



Врёт ли вам риэлтор?

Скрытые уловки

ВРЕТ ЛИ ВАМ РИЭЛТОР?

11 скрытых уловок, которые помогут
вам быстро разоблачить мошенника.

Большинство риэлторов водит своих
клиентов «за нос», используя
различные уловки. Мы расскажем
вам о наиболее распространённых
из них:



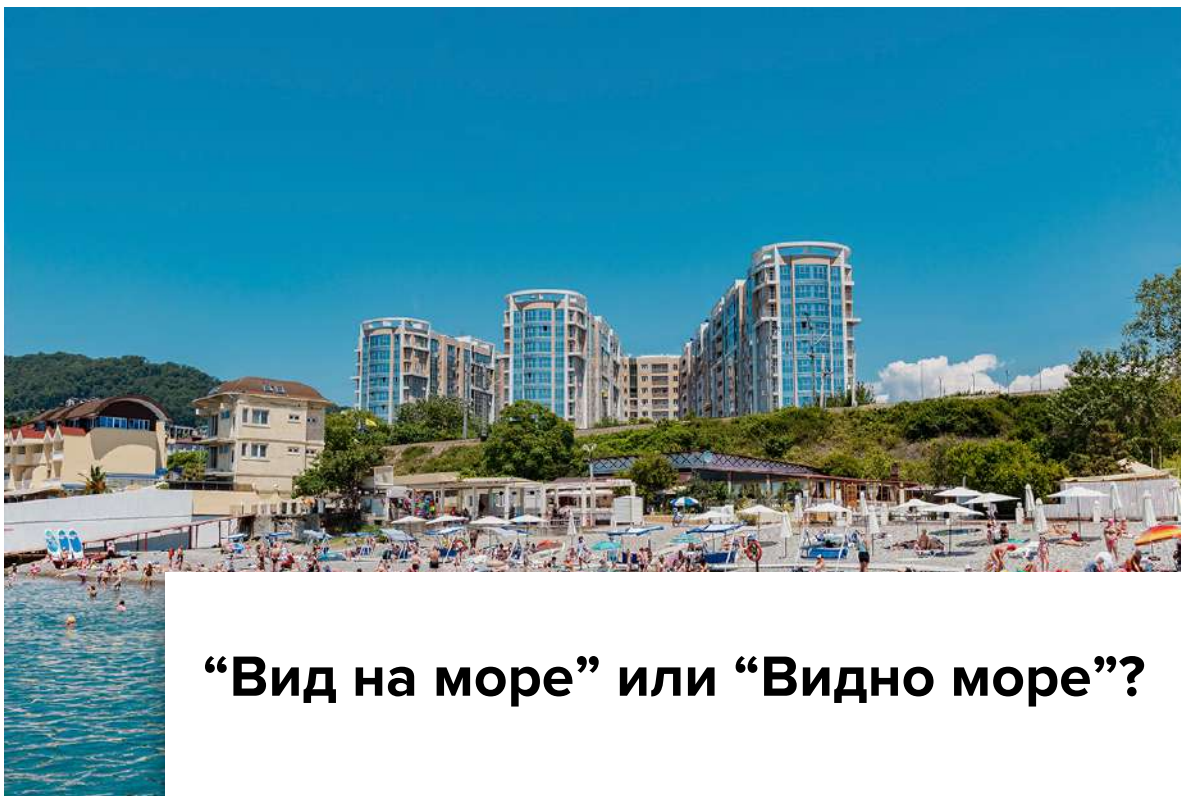
“Собственник и его родственник”

Если вы нашли подходящее предложение на бесплатной площадке объявлений (avito, ЦИАН, domofond и т.д.), не спешите радоваться:

После того как вы позвоните по номеру телефона, человек озвучит вам, что он является братом/сестрой/дядей/другом (или еще кем-угодно) собственника. Как показывает практика, в 97% случаев, вас уже вводят в заблуждение и пытаются обмануть.

Практически все объявления на подобных площадках публикуются риэлторами, которые стараются скрыть этот факт и придумывают “родственные связи” с собственником.

Для того, чтобы избавить себя от подобных сюрпризов на этапах знакомства с рынком недвижимости Сочи, следует быть более внимательным, а так же сразу убедиться в наличии необходимого пакета документов.

