

ПРЕИМУЩЕСТВА ЧАСТНОГО РИЭЛТОРА - ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

1. Индивидуальный предприниматель (ИП) равноправный субъект предпринимательской деятельности, с тем лишь отличием от обществ с ограниченной ответственностью (ООО) и закрытых акционерных обществ (ЗАО), что участники ООО (акционеры ЗАО) не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей (акций) (ст. ст. 87, 96 ГК РФ), читай - в пределах 10 000 рублей, в то время как ИП отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом (ст. 24 ГК РФ). Что называется, почувствуйте разницу!

2. Данные ИП легко проверяются, причем, индивидуальный предприниматель является одновременно и собственником бизнеса и ответственным исполнителем в одном лице. Учредительные документы организации укажут вам лишь на учредителей, то есть на инвесторов, формально никакого отношения к сделкам «как бы» не имеющих, и на руководителя – наемного работника, отвечающего за свои решения разве что бонусами, ну, максимум, - зарплатой.

3. Индивидуальный предприниматель зарегистрирован по месту своего (и своей семьи) постоянного жительства, которое так просто не изменишь, хозяйственное же общество, как правило, - по адресу арендуемого помещения.

4. Сотрудничая с ИП, вы заключаете договор на оказание услуг с конкретным физическим лицом, а не с некоей регистрационной записью в реестре юридических лиц в лице кого-то, на основании чего-то. Таким образом, когда вы работаете с ИП, у вас не возникает вопроса - кто же, в конце концов, несет персональную ответственность за надлежащее (или ненадлежащее) исполнение договора и к кому в случае необходимости можно предъявить претензии. ИП не за кого прятаться и не с кем делить ответственность, он один отвечает за все.

5. В силу своей особой ответственности индивидуальный предприниматель никогда не пойдет на заключение сомнительной сделки.

6. Индивидуальному предпринимателю нет необходимости выплачивать зарплату не имеющему непосредственного отношения к сделкам персоналу и перечислять за него немалые отчисления в страховые фонды, оплачивать дорогостоящую имиджевую рекламу, приобретать и поддерживать в рабочем состоянии компьютерную и оргтехнику, нести прочие, связанные с функционированием организации неизбежные расходы. ИП привлекает и оплачивает услуги специалистов лишь по мере надобности для оказания конкретной услуги (выполнения конкретной работы), но не на постоянной основе. Все это до минимума снижает себестоимость услуг частного риэлтора.

7. Именно объективные причины, указанные в предыдущем пункте, а вовсе не недостаток квалификации, как утверждают в пылу конкурентной борьбы недоброжелатели индивидуального предпринимательства, позволяют частному риэлтору брать с клиентов значительно меньшую по сравнению с фирмами (но, разумеется, не копеечную) оплату за свой труд.

8. Основной источник клиентуры частного риэлтора – клиенты по рекомендации. Поэтому, чтобы выжить в условиях жесткой конкуренции, частный риэлтор не может себе позволить сработать плохо. Дорожащий своим бизнесом (а это, как правило, единственный источник его существования) частник, готов выполнить даже больше, чем написано в договоре, лишь бы понравится своему клиенту.

9. Частные риэлторы – специалисты высокой квалификации. Все они не один год проработали в агентствах недвижимости, и лишь приобретя необходимый опыт и знания и наработав свою клиентскую базу, переходят в режим частного предпринимательства. Не слишком уверенные в своих силах, но желающие работать самостоятельно риэлторы предпочитают либо зарегистрировать ООО, либо вовсе ничего не регистрировать.

Все выше перечисленные преимущества имеют отношение только к зарегистрированным в установленном порядке в качестве индивидуальных предпринимателей частным риэлторам!