

Нет ни одного человека, который никогда не сталкивался бы с такой сферой деятельности, как риэлторские услуги! У каждого из нас есть квартира или дом, и всем нам рано или поздно требуется продать и купить недвижимость, сдать в аренду комнату, найти подходящий офис или просто снять квартиру на сутки на время командировки. Для многих выход из ситуации один - обратиться в агентство недвижимости, которое может решить подобные вопросы. Однако те, кто ценит свое время, деньги и стремится получить услуги быстро, уже давно знают и другой выход. И выход этот прост - частный риэлтор!

Агентства недвижимости, для которых частные риэлторы - первейшие конкуренты, часто называют этих специалистов «черные риэлторы» и изо всех сил не рекомендуют к ним обращаться. Однако на деле риэлторские услуги, оказанные такими специалистами, становятся более качественными и востребованными, чем помощь, которую предлагает агентство.

Безусловно, на рынке могут работать как недобросовестные частные риэлторы так и недобросовестные агентства недвижимости, однако мошенников хватает в любой сфере деятельности. Речь идет о тех, чья работа действительно имеет лишь одну цель: сделать так, чтобы купля-продажа квартиры или любая другая сделка с недвижимостью была для клиента максимально быстрой, выгодной и безопасной. И справиться с этим может только квалифицированный частный риэлтор.

Для большинства крупных городов России частный маклер - это давно уже не новая профессия.

"Армия" этих специалистов разрастается с каждым днем, и это совершенно не удивительно: работа с таким профессионалом ценится очень высоко. В итоге сегодня уже фактически каждая вторая квартира продается и покупается при помощи «частников», а 40-50% всех сделок с недвижимостью приходятся вовсе не на среднестатистическое агентство недвижимости, а именно на долю такого специалиста, как частный риэлтор, и со временем этот процент может увеличиться еще более значительно. Но надо быть внимательным, не все частные риэлторы одинаково полезны. По своему многолетнему опыту могу с уверенностью сказать, что риэлтор риэлтору рознь, каждый риэлтор работает на свой лад и манер, не важно из агентства он или частный риэлтор, прежде всего это человек со своим набором деловых качеств.

В чем же разница и выгода, спросите Вы? На этот вопрос существует сразу семь ответов, ведь на сегодня частный риэлтор выгодно отличается от агентства недвижимости минимум по 7 (семи) основным параметрам, в результате чего все больше граждан отдает предпочтение работе именно с таким специалистом.

Преимущество первое.

Частный риэлтор - профессионал.

Как правило, большинство крупных агентств недвижимости в Москве из-за высокой текучки кадров нанимают на должность маклера (стажера риэлтора), людей, которые не разбираются в сфере недвижимости и не понимают пока, что такое качественные риэлторские услуги. Для таких людей купля-продажа квартиры - это лишь слова, а ваша квартира - не более чем объект, за продажу которого они надеются получить прибыль. Кто-то из них, пробовали себя в роли "риэлтора", у некоторых иногда получалось помочь клиенту продать или купить какой-либо объект. Однако одна проданная квартира - это еще не опыт, равно как и один довольный клиент.

Качество достигается с опытом, и такой опыт имеет только квалифицированный частный маклер.

Частный риэлтор - это не дилетант надеющийся подработать.

Я, как частный риэлтор предоставляю профессиональные риэлторские услуги - это услуги специалиста, который уже не один год отработал в сфере недвижимости, знает секреты этого мастерства, отлично ориентируется в тонкостях, которые может иметь та или иная сделка, знает какой пакет документов необходим для сделки, не важно, квартира это или загородный коттедж, склад или производственное помещение.

Дилетантом частному риэлтору быть трудно: если агентство недвижимости всегда

имеет в своем штате множество взаимозаменяемых сотрудников, которые в случае чего могут подстраховать друг друга, то частный риэлтор работает с каждым клиентом один на один. Отзывы особенно недовольных клиентов быстро сыграют против риэлтора и карьера его как частника на этом закончится. За его плечами нет армии юристов, у него под рукой нет десятка консультантов и просто помощников. Перед ним находится конкретная квартира, которую нужно продать или купить квартиру, причем главная цель, которую ставит перед собой профессиональный частный риэлтор, - сделать так, чтобы Сделка прошла идеально гладко и без негативных последствий для клиента. Следовательно, такой специалист обязан разбираться во всех вопросах, которые может перед ним поставить любая сделка.

На практике я встречаю риэлторов из агентств, часто не знающих даже какой пакет документов нужен для сделки, в какие сроки их можно собрать, как ускорить.

Преимущество второе.

Частный риэлтор - обладает высокой степенью ответственности.

