

A portrait of a man with dark hair and a beard, wearing a dark jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a serious expression. The background is a gradient of dark blue and black.

**РУФАТ
ДЖАБРАИЛОВ**

**СПРАВОЧНИК
РИЭЛТОРА**

ТУТ ХРАНЯТСЯ ВАШИ СДЕЛКИ

16+

Руфат Джабраилов

**Справочник риэлтора. Тут
хранятся Ваши сделки**

«Автор»

2021

Джабраилов Р.

Справочник риэлтора. Тут хранятся Ваши сделки /
Р. Джабраилов — «Автор», 2021

Проведя небольшой анализ и глядя на статистику, я понял, что "Эффективный риэлтор" в 10 раз превышал статистику по продажам, последующих двух книг вместе взятых! Значит меня читают много риэлторов, им близка моя тема и именно для них актуально то, о чем я пишу. Кроме всего этого, мне писали и обращались многие риэлторы за консультацией и советом. Я собрал все вопросы и "слабые места" риэлторов и решил написать вторую книгу для риэлторов которую и назвал "Справочник риэлтора. Тут хранятся Ваши сделки" Первая книга была сложна для написания. Я не писатель и не поэт, русский язык не является моим родным языком. Но время идёт и теперь я могу проделать работу над ошибками. Именно поэтому Вам стоит купить эту книгу. Эта книга нужна не только людям, которые хотя стать риэлторами, но и опытным моим коллегам, так как зачастую опыт - это не стаж. Понять нужна ли Вам эта книга очень просто. Нужно всего лишь прочитать содержание, где я расписал все главы для вашего удобства и понимания.

© Джабраилов Р., 2021

© Автор, 2021

Содержание

Об Авторе	5
Начало	9
Стоит ли работать риэлтором?	10
Принципы работы риэлтора	13
Обязанности риэлтора	21
Необходим ли автомобиль риэлтору?	24
Сколько получает риэлтор	28
Начинающий риэлтор: с чего начать?	31
Собеседование при устройстве на работу риэлтором	35
Что такое недвижимость	39
Жилая недвижимость	46
Классы комфортности жилья	51
Вторичка: что это такое?	57
Что такое спальный район	61
Конец ознакомительного фрагмента.	63

Руфат Джабраилов

Справочник риэлтора. Тут хранятся Ваши сделки

Об Авторе

Привет! Если вы вновь купили мою книгу, значит можно не рассказывать о том, кто я. Но возможно эта книга первая, которую вы купили и не знаете ничего обо мне.

Думаю надо представиться... И сделаю это более развернуто чем обычно.



Меня зовут Руфат Джабраилов, я являюсь экспертом в области продаж, автором книг и являюсь автором более 30 уникальных и личных мастер классов для специалистов по продажам и недвижимости.

Я часто провожу собрания исключительно для специалистов по продажам (риэлторы, продажники), в том числе мастер классы, обучения, всевозможные спортивные и развлекательные мероприятия.

Кроме всего, что я являюсь практиком, который прошёл путь от стажера до руководителя нескольких офисов продаж. Я не жадный и часто делюсь собственными инструментами и кейсами.

По желанию чаще всего риэлторов и их руководителей, провожу платные и бесплатные обучения для риэлторов и агентств недвижимости в целом.

Так я же являюсь спикером на мероприятиях которые касаются недвижимости и продаж.

Несколько мероприятий в который я являюсь экспертом и спикером:

- Главный спикер на форуме "Новосибирской Ассоциация риэлторов";
 - Спикер на Всероссийском форуме "Кредитный Консалтинг" ProMoney Club;
 - Спикер на форуме "Сибирский Жилищный Конгресс";
 - Член жюри в Реалити-Конкурсе «Игры Профессионалов»;
 - Главный спикер на "Брифинг профессионалов рынка недвижимости Сибири";
 - Главный спикер на "Конференция по управлению бизнесом";
- и другие мероприятия касающиеся риэлторской деятельности и рынка недвижимости.



На данный момент изданы три книги: «Эффективный Риэлтор», «Эффективный руководитель» и «Секреты продавца».

Книги можно найти на сайтах ЛИТРЕС, Google Book, Apple Book, OZON или просто написав в Google «Руфат Джабраилов».

А еще у меня есть аккаунт в инстаграм, где меня всегда можно найти и не бояться потерять мой номер.

Просто наведите камеру на QR Code или напишите в поиске @rufat.dzhabrailov и мы будем всегда на связи.



Начало

Написав три книги, я смог проанализировать своего читателя.

Кому какая тема и специфика более интересна. Я не случайно написал три разные книги, хотя мог бы выпустить несколько частей подряд одной книги. Я писал книгу для риэлтора, для руководителя и просто для продавца любой сферы. Проведя небольшой анализ и глядя на статистику, я понял, что "Эффективный риэлтор" в 10 раз превышал статистику по продажам, последующих двух книг вместе взятых!

Значит меня читают много риэлторов, им близка моя тема и именно для них актуально то, о чем я пишу.

Кроме всего этого, мне писали и обращались многие риэлторы за консультацией и советом. Я собрал все вопросы и "слабые места" риэлторов и решил написать вторую книгу для риэлторов которую и назвал "Справочник риэлтора. Тут хранятся Ваши сделки"

Первая книга была сложна для написания. Я не писатель и не поэт, русский язык не является моим родным языком. Но время идёт и теперь я могу проделать работу над ошибками.

Именно поэтому Вам стоит купить эту книгу. Это как продукт без бага.

Вы, наверное, вообще думаете, а надо мне читать эту книгу? Надо мне ее покупать?

Эта книга нужна не только людям, которые хотя стать риэлторами, но и опытным моим коллегам, так как зачастую опыт – это не стаж.

Понять нужна ли Вам эта книга очень просто. Нужно всего лишь прочитать содержание, где я расписал все главы для вашего удобства и понимания.

Ну а если вы уже купили книгу и готовы поглощать море информации – Приятного Вам чтения!

Стоит ли работать риэлтором?

Работать ли риэлтором или нет, есть ли смысл, выгодно ли, насколько трудно работается в риэлторском бизнесе, ведь так много предложений с высокими доходами. Давайте разбираться на основе отзывов тех, кто уже работал и работает риэлтором.

Но сомнения есть и основания им железобетонные – нет оклада, т.е. гарантированной выплаты, часто нет официального трудоустройства, ЗП это процент от комиссии. А кругом так много направлений деятельности, которые дают хоть минимальную, но оплату труда.

Востребованность в риэлторе останется всегда, пока будет существовать недвижимость и передаваемое право на владение ею. Пока люди будут покидать этот мир, жениться, разводиться, рождаться и получать наследство.

Почему риэлтор будет востребован у населения? Потому что нужен сервис! При купле-продаже недвижимости часто возникает человеческий фактор и никакие онлайн сервисы и курсы обучения по самостоятельной покупке-продажи жилья не заменят опыта специалиста.

В первую очередь оцените шансы по вашей прежней деятельности. Возможно, есть шанс повысить квалификацию или чуть дольше поискать варианты трудоустройства. Если у вас специальность, которая вам нравится и вы ходите на работу как на праздник, а такое не редкость, то не рекомендую устраиваться риэлтором!

Важно понять одно, то чем вы зарабатываете на хлеб и масло не должно быть ненавистным! Вам должно нравится то, что вы делаете и приятным бонусом за это считается зарплата.

Многие, наверное, прочитав эти строки посмеются, но написанное есть правда жизни. Вы куете свое счастье, судьбу, окружающую действительность. И если занимаетесь тем, что не нравится ради подачки в виде ЗП, значит что-то с вами не так.

Раздумывая над тем, пойти в риэлторы или нет, руководствуйтесь предложенным мною правилом. Если вас тянет только желание получить денег, то это можно сделать и в другом месте, намного комфортном для вас.

Ваше мировоззрение наемного работника – камень преткновения, который помешает вам стать специалистом по недвижимости. Привычка получать каждое 15-е число ЗП будет преследовать вас всегда, особенно, когда месяц-два-три вы посидите без сделок, а следовательно без копейки денег.

Далеко немногие готовы переломить себя и свой мирок в голове, начав жить заново с готовностью работать самостоятельно, на себя, нести ответственность за свои действия. Здесь не получится пить кофе и получать гарантированную зарплату.



Сложности могут сломить вас в первые месяцы, что часто и происходит с новичками. А кому понравится с утра обучение, семинары, обзвон потенциальных клиентов, которые в 90% случаев думают о тебе плохо без всяких на то оснований, а только потому что ты агент.

Показы поздним вечером и дома в 22.00, отсутствие выходных, потому что покупателю или продавцу некогда в будние дни и ваш выходной накрывается тазом, ведь вы уже мчитесь показывать объект.. И все бы ничего, но съездили впустую, потому что покупатель «не ваш».

Кто это оплатит? Да никто, ведь нет продажи, нет комиссионных и нет ЗП, цепочка ясна и понятна, как день.

Есть другие риски, например, неполучения комиссии когда собственник договаривается напрямую с покупателем, известив вас об этом после сдачи документов на регистрацию перехода прав. И все время, что вы посвятили ему, мотаясь на другой конец города день через день, показывая квартиру и слушая историю его жизни и рассказы, как ему в жизни не повезло – все впустую.

Готовы ли вы к этому? К тому, что не сможете положить подарок под елку, потому что из-за какого-то каприза покупателя сорвалась сделка и вы не получили комиссионные. Это не наемный труд, это предпринимательская деятельность, где вы берете все риски на себя. Если не готовы вам лучше не идти в риэлторы!

Привыкли работать «на дядю», ищите стабильности – специалист по недвижимости не для вас. Не умеете сконцентрироваться в нужный момент, перебороть эмоции, поступать логично, планировать свои действия, лучше проходите мимо. Вам будет сложно, реально сложно.

И дело даже не в вас, а в том, что ваша попытка может стать роковой для клиента, его денег или квартиры, а компании обойтись потерей репутации. Нужна ли вам такая ноша?

Кто работал или трудится риэлтором сейчас скажет однозначно – это трудно, особенно в нашем менталитете, низкой юридической грамотностью, желанием сэкономить на специалисте, отсутствием привычки благодарить за оказанные услуги.

Стоит ли идти работать риэлтором без опыта

Если вы готовы к выбранной стезе то отсутствие опыта станет не только недостатком, но преимуществом. Все знают, что переучиваться тяжело, чем усваивать новое впервые, поэтому не все опытные специалисты готовы осваивать современные технологии и пользуются проверенными алгоритмами работы.

Вы же можете начать с полного нуля, но сразу схватить новые направления и алгоритмы в работе с объектами недвижимости, клиентами, маркетинге и т.д.

Для новичков есть вариант работы помощником опытного агента, который возьмет на себя рутинную работу, при этом параллельно освоит методы работы более опытного коллеги.

Многое в риэлторском бизнесе зависит от наставника, который привьет не только стиль работы, но и любовь к своему делу и даже образ жизни и мыслей.

Если вам не хочется сидеть в офисе, а быть в постоянном движении, то выгоднее режима работы вам не найти! Агент крутится, как белка в колесе целый день – показы, просмотры, встречи, переговоры, работа в офисе.

Высокие заработки начинаются с 3-го года работы, т.к. при работе в агентстве часть комиссии уходит в пользу компании.

Увеличению заработка способствует создание ИП риэлтором, в результате которого повышается доверие к специалисту со стороны клиентов и коллег, плюс с комиссии оплачивается налог в 6%, что совсем немного.

