

Баллада о покупке, или за что мы платим риэлтору

Сегодня ситуация на рынке недвижимости складывается благоприятно для покупки жилья. Можно сказать, что наступает стабилизация, которую предсказывали многие аналитики.

Период повышенного спроса на квартиры прошел, количество сделок не растет, в то время как количество агентств недвижимости увеличивается. Обострение конкуренции приводит к тому, что многие фирмы снижают свои комиссионные, однако это может, на взгляд аналитиков, привести, прежде всего, к снижению качества услуг риэлторов.

По словам сертифицированного аналитика рынка недвижимости в Иркутске Юрия Винникова, средняя цена 1 кв.м квартиры в городе на сегодняшний день составляет 13 150 рублей. По сравнению с октябрём цены снизились на 2,2% и опустились до уровня сентября. Минимальная стоимость квадратного метра жилья в Иркутске - 6 960 рублей. Максимальная - 24 380 рублей. Больше всего в цене потеряли 4-5-комнатные квартиры, менее 1% снизилась стоимость 1 кв.м в однокомнатных квартирах. Почти на 4% подешевели квартиры в Октябрьском районе, на 1% - в Кировском и Свердловском, лишь в Ленинском и Куйбышевском районах цены практически не изменились. По количеству выставленных на продажу квартир продолжают лидировать Свердловский и Октябрьский районы.

Директор агентства недвижимости "Восточно-Сибирская правда" Вадим Литвиненко считает, что при сложившейся ситуации на рынке недвижимости Иркутска условно существуют две схемы поиска и покупки жилья:

1. Покупатель сам ищет, договаривается и смотрит квартиры. По этому пути чаще идут из желания сэкономить. Однако особо не стоит рассчитывать на экономию. Прямых предложений не так уж и много, а их цена всегда сравнима с предложениями агентств недвижимости. Причина проста: если продавец не побоялся дать рекламу на свой телефон - торговаться с ним будет непросто. Часто сбивает с толку грозная фраза: "без посредников". В большинстве случаев авторы таких объявлений сами агентства, которые пополняют базы данных без посредников.

2. Покупатель полагает, что весь процесс необходимо начинать с поиска профессионала. Тогда он может рассчитывать на полный комплекс услуг: подбор квартир, их анализ и отбор, просмотр, разъяснение подводных камней и поиск оптимальных решений, определение риска и его вероятность, организацию проведения сделки и послепродажную поддержку. Как правило, перед началом работы подписывается договор на оказание услуг.

К сожалению, существует и третий способ покупки квартиры - нечестный. Покупатель обращается в агентство и после того, как квартира найдена агентом и все подготовлено к продаже, пытается договориться с продавцом о самостоятельном проведении сделки с целью не платить агентству. Такая сделка проходит, если: продавец тоже нечестный, некомпетентный или агент ошибся и напрасно поверил какой-то из сторон на слово или просто по неопытности не выполнил обязательные формальные процедуры, прежде чем начать работать - не подписал договора, не взял залог, не четко проговорил обязанности сторон и ответственность за их нарушение.

Сколько можно сэкономить, если искать квартиру самостоятельно?

Покупатель теоретически может сэкономить (хотя это не факт), обратившись к так называемым частным лицам (им не нужно нести затраты на содержание офиса, и в большинстве своем они не платят никаких налогов). Но с вами вряд ли заключат договор на оказание услуг, а это значит, соблюдение сроков и других договоренностей не гарантировано. Проблемой станет также и ответственность за совершенные таким посредником действия. К агентству недвижимости предъявлять претензии все-таки более реально, чем к частному лицу, с которым у вас не оформлены взаимоотношения. Да и комфорт в таком хлопотном и

волнительном деле играет не последнюю роль.

Автор: Артур Скальский © Сегодня в Иркутске ГОРОД, ИРКУТСК 👁 2337 11.12.2002, 00:00 📄 230

URL: <https://babr24.com/?ADE=4976> Bytes: 3701 / 3701 Версия для печати Скачать PDF

👍 [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

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](#)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)