

## Риэлтерград

На 250-тысячный Ангарск приходится без малого сотня агентств недвижимости.

Я вдруг обратил внимание, что в Ангарске стало слишком много агентств недвижимости: попадаются дома, в которых сразу две, а то и три подобные конторы. Проехав на маршрутке через весь город, я насчитал почти три десятка офисов. И это только по одному маршруту! Что же это за бум такой?

За комментариями я пошел к тем, кто уже давно работает на этом рынке. Одним из экспертов стал Виктор Суворов, владелец сети агентств недвижимости в Ангарске и Иркутске, успешно действующих уже более пятнадцати лет. Он считает, что столь бурный приток новых игроков на поле недвижимости объясняется тем, что в 2005--2006 годах в стране заработали разного рода схемы ипотечного кредитования. На рынок вылились большие деньги. Естественно, это привлекает желающих «срубить» эти деньги по-легкому.

С ним отчасти согласился другой ветеран этой сферы, руководитель агентства «Сакура», существующего с 1990 года, Сергей Кунах:

-- Еще одной причиной, вызвавшей столь бурный рост агентств недвижимости, стала отмена лицензирования этой деятельности. Раньше через систему лицензирования, когда ты должен был доказать, что прошел обучение сам, обучил своих сотрудников и т.д., государство хоть как-то контролировало эту сферу. Сегодня вы можете взять стул, выйти на улицу, повесить около себя плакат «агентство недвижимости» и оформлять сделки. Если, конечно, люди к вам будут обращаться.

По разным оценкам, сегодня в Ангарске от 40 до 70 агентств недвижимости, а если учесть, что многие агентства открыли по несколько офисов, то счет подойдет уже к сотне.

С одной стороны, чем больше на рынке продавцов, тем лучше потенциальным клиентам. Конкуренция должна заставить предпринимателя улучшать качество услуг, снижать их цену и вообще бороться за клиента. Но что происходит на самом деле?

-- Сегодня рынок недвижимости, во всяком случае в Ангарске, несколько стабилизировался, -- говорит Виктор Суворов. -- Если в течение 2006 года цены на квартиры выросли почти вдвое, то в 2007 году их рост составил от силы 10 процентов. Поэтому легких денег здесь уже нет. И те, кто стремится просто нажиться, идут если не по откровенно криминальному пути, то где-то близко к грани закона.

И Виктор рассказал о женщине, которая пришла в его агентство за консультацией. Пару лет назад она разошлась с мужем, забрала дочь и уехала с ней в деревню, к родственникам. Вдруг к ней приехали из Ангарска люди, представившиеся сотрудниками агентства недвижимости. Мол, ее бывший муж решил продать двухкомнатную квартиру, в которой они когда-то жили, и купить себе что-нибудь поменьше. Ей же с дочерью предложили приобрести комнату «на подселении». Молодые люди, представлявшие агентство, были весьма обходительны, привезли с собой «угощение», потом приехали еще раз, опять же с «угощением». В конечном счете, уговорили женщину, она подписала им доверенность и реально получила комнату в трехкомнатной квартире. Но что-то засомневалась в правильности своих действий и пришла к Суворову.

-- А что я мог ей сказать? Что двухкомнатная квартира в центре города стоит два миллиона. И из этих двух миллионов она с дочерью должна была получить две трети. А комната в трехкомнатной «хрущевке» стоит от силы сто пятьдесят тысяч. Значит, ее, грубо говоря, кинули на миллион. Но сделка была оформлена совершенно законно, она добровольно подписала все бумаги. Кстати, куда переехал ее бывший супруг, она не знает и найти его не смогла.

И таких случаев немало. Это подтвердили и в департаменте по регистрации прав на недвижимость, и в отделе по борьбе с экономическими преступлениями. Самым распространенным вариантом жульничества с квартирами является оформление сделок по доверенности. Доверенности эти берутся у людей, склонных, скажем так, к стакану, или у бабушек, доверчиво подписывающих по просьбе «весьма обходительных» людей

бумаги, особо не вникая в их содержание. Потом «подписанты» оказываются, в лучшем случае, в какой-нибудь халупе где-нибудь в сельской местности, а в худшем -- в буквальном смысле на свалке.

