

Юрий Трофимов

---

# САМ СЕБЕ РИЭЛТОР

Как купить, продать

---

или

обменять квартиру

**за 16 простых шагов**

Практическое руководство  
с образцами договоров

Юрий Трофимов  
**Сам себе риелтор**

«Автор»

2026

## **Трофимов Ю. Г.**

Сам себе риелтор / Ю. Г. Трофимов — «Автор», 2026

Хотите купить, продать или обменять квартиру без риелторов и скрытых комиссий? Боитесь уловок и «тонкого льда» современного рынка недвижимости? Перед вами — полностью обновленное практическое руководство от сертифицированного эксперта Московской лицензионной палаты, ученого-баллистика и экс-руководителя подразделений вторичного жилья крупнейших компаний Москвы, включая ОАО «Корпорация "Жилищная инициатива"», Юрия Георгиевича Трофимова. Автор раскладывает самый сложный процесс любой сделки на 16 простых, логичных и безопасных шагов. Только жесткие факты, законы и проверенные офицерские алгоритмы безопасности. Уникальные супер-бонусы для читателей внутри книги: Инвестиционный кейс: Как превратить 3,8 млн в 16 млн рублей на новостройках от группы «Самолет». Международный бонус: Безопасная покупка квартиры у моря в Турции (Мерсин) с надежным контактом. Личный аудит: Бесплатный профессиональный ОБЗОР вашего объявления на ЦИАН/Авито от автора!

© Трофимов Ю. Г., 2026

© Автор, 2026

# Содержание

Глава	5
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# Юрий Трофимов

## Сам себе риелтор

### Глава

Как купить, продать или обменять квартиру за 16 простых шагов

Практическое руководство

Издание второе, переработанное и дополненное

Москва — Чебоксары, 2026 год

Предисловие автора ко второму изданию

Уважаемый читатель! Впервые эта книга вышла в свет в 2005 году (р. 2). За прошедшие десятилетия рынок недвижимости в России изменился до неузнаваемости. Ушли в прошлое расчеты в иностранной валюте, бумажные свидетельства о собственности и старые ведомства. Сегодня рынок стал цифровым, быстрым, но вместе с тем выросли и юридические риски для обычных граждан.

Перед вами — полностью переработанное, обновленное второе издание моего практического руководства. Опираясь на законы 2026 года, я сохранил свою проверенную временем авторскую систему «16 практических шагов», но полностью переложил её на современные реалии. В эту книгу добавлены уникальные инвестиционные кейсы, разборы зарубежной недвижимости и новые инструменты безопасности, которые позволят вам провести любую сделку самостоятельно, защитить свои сбережения и сэкономить сотни тысяч рублей на комиссиях посредников.

Об авторе

Юрий Георгиевич Трофимов — эксперт в сфере права и недвижимости, ученый, офицер РВСН в отставке и ветеран военной службы. Его жизненный путь — это пример высочайшей дисциплины, чести и глубокого интеллектуального труда.

Юрий Георгиевич получил блестящее высшее военное и научное образование. Он окончил Военно-космическую академию им. А.Ф. Можайского (ранее — ВИКИ им. А.Ф. Можайского) по специальности «инженер-баллистик» (1976–1981 гг.), а затем — престижную Военную академию им. Ф.Э. Дзержинского и аспирантуру кафедры баллистики. За годы службы в Вооруженных Силах он внес большой личный вклад в боевую готовность войск, за что отмечен грамотой Главнокомандующего Ракетными войсками. Как ученый-баллистик, принимал непосредственное участие в подготовке и проведении более 350 космических пусков, награжден государственными медалями «За безупречную службу».

После завершения военной службы Юрий Георгиевич применил свой аналитический ум на рынке недвижимости, где работает с 1998 года. Он руководил подразделениями вторичного жилья крупнейших строительно-инвестиционных компаний Москвы, в том числе ОАО «Корпорация «Жилищная инициатива», а позже возглавлял московскую компанию «Арбат недвижимость» в качестве Генерального директора. Его официальная квалификация подтверждена государственным Квалификационным аттестатом № 2602 Московской лицензионной палаты.