Это преимущество логично вытекает из первого. Ответственность, которую несет частный маклер, не меньше, чем ответственность, которую имеет стандартное агентство, и частный риэлтор не может позволить себе халатно отнестись к сделке или к переговорам. От успеха его работы зависит моральное и материальное состояние клиента, в том числе и личная репутация, поэтому частный риэлтор сделает все, чтобы ваша квартира была продана или сдана по высшему классу.

Более того, частный риэлтор работает еще и на постоянных клиентов, поэтому будет стараться сделать все на отлично, чтобы вы вернулись к нему снова.

Особенно следует обратить внимание на тот факт, что частный маклер - это не человек "с улицы".

Многие противники «частников» делают особый акцент на том, что якобы вашей сделкой

будет заниматься специалист, не зарегистрированный официально, возможно мошенник и т.д. однако это не так. Обманы среди частных риэлторов бывают также редко как и среди агентств недвижимости.

Профессиональные частные риэлторы регистрируются (чаще всего как индивидуальные предприниматели), а значит, платят налоги со своей деятельности и действуют целиком законно. Это означает также, что выбранный вами частный риэлтор ответственен не только перед своими клиентами, но и перед государством. Также не стоит забывать про рекомендации клиентов, они никогда не посоветуют риэлтора, который для них сделал что-то плохое или не качественно.

Если вы все же выбираете агентство недвижимости, поинтересуйтесь, какую организационно-правовую форму имеет оно!

Может оказаться, что перед вами вывеска с одним названием, а по договорам или авансовым договорам проходит такой же ИП, замаскированный под агентство недвижимости, это очень было распространено раньше, но остается и сейчас, так юр. лица уходят от высокого налогообложения.

Но даже если компания, которая занимается сделками с недвижимостью, зарегистрирована, как ООО, это не означает, что ее риэлторские услуги будут исключительно профессиональны, а клиент будет защищен. Вовсе нет!

В соответствие с законом индивидуальный предприниматель по всем своим обязательствам отвечает личным имуществом, которое у него имеется, а агентство недвижимости несет ответственность лишь в рамках собственного уставного капитала. А капитал этот может составлять мизерные суммы (10 000р), и в итоге ваша сделка может не просто оказаться невыгодной для вас самих, но и попросту опасной для вас в случае «проигрыша»!

Тогда как, частный риэлтор постарается риски возможного «проигрыша» исключить или минимизировать предупредив об этом клиента.

Наконец, еще один аргумент. Даже самое лучшее агентство недвижимости, может иметь очень плохую кадровую политику: его работники могут трудиться неофициально (только за % без з.п.), и в один прекрасный день они могут просто не выйти на работу. И будет грустно, если именно на этот прекрасный день намечена купля-продажа вашего объекта недвижимости! Тут-то и выяснится, что за это агентство ответственности не несет - спрашивать не с кого, ведь риэлтор скрылся, а ваш объект оставлена на произвол судьбы! А вот частный риэлтор и не подумает скрываться.

Он просто не заинтересован в этом, потому что его паспортные данные, прописка есть в договоре, а высочайшая персональная ответственность давно приучила его к жесткой дисциплине, а его риэлторские услуги во многом зависят от рекомендаций довольных клиентов. Так зачем же их подводить?

Агент работает на АН, его паспортные данные нигде не фиксируются, а клиенты вернутся ни к нему, а в агентство недвижимости. Вывод сделайте сами.

Преимущество третье.

Риэлторские услуги у "частника" дешевле, чем в агентстве.

Это в самом деле не просто слова. Как правило, частный риэлтор работает у себя на дому или же снимает офис, который соответствует его минимальным нуждам, а значит, ему не нужно платить огромную арендную плату за такое помещение, а также обеспечивать оборудованием легион сотрудников, корпоративные выезды, атрибуты и рекламные газеты корпорации и т.д. повышая за счет этого цену на свои риэлторские услуги.

Более того, уважающие себя частные риэлторы все оборудование имеют дома: факс, принтер, сканер, компьютер, копировальная техника... В итоге определенные этапы сделки такой специалист может провести, не выходя из дому и не полагаться на помощь других работников, а значит, опять-таки частный риэлтор не должен будет учитывать дополнительные расходы в стоимости своей работы.

Если же какая-либо сделка потребует привлечения другого специалиста, профессиональный частный маклер может временно привлечь такового, оплатив его услуги лишь на тот промежуток времени, в котором он был задействован по факту.

Все вместе эти аргументы свидетельствуют в пользу того, что частные риэлторы всегда обходятся клиенту значительно дешевле, чем поход в агентство. У таких специалистов просто нет дополнительных трат, а если они ему понадобятся, он знает, как можно минимизировать все расходы.

Более того, все перечисленное - это лишь минимальный перечень "статей экономии". Каждый частный риэлтор имеет свои личные методы минимизации стоимости его услуг, однако здесь следует особо подчеркнуть, что экономия не означает вопиющей дешевизны.

