Согласен с тем, что у 95% рекламируемых в СМИ и в Интернете **объектов недвижимости** цены сегодня безбожно завышены.

При этом хочу заметить, что **профессиональный, опытный, этично работающий успешный риэлтор** (далее – Риэлтор®) не допускает завышения начальной цены **объекта недвижимости**, по которой он выставляется на продажу. Вот причины этого:

1. **Риэлтор®** обладает данными о ценах реально состоявшихся сделок. В нашей стране с **рынком недвижимости**, почти полностью находящимся в тени, эта информация пока – инсайдерская, она на вес золота. Можно смело сказать, что ее нет ни в БТИ, ни у нотариусов, ни у оценщиков, ни, тем более, в налоговой… Эта информация по крупицам собирается **Риэлтором®** в процессе общения в своем кругу, когда коллеги приватным образом делятся между собой, по чем продали, например, вчера двушку, 64 кв.м., на Нивках после строителей.

В прессе же и в разнообразных базах данных, указывается стоимость предложения, так называемая «хотелка» собственника или неопытного (иногда - недобросовестного) посредника. Обыватель читает эту информацию, воспринимает это за чистую монету, добавляет к ней свое представление о своей «прекрасной **квартире**» с «самым лучшим» ремонтом, и …. понеслось.

По данным коллег из Санкт-Петербурга, в прошлом году средняя разница между ценами предложений и ценами реальных продаж составляла 16%. Думаю, что в Киеве в среднем не меньше, у меня есть факты и гораздо большей разницы. А ведь это в три-четыре раза выше средней комиссии по городу!

2. **Риэлтор®** никогда не возьмет в работу объект по нереальной завышенной цене. Он не будет обещать своему заказчику (собственнику **недвижимости**) чудес, потому что их на падающем рынке не бывает. В его рекламе вы никогда не увидите глупейшей фразы «Огромный торг! Торг до победы!»

Риэлтор® заранее готовится ответить на вопрос уважаемого покупателя, у которого есть деньги: «А почему этот предлагаемый вами объект стоит так дорого?» И у **Риэлтора®** должен быть аргументированный ответ на это возражение, или он пожелает продавцу успехов в самостоятельном поиске неадекватных покупателей, чтобы не позориться перед квалифицированными покупателями или профессиональными коллегами.

У стажера, начинающего свой путь в работающем по старинке **агентстве недвижимости** (кстати, вне зависимости от его размера), не хватит опыта и мужества отказать нереальным запросам клиента. Так же, как у агента-«динозавра», работающего последние десять лет по применявшимся на растущем рынке методикам, не хватит силы воли признать, что «сложившаяся на **столичном рынке недвижимости** практика делового оборота» полностью не дружит с логикой продаж. Поэтому оба они начнут работать, рекламировать объект, а на возмущенные возгласы покупателей «Это

очень дорого, вы что, сами не понимаете?!» ответят: «Сами-то мы понимаем, что это дорого, но хозяин столько хочет, что мы можем сделать?» Они просто не представляют себе иного. «Отказать клиенту и не согласиться с его требованием? Абсурд! Мы останемся без работы!»

3. **Риэлтор®**, который хоть немного понимает логику продаж, осознает, что когда он берет объект в работу и подписывает договор с его собственником, он обещает представлять именно его интересы. Кстати, эти интересы у обеих сторон совпадают: продать по максимально возможной цене в определенные, желательно короткие сроки. Именно поэтому такой **Риэлтор®** никогда не возьмет за эту свою услугу комиссию с покупателя, это полное нарушение тысячелетней логики продаж. Платить за услугу по продаже должен в конечном итоге тот, кто выставляет товар на продажу, кто заключил договор на оказание профессиональных риэлторских услуг.