Надеюсь, что я не сильно сгустил краски, описывая реальную действительность. Стоит ли работать агентом по недвижимости решать только вам самим. Хватит духа, попробуйте, нет, найдете что-то другое. Жизнь прекрасная возможность реализовать себя там, где вам хочется, найти дело по душе и помогать людям. На мой взгляд, это простые житейские истины.

Принципы работы риэлтора

В современном мире, несмотря на разнообразие специальностей и профессий, хорошую работу найти непросто. Хорошая работа – та, что нравится и приносит адекватный доход. Газеты и рекрутинговые ресурсы переполнены вакансиями. Просматривая их, взгляд неизменно останавливается на них – объявлениях от агентств недвижимости. Еще бы, ведь требования для кандидата не строгие – можно без опыта, можно без клиентской базы. Да и нет в стране вузов, готовящих профессиональных риэлторов. Зато среди преимуществ – свободный график, бесплатное обучение и доход от ста тысяч рублей. Не работа, а мечта. В чем же подвох, и действительно ли так просто стать высокооплачиваемым риэлтором?

Расскажу, как работают риэлторы по продаже жилья (квартиры, доли, земли, иной недвижимости), чтобы обеспечить минимум 2-3 сделки и 3-5 договоров в месяц, следовательно, достаточный для достойной жизни доход в этой профессии. Работайте правильно с объектами продавцов и добьетесь частых сделок, постоянный поток потенциальных клиентов в своем городе.

Агент по недвижимости – работа сложная, но интересная. По негласной статистике, в профессию идут, польстившись на обещания о легком и быстром заработке. Но уже в самом начале работы авантюристы и любители делать деньги из воздуха отсеиваются. Радужные обещания на деле оказываются не такими радужными, а «легкие деньги» не падают с неба. В итоге остаются в профессии не более 20% от всех начинающих.

Продавца найти проще, чем покупателя недвижимости – он дает рекламу, обращается в агентство, выставляет объекты (в т.ч. под сдачу в аренду)

Ниже опишу (в виде схемы), как может поступать специалист с недвижимостью, чтобы наработать базу покупателей, которым можно профессионально продать услугу подбора квартиры и взять свою комиссию.

Задача:

1. Подписать соглашение с продавцом за процент от сделки на хороших условиях;
2. Стать эксклюзивным представителем на рынке недвижимости;
3. Подавать рекламу на АН, себя.

По выставленным объявлениям звонит покупатель, которому вы продаете не услугу, а квартиру (используется собственная база).

В результате, продав жилье – получаем от продавца вознаграждение

Принимая звонки покупателей, назначаете показы недвижимости, решаете ситуации и проблемы, выявляете мошенников, осуществляете проверку. В телефонном разговоре максимально выясняете потребности покупателя. И даже если заранее знаете, что жилье может не подойти – ведете его на просмотр. Зачем?



Если покупателю не подошла квартира – прямо на встрече предлагаете свою услугу – помощь, которая подразумевает искать подходящее жилье. Текущий вариант ему не подошел – предлагайте посмотреть еще несколько, т.к. вы знаете его потребности и на этом показе выяснили дополнительные нюансы, это помогает в дальнейшем.

Важно уметь выявить потребности покупателя, чтобы подписать с ним соглашение подбора недвижимости.

Пошаговая работа риэлтора при продаже

Поиск продавца или как найти инфо:

- разместить объявление о покупке недвижимости самостоятельно или через агентство (агентство бесплатно принимает заявки);
- расклейка, «семья купит квартиру»;
- начать распространять инфу о себе как о специалисте (бывшие сотрудники, друзья, друзья друзей, знакомые и проработать этот список) это не даст сиюсекундного результата, но это зерно;
- в газетах можно начинать открыто рекламировать себя и свои объекты;
- в сети Интернет.

Ведите базу данных по продаваемым объектам недвижимости в Excel.

Вариант №1

Как работает посредник, если собственник звонит в агентство недвижимости сам

Звонят продавцы, благодаря рекламе и выставляют квартиры. Во время телефонного звонка продавец знает, что вы посредник и дает вам всю информацию. Они пытаются быстрее осуществить свою задачу и обращаются сами и проще идут на контакт. Его цель продать, а ваша – заключить договор и провести регистрацию сделки.

Общаясь по телефону узнаете основные параметры продаваемого объекта. Уточняете, когда ему удобно показать объект. Продавец непременно спросит о цене. Вы уклончиво ответите, что для точной оценки необходимо посмотреть объект и только тогда вы точно скажете сколько стоит жилье.

Не обольщайтесь что на просмотре продавец согласится на эксклюзивный договор

Поэтому на просмотре ваша цель – знакомство с продавцом и квартирой. При первом разговоре невозможно подписать договор, потому что нет причин передать вам эту ответственность. Вы должны получить инфу:

- предмет – сама квартира;
- юридические вопросы (на каком основании, и кто владеет);
- из-за чего продает (переезд, обмен на другое жилье);
- дать советы.

Задача:

- увидеть жилье;
- на основании каких документов продают недвижимость;
- мотивы продажи;
- назначить следующую встречу, на которой презентуете алгоритм реализации его квартиры и своей услуги.

Помощь предлагать нельзя, потому что вы не знаете в чем он нуждается. Вы ему про договор, а он вам про сделку по заоблачной цене.

Можете поинтересоваться: «Вам будет интересно, если я проработаю рынок и аналоги, продаваемые рядом в этом районе, чтобы помочь сформировать цену? Это в будущем поможет вам принимать решение по продаже»

Договариваетесь о сроках, когда сможете эту информацию узнать и договориться о следующей встрече, когда поделитесь с ним всей этой информацией и проконсультируете по дальнейшей реализации его недвижимости. Уточняете, что это абсолютно бесплатно.

Как проходит вторая встреча:

Приглашаете клиента в офис. Вы проработали под него рынок, аналоги, чтобы аргументировано говорить о стоимости.

И если человек покупает взамен другую квартиру или переезжает в другой регион и ему, например, необходимо обезопасить процесс перевода денег. Вы можете проконсультироваться с банками, как это организовать (подключается юрист). Т.е. снабжаете его информацией и как этот вопрос на сделке вы решите за него более квалифицированно.

Когда вы поймете мотивы клиента, что ему надо и чем вы можете быть ему полезными, в какой помощи он нуждается – предлагайте ему эксклюзивный договор!

Два варианта реакции собственника:

1. Согласится и подпишет;
2. Клиент скажет, мне необходимо подумать. Поинтересуйтесь, над чем подумать, или какая ему еще нужна информация. И постарайтесь ответить на этот вопрос.

Вариант №2

Как работают, если прозванивают объявления собственников

Примерный перечень вопросов по телефону:

- Вы продаете квартиру?
- А какая цена недвижимости на сегодняшний день?
- А какое состояние? С ремонтом?

Более конкретные скрипты звонков будут в главе «Холодные звонки». Главное, что вам надо понять – в конце каждого такого разговора вам нужно назначить встречу с собственником.

Далее делаем так же, как и в варианте №1. Когда говорят приходить с покупателем, берите с собой на просмотр других агентов, друзей, знакомых.

Не бойтесь предлагать услуги продавцу. Вы не предлагаете наркотики или оружие и только по факту получаете свое вознаграждение.

Договора должны быть качественными:

- заключен с квартирами по рыночной цене;
- с правильными адекватными продавцами.

Что делает риэлтор, чтобы заработать?

Мы рассмотрим работу по услуге, которой должен заниматься риэлтор, чтобы больше продавать квартир, не совершать ошибок в работе с клиентами.

Перечень:

1. Поощрять бывших клиентов обращаться к нему, путем вознаграждения за приведенного клиента;
2. Работает на репутацию первые 3-4 года (затем она работает на него). Многие хотят потратить меньше времени, но придется потерпеть;

3. Делает то, что получается лучше всего, например, занимается только продажей или только подбором квартир на вторичном рынке;
4. Профессиональный посредник сделает показ, когда просит покупатель (в выходные и праздники), потому что часто самые вредные становятся клиентами и приносят деньги;
5. Постарается сделать сделку выгодной обеим сторонам – купцу и продавцу;
6. Не боится сложных сделок, а принимает их, как возможность учиться.



Какие услуги предоставляет риэлтор и АН

Услуги агентств недвижимости и риэлтора при покупке-продаже квартиры для клиента, перечень для каждого вида сделки, подробный список предложений.

Специалисту необходимо знать этот перечень для:

- информирования потенциального заказчика об обязанностях и сервисе АН;
- того чтобы показать весь объем задач, выполняемых при купле-продаже «квадратных метров»;
- более легкого процесса подписания агентского договора.

Риэлторская фирма, если она зарегистрирована, как коммерческая компания, например ООО, оказывает услугу, согласно ОКВЭД (утвержденный в России классификатор видов экономической деятельности).

Перечень:

- посредническая помощь по продаже, сдаче в найм жилых в аренду нежилых помещений (объектов недвижимого имущества);

- консультационную помощь по нюансам операций с недвижимостью (купле-продаже, сдаче в наем, аренде, налогообложению и т.д.) при проведении операций с жилищем;
- рекомендации по общим вопросам, например при составлении юридических документов (доверенностей, договоров купли-продажи, аренды или найма помещений);
- представление интересов покупателя или продавца, либо участия в суде в качестве свидетеля;
- информационный сервис, часто это продажа информации о сдаче квартир в наем собственниками напрямую, минуя риэлторские компании. Сервис появился благодаря тому, что кто-то из агентов догадался продавать информацию, которую для себя отбирают специалисты по аренде, когда фильтруют через базу телефонных номеров входящие объявления о сдаче собственности в найм.

Все, что входит в услуги агентства недвижимости предоставляется за вознаграждение или на договорной безвозмездной основе

Что главное для потребителя при обращении в компанию:

- не переплатить;
- получить качественный сервис;
- быстро продать, купить или снять помещение в найм.

Помощь агентства при сдаче или снятии жилой площади

«Квартиросъемщикам»:

- фирма может гарантировать быстрый поиск жилища, т.к. предлагает огромный выбор;
- дать рекомендации по выбору среди имеющихся в базе объектах;

Арендодателям:

- гарантируется скорейший поиск нанимателя, по надежности квартиросъемщика не всегда получается гарантировать результат;
- эффективная рекламная кампания (часто за счет агентства);
- составление договора найма и рекомендации по нему;
- ведение переговоров и проведение сделки;
- прием аванса или залога за сдаваемую жилплощадь.

Сервис, предоставляемый риэлтором для клиента отличаются в зависимости от характера:

- покупка или подбор объекта;
- продажа;
- сдача в найм или аренду.



Зачастую продажа сопровождается оказанием услуги подбора для покупки нового жилья, в этом случае объем, выполняемых задач удваивается.

Какие услуги оказывает риэлтор при покупке квартиры

В риэлторской практике сопровождение покупки часто называют «подбором», т.к. специалист по недвижимости помогает быстро и точно подобрать объект недвижимости для покупателя, исходя из массы вводных, в основном это предпочтения и сумма, которой располагает клиент на приобретение жилья.

С вступлением в силу закона о самозанятости, специалисты могут легально вести свою деятельность, оформляя отношения с клиентами официальными бумагами без участия риэлторских компаний, т.е. подписать договор и выдать чек (электронный, либо распечатанный).

Список:

- подбор подходящего по цене и предпочтениям заказчика объекта жилой или коммерческой недвижимости;
- организация просмотров подобранных квартиры, ведение телефонных переговоров в процессе;
- анализ просматриваемых квартир, документов на них, района, дома и т.д, в целях выявления вероятности покупки;
- переговоры и торг с риэлторами продавцов и собственниками жилья;
- прием или передача аванса за приобретаемый объект;
- проверка юридической «чистоты» выбранной заказчиком квартиры;
- организация взаиморасчетов по сделке, подготовка проекта ДКП;
- подача документов в регистрационную палату на регистрацию перехода права собственности;

– выполнение работ по передачи жилья от продавца к клиенту, составление акта приема-передачи.

