

РАЗВОРОТ

ТРЕНДЫ

Светлана Полушкина: Рынок находится на пороге масштабных перемен

Управляющий партнёр Gold Realty Group рассказала о новых тенденциях в сфере риелторской деятельности и об охоте пермяков к перемене мест

Татьяна Власенко

В ближайшем будущем основным конкурентом риелторов станет сам клиент. Современные технологии делают его более продвинутым и коммуникабельным. Постоянно меняется и законодательство в отношении рынка недвижимости. В то же время эксперты уверены: «хоронить» риелторский бизнес пока рано. В числе новых возможностей — миграция населения, а значит, и работа в масштабах всей страны.

— Светлана Викторовна, рынок недвижимости всегда находился в непростых условиях, но приливы и отливы экономической нестабильности — не самое главное из того, что можно считать для него вызовом. Какие тренды вы видите сегодня?

— Мы понимаем, что экономическое будущее рынка недвижимости находится на пороге масштабных перемен. Об этом в последнее время часто говорят ведущие маркетологи. Рынок меняется, люди меняются. Поколения сменились, система коммуникаций обновилась настолько, что мы пока не очень представляем, что будет дальше.

Ещё 10 лет назад никто не знал о возможностях социальных сетей и в любом случае не пользовался ими как инструментом продвижения. Теперь технологии стали настолько продвинутыми, что рынок на глазах приобретает качественно новые характеристики.

Будущий клиент, по прогнозам специалистов, будет ещё более продвинутым, чем сегодняшний. И он уже сам по себе основной конкурент риелтора. Он может быть ловчее, коммуникабельнее, более информирован, чем любой риелтор. Раньше, чтобы зарегистрировать сделку с недвижимостью, нужно было обязательно обратиться в агентство недвижимости. Потому что массовому клиенту было непонятно, где найти предлагаемые на продажу квартиры, где отыскать тот ресурс, который хранит необходимые сведения об интересующей человека недвижимости, каким образом проводить сделку, как составить договор. Незнания и страхов было больше.



Сейчас многие частные клиенты смотрят в интернет и считают, что достаточно разместить своё объявление о продаже недвижимости на всем известном сайте частных объявлений, а уж показать объект можно самостоятельно и образец договора взять в открытых источниках.

В свободном доступе сегодня находится большое количество информационных ресурсов по поиску продавцов и покупателей. Хотя практика показывает, что эти интернет-ресурсы приносят не более 30% обращений из числа желающих посмотреть предложения. Дальше клиент сам находит какую-то форму договора, сам правит её (или его знакомый юрист), и дело сделано. Остаётся встретиться с покупателем в Росреестре и денежку получить. Кажется, всё так просто...

Только потом они понимают, что в этом процессе существует масса подводных камней, поэтому потеря крупных сумм и имущества при таких операциях — обычное дело. Последствия неграмотного составления договора, некорректной передачи денежных средств или проверки объекта бывают очень существенны, а последствия непрофессионального подхода к процессу организации и проведения переговоров меж-

ду сторонами могут завести сделку в тупик или поставить в крайне невыгодное положение продавца или покупателя. Об этом сейчас все забыли, поэтому растёт количество разбирательств в судах.

В то же время клиент из будущего всё равно не вернётся в прошлое, когда сделки осуществлялись только через агентство недвижимости. Массового потока клиентов, для которых агентство будет необходимым, как было раньше, не стоит ожидать до тех пор, пока это, к примеру, не станет обязательным на законодательном уровне.

— А это возможно?

— Некоторые шаги в этом направлении уже делаются. Так, сегодня очевидны действия законодателя, когда он закрепил за нотариусами доход, с которого в результате производятся налоговые отчисления. Действует обязательное нотариальное удостоверение сделок при реализации долей с участием несовершеннолетних и так далее. То есть человеку сейчас, чтобы зарегистрировать сделку купли-продажи, надо обратиться не только в агентство недвижимости, но и к нотариусу, а это сумма от 10 тыс. до 40 тыс. руб. и выше в зависимости от стоимости и вида объекта (0,5% от суммы сделки плюс нотариальный сбор).

При этом без нотариального удостоверения Росреестр не принимает документы на регистрацию.

Вводится закон (он уже прошёл «нулевое» чтение), который будет регулировать деятельность риелторов, государство стремится максимально её легализовать.

Ведь в настоящее время на российском рынке недвижимости каждый второй — «риелтор», даже если у него за год-два проходит одна сделка. Клиенты к игре без правил привыкли, когда приходят в официальное агентство, спрашивают: «Можно с вами поработать без договора об оказании услуг или давайте мы подпишем договор потом?» А надо ли? Не лучше ли задать себе вопрос: почему, например, частный риелтор не заинтересован в том, чтобы подписывать такой договор с вами? Ведь это элемент безопасности при последующем заключении сделки с недвижимостью, чтобы исполнитель не нес ответственность за исход всего мероприятия. Куда потом обратиться, если дело пойдёт не так? Частник просто скажет: «Я вас знать не знаю», и ничего не доказать.

Поэтому законодатель намерен эту деятельность регулировать.

— Какие варианты обсуждаются?

— Возможно, будут создаваться саморегулируемые организации (СРО) или же появится лицензирование. Пока не ясно.

Скорее всего, это может быть похоже на то, как работают сегодня оценочные компании. Кто-то из профессионалов рынка недвижимости приветствует такой подход, есть и те, кто категорически против законодательного регулирования риелторской деятельности. Мы — за закон. Возможно, он сможет повлиять на то, что на рынке недвижимости сформируется определённое количество компаний и частных маклеров, которые будут иметь подтверждение того, что они профессионалы.

— Как регулируется подобная деятельность за рубежом?

— Россия с точки зрения рынка недвижимости самобытна, но и в рыночных отношениях мы пока новички по сравнению с другими странами. За рубежом это сделано грамотно и цивилизованно. Во многих странах сделки без участия агента по недвижимости не осуществляются, он имеет официальный статус. Там риелторы работают в агентствах недвижимости, а у агентов частной практики есть соответствующие допуски и разрешения. Представьте, человек зачастую имеет дело с единственным капиталом в его жизни и почему-то соглашается доверить его любому случайному лицу, не спросив, участник ли