

ЖИЛЬЕ МОЕ

Сегодня мы поговорим о приобретении жилья с помощью профессиональных торговцев недвижимостью – риэлтеров.

Подобный бизнес – не порождение современной рыночной эпохи. «Квартирные жучки» (так их тогда называли) существовали и при социализме.

Конечно, тогдашний рынок недвижимости был несопоставим с теперешним. Однако люди всегда меняли квартиры: одни стремились перебраться в другой район, а то и город, иные пытались путем обмена увеличить метраж своего жилья. Для них, казалось бы, существовали бюро по обмену жилых помещений, но тот из нас, кто хоть раз сталкивался с работой этих контор, знает убогий перечень их услуг: «Вы найдите согласных с вами поменяться, а мы документально зафиксируем вашу сделку». Легко сказать – найдите! А если «баш на баш» не получается и надо выстраивать многозвенную «цепочку»? Кто поможет?

Некоторым советским гражданам удавалось разбогатеть – в длительных заграникомандировках, например, либо работая на Севере. Вернувшись в родные края, они могли вступить в жилищный кооператив и в течение нескольких лет за свои деньги построить для себя квартиру. Но некоторые не желали ждать и искали возможности купить жилье сразу. Что уж говорить о миллионерах, даже если подпольных, во все времена вкладывавших капиталы в недвижимость?

Существовал «черный» рынок жилья. На нем работали и зарабатывали деньги профессионалы. Они организовывали куплю-продажу не только «частных» (кооперативных!) квартир, но и государственных. Их опыт работы в «подполье», умение обходить законы, которые несовершенны и сейчас, востребованы по сей день. В середине девяностых, например, когда приватизация комнат в коммунальных квартирах была еще запрещена, риэлтеры запросто рас-

селяли жильцов этих людских муравейников, а многокомнатные апартаменты в престижных районах переходили в собственность «денежных мешков». Нынче ими легко продаются (именно продаются) непричастизированные квартиры...

Впрочем, за десять лет существования официального, разрешенного законом риэлтерского бизнеса ряды предпринимателей в этом сегменте рынка увеличились многократно. Но «теневые» традиции, стремление таиться от всех, «напускать туману» по любому поводу привились и неофитам.

Непонятого люди боятся. И основания для этого есть. Сколько за последние годы нашумело громких уголовных дел с убийствами продавцов жилья. Убивали риэлтеры, точнее, бандиты, назы-

«Теневые» традиции советской эпохи – стремление таиться от всех, «напускать туману» по любому поводу привились и неофитам жилищного рынка.

вавшие себя риэлтерами... И все же поток клиентов в риэлтерские компании, а также к «частно-практикующим» специалистам (многие по сей день не пожелали выйти из «подполья») не иссякает.

Если у человека есть деньги и он хочет приобрести квартиру (но не хочет ждать, когда фонд жилищного строительства мэрии или крупная строительная фирма сдадут новый дом), он обычно обращает взоры к газетам объявлений об обмене и продаже «подержанных» квартир. Ищет подходящую по цене, району, «возрасту», этажу, метражу и пр. квартиру. Звонит продавцу и... в подавляющем большинстве случаев узнает, что продает квартиру фирма, а не ее хозяин.

КАК ПРИОБРЕСТИ КВАРТИРУ В ЯРОСЛАВЛЕ?

По оценке специалистов рынка недвижимости, от одной пятой до четверти выставленных на продажу квартир находятся в так называемой «чистой продаже». То есть хозяева продают их не для того, чтобы тут же купить другую, осуществив таким образом обмен

тир, покупатели приходят, смотрят и просят сбавить...

В последней ситуации скрыт первый профессиональный секрет риэлтеров. Они всегда сверхоперативно реагируют на каждое новое объявление о продаже квартиры. Если продает частное лицо, то к нему тотчас прибегают агенты фирм с целью сбить цену. Так задурят голову, что человек поверит и продаст им свое жилье по дешевке.

Впрочем, риэлтеры не часто сами покупают квартиры. Только если ее можно немедленно выгодно перепродать. Владельцев жилья в отдаленных районах, на первых и последних этажах, «хрущевок» и т. п. скорее будут убеждать воспользоваться их «помощью».

«Помощь» эта заключается в том, чтобы, предложив продавцу минимальную цену, выставить его квартиру на продажу по максимальной, часто на несколько тысяч долларов более высокой. Известен случай, когда, продав «однушку» за 19 тыс. долларов, фирма отдала хозяину лишь 12. Все было законно, продавец и «помогавшая» ему риэлтерская компания заключили между собой договор.

