

ДОМ ДЕНЬГИ

Третий лишний

самодеятельность

Каждый покупатель недвижимости, пользовавшийся услугами риэлтеров, хотя бы однажды подумал, что зря трагил на них деньги. Как выяснила корреспондент «Ъ-Дома», купить квартиру в Москве и Подмосковье без помощи риэлтера вполне возможно, хотя и непросто. Если искать квартиру самостоятельно, можно сэкономить сумму, равную 10–20% стоимости приобретаемой недвижимости.

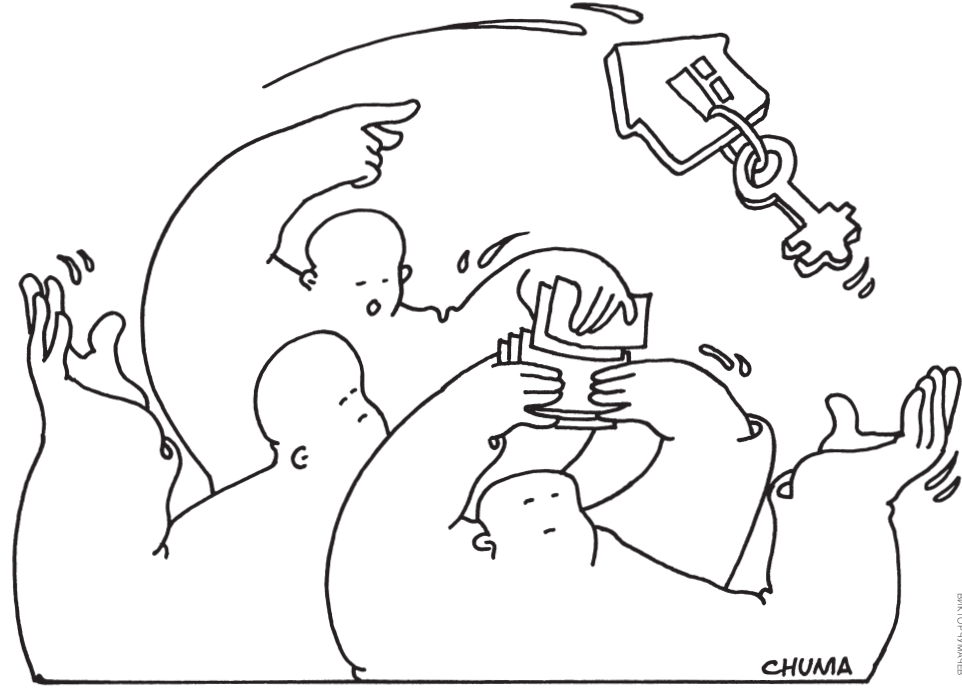
Плата за консультацию

«Их задача — запугать тебя и заставить думать, что вокруг сплошной криминал и стоит тебе самому заняться поиском квартиры, как тебя тут же обманут. А они твоя защита и опора, они знают рынок недвижимости и имеют там много связей. Но это не значит, что все они заботятся о том, чтобы ты был счастлив в приобретенной квартире. Цель риэлтера — предоставить тебе информацию о квартирных вариантах и побыстрее провести сделку, взяв за свою услугу тысячи долларов. Но ты при желании можешь самостоятельно найти подходящий квартирный вариант», — уверяла меня Любовь Генова из подмосковного Долгопрудного. Недавно она обзавелась «двушкой» в хрущевке, заплатив за нее \$65 тыс. Поначалу госпожа Генова решила воспользоваться услугами риэлтерских фирм. Ей предоставили несколько квартирных вариантов, однако стоили квартиры \$75–80 тыс., к тому же были в ужасном состоянии. Они не стоили столько, сколько за них просили. Несмотря на то что риэлтер уверял, будто лучших вариантов на эти деньги не найти, женщина отказалась от услуг агентства и стала действовать сама. Она снова и снова расклеивала объявления для потенциальных продавцов на подъездах домов в том районе, где собиралась купить жилье. В конце концов покупатель вышел на нее сам. Госпожа Генова утверждает, что она «на несколько часов опередила представителя риэлтерской конторы на пороге этой квартиры». Но в целом осталась довольна собой: удалось сэкономить почти \$17 тыс.