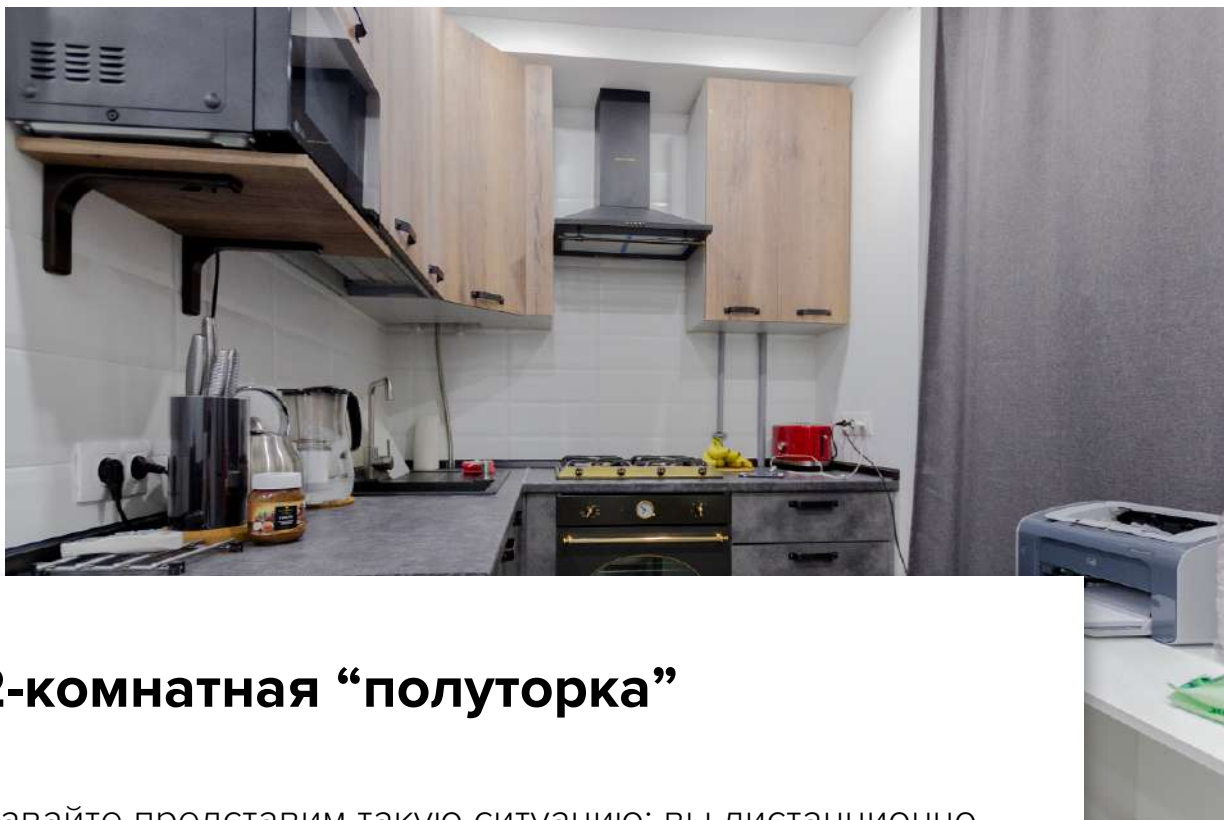


“Вид на море” или “Видно море”?

Переезжая в Сочи, или покупая квартиру для отдыха, многие хотят видеть из окон своего нового жилья одну из важных причин своего переезда - Черное море. Поэтому, многие желающие переехать в Сочи, считают для себя этот критерий одним из наиболее значимых и хотят действительно смотреть на море. Вот только вид на море, о котором вы так мечтаете, может оказаться формальной маленькой “полоской” моря или вообще незаметным куском, который можно увидеть только если выглянуть по пояс в окно.

В Сочи большинство риэлторов подобные вещи считают полноценным видом на море и транслируют это клиентам, пытаясь подобным способом “затащить” на показ квартиры (если вы уже находитесь в Сочи) или пытаясь как можно быстрее ускорить ваш приезд в Сочи.