Настоящий профессионал не будет работать за неприлично маленькие суммы, он ценит свое время, накопленный опыт и репутацию.

Если выбранный вами частный маклер утверждает, что заинтересовавшая вас купля-продажа объекта обойдется вам чересчур дешево, и обещает, что заинтересовавшая вас квартира будет стоить для вас чуть ли не в половину дешевле, следует насторожиться: возможно, перед вами мошенник, который использует низкую цену как приманку, чтобы иметь возможность впоследствии вас обмануть.

Еще чаще, как частные риэлторы, так и агентства недвижимости заманивают клиентов низкой стоимостью своих услуг, однозначно в данном случае будет скрытая комиссия, будьте внимательны при заключении договора.

Преимущество четвертое.

На частного маклера работают лучшие специалисты.

Мы уже говорили о том, что частный риэлтор не имеет собственного штата сотрудников и привлекает необходимых специалистов лишь тогда, когда ситуация этого потребует.

Это означает, что частный риэлтор всегда имеет собственную базу профессионалов, которых в случае чего можно привлечь к сделке. А учитывая высочайшую степень ответственности, которой отличаются частные риэлторы, совершенно очевидно, что в число этих профессионалов они привлекают лишь лучших - то есть тех, на кого можно положиться, и кто покажет себя достойно перед клиентом.

Более того, частный риэлтор всегда имеет обширную базу объектов недвижимости, которой зачастую не может похвастать даже довольно крупное агентство. Это объясняется тем, что частный маклер вынужден гораздо более пристально следить за рынком, и если агентство может без ущерба для себя упустить какие-то объекты и потерять одного-двух клиентов, не нашедших то, что им нужно, то "частник" этого себе позволить не может.

Преимущество пятое

Частный риэлтор любит и ценит свою работу.

На первый взгляд это может показаться надуманным, но это лишь на первый взгляд! Уже в первом же разговоре с вами частный риэлтор продемонстрирует вам, что эти слова - чистая правда.

Частный маклер - это человек, который работает на себя, и этим все объясняется. Он заинтересован в своем бизнесе и в его успехе, он искренне старается максимально помочь клиентам и всецело дорожит своей репутацией, а значит и его риэлторские услуги зачастую идеальны.

В противовес этому риэлторские услуги в агентстве имеют существенное отличие: работник, которого вам предоставит агентство, может быть совершенно не заинтересован, чтобы ваша квартира была продана выгодно для вас. Зачастую сделка

для него - лишь рутина. Более того, он может быть не оформлен в агентстве официально, может считать, что ему мало платят, а может и вовсе быть недовольным своим руководством или вами может заниматься стажер (новичок), что существенно ухудшает риэлторские услуги: такой риэлтор не работает, а лишь отбывает "рабочую повинность". Более того, вряд ли сотрудник агентства недвижимости будет постоянно следить за новшествами в его рабочей сфере, в то время как частные риэлторы постоянно следят за новинками, и не только потому, что им это нужно "по работе", а просто потому, что им это интересно!

Преимущество шестое.

Частный риэлтор предлагает весь комплекс услуг по сделкам с недвижимостью.

Агентства недвижимости любят это преимущество выставлять в неверном свете: мол, ни один частный маклер просто не сможет дать клиенту весь необходимый последнему комплекс работ, с которым может справиться только целая компания! Это неправда. Достаточно бегло проанализировать, как проводится купля-продажа "частником", чтобы понять, насколько широки его возможности.

Итак, во-первых, частный риэлтор может самостоятельно оценить квартиру, которая выставлена на продажу. Даже в агентстве любая квартира всегда оценивается именно сравнительным методом, причем оценка дается, исходя из его личных знаний и опыта - агентство недвижимости к этому не имеет отношения.

Так что частный риэлтор в этом плане не имеет недостатков перед работой агента.

Более того, агентство может искусственно занижать или завышать цену объекта (в зависимости от того, насколько ему выгодна данная сделка), стремясь получить от объекта максимальную прибыль вдобавок к своему и так не маленькому вознаграждению.

Частные риэлторы не видят в этом никакой выгоды для себя.

Второй этап работы - организация рекламы, которую предполагает купля-продажа объекта. Текст этой рекламы снова-таки всегда пишется риэлторами, причем и агентство, и частные риэлторы имеют один и тот же перечень средств массовой информации, в которых такую рекламу можно разместить. Так в чем же разница?

Она заключается лишь в том, что частный маклер, опять-таки исходя из желания укрепить свою репутацию, просто более ответственно подойдет к этому этапу. Он пишет такие тексты и создаёт такое портфолио объекта, что максимально ускоряет процесс ведения сделки к завершению.

Следующий этап - проведение переговоров и подписание контрактов. Искусство проведения этих переговоров и умение сделать условия контрактов максимально выгодными для клиента, - это опять-таки вовсе не заслуга агентств недвижимости: за это отвечает исключительно конкретный риэлтор. А частный риэлтор всегда не просто добивается успеха сделки, но и делает это в кратчайшие сроки, ведь ему это тоже выгодно.

