

# Агент вызывает огонь на себя

Продать общую жилплощадь не выносящих друг друга экс-супругов, каждая встреча которых оборачивается скандалом; добиться от приставов снятия ареста с жилья; убедить банкиров взять квартиру в залог; срочно вывезти атакованного клопами жильца из арендованной квартиры – это лишь малая часть проблем, которые ежедневно решают риэлторы.



**Ч**ЕМ БОЛЬШЕ СТАНОВИТСЯ онлайн-сервисов по недвижимости, тем крепче обманчивое ощущение, что со сделкой нетрудно разобраться самостоятельно и не потребуется платить никаким посредникам.

Да, сейчас многочисленны бесплатные базы, в которых размещены объявления о купле-продаже недвижимости. Но базы могут включать внушительное количество «мусорных» объявлений – таких, которые содержат недостоверную информацию либо уже неактуальны. И для того, чтобы найти подходящую квартиру, придется пробраться сквозь завалы некачественного контента и потратить массу времени.

Не обращаясь к профессионалам, можно купить квартиру у застройщика, когда у вас есть полная сумма стоимости этого объекта и вы железно уверены в надежности строительной компании.

Также теоретически без особых проблем можно продать жилье, если вы ничего не планируете покупать взамен.

Довольно безопасными профессионалы называют и сделки между членами семьи, однако, как мне рассказывал один эксперт, тут легко наделать ошибок, уже связанных с налогообложением, и переплатить.

Рискованнее всего без помощи экспертов покупать вторичное жилье: без знания истории приобретаемой квартиры можно потерять много времени, нервов и денег. Покупка с привлечением ипотечного кредита вроде бы безопаснее, ведь можно положиться на банковскую проверку. Впрочем, она тоже не всегда бывает панацеей: банки в первую очередь заботятся о минимизации собственных потенциальных убытков и проверяют такие вещи, как незаконные перепланировки, но слишком глубоко историю объекта не копают.

В принципе, этими скудными примерами исчерпываются относительно безопасные самостоятельные сделки. Реальность намного суровее – каждая вторая сделка (а некоторые риэлторы говорят, что чуть ли не каждая первая в их практике) осложнена теми или иными обстоятельствами.

## ДВУШКА РАЗДОРА

Моя близкая подруга недавно развелась с мужем, однако до сих пор вынуждена взаимодействовать с ним: у них общий несовершеннолетний сын, двухкомнатная квартира в Купчино в долевой собственности и ипотека. Квартиру супруги планировали продать еще до развода, но в последний месяц брака это жилище превратилось в филиал

ада на земле – долю мужа за долги по кредитам арестовали приставы.

Печальную ситуацию, осложненную арестом, ипотекой и маленьким ребенком, конечно, можно попробовать решить самостоятельно, если свободного времени много и нервы стальные. Однако опыт подсказывает, что более разумно обратиться за помощью. На рынке Петербурга работает множество агентств недвижимости и частных риэлторов.

В 90% случаев клиенты делают выбор в пользу той или иной компании, того или иного агента благодаря сарафанному радио. Если же так случилось, что у вас нет знакомых, которые могли бы дать рекомендацию, и вы решили выбрать риэлтора самостоятельно, то обращайтесь в крупное агентство с многолетним опытом. Чем крупнее компания, тем шире у нее круг экспертов, а солидный опыт работы на таком высококонкурентном рынке уже свидетельствует об эффективности.

Для того чтобы помочь подруге определиться с выбором, ну и самой узнать тонкости бизнеса, я встретила с несколькими экспертами-риэлторами из крупного агентства недвижимости.

## ЗА КУЛИСАМИ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

В интернете то и дело появляются статьи о том, что тот или иной банк или компания запускает электронный сервис по подбору жилья, который лишит риэлторов хлеба. Сами эксперты рынка

*Опыт подсказывает, что более разумно обратиться за помощью к риэлтеру*



## ШКАЛА ОПАСНОСТИ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ СДЕЛОК



недвижимости не столь пессимистичны. «Профессия риэлтора никогда не изживет себя во всем мире», – уверен специалист по недвижимости Александр Кондрашов.

Такое заявление не удивит того, кто знает, каких знаний и навыков требуют сделки с недвижимостью.

Довольно беспроblemное, казалось бы, приобретение жилья на первичном рынке у застройщика все равно нуждается в остром взгляде эксперта. Непрофессионалу довольно тяжело разобраться в нюансах договора долевого участия, а агент может подсказать, есть ли в документах какие-либо подводные камни, влияющие на конечную стоимость объекта.

Риэлтор укажет на плюсы и минусы той или иной квартиры в строящемся доме, когда посмотреть заинтересовавшую вас квартиру еще невозможно. Даже шоу-рум не даст полной картины.

Агент также в курсе, что будет возводиться рядом с вашей новостройкой, знает, темной или светлой окажется квартира, находится ли она рядом с техническими помещениями, каково качество строительства.