А проверить это достаточно легко - просто попросите прислать фотографию вида на море из окна или балкона. По этой фотографии можно будет сделать выводы - хотите ли вы продолжать работать с таким риэлтором.



2-комнатная “полупторка”

Давайте представим такую ситуацию: вы дистанционно работаете с риэлтором и озвучили ему, что вам нужна 2-комнатная квартира.

У вас есть свои на то причины, и вы, спокойно получив ряд предложений, выбрали подходящую квартиру и уже планируете прилетать в Сочи. А вот после приезда, по факту просмотра квартиры вживую, оказывается, что они вовсе не 2-комнатные.

Как же так получилось? Всё просто - в Сочи очень распространен формат квартир “полупторок”, когда по конфигурации вы имеете кухню-гостиную и отдельную спальню. Еще чаще, такие квартиры риэлторы называют “евродвушками” или просто “двухкомнатными”, специально вводя покупателя в заблуждение.

Получается, что вы прилетели в Сочи, потратили время, нервы, деньги, а в итоге оказывается, что те квартиры, которые вам обещали, являются совсем другими по количеству комнат.

Чтобы не оказаться в такой ситуации, уточняйте конкретное количество спальных комнат помимо кухни-гостиной. Их в полноценной 2-комнатной квартире должно быть две.



“Пред.черновая отделка”

Данное заблуждение тоже относится к формату дистанционной работы. Очень внимательно нужно отнестись к рассмотрению тех квартир, которые вам дистанционно предлагает риэлтор. Многие из них апеллируют такими терминами как “чистовая” и “пред.чистовая” отделка. Конкретного значения у этих формулировок нет и при покупке/приемке квартиры, нужно отталкиваться от фактического состояния квартиры и от того, что прописано в договоре. А фактически пред.чистовая отделка может означать что в квартире немного выровнены стены или частично сделана стяжка пола. Поэтому, таким образом, риэлторы часто выдают по сути “черновые” квартиры за квартиры с чистовой или пред.чистовой отделкой. Узнать наверняка можно, если попросить риэлтора перечислить конкретные работы, которые выполнены в квартире.

Скорее всего, риэлтор не сможет сходу дать вам такую информацию, т.к. он (или она) не удосужились уточнить, в каком состоянии квартира перед тем, как предлагать её вам.



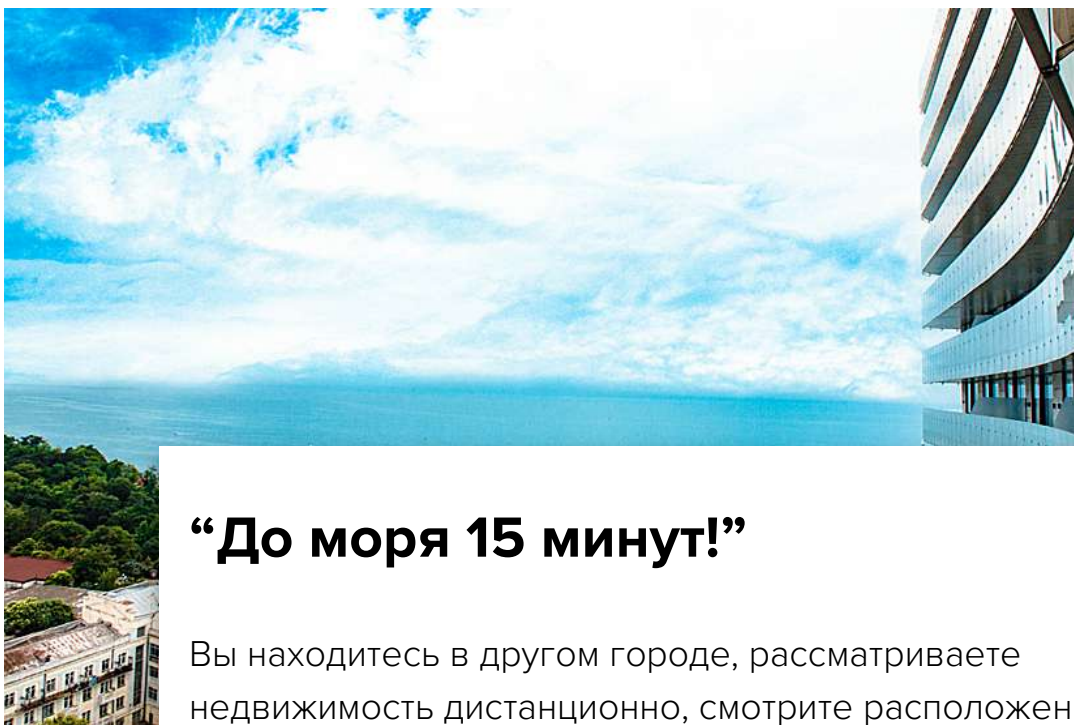
“Буквально с утра продали”