Какие услуги оказывает риэлтор при продаже квартиры

Перечень услуг, оказываемых заказчику:

- анализ и подготовка документов на жилье к продаже различным категориям покупателей (по ипотеке, с маткапиталом, военной ипотеке, наличными средствами);
- выполнение работ по эффективной рекламе жилища;
- организация просмотров продаваемого жилья и подчеркивание преимуществ продаваемого жилья;
- ведение переговоров с представителями покупателей и прямыми покупателями, исходя из интересов продавца;
- получение аванса за продаваемую квартиру, либо оформление задатка;
- сбор полного пакета документов для проведения и регистрации сделки;
- подготовка или рекомендации по составлению ДКП (договора купли-продажи) квартиры;
- организация и контроль проведения расчетов между сторонами, а также третьими лицами (банковскими организациями);
- подача документов на регистрацию перехода права в орган Росреестра;
- передача проданного объекта недвижимости покупателю по акту приема-передачи жилого помещения.

Вы узнали, что входит в услуги риэлтора при покупке-продаже квартиры, аналогичный список у агентства недвижимости. Зная свои обязанности и задачи проще продавать услугу, т.к. зачастую клиент не понимает тот объем работы, который специалист проделывает за свое вознаграждение.

Обязанности риэлтора

Обязанности риэлтора по недвижимости включают в ряд функций, требований и навыки, которые должен получить и обладать профессиональный агент, чтобы начать работать в агентстве недвижимости, в т.ч. ответственность перед клиентом.

Разберем, задачи, функции и требования к посреднику, права, правила и обязанности. Это будет интересно новичкам, а также собственникам и покупателям, которые не знают, что должен делать нанятый ими специалист в ситуациях, связанных с оказанием услуг.

Чаще всего правовые обязанности закреплены в должностной инструкции, которую предоставляет своему сотруднику риэлторская компания. Мы рассмотрим общие для всех специалистов следующие требования желательные для выполнения.

В обязанности риэлтора входит:

- регулярные холодные звонки потенциальным клиентам;
- самообучение (в т.ч. посещение семинаров, проводимых в агентстве недвижимости);
- консультации по вопросам купли-продажи недвижимости с целью привлечения новых клиентов;
- заключение эксклюзивных договоров на услуги компании;
- подбор заказчикам подходящих объектов недвижимости для приобретения;
- формирование и ведение личной клиентской базы;
- работа с «теплой» базой конторы;
- вечерние дежурства в офисе и прием входящих звонков;
- все действия агента должны соответствовать действующему законодательству РФ (жилищный кодекс, семейный кодекс, земельный кодекс, ГК РФ и иные нп);
- соблюдение интересов продавца и покупателя, в том числе сохранение конфиденциальной информации, которая стала доступна в ходе сопровождения сделки.

Функции риэлтора (основные):

1. Поиск новых клиентов (покупателей и продавцов жилья);
2. Встречи с заказчиками и ведение переговоров;
3. Сопровождение сделок (экспертная оценка жилья, подписание договоров на услуги, реклама, сбор пакета документов, сопровождение расчета на сделке и т.д.);
4. Регулярный мониторинг того сегмента рынка в недвижимости, на котором специализируется агент (вторичный, первичный, загородный, аренда, купля-продажа и т.д.).

Обязанности по взаимодействию с клиентами:

- наладить взаимопонимание и доверительные отношения;
- заключить эксклюзивный договор, обеспечивающий добросовестные отношения обеих сторон;
- еженедельная отчетность перед заказчиком по утвержденной форме;
- консультирование заказчика на всех этапах сделки;
- сопровождение на всех этапах купли-продажи.



Обязанности по работе с объектом недвижимости:

- первичная экспертная оценка рыночной стоимости, опираясь на аналоги, находящиеся в продаже, знание рынка и опыт (не путать с оценкой недвижимости, осуществляемой оценочными компаниями, на основе лицензии);
- предпродажная подготовка объектов недвижимости (по согласованию с заказчиком);
- фотосъемка объекта и подготовка презентации;
- прием звонков от потенциальных покупателей реализуемого жилья;
- организация показов (в случае продажи) или просмотров (в случае подбора жилища);
- использование для рекламы объекта закрытые и открытые базы, доски объявлений и т.д, стараясь сделать наиболее широкий охват потенциальных покупателей. оплата рекламы за счет заказчика (размер и объему указывать в договоре на услуги);
- после осуществления сделки удалить рекламное объявление со всех рекламных площадок;
- специалист не имеет права самостоятельно, без договоренности с клиентом, менять стоимость выставленного в рекламу продаваемого жилья;
- получение выписок и справок, кроме тех, где требуется обязательное присутствие собственника.



Необходим ли автомобиль риэлтору?

Риэлтор без машины, сможет ли он заработать, так ли необходим автомобиль, чтобы находить клиента, продавать услугу и квартиры, опыт, практика, советы, рекомендации. В конце статьи решили собрать мнения, что дороже обходится – поездки на метро или на собственном авто, выскажитесь и вы!

Автомобиль для агента по недвижимости хорошее подспорье, т.к. позволяет быть независимым, мобильным и быстро оказываться на объекте недвижимости, в месте проведения и оформления сделки, на переговорах и т.д.



Для чего он нужен понятно, но повторю:

- посещение ведомств, государственных учреждений, коммерческих организаций;
- показы жилья потенциальным покупателям, встречи с собственниками;
- развозить покупателей (услуга подбора) по подобранным вариантам квартир и часто за свой счет;
- при продажах загородной недвижимости (частные дома, коттеджи) и коммерческой;
- преодоление расстояний с одного конца города на другой или даже пригород.

Альтернатива этому способу – служебный или общественный городской транспорт.

Плюсы автомобиля у риэлтора

– собственники и покупатели часто опаздывают на встречи по просмотру квартир, иногда на час-два, сваливая все на пробки на дорогах. при этом никого не заботит, где специалист будет проводить это время, особенно зимой.

– при наличии авто, удобно погреться или не мокнуть под дождем или не искать, кто бы тебя пустил в подъезд. в результате меньше простываешь, нервничаешь и можно заняться полезными делами, например, обзвоном.

– клиента можно забрать с того места, где ему удобно и привезти на показ квартиры.

При продаже объектов в частном секторе или пригороде, где слабо развита общественная транспортная сеть. В этот же ряд относим и дачи с земельными участками. И не надо напрашиваться к клиенту в машину.

Минусы личного автомобиля

– время, которое можно было провести в машине с клиентом и наладить контакт, спросить важную информацию теперь не используется, т.к. каждый приезжает на место встречи на своем транспорте. Например, необходимо определиться с предпочтениями заказчика по искомой квартире и в дороге это можно было легко сделать, а теперь только вкратце, пока поднимаешься в лифте до двери или на обратном пути.

– еще довольно много покупателей, которые не прочь обойти риэлтора и заключить сделку с собственником напрямую, поэтому следуя к месту просмотра на своем авто покупатель проще запоминает дорогу.

– в больших городах, типа Москва и Санкт-Петербург наличие машины скорее минус, т.к. большую часть времени вы потратите на пробки и поиск места для парковки. гораздо эффективнее использовать метро и электричку, поэтому риэлтор без автомобиля в этом случае это преимущество.

– по одежке встречают, провожают так же плохо – этот шаблон восприятия действует и на агентов. если потенциальный клиент, выставивший на продажу жилье эконом-класса видит специалиста на авто премиум класса – возникает негатив, если на ржавых жигулях – презрение и настороженность. важно соблюдать баланс, который не всегда по карману.



Стоит ли покупать в кредит автомобиль риэлтору?

Не рекомендую приобретать машину агенту-новичку, который еще не провел ни одной сделки, не получил ни одного агентского гонорара, потому что автокредит требует регулярного

взноса денежных средств, которых может не оказаться на руках в нужный момент. Не забывает также расходы на обслуживание и заправку транспортного средства.

Вы узнали нужна ли риэлтору машина, прочитали о плюсах и минусах, пора решить этот вопрос для себя. Поделитесь мнением, можно ли заработать специалисту, используя общественный транспорт и как у вас это получается.

Сколько получает риэлтор

Сколько получает риэлтор от сделки продажи квартиры, размер комиссии за услуги купли-продажи недвижимости с примерами для интересующихся покупателей и продавцов недвижимости, которым часто неудобно платить за работу специалистов.

В конце статьи узнаете, сколько коллег по цеху и какие гонорары желают видеть в риэлторской профессии. Присоединяйтесь и выскажите свое мнение голосованием!

Я уверен, вопрос достаточно интересен, в плане разнообразия ответов. Что я имею ввиду? Риэлтор риэлтору рознь, как у каждого свой стиль работы, так и разная степень дохода. Кто-то получает по 100 и более тысяч в месяц, а кто-то от 0 и до 30-50 тысяч. Байки о том, сколько получает агент по недвижимости за сделку не стихают в Интернет. Но каковы реальные расчеты?

Дезинформации, отчасти, способствуют сами агентства недвижимости. Давайте попробуем разобраться какой размер вознаграждения вы действительно получите, если закроете сделку. Откройте любую газету, найдите в ней колонку об открытых вакансиях агентов по недвижимости, специалистов по недвижимости.

Как думаете, что вы увидите? Правильно, не менее 50 тысяч рублей. Правда одна оговорочка – никто не говорит, когда вы будете получать эту сумму и насколько часто. Другими словами, чтобы выйти на уровень заработка в 50 тысяч рублей в месяц, надо, чтобы соблюдались ряд условий.

Пример:

Собственник реализует жилище за условные 3 500 000 руб. Риэлтор приходит к нему с покупателем, появляется договоренность о сделке купли-продажи. Из 3,5 млн. рублей удерживается комиссия в размере 3%: $3\,500\,000 \times 3\% = 105\,000$ руб. Эту сумму получит не риэлтор, а агентство недвижимости. Продавцу останется 3 395 000 руб.

На стоимость комиссионных влияет количество услуг, оказываемых специалистом. Обычно предоставляется юридическое сопровождение и подбор недвижимости взамен продаваемого до получения выписки из ЕГРН о переходе права собственности на покупателя и подписания акта приема-передачи жилья.

Получение специалистом гонорара зависит от: частник или агент в АН. ИПэшник забирает комиссию полностью, оплачивая 6% налога, а агент получает от 20% (новичок) до 60% (опытный) от комиссионных.

Поэтому, исходя из рассмотренного выше примера получают соответственно:

новичок: 21.000 рублей;

опытный: 63.000 рублей.



От чего еще зависит гонорар

Тип комиссии: фиксированная или процент. Разные АН используют один из типов формирования комиссионных, в зависимости от объекта и ситуации на рынке. Поэтому в одной риэлторской фирме могут применять оба варианта.

Начальная подготовка (например, коммуникабельность, предпринимательский склад ума, активность, оптимизм, умение убеждать и прочее). Эти навыки и умения должны быть максимально прокачанными!

Уровень школы продаж, которая будет в агентстве, в котором вам предстоит работать (слабая школа и вы будете на уровне курьера документов и работать только над тем, чтобы просто найти покупателя, к примеру. Т.е толком обучить вас больше ничему не смогут).

Раскрученность бренда АН и степень доверия агентству недвижимости среди населения, насколько агентство зарекомендовало себя на местном рынке недвижимости. Почему это так важно? Очень важно, потому что без репутации и работы на перспективу в риэлторском бизнесе делать нечего ни агентам, ни агентствам недвижимости.