Юрий Георгиевич также долгие годы руководил службой безопасности в знаменитом Лицее «Вторая школа» им. В.Ф. Овчинникова и работал на посту заместителя председателя Совета ветеранов ЦАО города Москвы. Новое издание его книги — это сплав огромного жизненного опыта, офицерской чести и глубоких юридических знаний, призванных защитить каждого читателя.

Введение

Перед каждым человеком хотя бы раз в жизни встает проблема покупки, продажи или обмена квартиры (р. 4). Но квартира — это товар особого рода (р. 4). При сделке происходит переход юридических прав от одного человека к другому строго по законам Российской Федерации (р. 4). И этот переход прав необходимо последовательно, шаг за шагом, надлежащим образом оформить (р. 4). О том, как это сделать самому, идет речь ниже (р. 4).

Люди покупающие, продающие, меняющие квартиру, должны сделать шестнадцать практических шагов (р. 4). В разработке эти шаги описаны с точки зрения покупателя, но они прозрачны и для продавца (р. 4). А обмен можно рассматривать как продажу и покупку квартиры одновременно (р. 4).

В конце основного текста приведены приложения и готовые бланки документов, которые дадут читателю ясное представление о сделке (р. 4). Нам только остается пригласить вас, мой читатель, освоить их на благо себе и своим близким (р. 4). Успехов Вам! (р. 4)

### 1. Определение параметров желаемой квартиры

Первый практический шаг, который вы должны сделать при покупке квартиры — это решить для себя, какая именно вам нужна квартира (р. 5). Для этого вы должны ответить на следующие вопросы (р. 5):

В каком районе города вы хотите жить? (р. 5)

Каким должен быть ваш дом (панельный, кирпичный, монолитный, год постройки)? (р. 5)

На каком этаже должна находиться ваша квартира? (р. 5)

Сколько комнат должно быть в ней? (р. 5)

Сколько квадратных метров общей площади должна иметь ваша квартира? (р. 5)

Сколько квадратных метров жилой площади должно быть в ней? (р. 5)

Какой санузел вы хотите иметь (совмещенный или раздельный)? (р. 5)

Должны ли быть балкон или лоджия? (р. 5)

Какое состояние квартиры и отделки вам подходит? (р. 5)

Есть ли в доме современный скоростной интернет и цифровые коммуникации? (р. 5)

За какую максимальную сумму вы готовы купить квартиру? (р. 5)

Свободная ли она должна быть перед покупкой или вас устроит альтернатива (когда продавец одновременно покупает себе другое жилье)? (р. 5)

Какие дополнительные условия должны быть выполнены (инфраструктура, школа, метро)? (р. 5)

Ответив на вышеперечисленные вопросы и четко уяснив цель, вы можете смело приступать к её поиску (р. 5).

### 2. Поиск желаемой квартиры

Решив, какая вам нужна квартира, вы ежедневно начинаете просматривать специализированные электронные базы и ведущие интернет-платформы (р. 5). Главными и исчерпывающими площадками для поиска жилья в России сегодня являются Авито, ЦИАН, Яндекс Недвижимость, а также сервис Домклик.

Вы настраиваете фильтры под свои параметры, уточняете по указанному в объявлениях телефону недостающие сведения у продавцов и договариваетесь о просмотре квартиры (р. 5). Вы также можете самостоятельно разместить объявление о покупке на этих ресурсах и принимать звонки от собственников (р. 5). Внимательно отсекайте объявления с подозрительно заниженной ценой — на современном рынке это главный признак уловок мошенников или фальшивых объявлений-приманок.

### 3. Просмотр квартиры

Прежде чем идти на просмотр квартиры, внимательно изучите местность и сам дом (р. 6). Уясните для себя, хватает ли вам тут инфраструктуры для комфортной жизни (парковки, магазины, транспортная доступность) (р. 6).

Осмотрев саму квартиру, тщательно зафиксируйте все её недостатки (следы протечек, старая проводка, трещины, состояние сантехники) (р. 6). Они станут вашими главными вескими аргументами для законного снижения цены на квартиру при разговоре с продавцом или его представителем (р. 6). Если вам квартира понравилась, обязательно попросите показать правоустанавливающие документы, свежую выписку из ЕГРН с открытыми персональными данными и паспорт собственника (р. 6). Обязательно уточните, проводилась ли в квартире перепланировка и узаконена ли она органами жилищной инспекции.