Еще один часто встречающийся обман со стороны риэлторов тоже строится на уже знакомых нам бесплатных площадках объявлений (avito, ЦИАН, domofond и т.д.). Если вы нашли идеальный для себя вариант на этой площадке, позвонили по номеру телефона и риэлтор уверяет вас, что эта квартира есть в наличии, с вероятностью 98%, этой квартира не продается и никогда не продавалась.

Обманывают вас для того, чтобы ускорить ваш приезд в Сочи.

По факту встречи “внезапно окажется”, что эта квартира буквально с утра была забронирована, или риэлтор не может дозвониться до собственника. Вам предложат “похожие” варианты, но “немного в другом районе” или “немного по другой цене”. Вот и представьте - сколько вы потратили денег, времени и нервов, рассчитывая на несуществующее предложение.

Чтобы избавить себя от подобной ситуации, вы можете смело говорить, что вы сейчас в Сочи, смотрели разную недвижимость, и готовы сейчас подъехать к дому, в котором продается эта квартира для просмотра. И если данное предложение реальное, то вы готовы завтра его покупать. После этого, всё станет на свои места. Сначала риэлтор скажет, что перезвонит вам, но, скорее всего, этого не случится...



“До моря 15 минут!”

Вы находитесь в другом городе, рассматриваете недвижимость дистанционно, смотрите расположение объекта на карте и думаете, что объект расположен недалеко от моря. Но есть нюанс - на карте не указывается рельеф того или иного места. В Сочи рельефная местность и большинство домов находятся на возвышенности, относительно моря.

Также, не зная города, вы не сможете объективно понять, сколько займет дорога от дома до моря, как будет выглядеть эта дорога и есть ли вообще в вашем микрорайоне обустроенный пляж со свободным доступом. А вот услышать от риэлтора: -“до моря 15 минут!” - это вы можете услышать почти про каждый дом, независимо от его удаленности от моря. Некоторые риэлторы могут лукавить и выдавать время в пути до пляжа на машине за пешую прогулку (а вернее, не уточнять, что они имели ввиду “15 минут на автомобиле”).

Поэтому, уточняйте конкретно, какой ближайший пляж к предлагаемому дому, сколько до него идти пешком и просите вкратце рассказать, как выглядит путь до моря. Риэлтор, предлагающий недвижимость в курортном городе, на побережье моря, просто обязан знать, как добраться до конкретного пляжа.



“Лучше 2 по 1,2 млн.”

Независимо от того, в каком бюджете вы рассматриваете недвижимость в Сочи, есть один интересный способ, о котором вам никто не расскажет, и о котором вы нигде не узнаете, кроме как из моего материала, который призван помочь вам проанализировать работу и добросовестность своего риэлтора и вывести его на “чистую воду”.

Заключается он в том, что в процессе дистанционной работы, вы можете “внезапно” решить рассмотреть максимально недорогую недвижимость за 1,2 - 1,3 млн. рублей, чтобы приобрести 2 или больше квартир вместо одной и попросить прислать несколько предложений в этом ценовом диапазоне.

Если риэлтор начнет предлагать вам различные недорогие варианты в этом бюджете, то 97% этих новостроек будут “проблемными”, либо вообще запрещенными администрацией к продаже.

Добросовестный риэлтор, после подобной вашей просьбы, обязательно поставит вас в известность, что покупка недвижимости в таком ценовом диапазоне может иметь ряд рисков, поэтому лучше рассмотреть вариант покупки более дорогого жилья в рассрочку или в ипотеку, но зато в сданном доме, или полностью законной стройке по Федеральному Закону от надежного застройщика.