Случаи, когда клиенты отказываются от услуг риэлтерских фирм, не единичны. В последние годы, как отмечают эксперты, наметилась тенденция к отказу граждан от услуг агентств, покупатели предпочитают подыскивать квартирные варианты самостоятельно. Как утверждает председатель правления Конфедерации обществ прав потребителей России Дмитрий Янин,

главной причиной этого является развенчание мифа о том, что риэлтер действительно может помочь. «От общего объема жалоб, поступающих в нашу организацию, жалобы на недобросовестных риэлтеров составляют 4%, — говорит господин Янин. — Это в общем-то немного, но еще год назад их было примерно в полтора раза меньше. Люди жалуются на то, что агентство, например, берет деньги за то, что просто сводит их с клиентами, даже если сделка в результате не состоялась. Не секрет, что и комиссионные агентства порой бывают выше заявленных вначале. В общем, наши граждане начинают понимать, что какую-то часть работы по приобретению квартиры лучше взять на себя. Это правильно: у нас комиссия агентств недвижимости от сделки составляет 5–6%, тогда как в других странах этот процент существенно ниже. Переплачивать людям не хочется, и они начинают действовать самостоятельно. Однако я советовал бы людям, решившим действовать на свой страх и риск, все же внимательно изучать законы и условия договора».

В крупных агентствах по недвижимости также поняли настроения потребителей и уже приняли меры по удержанию в поле зрения клиентов, которые желают проводить сделки самостоятельно. Для этого агентства создают специальные подразделения, предлагающие альтернативную услугу по консультированию граждан на всех этапах подготовки и проведения сделки. Одной из первых эту услугу предложила компания МИАН. Летом текущего года компания открыла новое подразделение — экспертное бюро «Тактик & практик», готовое консультировать граждан на всех этапах при покупке и продаже недвижимости в Москве и ближайшем Подмосковье. По словам генерального директора бюро Пульнary Рахмангуловой, в их планы не входит «навязывать клиенту дополнительные услуги»: «Среди наших потенциальных клиентов не только те, кто



стремится сэкономить, но и рациональные люди, стремящиеся действовать самостоятельно на рынке недвижимости. Таких людей не меньше половины от всех совершающих сделки на рынке недвижимости. Мы решили предоставить своим клиентам выбор — либо действовать самостоятельно, получив исчерпывающую консультацию, либо воспользоваться практическими услугами нашей компании, если клиент понимает, что с какими-то этапами он не справляется (допустим, трудности в сборе справок, заключении договора, юридическая проверка документов). Возможный вариант оказания услуг выглядит так: клиент приобретает у нас консультацию по покупке или продаже квартиры, заплатив за это 10 тыс. рублей, а дальше при желании действует самостоятельно. Но хочу обратить особое внимание, что он может на любом этапе сделки обратиться к нам снова».

Дорогой риэлтер

Специалисты, равно как и клиенты, прошедшие процедуру поиска и приобретения жилья самостоятельно, сходятся во мнении, что поиск квартиры без агентства несет в себе большие сложности. По признанию клиентов, дело даже не в том, что информационную базу квартирных вариантов достать трудно. Дело в конкуренции на рынке жилой недвижимости. Даже если удастся найти подходящий вариант, он может «уплыть» в самый последний момент.

Рассказывает Дмитрий Сорин, предприниматель: «Я искал квартиру самостоятель-

но, без помощи агентства, штудировал газеты бесплатных объявлений, искал варианты и даже ради эксперимента стучался в каждую дверь в подъезде дома, где мне хотелось бы приобрести жилье. Так продолжалось четыре месяца, и однажды на мое объявление откликнулась одна старушка, предложила встретиться. „Двушка“ на „Севастопольской“, которую предлагала эта женщина, мне понравилась, я решил купить ее. Договорились встретиться через два дня. Но пока я бегал по юристам, она успела заключить договор с агентством, которое вышло на нее каким-то непонятным мне образом. Как они ее убедили? Естественно, они предложили ей больше денег. Я понял, что агентств много и они сильнее меня. Впрочем, я духом не пал, продолжил поиски. Но они не увенчались успехом. В итоге один мой знакомый риэлтер помог мне подобрать вариант по старой дружбе. В общем, искать квартиру без помощи своих риэлтеров я бы никому не посоветовал».

Есть среди желающих приобрести недвижимость и такие, которые, напротив, шагу без риэлтера не ступят. Это покупатели элитной недвижимости. Рассуждают такие люди трезво: недвижимость стоит сотни тысяч долларов, значит, риски по ее приобретению должны быть минимальны.

Елена Красильникова, менеджер по продажам: «Когда мы с мужем решили приобрести квартиру в новостройке, расположенной в центре Москвы, то пробовали самостоятельно подыскивать варианты. Дали объявление в газету. С нами стали связываться риэлтеры, предлагавшие

деньгами не рисковать, а поручить поиск варианта профессионалам. Мы задумались: а что, мы разве нищие и не можем себе позволить риэлтера? Мы обратились в агентство недвижимости и через неделю подобрали вариант за \$890 тыс. Обошлось нам это в 4% от сделки. Деньги это небольшие. Но занимающиеся элитной недвижимостью риэлтеры могут и 6% за сделку взять. Мы еще дешево отделались. Но о потраченных деньгах не жалеем — агентство избавило нас от головной боли».