Взаимодействие в коллективе. Очень в помощь присутствие слаженной работы в коллективе агентства. Если это присутствует, то сделки будут чаще, спотыкаться будете реже, а если споткнулись, то быстро встать. Размер маржи от сделки, влияет скорость обмена информацией, наличие грамотного наставника и многое другое.

Внутренние установки. К примеру, вы можете себе позволить некоторую нечестность по отношению к клиенту, скрыть часть комиссии, нахамить, то рано или поздно это повернется к вам той же стороной. Если вы исходите из установки помогать людям и получать за это деньги – все будет несколько иначе, но не сразу. О личных качествах поговорим в следующий раз, когда будем говорить об успешности в риэлторском бизнесе.

Конкуренция и ваша способность выделиться на фоне всех остальных будет играть едва ли главную роль на количество сделок и как следствие – хорошего заработка.

Специализация. Это, мое личное мнение, хотя, возможно, кто-то придерживается его тоже. Нельзя быть профи во всем и не понимаю специалистов, которые занимаются, в буквальном смысле всем! Что я имею ввиду: занимаются продажей, покупкой, сопровождением, оформлением перепланировки, приватизацией, наследством и прочее. Каждый зарабатывает, как может и если получается, то флаг в руки, как рекомендуют. Однако, стремление заработать должно стимулировать стать профессионалом, но не мастером на все руки: и певец и жнец и на дуде игрец. В итоге получается, что везде схвачены верхушки и ни одно направление не проработано полностью. Поверьте, вам хватит клиентов даже в нескольких направлениях, если вы будете профессионалом только в них!



Начинающий риэлтор: с чего начать?

С чего начать начинающему риэлтору по недвижимости, чтобы стать успешным в профессии, как работать с нуля, обучаться продаже услуги клиенту и объектов недвижимости рассмотрим варианты из практики в этом разделе моей книги.

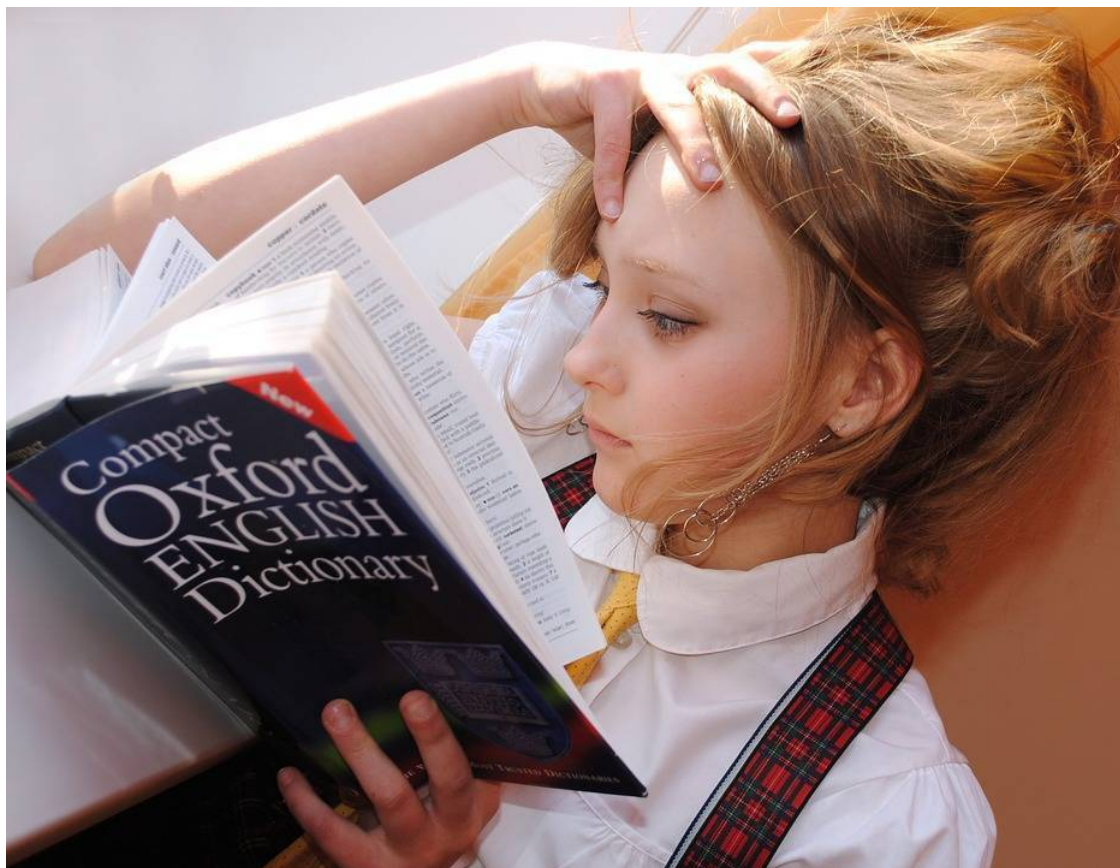
Я часто говорю и пишу о том, что получение первой комиссии агентом может затянуться от нескольких месяцев до полугода. Дополнительно придется подготовиться к расходам на обучение риэлторству с нуля в агентстве или онлайн курсам и семинарам.

С чего начать:

1. Увольнение с работы. Нельзя работать на прежнем месте и совмещать работу риэлтора. Это первая ошибка новичков;
2. Тщательно отобрать несколько агентств для предстоящего трудоустройства, пройти в них собеседование и определиться в каком остаться работать;
3. Купить записную книжку с датами на текущий год – незаменимая вещь для планирования и работы;
4. Подготовить раздаточный материал (визитки, флаеры);
5. Изучить законодательство, которым руководствуется агент по недвижимости в процессе работы;
6. Узнать у руководства агентства порядок формирования комиссии и работу с возражениями;
7. Порядок сбора информации по объекту недвижимости и способы решения задач по подбору квартир для покупателя;
8. Приступить к поиску клиентов даже без наличия объектов недвижимости для продажи.

Риэлтор по недвижимости должен начинать с:

1. Впитывания опыта коллег, с которыми начинает работать в одном коллективе;
2. Регулярного самообразованием, используя любое свободное время;
3. Знакомства с новыми людьми, которые окажутся вашими потенциальными клиентами;
4. Первых дней заботиться о своей репутации агента, что делают далеко не все начинающие риэлторы;
5. Отказа от спешки, но быстро оценивать ситуацию, не стесняться обратиться за помощью к наставнику;
6. Мотивации себя и окружающих на успешное завершение сделки или переговоров;
7. Изучения карты города, типа домов и планировок, плюсов и минусов районов;
8. Тренировки навыков по фотографированию объектов недвижимости;
9. Изучения специфики рынка вторичной или первичной недвижимости, в зависимости от выбранной специализации.



Специализация

Начинающему риэлтору лучше всего начать с того, что определиться с направлением профессиональной специализации. А понять, что вам по душе можно только попробовав себя в реальной работе.

Важно проработать в агентстве недвижимости хотя бы 2 недели, чтобы вы осознали, что вам по душе.

Специальности:

- риэлтор по аренде жилой и коммерческой недвижимости;
- агент по вторичному рынку недвижимости;
- специалист по новостройкам;
- агент по загородной недвижимости;
- специалист по коммерческой недвижимости;
- риэлтор по элитной недвижимости и т.д.

В первую очередь вас никто не допустит до клиента одних и любое толковое агентство недвижимости предоставит наставника в лице опытного агента, который тщательно проверит предстоящие ваши действия.

У вас не должно быть страха, что может не получиться или вы сделаете ошибку. Ошибки делают все, особенно новички, но далеко не все исправляются и идут дальше.

Не делает ошибки только тот, кто ничего не делает!

Помимо работы с наставником начинающий риэлтор самостоятельно обучается и ведет поиск клиентов.

Требования к начинающему риэлтору:

- высокая стрессоустойчивость и позитивное мышление;
- бодрым и крепким организмом, хорошо переносящим ненормированный рабочий день, изматывающую нагрузками посредническую деятельность;
- коммуникабельностью, человеколюбием, навыками нетворкинга;
- точным соблюдением графика по назначенным встречам, пунктуальностью во всех сферах деятельности.

Начинающий агент по недвижимости должен понять, что он уже не наемный работник, а человек, работающий на себя!

Это важное понимание даст вам ключ к успеху! Начиная работать риэлтором вы должны определиться с:

- целью, которую достигните, отработав год-два-три на этом поприще. Не будет целей – не будет результата;
- кому и как вы продаете свои услуги. Кто ваш клиент, как его определить среди массы тех, кто повстречается вам в риэлторском бизнесе;
- бюджетом, а именно расходами не только на коммунальные услуги в вашей квартире, но и мобильную связь, транспорт, рекламу ваших услуг и т.д. Предусмотреть возможность неполучения комиссионных в текущем месяце и порядок действий в этом случае;
- маркетинговыми каналами продвижения ваших услуг и объектов недвижимости;
- командой, а именно наладить связи с оценщиками, кредитными консультантами популярных в вашем городе банков, юристами, нотариусами и т.д. При наличии у вас команды специалистов и связей с ними сделки будут проходить намного проще и надежнее;
- инструментарием: презентабельной машиной, ноутбуком или планшетом, безлимитным телефонным тарифом, доступом в базу покупателей или продавцов.



Собеседование при устройстве на работу риэлтором

Собеседование на риэлтора пройдет успешно, если вы усвоите, как правильно его проходить, чтобы устроится на должность агента по недвижимости даже к застройщику. В данном же разделе разберем важные моменты, которые пригодятся как соискателю, так и рекрутеру.

На собеседовании на должность риэлтора будет много вопросов от представителя агентства недвижимости. Скорее всего вы будете беседовать с директором риэлторской фирмы, т.к. его опыт общения с людьми и подбором агентов просто колоссальный. Поэтому вы должны быть готовы к любому каверзному вопросу.

Вопросы новичку

- Есть ли у вас опыт в продажах товаров, услуг?
- Занимались ли вы разработкой маркетинговых материалов?
- Ваше профильное образование?
- Вы имели дело с документацией на предыдущих местах работы?
- Как часто вы делали ошибки при оформлении документов?
- Что вы делаете, чтобы не допускать ошибок?
- Перечислите важнейшие на ваш взгляд, качества риэлтора?
- Что значимого вы сделали за последние 3-5 лет?

При ответе на вопрос о значимости, имейте ввиду, что это могут быть любые сферы вашей жизни (спорт, семья, здоровье, образование, работа, карьера). Что вы скажете первым, то и зафиксирует рекрутер, как ваш первоочередной приоритет. Если вашим первым приоритетом будет семья, то вы дадите понять будущему работодателю, что вы больше обеспокоены семьей, нежели работой и там лежит первоочередной ваш интерес и достижения. понравится ли это директору конторы не известно.

Так же, если перечисленные вами достижения не будут лежать в профессиональной плоскости, то подумайте, зачем такой риэлтор агентству, если он достигает вершин, например, только или в первую очередь в спорте?!



Вопросы опытному риэлтору

- Ваш опыт работы в предыдущем агентстве недвижимости?
- Сколько квартир вы продали за все время работы?
- Какие каналы для рекламы объекта используете?
- Какими сервисами в сети Интернет пользуетесь для продажи жилья?
- Используете ли вы видео для продвижения и рекламы продаваемых квартир?
- Есть ли у вас свой сайт, страница соцсети, блог, где вы продвигаете свои услуги?
- С какими трудностями сталкивались при работе с собственниками, покупателями, арендодателями и арендаторами?
- Бывали ли у вас сложные сделки и какие имелись сложности?