Исходя из этого и формируется изначальное доверительное отношение к услуге **Риэлтора®** со стороны собственника: «Я могу продать свою квартиру, конечно, и сам, но, как умный человек, обращаюсь к профессионалу за квалифицированной помощью. Помогите мне продать мой объект за определенное время по оптимальной цене. Вы этому учились, Вы обладаете навыками продаж, в отличие от меня, потому что я продавал последний раз свой детский велосипед 20 лет тому назад, и опыта продаж, вообще-то, у меня нет… К тому же, я не хочу тратить свое время и нервы на ответы на назойливые звонки раздраженных покупателей и посредников- спекулянтов, на сложные стрессовые переговоры и торги. Я Вам доверяю, я согласен с Вашими аргументами, я подписываю с вами платный эксклюзивный договор с рекомендуемой Вами стартовой ценой».

Риэлтор® не теряя времени, приступает к работе. Он знает, как осуществить грамотный маркетинг объекта, как привлечь коллег к сотрудничеству, поощряя их дележом комиссионных, как вызвать интерес к объекту, как показать его лучшие отличительные стороны, аргументировать цену и, грамотно управляя спросом, продать объект по максимально возможной на рынке в текущий момент времени цене. Если объект понравился нескольким покупателям, спокойно и открыто применяется рыночный механизм – объект продается тому, кто предложит наибольшую цену, понимая, что это предложение – лучшее, раз на него есть спрос!

Все довольны, осуществляется естественное в экономике движение денег от покупателя к собственнику и от него по акту выполненных работ к профессиональному продавцу, который вместе с коллегами-риэлторами помог осуществить сделку. Брызги шампанского и письменные рекомендации!

4. **Риэлтор®** никого никогда не обманывает. Он знает реальное положение дел на рынке, и не обещает нереальных цен, лишь бы продавец согласился подписать с ним договор на продажу. Максимальный результат достигается только при эксклюзивном праве **Риэлтора®** на продажу, на проведение им всех переговоров и торгов. Такой специалист никогда не возьмет ни копейки с пришедшего к нему по объявлению покупателя. Он никогда не накрутит «сверху» скрытую комиссию. Он спокойно предлагает покупателю убедиться в том, что предлагаемая в его рекламе к продаже квартира действительно лучшая по соотношению цена-качество.

Покупатель, конечно, может и торговаться вниз, но тогда он рискует просто упустить

этот лучший вариант, потому что при любом состоянии рынка спрос на правильно оцененные квартиры всегда есть, и они долго на рынке не находятся. А в нашей деятельности я никогда не видел более разочарованных людей, чем покупателей, которые нашли подходящий им по всем параметрам объект, но они не успели его купить, потому что он был продан. Это психология любой покупки.

Именно поэтому главной задачей **Риэлтора®**, представляющего интересы покупателя, является анализ всех предложений на рынке, тонкое понимание истинной потребности покупателя (которую он сам часто не осознает, что весьма естественно – такие покупки совершаются очень редко), и выбор самой лучшей квартиры, купив которую его заказчик осуществит свою жизненную мечту. За очень редким исключением, люди не покупают самое дешевое, особенно когда речь идет о таких важных аспектах, о семье, о воспитании детей, любви и творчестве… Они покупают самое лучшее в том ценовом диапазоне, который могут себе позволить. Это сложная задача, и успешно осуществляется она только с помощью **Риэлтора®**.

5. **Риэлтор®** настроен на предпринимательский успех. Он знает, что «на авось» полагаться нет смысла. Удача способствует тому, кто знает рынок, законы его функционирования, психологические аспекты **купли-продажи**, технологию риэлторской деятельности и обладает навыками применения этих знаний. Он никогда не возьмется за продажу **объекта недвижимости** из расчета «а вдруг…».

Если у собственника отсутствует четкая мотивация к продаже, что характеризуется формулировкой заказа «вы начните рекламировать, я сам знаю, что это дорого, но вы приводите покупателя, а я буду с ним торговаться», то **Риэлтор®** сначала вежливо поинтересуется, почему собственник считает, что его объект столько стоит. Чаще всего, аргументов нет, например собственник говорит «Просто я столько хочу, мне столько надо, вы не понимаете моих проблем», либо эти аргументы ничем не подкреплены, например «а мне так сказали в другом агентстве, а мне столько давали год назад, а я столько сюда вложил…».