Кроме того, риэлтор расскажет о похожих по параметрам квартирах у разных застрой-



**Александр КОНДРАШОВ,**  
менеджер ГК «Экотон»

До того как ступил на путь агента недвижимости в группе компаний «Экотон», был директором Челябинского государственного академического театра драмы имени Наума Орлова. За восемь лет провел несколько сотен сделок по продаже и аренде недвижимости. Природный артистизм, темперамент, коммуникабельность позволяют ему быть успешным и на этом поприще. Несколько раз занимал первое место по результатам работы в компании. Прекрасный организатор, веселый и активный человек.

щиков, проинформирует клиента о различных акциях, которые в данный момент действуют у девелоперов. Специалист подскажет, не испытывает ли тот или иной застройщик проблем в последнее время и не столкнется ли покупатель с долгостроем.

Что касается вторички, то в этом сегменте рынка ни одна сделка не похожа на другую, каждая обладает индивидуальными особенностями и состоит из множества этапов.

Первоначальная задача агента состоит в подборе квартир с учетом параметров, которые формулирует клиент. Встречаются и экзотичные требования – например, чтобы в квартире был камин, на площадке одна квартира, а в доме определенный состав жильцов.

Обычно подборка включает в себя пять-семь квартир – этого количества достаточно для того, чтобы «зайти, увидеть, полюбить». Но бывает, что клиент смотрит и 30-40 вариантов, особенно это касается нетипового жилья, старого фонда, дома за городом. На этапе подбора вариантов риэлтор собирает предварительные данные о собственниках продаваемого жилья, выясняет, каковы шансы, что квартира будет продана клиенту, за какие деньги, на-

сколько квартира проблемная.

Любопытно, что опытный риэлтор Надежда Полторабатько старается не ходить на первичные осмотры, чтобы ее мнение не влияло на решение клиента. «Отобранные мною квартиры уже потенциально подходят клиенту, хороший же специалист всегда даст покупателю возможность окончательного выбора», – подчеркивает она.

*На вторичном рынке  
ни одна сделка  
не похожа на другую  
и включает в себя  
множество этапов*

Зачастую потенциальные покупатели не понимают, какие на просмотре надо задавать вопросы, или не догадываются обратить внимание на важные детали – всему этому приходится учить риэлтору.

Покупателя должны интересовать житейские вопросы, юридическая плоскость делегирована агентам. Клиентам следует обратить особое внимание на подъезд. Ремонт в квартире – дело наживное, каждый осуществляет его под свои нужды и в соответствии со своим вкусом. Но если в подъезде стоит неприятный запах, стены исписаны, значит, в доме живут представители маргинальных слоев общества, с которыми вам вряд ли по пути. Нужно посмотреть на стоимость коммунальных услуг, так как в двух соседних домах, при одинаковой площади квартир, цена «коммуналки» может различаться в разы. Важно открыть окно, проверить, насколько шумно. Обратить внимание на состояние коммуникаций, заглянуть под ванну – нет ли протечек. Можно также выйти на улицу и поболтать о доме и соседях с молодыми мамами и сидящими на лавочках бабушками.

Риэлтора стоит приглашать на финальный осмотр, для того чтобы он задал профессиональные вопросы владельцам квартиры и их риэлтору. После того как клиент сделал выбор, агент приступает к подготовке документов. «Мы проводим торги, достигнув договоренности по цене, я прошу контрагента или собственника представить пакет документов, после этого мы

## На этапе подбора вариантов риэлтор собирает предварительные данные о собственниках



**Надежда ПОЛТОРАБАТЬКО,**  
менеджер ГК «Экотон»

По образованию инженер-эколог. Работала в сметном отделе одной из строительных компаний. Была клиентом агентства «Экотон», а после завершения своей сделки сказала: «Хочу у вас работать». Прошла весь путь от начинающего агента до руководителя самой успешной и новаторской группы агентов компании. Лидер продаж компании по результатам нескольких лет. Опыт в риэлторской сфере составляет почти десять лет. За это время успешно провела около 900 сделок, среди которых было много довольно сложных. Высокоэффективна, обычно ведет пять – восемь сделок одновременно. Сделки проводит быстро, весело и безопасно.

едем вносить аванс. Документы я проверяю и анализирую самостоятельно, в редких случаях обращаюсь к юристам нашей фирмы. Я люблю отслеживать историю квартиры, у агента есть необходимые для этого инструменты. Задача агента – минимизировать все возможные риски», – подчеркивает Надежда Полторабатько.

Конечно, проверить документы можно и у нотариуса, но он не проводит анализ стоимости квартиры и ее соответствия рыночным ценам, не вникает в историю объекта, а если сделка проводится по доверенности, нотариусу будет достаточно проверить, не отозвана ли она.

«У меня есть клиенты, которые собираются совершить сделку по доверенности, оформленной два года назад на пожилого человека, в данный момент проживающего в США. Мне надо убедиться, жив ли, здоров ли этот человек, в его ли интересах совершается сделка, я буду разговаривать с ним по Skype, попрошу показать мне паспорт и ответить на вопросы. Понятно, что не все агенты так работают, но нотариусы точно этого делать не будут», – заключает Надежда Полторабатько.