Ситуативные вопросы:

- К примеру, вы работаете по подбору, и клиент не может остановиться на конкретной квартире. Как исключить возникновение подобной ситуации?

Как проходит собеседование риэлтора

Собеседование на должность, обычно проходит за закрытыми дверями в офисе риэлторской компании. На беседе могут присутствовать несколько человек. Чаще это сам руководитель, зам (-ы), несколько опытных агентов.

Для чего так много людей? Потому что они прекрасно понимают, в отличие от вас, что вам предстоит в будущем, если вы останетесь у них работать. Им важно понять следующие моменты:

- насколько вы подходите для этой работы;
- насколько вы стрессоустойчивы, обучаемы;

- есть ли у вас потенциал к посреднической деятельности;
- выяснить ваш предыдущий опыт и практику преодоления сложных ситуаций и т.д.

Одна голова хорошо, а несколько выводят собеседование на более высокий уровень. Каждый будет смотреть на вас сквозь призму своего опыта, держа в памяти десятки таких же претендентов, которые не проходили первого собеседования, либо уходили спустя 2-3 месяца из компании.

Если вы планируете успешно пройти собеседование, то вам необходимо иметь хотя бы базовые знания о рынке недвижимости вашего города. Предварительно изучите несколько хороших источников информации, как в общем, так и локально освещающие рынок и правила работы на нем.

На собеседование вам нужно знать, что хотят от вас услышать, а это не так сложно понять. Риэлторской фирме необходимо понять к какому типу личности вы относитесь. т.е. вы работаете на результат или вас увлекает только процесс. Запомните, что увлекающиеся процессом проходят мимо агентств недвижимости.

Чтобы успешно пройти собеседование на риэлтора, вы должны понимать, что чем больше вы говорите о том, чего достигли, выражая это цифрами, тем лучшее впечатление произведете.

Агентству недвижимости необходим самостоятельный сотрудник, которого надо по минимуму контролировать, чтобы он сам обучался и приносил прибыль. Вам, рассказывая историю своей жизни, необходимо соответствовать этому образу, поэтому потрудитесь подготовить конкретные примеры.

Если речь пойдет про ваши достижения, то обратите внимание, какой вы показываете уровень. Например, вы обучились чему-то, получили диплом и успокоились – это один уровень. Или у вас возникла сложная ситуация, а вы сами нашли решение, приобрели опыт и навыки – это более высокий уровень и т.д.

Плюсом на собеседовании будет ваш опыт работы с возражениями, пусть даже они были не по продаже услуг, но если вы, например, можете договариваться с людьми, которые не всегда сговорчивы – расскажите об этом. Такой навык очень ценен в риэлторском бизнесе.



Как вести себя на собеседовании риэлтор

Запомните, собеседование при устройстве на работу риэлтором подразумевает определенные правила поведения, соблюдая которые вы получите тот результат, за которым пришли.

Правила:

1. Ведите себя естественно, не слишком серьезно и не веселитесь, уважайте людей, которые выделили на вас время;
2. Задавайте только уточняющие вопросы. Не позволяйте себе встречных вопросительных высказываний, чтобы «поумничать» или произвести впечатление;
3. На вопросы отвечайте максимально подробно, я не имею ввиду цвет вашей кошки, а фактическую информацию в цифрах, если вопрос будет задан о ваших достижениях, к примеру;
4. Обратите внимание, что вас будут проверять на адекватность, поэтому внимательно слушайте вопросы и не позволяйте себе лишнего.

Профессиональным риэлтором, да и вообще риэлтором может стать человек, который не боится трудностей, имеет навыки продаж и постоянно обучающийся новому. Такое сочетание есть идеальное для посредника и далеко не все готовы идти по подобному пути.

Что такое недвижимость

Разберем, что является «Недвижимостью», дадим определение, из чего состоит и значит, виды объектов недвижимого имущества рынка России. И что они включают и что к ним относятся, например, квартира, дом, нежилые (здание) и иное.

Каждый современный человек имеет представление об объектах недвижимого имущества. Сейчас под этим словосочетанием чаще всего понимаются квартиры, к которым относятся как вторичные варианты, так и многоквартирные дома-новостройки.

Понятие «недвижимость» обрело свою формулировку в Римской Империи в период системы римского права, когда в гражданский оборот вводились земельные наделы.



В Российском государстве этот термин стали использовать на законодательном уровне в XVIII веке только после вступления в силу указа Петра Первого, в котором говорилось об ограничении оборота таких материальных объектов и дальнейшем его переходе родственникам по наследству.

Во времена советской власти, когда частная собственность на земельные наделы была упразднена в полном объеме, под этим словом стали понимать оборотные и основные фонды. Также появилась категория «движимое имущество». Наделы учитывали по отдельности, и только на основании их площади.

В современном мире «недвижимость» вновь стал использоваться, как в области экономики, так и в области юридической и правовой деятельности. Участкам земли снова стали присваивать статус частной собственности после 1993 года, когда в РФ был принят соответствующий закон.

Сейчас это термин, отраженный в Гражданском кодексе в довольно определенной форме, является довольно распространенным. С юридической стороны на ее сущность влияют особенности экономического развития страны, сложившиеся исторически.

Недвижимость – это собственность, к которой относятся объекты недвижимого имущества с законодательно установленными правами владения (в силу суда или закона), пользования и возможностью распоряжения, подлежащая государственной регистрации (п. 1 ст 130 ГК РФ). В него входят участки, возведенные на них дома, бани, сараи, приусадебные помещения хозяйственного назначения, многолетние растения; квартиры, другие помещения для жизни, которыми можно пользоваться в качестве временного или постоянного проживания, инженерные коммуникации жилищной инфраструктуры.

Все недвижимое можно разделить на три типа:

- это объекты, которые прочно связаны. Их нельзя перемещать из-за их происхождения (границы земли, недра, в том числе несоразмерного объема и т.д.);
- постройки и строения, стоящие на земле (имеющие с ней связь), которые не предусматривают перемещение без ущерба их применению (дом или часть дома, сооружения);
- объекты и вещи, являющиеся движимыми по своему происхождению, но собственник по различным причинам, оформив документы, зарегистрировал их как недвижимость (яхты и корабли для плавания, самолеты, воздушные суда и некотором случае космические объекты и т.д.).

Признаки:

- недвижимые объекты, которые, как правило, невозможно перенести, не нанеся им ущерба;
- они расположены на земле и юридически зарегистрированы на ней;
- длительный срок эксплуатации;
- высокая цена построек;
- у каждого строительства есть свои индивидуальные неповторимые физические параметры;
- в ходе изнашивания постепенно теряются ее потребительские способности;
- новые возводимые жилые или инфраструктурные комплексы оказывают влияние на цену рядом стоящей недвижимости;
- государство ведет строгий учет и регулирует сделки;
- данные объекты призваны удовлетворять потребности граждан в жилой площади;
- перед продажей необходима качественная реклама. Что можно увидеть на примере Москвы.

Какими свойствами обладают недвижимые объекты:

- полезность (должна приносить пользу и выгоду владельцу);
- устойчивость и надежность (такое имущество нельзя украсть, переместить или потерять);
- фиксированность (устанавливаются на земле различным образом);
- уникальность (каждый объект обладает своими неповторимыми параметрами);
- ликвидность (низкая ликвидность, так как необходимо немало времени для их продажи).

Объект недвижимости – это все предприятие в комплексе и участок земли, на котором могут быть расположены:

- различные здания и дома;
- отдельные водные ресурсы;
- многолетние растения;
- инженерные конструкции и сети;
- транспортные и хозяйственные элементы.

По действующему закону Российской Федерации, у собственника такого имущества есть ряд прав и обязанностей, которые можно получить от продавца в момент заключения сделки после передачи денег и регулируются законодательством. В соответствии с ними указанными лицами должно осуществляться использование, дарение или продажа объекта. Владелец обязан ежегодно уплачивать налог за владение.



Недвижимость, в целом является денежным активом и разновидностью собственности. Примером служат земельные наделы и права использования всей этой землей. Граждане, арендующие участки или здания, могут регистрировать получить право проживать там, но они не будут считаться их законными обладателями, не смогут перестраивать их, продавать или дарить в установленном законом порядке.

Разновидности недвижимых объектов в России

Типы недвижимых объектов с целью внесения данных о них в кадастровый учет содержатся в пункте 1 части 4 ст 8 ФЗ от 13.07.2015 N 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» с последними изменениями:

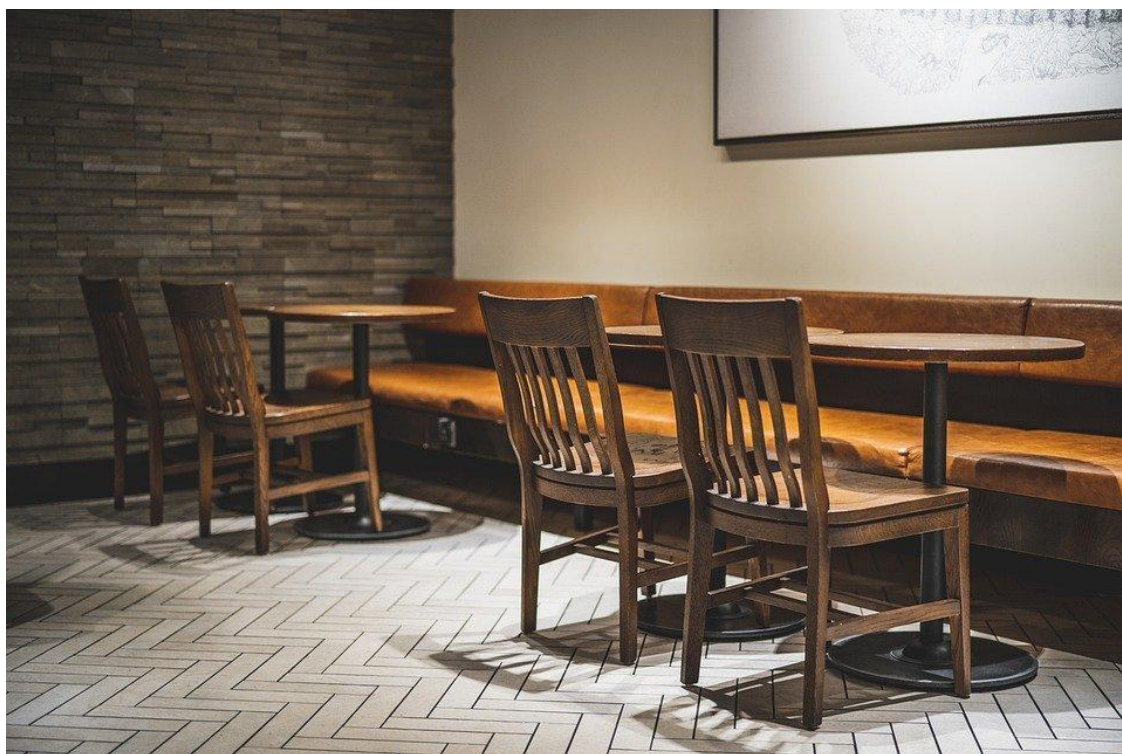
- участок земли;
- постройка;
- сооружение;
- помещение;
- парковочное место, гараж;
- объект незавершенного строительства;
- единый недвижимый комплекс;
- предприятие как имущественный комплекс.

В средствах массовой информации можно встретить понятие «рынок недвижимости». Все примеры объектов, участвующих в сделках внутреннего рынка страны, можно разделить на три группы в зависимости от способа их применения:

Жилые. Это частные дома, коттеджи, таунхаусы, кондоминиумы, земли, которые владельцы имеют право собственности или ипотеки в силу закона. Они могут использоваться для размещения как одной семьей, так и несколькими. Также собственники могут сдавать их в аренду другим людям.