Сами риэлтеры не понимают граждан, которые отказываются от их услуг. По словам руководителя отделения «Октябрьское поле» компании «Инком-недвижимость» Михаила Раздольского, риэлтерская фирма, работающая качественно, не может продавать свои услуги дешево, а работа хорошего риэлтера не может стоить меньше 5–6%. «Риэлтер, когда берет на себя обязательства по сделке, занимается не только подбором документов, варианта и организацией встреч сторон. Он делает все, чтобы клиенту было спокойно и комфортно. Если фирма предлагает заплатить ей меньше 4% комиссионных, например 2%, это значит, что она готова только свести двух клиентов, а уж о чем они там договорятся — ее не волнует. Часто бывает, что люди не умеют договариваться, сделка рушится. А хороший риэлтер кого угодно сможет убедить и обаять и найти компромисс, чтобы все остались довольны. Еще хороший риэлтер обязательно проверит чистоту сделки за счет юристов, которые находятся в штате агентства, выяснит, не является ли квартира совместно нажитым имуществом, не предъявят ли третьи лица, состоящие на учете в каких-нибудь специальных учреждениях, права на эту недвижимость, и подскажет, как застраховать титул. Наконец, он оберегает клиента от воров, которые могут проникнуть к нему в квартиру под видом покупателей. Сотрудники агентства всегда сопровождают потенциальных покупателей во время визита к клиенту, а визит всегда предварительно согласовывается. Услуги такого риэлтера стоят достаточно дорого, но это, поверьте, оправданно», — говорит Михаил Раздольский.

Траты и риски

Если вы все-таки решились действовать в одиночку, то помните, что самостоятельный поиск квартиры сопряжен с денежными затратами. Разовая публикация в газете, к примеру, обойдется в \$10, а для того чтобы объявление начало работать, его нужно повторить раз пять-семь, значит, на объявления придется потратить около

\$70. Кроме того, придется затратить много времени, расклеивая объявления, и немало энергии для общения с потенциальными продавцами. Помимо всего прочего после того, как вариант будет найден, обязательно потребуются консультации юристов. Стоимость такой услуги составляет примерно \$400–500.

Рассказывает Денис Шорин, руководитель департамента по работе с корпоративными клиентами юридической компании «Легте»: «Обращаться к независимому юристу нужно в любом случае, действуете ли вы через агентство или подбираете вариант самостоятельно. Необходимо проверять подлинность каждого документа. Человек, не имеющий юридического образования, не сможет проверить подлинность правоустанавливающих документов на квартиру хотя бы потому, что ему вряд ли удастся получить информацию из официальных источников о желаемой квартире. А юрист, получив пакет документов, проверит те факты, которые покупатель в силу юридической некомпетентности сразу не распознает: сколько человек прописано в квартире, действует ли справка БТИ, в чьей собственности находится квартира, существуют ли нетитульные владельцы, не действует ли запрет на совершение сделок или иные ограничения. Нюансов множество. Юрист, изучив все материалы и проверив предоставленную информацию по своим источникам, выдает клиенту аналитическое заключение, в котором указывает обьемы рисков, которые клиент принимает на себя в случае покупки квартиры. А клиент, ознакомившись с ним, сам решает, покупать ему квартиру или не покупать».

Найти квартирный вариант без посредников и совершить сделку вполне реально. Во всяком случае, попробовать это сделать стоит. Но, конечно, при этом надо быть готовым к самостоятельным поискам информации о недвижимости на рынке и проверке этой информации. Это требует и материальных затрат, и душевных. Найдя квартиру, надо суметь ее удерживать, убедив потенциального продавца в том, что не стоит обращаться в агентство недвижимости, а лучше продать квартиру без посредников, ведь обязательств меньше. Наконец, необходимо досконально проверять подлинность каждого документа на квартиру во избежание неприятных ситуаций с возможным появлением лиц, которые могут предъявить на нее права. Для этого, конечно, лучше обратиться к юристу. Но и чтение профильного законодательства не помешает.

Анна Героева



ANGELOVO
клубная резиденция

Новый проект девелопера международного жилого комплекса «Росинка»

Мы позаботились о каждой детали - изысканная архитектура, продуманная инфраструктура, Британская Международная Школа, удобное местоположение. Клубная система позволит Вам и членам Вашей семьи ощутить себя частью особого круга близких по духу людей.

Виллы, таунхаусы, апартаменты

Пятницкое шоссе, 4 км
тел.: (495) 730-33-00
www.angelovo.ru



Реклама ЗАО "Росинка-сервис".
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте компании.