Более того, на продавцов крупных объектов (это может быть не только большая квартира, но и офисы в престижных помещениях, складские и производственные помещения) всегда производит впечатление то, как частный маклер представляет интересы клиента. Если специалист пришел на переговоры уверенным, если он не обращается постоянно за помощью к бесчисленным помощникам, и если он твердо сохраняет позицию своего клиента, значит, сделка фактически обречена на успех.

Аналогично дело обстоит и с заключением договоров. Часто агентство недвижимости в любом контракте старается отстаивать свои собственные интересы, например выплату комиссионных на сделке, а уже во вторую очередь интересы клиента.

А частный риэлтор никогда не задумывается о том, чтобы угодить начальству (которого у него попросту нет!), и всегда старается идти на компромисс, если это будет выгодно клиенту. Более того, частный маклер всегда будет готов пересмотреть стандартный договор с тем, чтобы учесть в нем все нюансы сторон, и нюансы которые имеет сделка.

Риэлторские услуги "частника" тем и хороши, что он всегда учитывает всю многоплановость и разнообразие сделок с недвижимостью и является достаточно гибким для того, чтобы это учесть в своей работе.

Еще один этап, который предполагают риэлторские услуги - техническая подготовка самой сделки, а также юридическая проверка, которой требует купля-продажа квартиры.

Частный риэлтор превосходно осведомлен о процессе сбора всех документов, а что касается юридической проверки, то она предполагает прежде всего профессиональный анализ собранных документов, частные риэлторы справляются с этим отлично в силу своего опыта и накопленных знаний, а также всегда есть в запасе у риэлтора специализированные на проверке документов специалисты, для сложных ситуаций.

Наконец, последний этап - сама сделка. Никаких преимуществ агентство перед «частником» не имеет, - это вам скажет любой специалист!

Банки одинаково обслуживают всех, нотариусы также не затягивают процесс, если к ним обратился частный риэлтор, а квартира или любой другой объект одинаково оформляются в соответствующих службах без лишних проволочек. Более того, частный маклер часто имеет превосходные связи почти в каждой службе и, оказывая риэлторские услуги, делает упор на то, чтобы за счет этих связей максимально сэкономить клиенту время, например в БТИ, регистрационной палате и т.д.

Преимущество седьмое.

Частный риэлтор всегда на связи и работа его прозрачна.

Это преимущество кажется абстрактным, но клиент убедится на практике. В агентстве недвижимости риэлторские услуги вам окажут, как полагается, с 9.00 до 18.00 с перерывом на обед и незапланированными задержками. О том, чтобы потратить дополнительное время риэлтора, или о том, чтобы квартира была осмотрена в

«неурочное» время, чаще всего не может быть и речи! Попробуйте на выходных дозвониться риэлторам, например из какой-нибудь крупной компании, результат вы увидите сами.

А что делает частный маклер? Покупаемый или снимаемый объект с ним может быть осмотрен в любое время, удобное для продавца и покупателя. Частный риэлтор будет готов оказать вам консультацию в любое время суток («частники» даже настаивают на том, что клиенты звонили по любым вопросам всегда, когда у них эти вопросы возникают)!

Более того, я как частный риэлтор держу за правило постоянно информировать своих клиентов о том, как продвигается продажа или покупка объекта, и на каком этапе находится работа в данный момент.

Ну и, разумеется, все цифры и цены на объекты всегда оговариваются в присутствии обеих сторон, договор частный риэлтор заключает строго между участниками сделки, а объект покупается или продается в открытую: частный маклер охотно дает советы, если таковые потребуются, и всегда готов предоставить разъяснения по спорным вопросам.

В итоге риэлторские услуги «частника» просто невозможно назвать непрозрачными. Все вопросы всегда находятся у него на контроле, а проблемы часто разрешаются еще до того, как они успевают побеспокоить клиента.

В целом, если вы захотите составить схематичный портрет такого профессионала, как частный риэлтор, то вам не понадобится много размышлять.

Частный маклер - это человек, профессиональный уровень которого давно перерос банальное агентство недвижимости, и каждая сделка которого совершается уверенно, независимо и «чисто», это одна из многих причин, по которой я работаю частным риэлтором.

Обращаясь ко мне, как к частному риэлтору, вы получаете честные риэлторские услуги,

а также уверенность в том, что ваша недвижимость будет реализована так, как этого хотелось бы вам, а не так, как решило агентство недвижимости.

Ваш Личный Риэлтор Гвоздев Олег Африканович поможет вам укрепить эту уверенность и убедиться в том, что моя помощь действительно была для вас неоценимой!

идея статьи: <http://rieltor1.ru/>