

НЕ ДАВАЙТЕ ОБМАНУТЬ СЕБЯ

Заниматься сделками с недвижимостью, не имея специального опыта – рискованно. Обойти подводные камни помогают профессиональные риэлторы. Но как не нарваться на аферистов?

Реклама не соврёт

Где найти честного и профессионального риэлтора? Вариантов два: либо в известных агентствах недвижимости, либо по рекомендациям знакомых. Второй вариант привлекательнее, ведь более 60% клиентов выбирают конкретную организацию или маклера-частника «по стопам друзей».

Если знакомых «с опытом» у вас нет, проанализируйте рекламные модули в газетах. Красочные макеты, многообещающий слоган одной и той же фирмы в разных изданиях ещё не говорит о надёжности организации. Обратите внимание: если модуль агентства в течение нескольких лет выходит регулярно, с каждым разом увеличивается, значит, дела в фирме идут как надо. Если же модули появляются время от времени, уменьшаются в размерах – возможно, у агентства не всё гладко.

Висим на телефоне

Составьте список вопросов, на которые хотите получить ответы, обзвоните несколько фирм. Всю информацию записывайте в блокнот, потом сравните и выберите самые подходящие условия.

Настоящий мастер по недвижимости располагает к себе уже с первых минут телефонной беседы. Если же

после разговора с менеджером вы чувствуете себя дискомфортно – нет смысла снова обращаться в эту фирму. Обратите внимание на речь риэлтора. Если он говорит чересчур громко, почти кричит – значит, пытается психологически подавить клиента, что подталкивает и того повышать голос. А невнятная, тихая или слишком быстрая речь, наоборот, заставляет собеседника постоянно переспрашивать, чувствовать себя глупым.

А документик имеется?

Большинство россиян совершают за свою жизнь не более двух сделок с недвижимостью. Оно и понятно: дело требует внушительных затрат – как денег, так и нервов. Остановившись на одной риэлторской фирме, убедитесь, что вы можете доверять этим людям. А для этого лично побеседуйте с директором.

Для осуществления сделок с недвижимостью лицензии сейчас не требуется, однако некоторые агентства предпочитают всё-таки иметь такой документ. Намного важнее наличие сертификата риэлтора у менеджера, который будет с вами работать: хороший риэлтор обязан иметь специальное образование. Не постесняйтесь уточнить, сколько времени товарищ работает в области недвижимости. Хорошо, если вам достанется менеджер со стажем не менее 3 лет.



Правила успешной сделки

Профессиональный риэлтор Полина ХОЛИЧЕВА рассказывает, к чему надо быть готовым и как вести себя в агентстве недвижимости:

«впарить», когда после двух минут поверхностного разговора заявляют: «У нас как раз есть квартира, которая соответствует вашим требованиям, только решать этот вопрос нужно быстрее, иначе...»

Вы продаете квартиру...

1. БУДЬТЕ СМЕЛЕЕ! У тех, кто занимается недвижимостью совсем недавно, есть привычка «запугивать» клиентов. Настоящий профессионал никогда не заявит: «Учтите, ваша квартира находится в весьма непопулярном районе, спрос на нее будет невысок, поэтому продать ее можно в лучшем случае за такую-то (небывало низкую!) сумму». Не давайте обмануть себя!

2. НЕ МОЛЧИТЕ – СПРАШИВАЙТЕ. Если вы что-то недопонимаете, смело задавайте вопросы своему менеджеру. Требуйте однозначных, удобоваримых ответов. Что-то не нравится: у вас всегда есть выбор – ищите другое агентство.

3. ПОЧЕМУ ТАК ДОЛГО? Имейте в виду: сроки совершения сделки могут быть разными. Если квартира находится в собственности, оформление документов займет от 3 дней до 2 недель. Если жилплощадь не в собственности, ее необходимо приватизировать, либо ввести людей в право наследства. Возможно, нужно будет узаконить перепланировку, получить постановление органов опеки и т.п. Тогда срок совершения сделки может растянуться до 3-4 месяцев.

Часто сроки зависят не столько от сбора пакета документов, сколько от самих сторон. Перед тем, как купить квартиру, кому-то потребуется решить свои личные проблемы, получить необходимую сумму – тогда вопрос решается за месяц-два. Но бывает, что сделка совершается и за один день.

4. ПОЗНАКОМЬТЕСЬ ЛИЧНО с покупателем квартиры, просмотрите вместе документы, если в ваших планах сохранить каждый рубль. Риэлтор может здорово накрутить деньги на вашем товаре, а вы об этом даже не догадаетесь.

5. СКОЛЬКО СТОИТ? В договоре купли-продажи должна быть указана конкретная сумма, которую получает продавец. Это одно из условий, которые подтверждают добросовестность приобретателя.

...или покупаете?

1. НЕ ХВАТАЙТЕСЬ ЗА ПЕРВОЕ ПОПАВШЕЕСЯ. Явный признак того, что вам собираются что-то

2. ТРЕБУЙТЕ ЧИСТОТЫ. Если вы покупаете квартиру, риэлтор обязан проверить так называемую чистоту этой жилплощади – а именно, поглубже «сунуть нос» в малейшие нюансы, перелопатить все документы. А затем честно и подробно вам доложить: кто в квартире прописан, сколько раз она перепродавалась, кто временно выбыл из этой квартиры и по возвращении будет иметь на нее право, есть ли риск по выявлению других наследников (возможно, они и не знают об этой жилплощади?).

А дальше выбирать вам: остановиться на этом варианте, или поискать что-то другое.

3. БУДЬТЕ БДИТЕЛЬНЫ! Внимательно, придирчиво читайте документы, которые вам предстоит подписать. Проверяйте достоверность данных: адрес квартиры, стоимость, даты, паспортные данные, фамилии, имена, отчества и т.п.

4. АВАНС ИЛИ ЗАДАТОК? И аванс, и задаток покупатель вносит продавцу. Это сравнительно небольшая сумма от общей стоимости квартиры (500-1000 долл.), которая гарантирует, что жилплощадь купит именно этот человек. Если продавец отказывается продавать свою квартиру покупателю, то он возвращает аванс в одинарном размере, а задаток – в двойном. Если сделка не состоялась по вине покупателя, он не получает ни аванса, ни задатка. И продавец, собиравший документы и тративший на это свои деньги, остается при своих.

На что согласны обе стороны – на аванс или на задаток – обязательно прописывается в соглашении о задатке, в соглашении об авансе или в предварительном договоре купли-продажи. Там же указывается, какой размер штрафа и кому должен грозить в случае, если сделка не состоится.

Если продавец просит слишком большой задаток (15-20 тыс. долларов), не рискуйте передавать эту крупную сумму до подписания договора купли-продажи.

5. НЕ ВНОСИТЕ АВАНСА или задатка, не увидев собственными глазами документов на квартиру. Существуют ли эти документы в природе? А может, эта квартира просто сдается? Будьте начеку!

6. КОМУ ПЛАТИТЬ? Вносить задаток и полную сумму нужно собственнику, либо агентству недвижимости – но лишь в том случае, если у агентства есть доверенность от собственника, иначе оно не вправе принимать деньги.

Юлия АМЕЛИНА

