

Не платіть рієлтору, купуючи квартиру

Розраховуватися з посередником повинен лише власник житла

Надія МАКУШИНЬСЬКА

Чи варто сплачувати за послуги рієлтору, чого чекати від цін на нерухомість? Про це розповів читачам «МБ» голова міжнародного комітету Асоціації спеціалістів з нерухомості України Артур ОГАНЕСЯН. Днями він провів майстер-клас у Чернівцях.

– За що, власне, ми платимо рієлтору?

– Основне завдання рієлтора – продати нерухомість за максимально вигідною для продавця ціною. І саме власник нерухомості повинен оплачувати послуги рієлтора. У нас та інших пострадянських країнах побутує хибне уявлення про те, що рієлтору повинен платити покупець. Такого немає в жодній іншій сфері продажу. Це просто нелогічно. А зараз рієлтори в наших країнах зробили найголовнішим і найціннішим інформацію. І для того, щоб продати цю інформацію дорого, роблять так, щоб інформаційний простір був дуже забруднений, щоб кінцевий споживач не зміг самотужки докопатися до тієї адреси чи того об'єкта, який йому потрібен. Інша хитрість – рієлтори дуже люблять обгрунтовувати свої послуги тим, що вони перевіряють документи, гарантують і так далі. З усією відповідальністю можу заявити, що це не рієлторська функція. Цим повинен займатися професійний ліцензований юрист.

– Тобто рієлтор повинен лише знайти покупця?

– Він допомагає виконати для власника нерухомості одну з найбільш складних і стресових проце-

“Є передумови вважати, що ринок надалі буде знижуватися. Восени можливе чергове здешевлення”.

дур – продати об'єкт за максимальною можливою ціною. При цьому виставити на продаж, не завищивши ціни. Це дуже важливо – бо якщо ціну завищити, через певний час не залишиться навіть охочих оглянути нерухомість. Водночас рієлтор потрібен для того, щоб власник був переконаний, що зроблено все можливе, щоб усі охочі купити цей об'єкт його оглянули. І що серед них знайдено того, хто пропонує максимальну вартість.

– Витрачені на посередника гроші окупляться ціною нерухомості?

– Абсолютно. Власник заплатив рієлтору, скажімо, п'ять відсотків, але він виграв, бо без посередника продав би дешевше. Більше того, я стверджую, що зараз на кризовому ринку власник продасть дешевше.

– Як радите обирати рієлтора?

– Людині як замовнику послуги рієлтор повинен сподобатися. Наразі інших способів немає – професія рієлтора у нас, на жаль, не ліцензована. Повинно викликати підозру, якщо рієлтор надто



Фото Надії МАКУШИНЬСЬКОЇ

Артур Оганесян нині очолює міжнародний комітет АСНУ та є управляючим партнером агентства нерухомості «Parker & Obolensky» (м.Київ).

нав'язливий і балакучий. Якщо ж він коректно уточнює ваші побажання і розповідає абсолютно спокійно, як саме буде відстоювати ваші інтереси, – це вже професіоналізм. Переконайтеся в надійності агентства, дізнайтеся, скільки років воно працює на ринку. Звертайтеся до рієлтора, який знає ринок. Якщо він не в курсі цін і тенденцій – навіщо він потрібен? Краще вже самому почитати пресу

і зробити власний аналіз. Не соромтеся ставити рієлтору запитання: від кого він отримує гроші, скільки покупець платить чи скільки продавець отримує на руки? Тобто перевіряйте, щоб вас не обдурили.

– Чого чекати від ситуації на ринку нерухомості?

– Є передумови вважати, що ринок далі буде знижуватися. Восени можливе чергове здешевлення. Принаймні ринок нерухо-

мості не подає ознак стрімкого виходу з кризи.

– Як чинити тим, хто хоче продати чи купити нерухомість. Варто це робити зараз?

– Якщо маєте потребу зараз покращити свої житлові умови, отже, треба зараз продавати житло і купувати нове. Але якщо є можливість нині не продавати, немає в цьому термінової потреби – не продавайте. Є можливість зачекати з покращенням житлових умов, бо немає іпотеки – зачекайте відновлення кредитування. Зараз час лише для мотивованих угод. Наразі ніхто не знає, що буде в найближчі півроку. Закликаю не вірити жодним прогнозам, а вірити лише своїм відчуттям і своїм потребам.

– Чому в Чернівцях квартири дешевшають повільніше, ніж у Києві?

– Мене, чесно кажучи, приємно потішило, що у вас зберігається попит на нерухомість. Це означає, що Чернівці, на відміну від дуже багатьох регіонів України, знаходяться у більш сприятливих умовах. Я не підтримую ці популістські віяння, коли кричать, мовляв, хто може собі дозволити купити таке дороге житло, житло повинно бути доступним... Відповідаю на це: якщо ви хочете доступне житло, вирушайте до міста Грозного. Або є ще Макіївка Донецької області – там теж дуже доступні квартири, що стоять взагалі нікому не потрібні. Якщо ж у місті тримаються ціни на нерухомість, якщо є попит, це означає, що місто хороше. Це класно, це підтверджує, що в цьому місті варто жити. ■