

РАЗВОРОТ

он профессионального сообщества, есть ли гарантия, что сделка будет проведена грамотно. Удастся ли найти покупателя? Правильно ли назначена цена? А если что-то пойдёт не так? Кто отвечает за безопасность владельца актива при показе объекта? Люди открывают свою дверь каждый раз без сопровождающего и не задумываются о своей безопасности. Выкладывают в интернет свои персональные данные, адреса, контактные телефоны.

Когда человек продаёт квартиру самостоятельно, он не понимает, в какой комплекс процессов заходит.

— **Насколько велики риски?**

— Вы когда-нибудь слышали о «революрных продажах»? Это одна из многочисленных технологий, которую часто применяют федеральные агентства недвижимости. Когда продавец публично размещает объявление, к нему начинают приходить агенты под видом покупателя, представляющие различные агентства недвижимости. Они обещают заняться квартирой, привести покупателя. Получается, продавец каждый день открывает свои двери не реальным покупателям, а посредникам. Когда он понимает, что 30-й входящий в его квартиру тоже не покупатель, то обращается в рекомендованное ему кем-то агентство и просит избавить его от этого нашествия, чтобы больше никого не видеть.

На рынке есть крупные компании, в которых трудятся от 100 до 300 агентов. В агентства они приходят «с улицы», где их немного учат и говорят: «Вот тебе поле деятельности. Дерзай!» Эти агенты стучатся в дверь к людям, называя себя риелторами, но это неэтично и непрофессионально по отношению к рынку, потому что они его «размывают». Они унижают профессию. Потом клиенты говорят, что риелторам доверять нельзя, потому что они встретились с такими «бегунками», которые там чего-то провернули, а потом никого из них не найти. В компании говорят: «Когда-то недолго работал, теперь его не найти».

— **Но обращение в официальную компанию часто тоже не является гарантией...**

— Мы все работаем на нормальном, здоровом конкурентном рынке. Сейчас многие компании испытывают трудности, часть агентств недвижимости уже закрылись, не выдержав того, что назвали «кризисом», и конкуренции. Когда рынок плодородный, риелторы, набравшие собственный опыт, разбегаются по сторонам из компании, создавая свои фирмы, ЧП, ИП и так далее. Они размножаются стремительно, а потом рынок «схлопывается». Сейчас наступает именно такое время.

Есть ещё одна проблема. Один из бизнес-тренеров, занимающийся профобразованием в сфере недвижимости, как-то сказал: «Очень часто учащиеся, отвечая на вопрос, зачем они пришли на рынок недвижимости, говорят: «Пришёл подзаработать, чтобы потом заняться серьёзным делом». Многие думают, что риелтор — это тот, кто пришёл, побегал, кучку денег заработал и ушёл».

Дело в том, что если ты на этом рынке действительно заработал, то ты уже не уйдёшь. Ты будешь здесь работать, потому что у тебя получается. А те, у кого не получилось, действительно убегают. Таких довольно много. Эта работа подходит не всем, она имеет серьёзную специфику. Рынок недвижимости — это не «подработка», на нём невозможен успех без профессионализма. Ты либо осваивай ремесло (а это будет трудный

путь, твоя первая качественная сделка, возможно, состоится не здесь и сейчас, а через месяцы), либо сразу откажись от этой идеи, потому что это труд.

Быть специалистом по недвижимости, быть риелтором — это профессия. Люди, которые долго занимаются недвижимостью, не могут уйти от этой работы, сравнивая её с «наркотиком».

— **Почему многие риелторы, мечтающие работать с коммерческой недвижимостью, ею не занимаются?**

— Не умеют. И научиться самостоятельно им сложно, даже если они прочтут массу громких книг. Книги, семинары, тренинги — всё это теория, совершенно неадаптированная к реалиям. В этой сфере есть свои инструменты, технологии, специфика ведения деятельности. Без глубоких знаний функционирования бизнеса, его потребностей, его рисков и того, в чём его основная задача, никогда нельзя сказать, подойдёт ли бизнесу тот или иной объект. Можно получить два-три высших образования, пройти обучение в разных бизнес-инкубаторах, а результат будет нулевым. А когда поймёшь, как делается бизнес, приходи заниматься коммерческой недвижимостью.

Вот почему собственники нежилых помещений и торговых центров, производственных объектов по большому счёту стараются свои вопросы решать самостоятельно. Они просто не знают либо не видят перед собой исполнителя для решения своей проблемы и не находят с ним контакта.

В этом деле многое зависит и от персонала, от прямых контактов. Вопрос этики и сохранения коммерческой информации имеет принципиальное значение.

Что касается рынка, то примерно половина работающих в сфере коммерческой недвижимости специалистов понимают, что кризис — время возможностей для инвесторов.

— **Что происходит сегодня с законодательной базой?**

— У нас развивается законодательство в сфере кадастра и регистрации прав собственности на недвижимость. Раньше человек получал технический паспорт в документальном виде, потом кадастровый паспорт, свидетельство о праве собственности и плюс к этому мог заказать выписку о праве владения объектом и весь этот пакет документов предоставить своему покупателю.

С 1 января 2017 года единственный документ, который владелец недвижимости сможет получить по своему объекту в документальном виде, — выписка о правах. Создан единый ресурс кадастровых данных о правах на недвижимость, и именно в нём будут храниться все сведения в электронном виде, в том числе и дополнительные. Чтобы их получить, нужно будет заказывать соответствующую электронную выписку.

В следующем году придёт человек покупать квартиру, попросит документы, а в агентстве ему отключат сайт и предоставят выписку. Без синей печати. Это уже новая эра, новые технологии.

