Риэлторские услуги: что в них входит, и зачем они нужны?

Автор: Елена Макеева

25.10.2022

Оказание риэлторских услуг прочно вошло в нашу жизнь с тех пор, как стало возможным переводить занимаемое жилье в свою собственность. Впрочем, и до того, как в начале 1990-х началась приватизация жилфонда, операции с недвижимостью все же проводились: это были преимущественно прямые обмены, и их осуществлением занимались маклеры. Профессия не числилась среди легальных, ее окутывал ореол таинственности, а найти представителей удавалось, в основном, по знакомству. Такого понятия, как риэлторское агентство, не существовало в принципе, предоставление услуг было уделом одиночек.

Справедливости ради стоит отметить, что им порой удавалось делать практически невозможное – выстраивать чуть ли не бесконечные цепи обменов, а в результате этих головоломных операций люди осуществляли мечты, переселяясь в подходящее для себя жилье. На достижение желаемой цели требовались нешуточные сроки: иной раз счет шел чуть ли не на годы. Разумеется, за услуги предполагалась оплата, размер которой во многом зависел от сложности обмена. Но из иных вариантов улучшения жилищных условий можно назвать, пожалуй, лишь вступление в жилищной-строительный кооператив (ЖСК) и государственную очередь. Первый требовал несравнимо более внушительных денежных вложений и ожидания; второй – только ожидания, но оно могло затянуться на десятилетия. Так что обращение к тогдашним специалистам по проведению операций с недвижимостью становилось реальным выходом из квартирного тупика.

За прошедшие три с лишним десятка лет жизнь кардинально изменилась, не обошли перемены и рынок жилья. Но риэлторские услуги не сделались менее востребованными, напротив, необходимость в них только росла и растет по сей день. Давайте разберемся, что в наше время входит в сферу деятельности риэлтора, какие у него обязанности и права, а также кто и сколько должен платить за оказываемые услуги.

Какие услуги предоставляет риэлтор?

Даже если вам требуется совершить относительно простую операцию с недвижимостью – например, продать ее без приобретения другой квартиры, - необходимо проведение целого комплекса услуг. Причем оформление сделки и получение средств за проданный объект будет в нем значиться последним пунктом, а предшествовать ему будет внушительный

перечень работ.

Продажа недвижимости с риэлтором начинается с консультации. На этом этапе клиент узнает о реальной рыночной стоимости объекта и примерных сроках реализации, а специалист по проведению операций с недвижимостью получает представление о том, какими документами располагает собственник объекта, а также об обстоятельствах планируемой продажи. Они могут быть разнообразными: «чистая» продажа, продажа с последующим приобретением другой жилплощади или нескольких объектов, продажа доли. В каждом случае нужен индивидуальный подход как к оценке объекта, так и к определению объема работ. А от них в конечном итоге и зависит стоимость риэлторских услуг.

Какой бы сложности сделка ни предстояла, необходима грамотная реклама объекта, и это, конечно же, забота риэлтора. Например, в нашей компании информация о продаже сразу попадает во внутреннюю базу, а также размещается на различных независимых интернет-площадках, что дает возможность привлечь максимальное число потенциальных покупателей. Ведение переговоров с ними с непременным отстаиванием интересов клиента, входит в обязанности риэлтора, как и проведение показов квартиры. Он же займется формированием пакета документов с учетом конкретной ситуации клиента, что также способствует ускорению продажи: многие покупатели используют ипотеку, а при наличии всех необходимых справок одобрение банка на покупку получить гораздо проще.

Оформление авансового платежа, согласование порядка проведения сделки со всеми участниками, сопровождение денежных расчетов, подписания договора купли-продажи, передачи его на госрегистрацию – все это риэлтор по недвижимости также берет на себя. И даже это еще не все: он будет курировать получение клиентом вырученных средств и подписание акта приема-передачи проданного объекта недвижимости. Так что в итоге объект будет продан в оптимальные сроки, по реальной цене и без малейших усилий со стороны клиента.