Добросовестный риэлтор лучше ничего не продаст, чем продаст “лишь бы что”.



“Инвестор без прибыли”

Не секрет, что вопреки всем слухам о неоправданно высоких ценах на недвижимость в Сочи, стоимость на ликвидное жилье в самом лучшем курорте России непрерывно растет. А после сокращения процентных ставок по банковским вкладам, количество людей, которые смотрят в сторону инвестирования в недвижимость Сочи увеличилось в разы.

Вот только большая часть риэлторов не до конца (или вовсе) не понимают значение слова “Ликвидность” и “Инвестиции”. Инвестиции предполагают извлечение прибыли.

И каждый риэлтор будет бить себя в грудь, утверждая, что его предложения крайне ликвидны и цена на квартиры вырастет в разы.

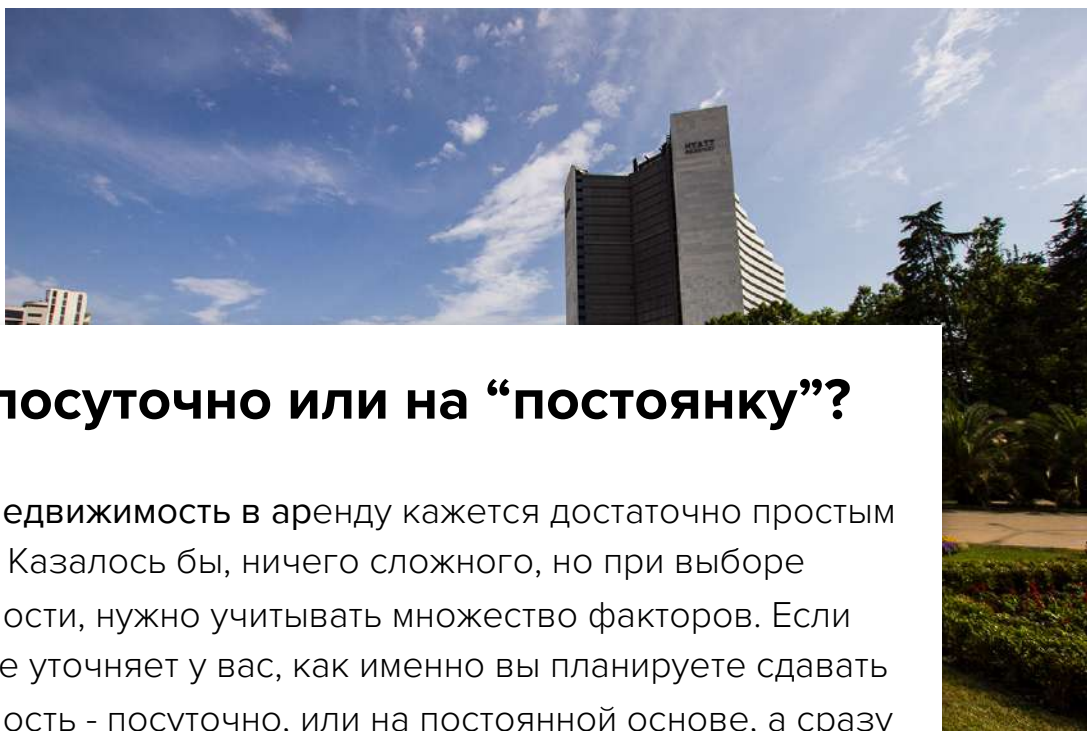
Во-первых, чтобы отсеять совсем необразованных риэлторов, можете поинтересоваться их мнением на счет инвестирования в готовое жилье с целью дальнейшей перепродажи (так ведь намного безопаснее и рисков никаких).

Рисков потерять деньги действительно мало, а вот “заморозить” свои деньги на несколько лет - это запросто. Если риэлтор на ваш вопрос поддержит вашу идею и будет рассказывать вам о том, как подорожает цена в сданном доме, который он предлагает, то общаться с ним вам по большому счету не о чем. Для ваших денег это ничем хорошим не закончится.