## *В 90% случаев клиенты делают выбор того или иного агента благодаря сарафанному радио.*

Кажется, что продажа жилья не такое уж сложное дело. Однако риэлтор обладает знаниями и возможностями, благодаря которым может продать квартиру значительно быстрее и выгоднее, нежели физическое лицо. Даже реклама будет эффективной только на определенных ресурсах и именно в часы, популярные у целевой аудитории. Важным моментом является проведение расчетов – различные партнерские программы с банками и страховыми компаниями позволяют агентству предложить клиенту услуги по сниженному тарифу. Да и банковская ставка по ипотечному кредиту при совершении сделки через агентство может быть несколько ниже, что тоже экономит клиенту деньги.

На фоне сделок купли-продажи жилья на первичном и вторичном рынках особняком выступает аренда, которая в крупных городах всегда будет востребована. Многие стремятся сдавать и снимать жилье без посредников: кажется, что это довольно просто. Однако и здесь есть нюансы. Самостоятельно можно искать арендодателя или съемщика неделями, если не месяцами. Риэ-

лторы способны найти необходимого человека за считанные дни, а иногда и часы. «На мой взгляд, процесс осложнен тем, что клиенты не знают, чего ждать друг от друга, а мы проверяем участников сделки. Кроме того, мы не оставляем людей наедине с проблемой. А проблемы могут быть самыми разными. Например, человек провел сутки в съемной квартире, а ночью его закусали клопы. Это настоящая беда для Петербурга, много клопов в старом фонде и почему-то на Парнасе. Так вот, либо мы оперативно подыскиваем другую квартиру для арендатора, либо договариваемся с владельцем квартиры о вызове дезинфекторов», – делится Александр Кондрашов.

## **СЕМЕЙНЫЕ РАЗБОРКИ**

Я попросила Надежду Полторабатько привести несколько примеров сложных сделок, которые она разбирала в последнее время.

Она рассказала, что однажды продавала дорогую квартиру в старом фонде, доля в которой в размере 1/4 находилась под обременением (на нее по решению суда был наложен арест), причем сумма обременения была выше, чем стоимость доли. Ситуация осложнялась конфликтом в семье, и покупатель был ипотечный. «Я ездила на личные встречи в банк, и его представителей удалось убедить согласовать этот объект в качестве залога. Кроме того, в местном отделении судебных приставов отказались снять обременение, и я договорилась об этом через управление судебных приставов – с условием перевода денежных

## Риэлтер найдет вам съемщика или арендодателя в считанные дни

средств на их счета. Для этого с приставами был согласован самый сложный нотариальный договор. Однозначно в одиночку клиент с этим не справился бы», – констатирует агент.

С того момента, как был найден покупатель, на согласование всех процедур у риэлтора ушло около четырех месяцев.

Перед тем как описать второй сложный случай, Надежда подчеркивает, что риэлтор всегда должен работать в интересах всех участников сделки, иначе ее невозможно провести. «Главное – понять интересы каждого, важно, чтобы по факту никто не был обманут. У меня была сделка по продаже общего имущества после развода супругов. Было открыто много судебных дел, на муже несколько исполнительных листов, имущество с обременением, и, кроме того, в сделке участвовали несовершеннолетние. При этом супруги не выносили друг друга, они у меня на сделке сидели в разных помещениях, и с органами опеки пришлось договариваться, потому что, по идее, туда должны приходить все вместе, но они ходили по отдельности. Ко мне клиент обратился с просьбой найти покупателя на его долю, но я объяснила, что за долю он не получит достаточно денег, и убедила его выводить второго собственника на продажу имущества целиком. Контакт с бывшей супругой не было, я связывалась с ней по электронной почте ее дочери, в итоге мы встретились и подписали договор. В конце концов квартира была продана. Если бы клиент продал лишь долю, он получил бы за нее 500 тыс. руб., а от выручки за целую квартиру ему досталось 1,5 млн руб.», – рассказывает она.

Собственно, после этих историй возникает резонный вопрос, что объективно ценнее: провести сделку самому, в полной независимости, на собственных ошибках изучая премудрости риэлторского дела, – или заплатить агенту 3-5% от суммы сделки за сохраненные время и нервы.



**ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭКОТОН»**  
была основана в 1992 году.

Одно из самых опытных и профессиональных агентств недвижимости в Санкт-Петербурге. В начале 90-х годов на зарождающемся рынке недвижимости юристы компании разработали легальную процедуру сделок с неприватизированными комнатами. Агентство славится тщательной проверкой документов. По мнению коллег, когда «Экотон» присутствует в сделке – в документах можно быть уверенным на все 100. Компания занимается всеми вопросами, связанными с недвижимостью. Сейчас у агентства пять офисов в Петербурге и свыше 500 сотрудников. За 26 лет плодотворной работы агенты «Экотона» провели более 100 тысяч сделок, ошастливили почти 300 тысяч клиентов. И в результате компания «Экотон» неоднократно заслуженно побеждала в профессиональных конкурсах по Санкт-Петербургу и России.