

чески не оказывают, поскольку это невозможно сделать без надёжных партнёров в других городах. Занимаются ими, как правило, крупные агентства недвижимости с большим штатом сотрудников и опытом работы.

«Единый центр новостроек», например, имеет партнёров в 18 российских городах: Санкт-Петербурге, Москве, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Сочи, Анапе, Ростове-на-Дону, Кирове, Екатеринбурге и др. «Единый центр новостроек» сотрудничает с такими крупными застройщиками, как «ЛенСпецСМУ» (Санкт-Петербург), «Девелопмент-Юг» (Краснодар) и т. д.

Для поиска объектов в других регионах в своей работе агентство использует систему онлайн-бронирования «Нмаркет». Два года назад этот проект старто-



МЫ ИМЕЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ, НЕ ВЫЕЗЖАЯ ИЗ ПЕРМИ, ПОДОБРАТЬ КЛИЕНТАМ НЕОБХОДИМЫЙ ВАРИАНТ КВАРТИРЫ, ЗАБРОНИРОВАТЬ ЕЁ И ВНЕСТИ ДЕНЬГИ ЧЕРЕЗ АККРЕДИТИВ

вал в Санкт-Петербурге, и уже сегодня система успешно работает в 18 регионах: в базе — 250 застройщиков, более 400 жилых комплексов. Благодаря этому сервису «Единый центр новостроек» имеет возможность, не выезжая из Перми, подобрать клиентам необходимый вариант квартиры, забронировать её и внести деньги через аккредитив, замечает Татьяна Кузнецова.

Механизм совершения межрегиональных сделок в агентстве прозрачен. Понимая потребность клиента, «Единый центр новостроек» делает ему предложение определённого города, цены, условий. Далее специалисты связываются с представителем застройщика, бронируют понравившуюся квартиру, запрашивают пакет документов для клиента, проверяют, согласовывают финансовые условия и дату приезда покупателя. В городе клиента агентства встречают представители компании-партнёра, которые осуществляют показ недвижимости и помогают сопроводить сделку.

Для заключения договора купли-продажи клиенту вовсе не обязательно выезжать в регион, в котором приобретается недвижимость. При нежелании или невоз-

можности присутствовать на месте покупки клиент может оформить доверенность на своего представителя или на риелторскую компанию.

Если человек всё же пожелает искать квартиру в другом городе самостоятельно, он может столкнуться со сложностями и рисками. «Никого не хочу пугать, но затруднений может возникнуть действительно немало», — откровенна Татьяна Кузнецова. По её словам, главной проблемой любого покупателя является плохая ориентированность на рынке того или иного города — непонимание ценовой политики, незнание условий работы регистрирующих органов.

Например, в каждом городе свои филиалы Федеральной службы Росреестра, и пакеты документов у них могут отличаться. Проблемы могут возникнуть и на этапе перечисления денежных средств: в другом городе может просто не оказаться филиала нужного банка. Ещё один важный момент — выбор строительной компании. Может ли обычный человек отличить надёжного застройщика от проблемного? В нынешних условиях, когда то и дело закрываются предприятия, это довольно сложно.

Поэтому при совершении межрегиональных сделок всё-таки лучше обратиться за помощью к специалистам. Так «Единый центр новостроек» уделяет особое внимание выбору партнёров-застройщиков. Перед заключением договоров о сотрудничестве специалисты агентства изучают историю компании, проверяют репутацию на рынке. Все заключаемые договоры проходят проверку юридической безопасности.

При этом стоимость услуг риелтора при межрегиональных сделках не отличается от их стоимости при внутригородских. Все квартиры продаются по цене застройщика, никаких дополнительных расходов покупатель не несёт.

По оценкам аналитиков, около 50% сделок на рынке сегодня заключаются с использованием заёмных средств. В случае приобретения квартиры в другом городе, безусловно, есть все возможности воспользоваться ипотечным кредитом. Ипотечку можно взять по месту проживания. Единственное условие — отделение банка-кредитора должно присутствовать в том регионе, где будет приобретаться квартира.

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР НОВОСТРОЕК

Ул. Ленина, 92,
Бизнес-центр «Славяновский PLAZA»
Единый Call-центр: 8 800 100 10 59,
тел. 220 31 35
Режим работы: с 11:00 до 20:00,
суббота — с 10:00 до 16:00