Коммерческие. Здания, предназначенные не для жителей, а для предпринимательской деятельности и бизнеса: офисы, склады, торговые павильоны. Такие помещения могут стоять отдельно или располагаться в больших торговых или офисных центрах.





Промышленные. Это предприятия, фабрики, заводы, фермы и т.д. Они обычно имеют большую площадь, поблизости могут находиться транспортные развязки, железнодорожные станции и морские порты.



Жилая недвижимость

И так как я и многие риэлторы работают с жилой недвижимостью, то думаю будет уместным уделить ей отдельный раздел.

Жилая недвижимость – это различные виды недвижимого городского или загородного имущества, пригодные для постоянного, сезонного или кратковременного круглогодичного проживания, соответствующие СанПин и техническим требованиям, предусмотренным законодательством.

Краткое определение понятию жилой недвижимости, что относится к этим объектам (виды и классификация: дом, квартира, вторичная, первичная и т.д), отличие от нежилой недвижимости (здание, помещение, земля), варианты инвестиции на рынке.

К категории жилой недвижимости относятся помещения, приспособленные для временного или постоянного проживания, позволяющие зарегистрироваться по указанному адресу. Статус жилого помещения способен получить только объект, соответствующий установленным нормативам СНиП. Жилые помещения должны удовлетворять требованиям пожарной безопасности и иметь все необходимые для жизни инженерные коммуникации (водоснабжение, водоотведение, электроэнергия, вентилирование).

Жилая единица – отдельный дом или помещение в доме, рассчитанное на проживание одной семьи, и предусматривающее выход на территории общего пользования или наличие земли. Жилая единица является основной учетной единицей для организации государственного учета жилья.

Жилой дом – постоянное здание, в котором на жилые помещения приходится больше 50% суммарных площадей. Между собой жилые дома делятся на многоквартирные (частные) и многоквартирные.

Категории жилой недвижимости:

- малоэтажное жилье (не более 3-х этажей);
- многоэтажные дома (4-9 этажей);
- дома повышенной этажности (10-20 этажей);
- высотные дома (более 20 этажей).

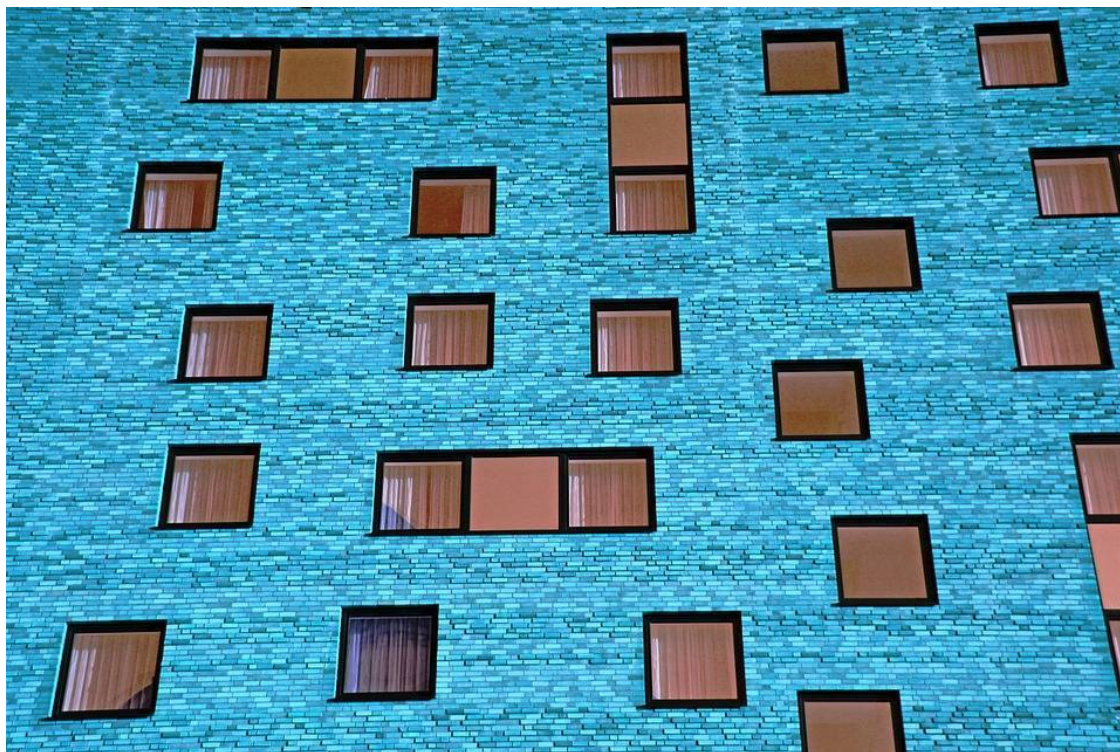


В современном мире «недвижимость» вновь стал использоваться, как в области экономики, так и в области юридической и правовой деятельности. Участкам земли снова стали присваивать статус частной собственности после 1993 года, когда в РФ был принят соответствующий закон.

Сейчас это термин, отраженный в Гражданском кодексе в довольно определенной форме, является довольно распространенным. С юридической стороны на ее сущность влияют особенности экономического развития страны, сложившиеся исторически.

Объектами жилой недвижимости выступают дачные дома, отдельные комнаты, квартиры, этажи в подъездах, подъезды, кондоминиумы.

Кондоминиум – комплекс недвижимости, представленный не только жилыми строениями и иными капитальными объектами, но и земельным участком, на котором они расположены. Отдельные помещения при этом находятся в частной или муниципально-государственной собственности, а пространства общего пользования находятся во владении собственников на условиях долей.



Виды жилой недвижимости

Обязательным условием жилья является наличие определенного уровня удобства для проживания, что позволяет классифицировать его по категориям на элитную, типовую, бизнес-класса и так далее. В соответствии с категорией и характеристиками жилья определяется и его стоимость.

По месту расположения все жилые объекты подразделяют на городское и загородное жилье. В последнем случае под жильем подразумеваются коттеджи. Встречаются и объекты смешанного типа, например, таунхаус представляет собой частный дом, рассчитанный на проживание двух-четырех семей с выделением для каждого из них большого участка земли.

В современных условиях жилье принято покупать не только для собственного проживания, но и извлечения прибыли, например, перепродажи или сдачи в аренду. Такая практика применима к объемам различного типа (отдельные комнаты, квартиры, дома, коттеджи, дачные домики и так далее). К категории жилой недвижимости относят и земельные участки, выделенные под жилищное строительство.

Жилым помещением признаются следующие типы объектов:

Дом или его часть. Жилым домом является индивидуально-определенное здание, объединяющее в себе жилые комнаты и вспомогательные помещения, обеспечивающие удовлетворение ежедневных потребностей человека, связанных непосредственно с проживанием.



Квартира или ее часть. Квартира – обособленное помещение в составе многоквартирного дома, включающее в себя комнаты и вспомогательные помещения, обладающее отдельным входом, и обеспечивающее условия для полноценного удобного проживания человека.



Комната – часть дома или квартиры, используемая для непосредственного жилья, и являющаяся частью дома или квартиры.



Классы комфортности жилья

Новые жилые комплексы рекламируют сегодня едва ли не чаще, чем йогурты и шампуни. При этом, кроме конкретных характеристик жилья (а то и вместо них) в рекламе часто используют не вполне понятные формулировки: «жилой дом повышенной комфортности», «квартиры бизнес-класса», «жилье класса люкс», и т.п. Похожие выражения можно услышать и от коллег риэлторов, если вы стажер, будет много вопросов.

Что все это значит? Какого класса комфортности бывает жилье?

В чём отличия между классами жилья эконом (стандарт), комфорт, бизнес, элит (премиум)? Что означают эти термины? Можно ли, опираясь на них, понять, чего ожидать от предлагаемой недвижимости? Или все эти «комфорты» и «де-люксы» – бесполезный продукт творчества маркетологов Девелопера?

Но кому и зачем нужна классификация жилья в новостройках?

Деление жилья по классам комфортности, действительно, придумали маркетологи. И главным образом – для первичного рынка. Да, на «вторичке» недвижимость тоже различается по качеству и ценам. Но именно в ходе строительства новых жилых комплексов возникает огромное количество квартир, которые нужно продать как можно быстрее. Поэтому классы строительства жилья в новостройках служат своеобразными маркерами, по которым покупатели с разным уровнем достатка и разными запросами находят «свою» квартиру. А Девелоперы таким образом привлекают «своих» покупателей.

Законодательно существование этих классов жилья и отличия между ними не закреплены. Нет единого подхода к их определению и у риэлторов. И всё же, Покупателю, который еще находится на стадии поиска квартиры, стоит в этой классификации (пусть даже условной и размытой) разобраться. Во-первых, чтобы быстрее «выудить» из сотен предложений Застройщиков подходящие. Во-вторых, чтобы не переплатить за красивое название (вроде «элит»), если жилье ему на деле не соответствует.

Существует «Единая классификация многоквартирных жилых новостроек», разработанная Российской гильдией риэлторов (РГР) и Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС), на которую можно опереться в качестве ориентира. Нормативным документом она не стала, и не была принята всеми Застройщиками. Но всё же данная классификация встречается чаще других. Она выделяет 4 основных класса жилья по уровню комфортности и дает достаточно четкие критерии, по которым квартиру можно отнести к тому или другому классу. Воспользуемся ею и мы, чтобы не запутаться в огромном количестве маркетинговых названий, каждое из которых, в конечном итоге, можно отнести к одному из этих 4-х классов.

«Единая классификация...» делит все городское жилье на две крупных категории:

- массовое;
- повышенной комфортности.

К категории массового жилья относятся классы «стандарт» (или «эконом») и «комфорт».

Категория жилья повышенной комфортности представлена классами «бизнес» и «элитный».

Критерии разделения жилья на классы.

Вот характеристики жилья, на которые в первую очередь опираются при его классификации:

- район расположения (по уровню престижа);
- архитектура строительного проекта (типовой, мелкосерийный, индивидуальный, с переменной этажностью, с дизайнерской проработкой и т.п.);
- материалы, из которых выполнены несущие конструкции и облицовка дома (несущие – панели, кирпич, монолит; облицовка – вентилируемый фасад, керамический кирпич и т.п.);
- объемно-планировочные решения (изолированные комнаты или возможность свободной планировки, размер кухни, балконов и лоджий, количество санузлов в квартире, высота потолков и т.п.);
- соотношение площади квартир и площади общественных зон в доме (чем выше класс дома, тем просторнее там общественные зоны);
- внутренняя отделка общественных зон (подъезды, лестничные клетки – покраска или отделка керамической плиткой, искусственным камнем и т.п.);
- инженерное обеспечение (электроснабжение, отопление, лифты, вентиляция и т.п. – разного уровня);
- уровень безопасности (огороженная территория, кпп, охрана, сигнализация);
- благоустройство придомовой территории (разный состав и тип благоустройства, озеленения, освещения, ландшафтного дизайна и т.п.);
- характеристики придомовых паркингов (наземный, подземный, отапливаемый, неотапливаемый и т.п.).

Есть ещё необязательные признаки, которые косвенно помогают отнести жильё к тому или иному классу строительства:

- внутренняя отделка квартир;
- качество остекления;
- характеристики входных групп;
- инфраструктура района.

А теперь подробнее поговорим о характеристиках каждого класса жилья, которые могут встретиться нам в новостройках, и отличиях их друг от друга.

Что такое жилье эконом-класса?

