годов: там Hausgeld почти всегда высокий — лифты, стареющие коммуникации, большие общие площади.

Почему её продают

2 МИНУТЫ

Сколько объект висит в продаже? Снижалась ли цена и сколько раз? Что говорит маклер о причине продажи — и сходится ли это с тем, что видно в объявлении? Долгая экспозиция и серия снижений цены — либо объект переоценён, либо у него проблема, которую вы пока не видите.

Здесь же трезвый вопрос к себе: моя стратегия — аренда или перепродажа? Один и тот же объект может быть сильным для fix-and-flip и слабым для долгосрочной аренды.

Долгая экспозиция и серия снижений цены — это всегда вопрос, а не скидка.

Правило решения

0–1

СПОТКНУВШАЯСЯ ПРОВЕРКА

Едем на просмотр, со списком вопросов из пунктов 4 и 5.

2+

СПОТКНУВШИХСЯ ПРОВЕРКИ

Пропускаем без сожалений.

Рынок каждую неделю приносит новые объекты; дисциплина фильтра экономит недели и защищает от дорогой ошибки.

Качественно — значит продумано. Это касается и ремонта, и решения о покупке.

Чек-лист перед просмотром

Сохраните эту страницу или сделайте скриншот. Отмечайте только то, что проверено.

01 Цена за метр

- ☐ Цена ÷ площадь посчитана
- ☐ Сравнение с похожими объектами района, а не со средним по городу
- ☐ Отклонение более 10–15 % объяснено

02 Доходность

- ☐ Найдена реальная арендная ставка (Mietspiegel + объявления)
- ☐ Годовая Kaltmiete ÷ цена × 100 посчитана
- ☐ Доходность выше 4 %
- ☐ Если с арендатором: считал(а) по фактической аренде из договора
- ☐ Бессрочный договор с низкой ставкой — no-go

03 Метры

- ☐ План изучен
- ☐ Пустые метры (коридоры, ниши, проходные комнаты) посчитаны
- ☐ Из «коробки» можно сделать то, что арендатор выберет первым

04 Дом и документы

- ☐ Год постройки, крыша, фасад, коммуникации
- ☐ Hausgeld: сумма и состав
- ☐ Решения собрания собственников о крупных ремонтах
- ☐ Denkmalschutz: ограничения против налоговых возможностей

05 Почему продают

- ☐ Срок экспозиции
- ☐ История снижений цены
- ☐ Причина продажи сходится с тем, что видно
- ☐ Моя стратегия определена: аренда или перепродажа

Какой следующий шаг — ваш

Этот фильтр отвечает на вопрос «стоит ли смотреть». Дальше всё зависит от того, на каком вы этапе.

Вы выбираете между несколькими объектами — или решаете, покупать ли этот

Real Estate Strategy Session

490 € · 90 МИНУТ · ОНЛАЙН · ПОДГОТОВКА ВКЛЮЧЕНА

[Записаться на Strategy Session](#)

Сравнить объекты, проверить потенциал одного, выбрать модель эксплуатации или понять, оправдан ли ремонт экономически. Перед сессией я изучаю ваши материалы и готовлю два-четыре рабочих варианта планировки.

Вы уходите с рекомендацией, главными рисками и возможностями, направлениями по планировке и письменными следующими шагами.

Ошибка при покупке квартиры — десятки тысяч евро. Сессия — 490 €. Эти цифры несравнимы.

Стоимость сессии засчитывается в Blueprint, заказанный в течение трёх месяцев.

У вас уже есть объект — или несколько — и вы не знаете, как двигаться дальше

Project Call

БЕСПЛАТНО · 40 МИНУТ · ПО ЗАЯВКЕ

[Записаться на Project Call](#)

Разговор, чтобы разобрать вашу ситуацию и определить правильный следующий шаг. Обсуждаем объект, вашу цель, сроки и решения, которые сейчас блокируют движение. Я говорю, где вижу риск проекта и какой формат работы был бы полезен — один модуль, полный Blueprint или что-то другое.

Это не бесплатная дизайн-сессия: без готовых планировок, расчётов и чертежей.

АНГЛИЙСКИЙ · РУССКИЙ · УКРАИНСКИЙ

masha-immolab.com/ru