#### 4. Торг по цене квартиры

Не стесняйтесь торговаться, покупая квартиру (р. 6). Торгуясь, вы можете сэкономить значительную сумму от её первоначальной стоимости (р. 6). Для этого вам необходимо четко знать, какие параметры и недостатки жилья сильнее всего влияют на снижение цены на современном рынке (р. 6).

Таблица 1. Чек-лист для снижения цены (Торг на просмотре)

Недостаток квартиры	На сколько можно снизить цену (в среднем)	Почему это минус для покупателя
Первый или последний этаж	На 5–7% от стоимости	Риск протечек с крыши на последнем этаже, шум от подвала и улицы — на первом.
Отсутствие балкона / лоджии	На 3–5% от стоимости	Существенное ограничение бытового комфорта и мест хранения.
Незаконная перепланировка	На сумму её оформления + штраф	Вся юридическая и финансовая ответственность за перенос стен переходит на покупателя.
Старый ремонт и коммуникации	На стоимость материалов и работ	Необходимость немедленных крупных вложений в замену ржавых труб и проводки.

Знание этих минусов и умение сопоставить их с ценами аналогичных объектов в районе (например, через плагин бесплатной аналитики Merkatys) позволит вам уверенно сбивать цену.

#### 5. Торг по расходам, связанным с проведением сделки

К расходам, связанным со сделкой купли-продажи жилья, на современном рынке относятся следующие статьи (р. 6):

Государственная пошлина Росреестра. Её платят за регистрацию перехода права собственности. Для физических лиц она составляет строго 2 000 рублей за квартиру.

Плата за услуги нотариуса. Требуется только в установленных законом случаях (если продается доля, объект принадлежит несовершеннолетнему или сделка альтернативная). Размер пошлины рассчитывается строго по закону от цены квартиры плюс плата за услуги правового и технического характера.

Расходы на составление договора купли-продажи. Если сделка проходит без нотариуса в простой письменной форме, проект договора заказывается у юриста или в банке (это стоит от 3 000 до 10 000 рублей).

Плата за системы безопасных безналичных расчетов. К ним относятся электронный банковский аккредитив или Сервис безопасных расчетов (СБР). Банки берут за эту услугу фиксированную плату — обычно от 2 000 до 4 500 рублей. Старые наличные расчеты через банковские сейфы (ячейки) ушли в прошлое и используются сегодня крайне редко (р. 6).

Эти расходы вы можете полностью взять на себя, полностью переложить на вторую сторону или честно разделить пополам между покупателем и продавцом, выиграв на этом немалые деньги (р. 7).

#### 6. Шаг по «тонкому льду»

Любой здравомыслящий человек знает, как опасно идти по тонкому льду — можно провалиться (р. 7). Покупка квартиры подобна такому путешествию (р. 7). Вы можете потерять купленную квартиру вместе со своими деньгами, если не убедитесь в полной юридической чистоте и достоверности всех документов, представляемых на регистрацию (р. 7). До принятия окончательного решения о сделке полезно переговорить с соседями и изучить историю объекта.

Особого внимания требует сделка, которая совершается по доверенности от продавца квартиры (р. 7). Подлинность и действие доверенности необходимо в обязательном порядке проверять в день сделки через онлайн-реестр Федеральной нотариальной палаты. Помните, что действие доверенности прекращается по причине (р. 7):

Истечения срока (р. 7);

Отмены доверенности доверителем (р. 7);

Смерти лица, выдавшего доверенность (р. 8);

Признания лица, выдавшего доверенность, недееспособным или ограниченно дееспособным (р. 8).

#### Таблица 2. Проверка продавца на безопасность

Что проверяем	Где проверяем (сайт / ведомство)	Что должно быть в результате
Паспорт продавца	Сервис проверки паспортов на Госуслугах	Паспорт действителен, данные и фото полностью совпадают.
Право собственности	Свежая официальная выписка из ЕГРН	Продавец — законный хозяин, арестов, залогов и обременений нет.
Долги и суды	Сайт судебных приставов (ФССП) и судов	У продавца нет крупных долгов, способных сорвать сделку.
Риск банкротства	Единый реестр сведений о банкротстве («Федресурс»)	В отношении продавца не ведется процедура банкротства.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.