Название этого класса жилья говорит само за себя. Застройщики стремятся максимально сэкономить на всём, чтобы добиться низкой цены квартир и привлечь в качестве покупателей не самые обеспеченные слои населения. Квартиры класса эконом имеют относительно небольшую площадь (так можно снизить их цену без привязки к стоимости квадратного метра). Площадь кухни, обычно, не превышает 8 кв.м. Площадь однокомнатной квартиры начинается от 26 кв.м. Низкие потолки (от 2,6 до 2,75 м.) тоже позволяют сэкономить на строительных материалах.

Главный признак жилья эконом-класса – его стандартизованность (по-другому его так и называют – «класс стандарт»). Застройщик не тратится здесь на авторский архитектурный проект, а использует типовые. Дома чаще всего панельные, с самой простой и дешевой отдел-

кой фасадов. Более 75% всей площади таких домов составляют помещения индивидуального пользования, т.е. квартиры. На общественные зоны остается всего 20-25%.

На обустройстве придомовой территории тоже экономят: высаживают молодые деревья, которые еще несколько лет не дадут даже приличной тени, ставят типовые лавочки. Парковочных мест во дворе, обычно, на всех не хватает. Детские площадки радуют яркостью пластика, но не качеством и не экологичностью.

Эконом-жилье возникает обычно в спальных районах города, на окраинах, где дешевле земля под застройку. Отдельные объекты точечной застройки чуть ближе к центру тоже могут обойтись. Застройщику недорого за счёт того, что к ним не предъявляется требований по развитию инфраструктуры (она там уже есть).

Жилье комфорт-класса – что это значит?

А вот к инфраструктуре жилья в классе комфорт требования предъявляются всегда. Поликлиника, детский сад, школа должны быть недалеко от дома, который претендует на этот класс.

«Комфортное» жильё рассчитано на людей со средним достатком – самый массовый сегмент. Чтобы привлечь покупателей, Застройщики стремятся «приподнять» свои жилые комплексы выше уровня эконом по отдельным характеристикам, но при этом сохранить доступную цену. Общая площадь квартир здесь уже больше. Кухня 8-12 кв.м., однокомнатная квартира 28-45 кв.м. Потолки могут быть чуть выше (от 2,7 до 2,9 м).

Большинство улучшений, которые отличают класс жилья комфорт от эконома касаются придомовой территории и мест общего пользования: больше парковка, качественнее детская площадка и озеленение, вход в подъезд на уровне земли, обязательно есть домофон и консьерж. Эти улучшения не требуют таких серьёзных вложений, как если бы они касались каждой квартиры.

Преимущества «комфорта» могут быть связаны и с местом расположения. Такой комплекс может находиться либо ближе к центру (не в самой престижной части города, конечно), либо предполагает улучшенную (опять-таки, всё относительно) экологию: парк рядом, вид на реку.

Что такое жильё бизнес-класса?

Жильё класса «бизнес» рассчитано уже на состоятельных людей. При его строительстве стремятся не сэкономить, а максимально улучшить качество жизни будущих собственников. Так что стоимость получается значительно выше, чем для жилья массового сегмента (классов эконом и комфорт).

Для строительства дома бизнес-класса создаётся индивидуальный архитектурный проект. Дом возводится в престижной части города, в удалении от больших дорог и промышленных предприятий. С инфраструктурой вокруг дома сложностей нет: поблизости всегда расположены частные школы, модные фитнес-клубы и салоны красоты, дорогие рестораны и т.д.

Строительство монолитное, или монолитно-кирпичное. Как правило, внутренних несущих стен нет, то есть свобода перепланировки не ограничена. Много нестандартных квартир: двухуровневых, с зимним садом, вторым светом. Высота потолков – от 3 м.

Не менее 30% площади дома составляют общественные зоны, в которых могут располагаться ресепшн, лаунж, детская комната и т.п. Отделка этих помещений дизайнерская.

Обязательно есть подземный паркинг с количеством машиномест не меньшим, чем количество квартир в доме.

Большое внимание уделяется безопасности. Доступ во двор открыт только для жильцов дома. Доступ для других лиц – по приглашению жильцов. Обязательны круглосуточная охрана, консьерж, видеонаблюдение в общественных местах и вокруг дома.

Над благоустройством придомовой территории трудятся ландшафтные дизайнеры. Для озеленения сразу высаживаются крупномеры. Вместо детских площадок часто обустраиваются целые детские городки с зонами для детей разных возрастов.



Класс жилья элит (премиум)

Элитная недвижимость занимает малую часть рынка. Не все классификации жилья выделяют её в отдельный класс. Ведь к элитному жилью предъявляются те же требования, что и к бизнес-классу, но, возведенные в высшую степень.

Строится это жилье в самых престижных районах города, часто, с видом на главные достопримечательности. Дома возводятся не просто по индивидуальным проектам, но по авторским проектам известных архитекторов. Свобода планировки квартир ограничена только наружными стенами здания.

Более 35% площади дома занимают зоны общего пользования, среди которых могут быть фитнес-центр, бассейн, SPA, библиотека и т.д. Отделка всех общественных зон эксклюзивная, по индивидуальным дизайн-проектам.

Авторский ландшафтный дизайн, арт-объекты, фонтаны – обычное дело на придомовой территории жилья класса элит (премиум). Парковочных мест в подземном паркинге, как минимум, в 1,5 раза больше, чем квартир в доме.

Однокомнатные квартиры в этом сегменте – редкость, если не считать просторных студий для творческой элиты. Кухни имеют площадь от 20 кв.м. Количество комнат не ограничено. Высота потолков 3-5 метров.

Элитные дома, как правило, оборудованы аварийным электроснабжением и собственной котельной. В каждой квартире установлена система климат-контроля. Воздух и вода проходят дополнительную предварительную очистку.

Другие классы жилья

Ещё раз напомним, что приведенная классификация жилья в новостройках – всего лишь одна из возможных. Некоторые маркетологи избегают термина «эконом», который ассоциируется с устаревшим жильем невысокого качества, и заменяют его на термин «стандарт». У некоторых Девелоперов жилье класса «стандарт» занимает промежуточное положение между эконом- и комфорт-классами. Отличия между классами жилья эконом и комфорт, бизнес и элит (премиум) размываются.

Одни Застройщики используют «плюсы» в своей классификации (например, класс «комфорт+»). Другие – придумывают новые названия классов и категорий. Например, «DeLux», «Эксклюзив», «Sky» – это разновидности дорогого, элитного жилья по версии отдельных Девелоперов. Кое-кто называет свои проекты «прагматик-классом», «экологичкал» и другими замысловатыми именами, которые рождаются в головах креативных маркетологов.

Иногда, напротив, Застройщик не торопится отказываться от традиционного названия класса жилья, интуитивно понятного потенциальному Покупателю. Но при этом по своим характеристикам это жилье немного выходит за рамки указанного в рекламе класса, чтобы успешнее конкурировать в своей нише. Поэтому бывает, что в комплексах класса «эконом» появляются высокие потолки, безбарьерные подъезды, закрытая территория. В «комфорте» – панорамные окна и подземные паркинги, в «бизнесе» – проекты от именитых европейских дизайнерских бюро.

И, конечно же, со временем это станет новой нормой. Жилье, которое сегодня относят к бизнес-классу лет через 10 сможет претендовать только на класс «комфорт». А то, что в провинции всё ещё считается элитным жильём, в Москве уже давно относят максимум к бизнес-классу.

Уровень цен на жилье разных классов в Москве

Корректно сравнить цены на жильё разных классов комфортности в Москве невозможно. Ведь, помимо классов, стоимость зависит от площади квартир, от наличия и типа отделки, от расположения относительно центра города и МКАД, от стадии строительства (продаются квартиры в готовом доме, в строящемся, или на стадии котлована).

Логично, что квартира комфорт-класса несколько дороже квартиры класса эконом. Правда, разрыв минимален. Если сравнивать средние цены за квадратный метр, разница составляет порядка 20%. Но это именно средние цены! А в частных случаях квартира комфорт-класса может стоить дороже за счет своей большей площади, при этом квадратный метр в ней может обойтись Покупателю дешевле.

Если сравнить среднюю цену квадратного метра в бизнес-классе и в эконом-классе, разница составит уже 60-80%. Но это снова средний показатель! Практически все жилье эко-

ном-класса строится на окраинах города. А вот бизнес-класс можно встретить как в центре столицы, так и за пределами МКАД. Если сравнить цены в жилых комплексах «эконом» и «бизнес», которые находятся рядом, где-нибудь в Реутове, разрыв уже не будет таким большим.

Отрыв (в цене) элитного жилья от других классов гораздо значительнее. Квадратный метр жилья класса премиум превосходит метр эконом-жилья более чем в 2,5 – 3 раза, и метр жилья бизнес-класса – в 1,5 – 2 раза.



Одним словом, границы классов жилья очень размыты. И выбирая себе квартиру, лучше ориентироваться не на условный класс комфортности жилья и его престижность, а на конкретные характеристики, которые важны для нас, конкретных Покупателей. Если есть ощущение, что «наше» жилье – это комфорт-класс, то изучить предложения Девелоперов в смежных (эконом и бизнес) классах тоже имеет смысл. Хорошенько промониторив рынок, можно найти, например, жилой комплекс эконом-класса, который полностью устроит и даже удивит своими потребительскими качествами. Или квартиру в «бизнесе», которая окажется вполне доступной по цене.

Вторичка: что это такое?

В сравнении с покупкой новостроек по сделкам с вторичной жилой недвижимостью можно выделить некоторые особенности. Каждая квартира, предлагаемая на вторичном рынке, имеет свою историю – короткую или длинную. Речь идет, прежде всего, о чередовании собственников и ряде сделок по отчуждению недвижимости, каждая из этих сделок может преподнести текущему собственнику свои сюрпризы, в большинстве случаев – не очень приятные.

Даже если дом совсем новый, но по квартире уже было оформлено хотя бы одно свидетельство на право собственности, жилье считается вторичным.

Идеальный вариант для покупателя, хотя не самый дешевый – жилье, которое еще год-два назад было в статусе новостройки, и теперь хозяева его продают.

Понятно, что прежних владельцев не может быть много, и с большой вероятностью такая покупка не чревата нарушением прав третьих лиц, что чаще всего является предметом судебных разбирательств. В случаях с квартирами в домах, возведенных очень давно, история может быть длинной и запутанной: несколько смен собственников, дарение, наследование, рентные тонкости и так далее.

Кроме того, надо внимательно оценивать не только «юридическую чистоту», но и само жилое пространство, поверхности стен, пола, потолка, инженерные сети на предмет изношенности. То же самое можно сказать относительно районных коммуникаций.

Для многих большое значение имеют характеристики соседей, их привычки и особенности, поскольку, так или иначе, новому владельцу придется вписываться в некий сложившийся уклад.

Преимущества «вторички»: сложившаяся инфраструктура, отсутствие стройплощадок

Тем не менее, к явным положительным моментам сделок со «вторичкой» относится возможность приобретения жилой площади в тех районах, где новое строительство практически исключено. Зато уже сложилась качественная социальная инфраструктура, да и с транспортной доступностью все более или менее понятно. Все эти параметры можно оценить сразу, уже на этапе выбора подходящей квартиры, не уповая на перспективный план развития территории или заверения застройщика, если сравнивать с покупкой жилья на первичном рынке.

Кстати, квартирный «ассортимент» на вторичном рынке существенно шире, чем в новых кварталах.

Очередное преимущество заключается в том, что право владения квартирой можно получить сразу же, в ходе заключения сделки, и тут же переехать на новое место жительства, не дожидаясь окончания строительства дома, как в случае с новостройками. Правда, если вторичная квартира оказывается частью цепочки альтернатив, все оказывается очень непросто, и возможно, придется ждать «комплексного» оформления документов.