Какие плюсы работы с риэлтором?

Конечно, кто-то может возразить: в интернете полно материалов на любую тему, в том числе и о проведении операций с недвижимостью. И уж относительно несложную на первый взгляд сделку по продаже квартиры вполне реально провести своими силами, не тратя средств на оплату чьих-то услуг. Подумаешь, проблема – дать объявление, договориться с понравившимся покупателем, подписать договор и получить деньги. Каждый, безусловно, вправе действовать по своему усмотрению, но не следует недооценивать преимущества обращения в агентство недвижимости. Прежде всего, вы сможете узнать адекватную цену своего объекта. Если вы считаете, что он стоит дороже, это позволит не допустить «простоя» в продаже, ну а если вы его недооценили, то избежите потери средств.

При сборе документов вы легко можете забыть или по незнанию пропустить получение какой-либо справки, а без нее продажа окажется невозможной. Риэлтор такого не допустит, он соберет именно то, что нужно, причем быстро и без вашего участия. Общение с потенциальными покупателями не всегда бывает легким и приятным, к тому же многие звонят в удобное для себя время, которое может оказаться совершенно неподходящим для вас. Оказание риэлторских услуг включает и эту опцию, так что ваши нервы и время

останутся в сохранности. На самом деле таких опций много, и все они входят в стандартный перечень услуг.

Свободная квартира, не требующая подбора для владельцев другого варианта, гораздо привлекательнее для потенциальных покупателей, нежели та, для приобретения которой нужно дождаться, пока собственники выберут для себя новое жилье. Ситуация нередко осложняется тем, что облюбованная ими квартира, в свою очередь, может быть включена в сделку только после того, как будет найдена «альтернатива» для ее владельцев. По большому счету, это современная вариация обменных цепочек, строившихся в прошлом. Продать квартиру с риэлтором означает максимально сократить эту цепь, но в любом случае в нее войдут дополнительные участники, и чем их больше, тем сложнее создание устойчивой конструкции. Представляется вполне очевидным, что в такой ситуации предстоит много кропотливой работы, и стоить она будет дороже, чем сопровождение «чистой» продажи.

Покупка недвижимости с риэлтором означает, что в результате сотрудничества с агентством недвижимости для клиента будет приобретен объект, отвечающий всем его требованиям. При этом наши специалисты понимают, насколько важно выбрать квартиру, не только соответствующую запросу клиента, но и не имеющую юридических пороков, что обеспечит безопасность и сохранность денежных средств, вложенных в покупку, а также будущее спокойствие владельца. Бывает, что клиенту настолько нравится какая-либо квартира, что он готов закрыть глаза на все ее недостатки. Таковыми могут быть неясные обстоятельства приватизации либо вступления в наследство, нарушения при предыдущих переходах права собственности и еще множество различных обстоятельств. В таком случае в задачу риэлтора входит разъяснение причин, способных сделать приобретение такого жилья крайне обременительным для клиента. Нежелательные для приобретения объекты будут отсеиваться, что позволит не допустить как минимум бесполезной траты времени и перспективы потери аванса, а как максимум – утраты суммы, эквивалентной стоимости объекта.

В нашей компании уделяется самое пристальное внимание доскональной проверке истории переходов права собственности на объект, что дает возможность обеспечить юридическую безопасность проводимых сделок. Кроме того, в риэлторские услуги входят переговоры с потенциальными продавцами и контрагентами, подготовка и оформление сделки, согласование с банком регламента ее проведения, включая при необходимости бронирование депозитарной ячейки, организацию и проведение денежных расчетов. Если клиент планирует использовать ипотеку, мы поможем подобрать и оформить кредит на выгодных условиях: банки-партнеры нашей компании предлагают ряд преференций. И, разумеется, на всех этапах подготовки и проведения сделки риэлтор будет всецело отстаивать интересы клиента. Все эти меры нацелены на сокращение сроков подготовки к проведению операции с недвижимостью и покупку объекта с максимальной выгодой.

Кто чаще всего пользуется услугами риэлтора?