Чтобы продавец не узнал, какие деньги зарабатывает на нем посредник, ему запрещено (по договору!) контактировать с покупателем. В случае нарушения он платит «неустойку» «баксов» пятьсот.

Зато риэлтеры способны продать квартиру, где прописан ребенок, а закон запрещает ущем-

лять его права. Они знают, кого из чиновников «подмазать» и сколько это стоит. Причем обязательно, что у покупателя потом возникнут проблемы. Есть крайне восторженные законодательные требования, обходя которые радиоваться будут все стороны.

Изнуряющий простого гражданина сбор документов прост для профессионала. У него все «схвачено» в ведомствах и учреждениях. Но на все это нужны деньги. Так риэлтеры объясняют свои «накрутки» к цене продавца... Да ведь и сама их работа должна быть оплачена!

Однако цивилизованный рынок предполагает честные и доверительные, открытые отношения клиента и фирмы, взявшей ее оказать ему услуги. Из многих десятков риэлтерских контор Ярослав-

Чтобы продавец зарабатывает не запрещено контактировать

ля лишь несколько работают с клиентами открыто. Они с продавцами квартир договариваются не о суммах, которые отдадут им после продажи, а о доле своего вознаграждения за совершение операции. Обычно это 3 – 5 процентов. Такой договор выгоден! Причем не только клиенту, но и фирме. Чем дороже она продаст, тем больше заработает.

КАК ПРИОБРЕСТИ КВАРТИРУ В ЯРОСЛАВЛЕ?

По оценке специалистов рынка недвижимости, от одной пятой до четверти выставленных на продажу квартир находятся в так называемой «чистой продаже». То есть хозяева продают их не для того, чтобы тут же купить другую, осуществив таким образом обмен

**ди советской эпохи —
ся от всех, «напускать
ому поводу привились
ам жилищного рынка.**

посредством купли-продажи, а именно ради денег.

Хозяева могут быть очень занятыми людьми, не желающими тратить невероятное количество времени на сбор документов (более десятка всевозможных справок, многие из которых действительны лишь несколько дней, необходимо собрать) и оформление сделки. Они заключают соглашения с риэлтерами и приходят лишь на подписание договора в государственное учреждение юстиции (на ул. Пушкина, 15).

Другие панически боятся процедуры получения денег от покупателя при заключении сделки: обходятся, подсунут фальшивые, ограбят на обратном пути... Лучше получить их с помощью фирмы.

Третьи просто не знают, какую цену просить. Заявят вроде бы на уровне аналогичных квар-

тир, покупатели приходят, смотрят и просят сбавить...

В последней ситуации скрыт первый профессиональный секрет риэлтеров. Они всегда сверхоперативно реагируют на каждое новое объявление о продаже квартиры. Если продает частное лицо, то к нему тотчас прибегут агенты фирм с целью сбить цену. Так задурят голову, что человек поверит и продаст им свое жилье по дешевке.

Впрочем, риэлтеры не часто сами покупают квартиры. Только если ее можно немедленно выгодно перепродать. Владельцев жилья в отдаленных районах, на первых и последних этажах, «хрущевки» и т. п. скорее будут убеждать воспользоваться их «помощью».

«Помощь» эта заключается в том, чтобы, предложив продавцу минимальную цену, выставить его квартиру на продажу по максимальной, часто на несколько тысяч долларов более высокой. Известен случай, когда, продав «однушку» за 19 тыс. долларов, фирма отдала хозяину лишь 12. Все было законно, продавец и «помогавшая» ему риэлтерская компания заключили между собой договор.

Чтобы продавец не узнал, какие деньги зарабатывает на нем посредник, ему запрещено (по договору!) контактировать с покупателем. В случае нарушения он платит «неустойку» «баксов» пятьсот.

Зато риэлтеры способны продать квартиру, где прописан ребенок, а закон запрещает ущем-

лять его права. Они знают, кого из чиновников «подмазать» и сколько это стоит. Причем необязательно, что у покупателя потом возникнут проблемы. Есть крайне бестолковые законодательные требования, обойти которые ради будут все стороны.

Изнуряющий простого гражданина сбор документов прост для профессионала. У него все «схвачено» в ведомствах и учреждениях. Но на все это нужны деньги. Так риэлтеры объясняют свои «накрутки» к цене продавца... Да ведь и сама их работа должна быть оплачена!