Немало случаев, когда доверенности просто поддельны. И человек, вроде бы владевший квартирой, вдруг оказывается вовсе уже и не владельцем, а бомжом.

Всем, с кем обсуждал сегодняшний мир недвижимости, я задавал три вопроса: чем рискует покупатель квартиры, какие опасности подстерегают продавца и в чем риски самого агентства недвижимости?

Лет десять назад главным риском было приобрести квартиру, приватизированную в начале девяностых с каким-нибудь нарушением. Она могла пройти уже через двое-трое рук, и вдруг оказывалось, что человек, который совершенно честно и законно ее приобрел, вызывался в суд и лишался своего приобретения. Потому что в момент приватизации и первой продажи не были учтены интересы несовершеннолетних или кого-либо из имеющих право на долю, но при оформлении документов временно отсутствовавших. Если такой приобретатель оформлял сделку через солидное агентство, он получал от него компенсацию. Но если сделка совершалась частным порядком или с помощью риэлтера-одиночки, то -- все, человек лишался квартиры.

Сегодня, как сказали в городском суде, таких дел гораздо меньше, но риск приобрести не совсем чистую квартиру остался. И первым признаком этой нечистоты является именно продажа по доверенности. Как эти доверенности получаются, уже сказано. Так что если вам предлагают купить квартиру, а реальных владельцев вы не видите и вместо них вам предъявляют доверенность, вы очень рискуете получить в будущем большие неприятности. Надо сказать, серьезные агентства подобных сделок избегают, а вот новоявленные ими не брезгают.

Продавец же квартиры, если он решил сэкономить на услугах агентства и продать свою недвижимость напрямую, скажем по объявлению, рискует не получить ничего. Вариантов несколько -- от впаривания куклы до «удара по голове тупым предметом» сразу же после сделки. Это не страшилки, это реальность. В ОБЭП мне подтвердили, что организованная преступность активно занимается операциями на рынке недвижимости. Доходность здесь (при соответствующей постановке дела) не намного меньше, чем при торговле оружием или наркотиками.

Однако и сами агентства недвижимости работают в зоне риска. Во-первых, как уже было сказано, всегда есть вероятность оформить сделку на квартиру, которая когда-то была приватизирована с нарушениями закона. И, в случае возникновения судебного иска, агентство должно будет нести ответственность перед клиентом. Нет, не по закону (закон к этому не обязывает), а по совести. Но позволить себе соответствующую строку в договоре могут только большие агентства, фирмы-однодневки этого просто не вынесут.

Во-вторых, существует угроза заполучить недобросовестного сотрудника. Или, точнее, мнимого сотрудника. Есть примеры, когда фактически подпольные риэлтеры представляются сотрудниками солидных агентств (когда-то, может быть, они там и работали, но были уволены как раз за недобросовестность) и проводят те самые полукриминальные операции, тень которых потом ложится на фирму, никакого отношения к подобному бизнесу не имеющую. Так что совет потенциальным клиентам: прежде чем иметь дело с таким риэлтером, убедитесь, что он действительно представляет фирму, к которой себя причисляет.

Собственно, этим материалом я не намеревался делать рекламу агентствам, давно и прочно работающим на рынке недвижимости, и компрометировать агентства новые, недавно созданные. И среди новых агентств есть добросовестные, честно и тщательно отработывающие свой в общем-то нелегкий хлеб. Но когда на город с населением в 250 тысяч приходится без малого сотня агентств, поневоле задумаешься: а все ли здесь чисто? И вспомнишь те агентства, чья деятельность уже завершилась криминальными скандалами.

И пойдешь к тем, кто уже давно зарекомендовал себя только с хорошей стороны.

Автор: Николай Бархатов © Байкальские Вести НЕДВИЖИМОСТЬ, ИРКУТСК 👁 2101 02.04.2008, 15:11  
👍 136

URL: <https://babr24.com/?ADE=44563> Bytes: 7781 / 7781 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:  
[irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)  
Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [krsyar.babr@gmail.com](mailto:krsyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)  
эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)