В этом случае **Риэлтор®** попытается убедить собственника в реальном положении вещей, осуществив качественный анализ рынка. Если же продавец не доверяет **профессионализму Риэлтора®**, то последний вежливо передаст несостоявшемуся клиенту свою визитку и искренне пожелает ему удачи в процессе, который называется «попродавать», и который ничего общего с **профессиональной риэлторской услугой** не имеет.

Вывод:

Таким образом, присутствие **профессионального, опытного, этично работающего успешного РИЭЛТОРА®** в сделке не удорожает стоимость **недвижимости**, а наоборот, приводит изначально его стоимость к реалиям рынка. Именно благодаря

грамотной платной услуге
Риэлтора
® собственник за отведенное на продажу короткое время получит в итоге максимальную рыночную цену, соответствующую реальному платежеспособному спросу на подобные объекты. Именно благодаря грамотной платной услуге
Риэлтора
® покупатель будет иметь возможность выбрать из всего, что предложено сегодня на рынке, наилучший объект, соответствующий его представлениям об идеальном жилище в том ценовом диапазоне, на который он может рассчитывать. Обе стороны – и продавец, и покупатель – выигрывают от обращения к профессионалам, которым они могут доверить представление своих интересов.

Недвижимость – это вершина всех продаваемых активов, порой единственное, самое ценное, что есть у семьи, и порой самая важная покупка в жизни. Без профессиональной помощи можно серьезно ошибиться – продешевить при продаже и выбрать не самое лучшее на имеющиеся деньги при покупке. Комиссия риэлторов в несколько раз меньше совершенно реальной, прагматичной выгоды, которую получают клиенты. Я имею в виду не надуманные пугалки, типа «безопасности, гарантий и юридического сопровождения», которые к риэлторской деятельности и к таким суммам комиссионных отношения не имеют, а реально упущенные, потерянные большие суммы денег.

Во многих странах, где словосочетание «профессиональное риэлторское сообщество» не вызывает нервный смех, а сотрудничество **Риэлторов®** является не пустым звуком, агент покупателя не берет комиссию со своей стороны. Эта услуга не оплачивается отдельно, точно так же, как мы не оплачиваем отдельно комиссию консультанта-продавца ни в одном торговом предприятии, будь то базар, супермаркет, бутик или иная дистрибутивная сеть. Как и в любой сфере продаж, комиссия всех участников сделки, предварительно обсужденная и согласованная с собственником, открыто выплачивается из конечной стоимости проданного товара.

И последнее:

Где найти таких **профессиональных РИЭЛТОРОВ®**, да и есть ли они в природе, спросите вы… Их мало, но они есть. Это тема отдельной статьи, в которой обязательно будут сделаны выводы и о государственном регулировании рынка
риэлторских услуг
, и о системе подготовки
специалистов по недвижимости
, и о состоянии и итогов работы общественных риэлторских организаций.

Уверен, что именно неудовлетворительное состояние всех трех перечисленных аспектов **рынка недвижимости** и привело к самому возникновению вопроса зачем нужен **риэлтор**. В нашем обществе (как впрочем, почти во всех постсоветских странах) зреет возмущение и непонимание роли работающих сегодня на рынке посредников. В отличие, скажем, от Канады, США, Австралии, где через риэлторов осуществляется 95% всех сделок, а в этой сфере заняты миллионы специалистов, «находящихся в авангарде частного предпринимательства» (Гарри Келлер).

Короткий же ответ на ваш вопрос такой: можно обойтись без посредников в сфере продаже вообще, надо просто вспомнить, как это было в каменном веке и вернуться туда...

А впрочем, вы правы, уважаемые журналисты, и сейчас на нашем рынке – каменный век. Собственники будут продолжать упорно завышать цены на свои объекты, потому что понимают, что все агентства, даже самые именитые, с раскрученными брендами, работают на покупателей, по факту торгуясь с продавцами и снижая цену, ожидая благодарных комиссионных именно от покупателей. И пока будет продолжаться такая практика, собственники изначально будут не доверять агентствам, и все вышеописанное будет вызывать у них снисходительную улыбку…

Артур Оганесян,
эксперт по международной и отечественной риэлторской практике.