Однако цивилизованный рынок предполагает честные и доверительные, открытые отношения клиента и фирмы, взявшей себя оказать ему услуги. Из многих десятков риэлтерских контор Ярослав-

Именно с такими посредниками следует иметь дело тем, кто решил продать квартиру.

Покупателя риэлтеры тоже стремятся обмануть. Но ему вроде бы проще. Что-то не нравится — можно повернуться и уйти. Однако, обратившись в другую, третью, четвертую фирму, он будет сталкиваться с одним и тем же. Чаще всего покупателю предлагают внести задаток и заключить предварительный договор о намерении совершить сделку. Бумаги составлены таким образом, что фирма может сколь угодно долго держать у себя ваши 300 — 500 — 800 долларов задатка, предлагать вам для просмотра какие-то разбитые халупы, а если вы, в конце концов, раздумаете иметь с ней дело, то «плакали ваши денежки» — задаток не возвращается. Менять что-либо в «стандартной форме» предварительного договора риэлтеры категорически отказываются: «Мы со всеми так работаем».

Впрочем, это крайний случай. Главный источник наживы для риэлтеров — продавцы. И все же покупателю не стоит поручать фирме поиск квартиры для него, а вносить задаток (лучше — предоплату, разница между этими терминами вытекает из положений Гражданского кодекса: предоплату можно получить обратно, задаток — чаще всего нет) за конкретную, уже выставленную на продажу квартиру и спокойно дожидаться, когда будут готовы все документы у продавца. Хотя и здесь возможен обман. Свежепобеленные стены могут скрывать под собой ужасающие дефекты, которые риэлтер скроет от покупателя...

**Чтобы продавец не узнал, какие деньги
зарабатывает на нем посредник, ему
запрещено контактировать с покупателем.**

ля лишь несколько работают с клиентами открыто. Они с продавцами квартир договариваются не о суммах, которые отдадут им после продажи, а о доле своего вознаграждения за совершение операции. Обычно это 3 — 5 процентов. Такой договор выгоден! Причем не только клиенту, но и фирме. Чем дороже она продаст, тем больше заработает.

Каких-либо внешних признаков «благонадежности» у риэлтерских фирм не существует. Федеральное законодательство запрещает (!?) лицензирование их деятельности. И в Ярославле никакого контроля за этим бизнесом со стороны государства нет. Разве что милиция иногда возбуждает уголовное дело...

В Москве власти организовали так называемый «супермаркет жи-

лья». Под одной крышей построена своеобразная выставка-продажа: рекламные щиты, компьютерные базы данных, даже горляничие «заявочки»... Предлагается жилье на любой вкус и цену, новое и с вторичного рынка, с разными условиями оплаты. Представлены там и риэлтерские компании. Не все! А только прошедшие своеобразную аккредитацию. Они добровольно открылись для государственных контролирующих органов; проверив, власти поверили им и допустили в «супермаркет», взяв тем самым на себя моральную ответственность за них перед покупателями. Очевидно, что последние предпочтут не «диких» риэлтеров на свободном рынке, а тех, кого таким образом порекомендовала им власть.

Власти Ярославля не желают идти по подобному пути. Заместитель мэра Владимир Смирнов выразился примерно так: мы не можем покушаться на свободу рынка, горожанам впряме идти туда, куда ему больше нравится — в муниципальный фонд жилищного строительства, к солидным строительным фирмам или к частным риэлтерам, торгующим на вторичном рынке.

В отличие от господина Смирнова, некоторые риэлтеры понимают необходимость регулирования жилищного рынка. Несколько лет назад предпринимались попытки создать объединяющую их организацию, которая давала бы гражданам гарантии в порядочности фирм, входящих в ее состав. Поддержки в широких риэлтерских массах идея тогда не нашла...

Несколько недель назад о своем существовании заявила «Ярославская региональная гильдия профессиональных риэлтеров». Сейчас в ее состав входит 10 компаний. Мы попросили независимых экспертов дать оценку нового объединения. Они высказали благие пожелания и надежду, что его участники осознают необходимость работы по-новому. «Пока же они ничем не отличаются от остальных — ни в худшую, ни в лучшую сторону. Впрочем, есть угроза и неблагоприятного развития ситуации: корпоративные интересы могут возобладать над интересами клиента. Тогда гильдия попытается монополизировать рынок, взвинчивать цены и т. д.»

Николай БИКУЛОВ.