Львиная доля операций по купле-продаже квартир осуществляется с помощью профессионалов, при этом далеко не редкость, когда агентство недвижимости представляет интересы каждой из сторон. И лишь порядка пяти сделок из каждой сотни проводится самостоятельно действующими продавцами и покупателями. С большой вероятностью

можно предположить, что именно эти пять процентов участников рынка недвижимости пополняют судебную статистику: договор купли-продажи квартиры, заключенный с нарушением действующего законодательства, впоследствии может быть оспорен и расторгнут. А именно к таким последствиям, к сожалению, может привести незнание законов рынка недвижимости, не говоря уже о том, что нельзя сбрасывать со счетов риск стать жертвой чьей-то недобросовестности или злого умысла.

Даже если у вас в прошлом уже был опыт продажи или покупки жилья, при возникновении необходимости в проведении операции с недвижимостью имеет смысл обратиться к специалистам. Риэлторские услуги могут ограничиться грамотной консультацией, в результате которой будут прояснены все непонятные вопросы. В нашей практике не редкость обращение клиента, уже имеющего на примете «готового» покупателя либо, напротив, продавца. Мы оказываем услугу юридического сопровождения, в которую входит практически весь комплекс работ по обеспечению покупки или продажи объекта, за исключением подбора варианта. Это очень эффективный способ решения квартирного вопроса, позволяющий исключить риски при заключении сделки. А размер оплаты данной услуги ниже, чем в случае обращение за помощью в покупке или продаже «с нуля».

Чем отличается агентство недвижимости от частного риэлтора?

Стандартные аргументы в пользу обращения к «частнику» обычно таковы: с его стороны гарантирован индивидуальный подход, он имеет большой практический опыт, сделает все быстро, а главное - цена за риэлторские услуги будет гораздо более щадящей по сравнению с агентством недвижимости, особенно крупным и «раскрученным». Это не совсем так, вернее, совсем не так.

Индивидуальный подход и максимальное внимание к ситуации каждого конкретного клиента – принцип, заложенный в основу работы нашей компании. Мы всегда стремимся к тому, чтобы сделать процедуру покупки или продажи объекта максимально прозрачной, понятной и комфортной для клиента. Что касается опыта, то стаж нашей работы на рынке недвижимости превышает тридцать лет, а за эти годы случались кризисы, менялось законодательство, реализовались совершенно неведомые прежде ситуации – например, пандемия. И в любых условиях мы продолжали оказывать услуги, даже когда это казалось практически невозможным. Одиночкам такое не по силам.

Возможность заплатить меньше выглядит привлекательной, но экономия может «выйти боком». Частный маклер вправе объявлять сколь угодно демпинговую цену, но он не может выполнять функции всех специалистов, которые задействованы в обеспечении выполнения услуг в риэлторской компании и чья деятельность обычно остается «за кадром». Безусловно, оплата их участия заложена в комиссию агентства, но она окупается: именно слаженная работа команды профессионалов позволяет предоставлять широкий спектр услуг и добиваться эффективного решения любого квартирного вопроса.

Дорого ли стоят услуги риэлторского агентства?

Важное преимущество - услуги риэлторской компании оплачиваются по факту выполнения. Их стоимость определяется при заключении с клиентом договора на оказание услуг и может

варьироваться в зависимости от сложности предстоящей сделки. Она может представлять собой как фиксированную сумму, так и определенный процент от стоимости объекта, либо их комбинацию.

При этом ряд услуг предоставляется бесплатно. В нашей компании в этот перечень входит, в частности, помощь в оформлении ипотеки по льготной ставке от банков-партнеров, содействие в получении налогового вычета и ряд других услуг.

При подготовке к проведению сделки целый штат наших специалистов работает на клиента, и каждому уделяется максимум внимания с учетом его конкретной ситуации. Ведь конечная цель - максимальное удовлетворение запросов клиента. Так что найти агентство недвижимости, которое возьмет на себя решение вашей задачи «под ключ», вполне реально.