Многие из тех, кто предпочитают покупку «вторички», указывают на то, что квартиры уже являются полностью обжитыми. То есть, большинство нюансов – от вида из окон до качества отопления и шумоизоляции, уже не будут подвергаться изменениям и все это можно проверить сразу.

Кроме того, всегда остается шанс на основании некоторых обнаруженных недостатков (при желании их можно найти практически в каждой квартире) договориться с продавцом о скидке, изменении некоторых нюансов договора, распределении расходов на завершение сделки.

Иными словами, жилье на вторичном рынке – это введенный в строй объект, который, как любой физический товар, можно рассмотреть «во всей красе». Но при этом, конечно, нужно понимать, что невозможность в полной мере исключить юридические риски и обеспе-

чить в этом плане абсолютную безопасность сделки может свести на нет все преимущества вторичной недвижимости. Риски есть, их немало, и их обязательно надо учитывать, о чем пойдет речь далее.

Мифы о «вторичке»: бюджетное жилье с высокой степенью износа

При упоминании понятия «вторичное жилье» перед глазами людей несведущих сразу рисуется картина «убитой» жилплощади в старой «панельке», которая даже приблизительно не вписывается в представления о комфортном жилом пространстве. Безусловно, таких вариантов в активной продаже немало, но ими спектр предложения далеко не ограничивается.

Поскольку с момента введения в строй некоторых современных новостроек с новыми планировочными решениями, уже прошли годы, качественных квартир появляется на вторичном рынке все больше. Поэтому покупателям становятся доступно отличное жилье, полностью соответствующее всем имеющимся стандартам. Люди приобретали такую недвижимость чаще всего на стадии котлована, обустраивали ее, даже какое-то время жили или сдавали в аренду, а затем, обстоятельства изменились, и квартиры оказались на продаже.

Кроме того, вторичная недвижимость – это совсем не обязательно жилье эконом-класса. На рынке представлено немало весьма качественных квартир, вторичного жилья, относящегося к комфорт- и бизнес-классу.

Надо заметить, вторичное жилье, за исключением «низкобюджетных» вариантов, совсем не обязательно обходится дешевле, чем жилая площадь в новостройке, которую, к тому же, можно приобрести на любом этапе возведения дома.

Многие покупатели предпочитают купить новую квартиру с готовым ремонтом, чтобы гарантированно оградить себя от проблем с изношенной инфраструктурой и «историей», которую нет возможности проверить досконально. Хотя это и не означает отсутствие рисков на первичном рынке, они есть, и подтверждение тому – обманутые дольщики, которые чуть ли не ежегодно выходят на митинги.

Ощутимые риски «вторички»: сомнительная история, незаконная перепланировка

К сожалению, вторичный рынок недвижимости – благоприятная зона для реализации разнонаправленных мошеннических схем, а значит, покупателю приходится проявлять особую бдительность.

Основные риски связаны с тем, что в каждой из сделок по передаче права собственности, могли быть нарушены права третьих лиц (дети, родственники, супруги) или самого собственника, который, например, может быть признан недееспособным и не отдавать себе отчет в своих действиях в момент подписания договора.

Гарантировать полное отсутствие подобных проблем невозможно, законодательство не предлагает соответствующих механизмов. Если продавцу удастся доказать, что имели место такие нарушения, суд признает сделку незаконной. В результате покупателю придется вернуть жилье и предпринимать продолжительные попытки получить свои деньги обратно. Чего, скорее всего, сделать не получится, мошенники умело пользуются пробелами в законодательстве.

Главное, на чем нельзя экономить ни время, ни силы, ни деньги при покупке вторичного жилья – это проверка юридической чистоты квартиры. Идеальное решение – доверить эту работу юристам по недвижимости, которым при необходимости можно задать все вопросы, если покажется, что в предъявляемых документах есть спорные места. Кроме того, опытные профессионалы заметят возможные подвохи, на которые человек, не являющийся специалистом, может попросту не обратить внимания.

Если приобретаются квартиры в старых домах, несовершенство планировочных и архитектурных решений, их технологическая отсталость – это то, с чем придется смириться. Однако, многие владельцы, стараясь добавить комфортности такому жилью, своими силами выполняют перепланировку, преобразуя квартиры до неузнаваемости. Перед покупкой необ-

ходимо убедиться в том, что перепланировка выполнена на законных основаниях, и тому есть все необходимые подтверждения.

Иначе, уже став собственником нового жилья, можно столкнуться с серьезными проблемами, которые, в лучшем случае, обернутся большими затратами на приведение в порядок документации. Так или иначе, покупка квартиры с незаконной перепланировкой – повод для разговора о существенной скидке.

Квартиры в «древних» домах могут иметь скрытые недостатки, которые сложно заметить с первого раза. Экспертная оценка при покупке такого жилья – дело затратное, но очень часто оно того стоит. Эта услуга позволяет сэкономить еще большие деньги, которые пришлось потратить бы, например, на замену инженерной инфраструктуры или внешнее утепление.

Таким образом, некоторое количество рисков, связанных со «вторичкой» поддаются контролю. Но если в ходе анализа становится ясно, что в истории жилья имеются «белые пятна», а состояние квартиры не идеально, возможно, от такой недвижимости стоит отказаться. Благо, ни на одной из квартир свет клином не сошелся, на рынке практически всегда имеются хорошие предложения, нужно лишь хорошо поискать.

Что влияет на цену «вторички»?

Диапазон цен на вторичное жилье весьма широкий, и зависит стоимость не только от престижности, площади и качества жилья. Цены квартир существенно колеблются в зависимости от района, месторасположения дома, спроса на жилье на этой территории, наличия и качества инфраструктуры.

Близость к центру сказывается на стоимости, но во многих случаях не является определяющей. Благоустроенная «однушка» в доме улучшенной планировки, расположенная в хорошем районе на окраине, может оказаться намного дороже, чем скромная «убитая» квартира в центре. Разумеется, немалую роль играет состояние самих помещений и инженерных сетей.

Имеется также много других нюансов, связанных с особенностями отдельных квартир. Главное, что должно настораживать покупателя – это цена, которая намного ниже среднерыночной стоимости. При покупке такой квартиры историю, обстоятельства продажи и техническое состояние надо оценивать с особой тщательностью.

Ипотека на вторичку: возможности и проблемы

Государство и сами застройщики стараются всячески стимулировать и рекламировать возможности ипотечного кредитования на покупку жилья в новостройках. Финансовые организации достаточно охотно предоставляют кредиты на покупку «вторички», и на это у банков есть свои резоны:

Во-первых, на одних новостройках много не заработаешь, поскольку рынок все же обновляется не так быстро, как растут аппетиты банкиров. Вторичный рынок представляет обилие вариантов в разных ценовых категориях.

Во-вторых, квартиры, существующие только в проекте – это объекты, сопряженные с определенными рисками не только для конечных покупателей, но и для банков. Поэтому объекты не каждого застройщика подходят для банковской ипотеки.

Впрочем, требование к вторичке тоже весьма серьезные, что, в общем, неудивительно, поскольку квартира переходит в залог на весь период, пока заемщик будет рассчитываться по ипотечному кредиту. Если вдруг он окажется несостоятельным, залог придется реализовывать, и для банка важно продать квартиру быстро и без проблем. Непременным условием является наличие полного комплекта коммуникаций и удовлетворительный уровень износа дома. Так,

ипотеку на покупку недвижимости в доме, построенном до шестидесятых годов прошлого века, получить практически невозможно.

Юридическая история квартиры тоже находится в зоне пристального внимания банков, которым точно не подойдет жилье, которое имеет хоть какие-то обременения. В помещении не могут быть зарегистрированы третьи лица, исключается также наличие залоговых договоров с другими организациями. Кроме того, эксперты финансовых организаций непременно проверяют правоустанавливающие документы. Такой подход снижает риски и для собственников жилья – если банк одобрил ипотеку, риски существенно снижаются.

Заключение

Если необходимо заселиться как можно быстрее, чтобы месяцами не оплачивать съемное жилье, стоит поискать именно такую недвижимость. Риски, связанные с покупкой жилья у застройщиков, на вторичном рынке исключаются, но у вторички имеются свои проблемные моменты, которые придется держать под контролем.

Для проверки юридической чистоты жилья рекомендуется привлекать юристов, которые специализируются на жилищном праве. Не стоит доверять эту работу риэлторам, так как последние, в сущности, ничего гарантировать не могут и не помогут вернуть деньги при возникновении у собственника каких-либо проблем.

Что такое спальный район

В середине 20 века, когда началась активная застройка существующих городов и строительство новых, возникло такое понятие, как спальный район. Это понятие скорее присуще для мегаполисов, но иногда встречается в средних и даже небольших городах. В соответствии с первоначальными градостроительными планами, советские архитекторы запланировали крупные предприятия и производственную инфраструктуру располагать ближе к центру города, а районы для проживания – на периферии. Этот план делал спальные районы, в которых проживали большинство трудящихся, равноудаленными от мест их работы. Время на дорогу сокращалось, оставалось время на отдых и личное развитие. По крайней мере, так задумывалось изначально. А сами жилые кварталы, в которые фактически люди приезжали только спать, стали называться «спальными районами». На самом деле со временем картина нарисовалась не такая, какую запланировали градостроители.

Спальные районы советского образца

Итак, каким же был он – традиционный советский спальный район?

- Спальный район – район, удаленный от центра города. Одним из признаков спального района являлось время, затрачиваемое на дорогу к работе. Для таких видов застройки дорога жителей на работу обычно занимала более получаса.

- Застройка спальных районов была однотипная. Как правило, это совершенно одинаковые панельные пяти- или девятиэтажки, расположенные также по однотипному шаблону. Эта особенность застройки легла в основу известного фильма «Ирония судьбы, или с легким паром!». Герой фильма, неожиданно оказавшись в другом городе, по своему адресу обнаруживает точно такой же район, такой же дом и такую же квартиру. Дверь квартиры он смог открыть таким же ключом.

- Каждый подобный район имел свою социальную инфраструктуру – детский сад, школу и поликлинику.

- Квартиры, расположенные в подобных районах, как правило, стоили дешевле аналогичных в центре города. Для тех времен, когда эти районы застраивались, правильнее было бы сказать – ценились меньше, учитывая, что все жилье принадлежало государству, и законным путем продажа квартир не осуществлялась.

- Спальные районы не имели собственных мест для проведения досуга и развлечений. Для того, чтобы скрасить вечерок, жильцам района приходилось ехать достаточно далеко.

- С магазинами ситуация складывалась такая же, как и с развлечениями. На всю округу были один-два небольших киоска. За всеми мало-мальски серьезными покупками приходилось ехать в центр города.

- В подобных жилых массивах была своя транспортная инфраструктура, связывающая центр с жилыми домами. Но зачастую в вечерние часы транспортная связь с «внешним миром» обрывалась, и добраться или выбраться с территории можно было только на такси.

Спальные районы сейчас

Современные архитекторы признают такую организацию пространства ошибочной. По их мнению, деление территории по её назначению не оправдало возложенных на нее функций и сделало существование горожан неудобным и не эргономичным. Вместо создания отдельных узкоспециализированных районов современные специалисты вплетают в городскую сеть крупные торговые центры, офисные здания, элементы индустрии развлечений. Современные районы включают в себя все необходимое для комфортного труда и проживания граж-

дан. Поэтому в последнее время термин «спальный район» приобретает приятную окраску для большинства горожан, и даже становится престижным и статусным. Судите сами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.