Во-вторых, даже низкая цена на старте продаж не гарантирует вам двойного роста цены. Всё очень сильно зависит от расположения новостройки, инфраструктуры района. Есть места, где стоимость недвижимости на этапе строительства и в готовых домах - примерно равна и заработать на таких вариантах вряд ли что-то получится.

И в-третьих, конечно же, это риски, связанные с застройщиком. Мало кто из риэлторов понимает всю ответственность, в том числе и моральную, когда предлагает жилые комплексы на этапе строительства. Попросите риэлтора провести сравнительный анализ ликвидности тех предложений, которые он вам направил. Как правило, ответ риэлтора будет либо мало убедительным, либо вообще не поступит.





“Вам посуточно или на “постоянку”?”

Сдавать недвижимость в аренду кажется достаточно простым занятием. Казалось бы, ничего сложного, но при выборе недвижимости, нужно учитывать множество факторов. Если риэлтор не уточняет у вас, как именно вы планируете сдавать недвижимость - посуточно, или на постоянной основе, а сразу начинает что-то предлагать - лучше сходу задуматься о его профессионализме.

Как правило, преследуется цель - продать вам хоть что-нибудь, а не помочь вам с умом вложить деньги и извлекать в дальнейшем выгоду из сдачи квартиры в аренду. Поэтому, для начала, можете задать риэлтору вопрос: “За какой срок моя недвижимость окупится и начнет приносить чистую прибыль?”. Если риэлтор сходу отвечает вам и его прогноз составляет 3-5 лет, то доверять такому “специалисту” не стоит. Либо он целенаправленно вас обманывает, либо просто не разбирается в инвестициях и даже не удосужился проанализировать предложение, которое вам направляет. Недвижимость, которая окупается за срок до 10 лет - считается ликвидной. Если срок составляет 7-9 лет - это отличное выгодное предложение, и на него следует обязательно обратить внимание и проанализировать подробнее, даже если визуально вам новостройка не нравится.

Если же срок окупаемости составляет от 12 лет и больше, покупку такой квартиры инвестицией назвать сложно. Больше подойдет формулировка “освоить бюджет”. Поэтому, тщательно подходите к выбору специалиста при покупке квартиры для сдачи в аренду. Лучше “7 раз отмерить”.



“Предварительный договор инвестирования”

В Сочи есть свои особенности и специфика рынка недвижимости. С этим нельзя поспорить. Но давайте будем откровенными: когда риэлтор предупреждает вас обо всех нюансах и рисках предложения, когда он изначально выстраивает с вами прозрачные отношения и пытается помочь приобрести лучшую недвижимость под ваш запрос - это одно. Но когда, прикрываясь “спецификой рынка”, вам пытаются продать новостройку с сомнительной схемой покупки, успокаивая вас фразами типа: “У нас везде так в Сочи продают!” и “Всё нормально, застройщик надежный!” - это уже не просто повод задуматься, а повод отказаться от такой покупки и задуматься о профессионализме риэлтора и его намерениях. Рассматривая покупку квартиры по Предварительному договору, или как его в последнее время стали называть - “Договор инвестирования”, вы должны четко понимать, что берете на себя определенные риски. И слово “Инвестирования” добавили неслучайно.

По сути, что пред.договор, что договор инвестирования, что договор намерений являются одной и той же формой покупки, при которой вы подписали бумаги, отдали деньги и ждете, пока дом построят и введут его в эксплуатацию.

Вот только слово “Инвестирование”, в случае возникновения каких-либо трудностей со строительством или узакониваем новостройки, будет трактоваться не в вашу пользу. Вы же деньги инвестировали в застройщика, а продавать по такой схеме он не имел права. Поэтому вы из “обманутого покупателя” легко можете быть переквалифицированы в “соучастника” и помочь вернуть деньги вам вряд ли кто-то сможет.

Заключение.

Здесь перечислены наиболее частые и распространенные уловки и способы ввести клиента в заблуждение.

На самом деле, их гораздо больше. Если вы нашли в этом списке хотя бы один пункт, который совпал с действиями риэлтора, с которым вы работаете, то рекомендуем серьезно задуматься и проверить его по еще нескольким пунктам из этого списка. Это поможет вам сохранить свое время, нервы и деньги.

А также, поможет правильно выбрать грамотного специалиста по недвижимости, который профессионально относится к своей работе.