Зарегистрировать право собственности по сделке купли-продажи можно будет, не выходя из дома или из офиса агентства недвижимости. Работа посредством удалённого доступа становится реальной и в этой сложной сфере. Не только реальной, но и перспективной.

Сегодня молодые люди все в гаджетах. Это всё делается для них, поскольку они — будущие клиенты. Им проще всего будет осуществлять сделки, не вставая с дивана.

Много изменений у кадастровых инженеров, есть новации по постановке на кадастровый учёт. Масса новых проблем появится сейчас у застройщиков, поскольку постановку на кадастровый учёт они теперь будут проводить через муниципальные органы власти.

Появились новые наименования объектов недвижимости, которых раньше не было. Например, получило официальный статус «машино-место». Прежде такого объекта в документах не существовало, всегда называли иначе.

Появилось понятие единого недвижимого комплекса — если на кадастровом учёте стоят несколько объединённых объектов недвижимости на одном земельном участке. То есть их можно зарегистрировать как единый недвижимый комплекс, а не получать документ о праве собственности на каждый объект отдельно. В основном это будет иметь значение для производственных комплексов и для нежилых помещений.

Налоговое законодательство меняется и будет меняться дальше. Нам уже пообещали «налоговую реформу». Налоговые органы будут иметь доступ ко всем сведениям, находящимся в облачном сервисе, о недвижимости, к условиям сделок, ценам. Сделку провели, и не успеете глазом моргнуть, как налоговая выставит требования, зная, за сколько ранее приобрели объект, какой срок владения им и сколько должны заплатить. Возможно, впоследствии и налоговые декларации отменят, поскольку в облачном сервисе будут содержаться все данные для исчисления налогов. Храниться будут и сведения о сторонах сделки, а также вся предыстория владения тем или иным активом.

Росреестр поясняет, что уже сейчас сделки можно регистрировать на электронном ресурсе, но для этого необходима электронная подпись. Сбербанк уже сегодня предлагает такую услугу, по «вторичке» стоимость её составляет около 5 тыс. руб., а с декабря сделки по новостройкам они также будут проводить через электронную регистрацию. Таким образом, завтра-послезавтра сделку можно будет зарегистрировать, не выходя из дома.

Также принята норма, согласно которой можно будет зарегистрировать в любом отделении МФЦ любого города право на объект недвижимости, находящийся в любом городе России. Это правило будет действовать с 1 января 2017 года.

— **Готово ли к этому население?**

— Молодёжи будет проще, а старшему поколению — сложнее. Некоторые наши клиенты пенсионного возраста не имеют до сих пор даже электронной почты. Они пока только дошли до копии документа и мобильного телефона, а им уже облачный сервис предлагают.

Но рынок будет меняться, люди будут адаптироваться. Риелторские компании тоже будут подстраиваться.

— **Вы не боитесь, что потребность в риелторских услугах на таком рынке отомрёт сама собой, если всё уйдёт в интернет?**

— Клиенту, для того чтобы самостоятельно отыскать интересующую его информацию, придётся потратить массу времени на поиск, мониторинг ситуации, переговоры, проверку документов и прочее. Это невозможно сделать качественно, если человек занят на основной работе и у него есть семья.

В общем, профессионально работающие риелторские компании без дела не останутся, у них открываются новые

возможности продажи недвижимости по всей стране. Находясь в Перми, можно продавать и покупать квартиры в любом городе России, и для этого вовсе не обязательно в каждом из них открывать своё представительство.

— **А потребность в этом есть?**

— Из Перми идёт миграция населения. Она заметна, и ей бесполезно противостоять. Многие мои коллеги, друзья и просто знакомые вместе с семьями уже переехали в другие регионы. Пути перемещения тоже определились — Москва, Питер, Краснодар.

Мигрируют люди разного поколения. В северную столицу уезжают студенты, молодые семьи и люди пенсионного возраста на постоянное место жительства. Цены в Санкт-Петербурге на продукты питания, на проезд в транспорте не резко отличаются от наших и порой даже выгоднее.

У старшего поколения появились на выбор две неплохие возможности: наслаждаться петербургскими красотами или перебраться на юг. Особенно популярен для второго варианта Краснодарский край, куда из Перми идёт активная миграция.

Не обязательно ехать за рубеж. В России есть много прекрасных мест для проживания.

— **Насколько доступна такая перемна мест?**

— Абсолютно доступна. В Санкт-Петербурге можно купить трёхкомнатную квартиру площадью до 75 кв. м в спальном районе по цене 5,5 млн руб., а это в разы доступнее, чем, например, в Москве. В центре Питера для деловой аудитории можно купить в строящемся доме (Адмиралтейский район) квартиру площадью 100 кв. м от надёжного застройщика на этапе строительства за 9 млн руб. (в Москве аналог стоит от 30 млн руб. и выше). Условно говоря, человек среднего достатка может продать квартиру в Перми и переехать в Петербург.

Любой владелец двухкомнатной хрущёвки или брежневки при продаже жилья за 2,6 млн руб. может купить однокомнатную квартиру в хорошем спальном районе Питера (34 кв. м с полной отделкой от застройщика, ламинатом на полу и лоджией 7 кв. м, которую не включают в общую площадь при продаже квартиры). А полноценные студии с ремонтом, местом под кухню, двумя окнами, балконом площадью 24,5 кв. м стоят от 1,7 млн руб.

Но, безусловно, застройщика необходимо тщательно проверять и выбрать нужный этап строительства, так как цены очень различаются на этапах старта продаж, середины строительства и реализации. Вторичный рынок жилья отличается от пермского ценами. В среднем они выше на 30–40%.

В Краснодаре, напротив, цены на жилую недвижимость ниже пермских, купить готовый дом (или построить) площадью до 150 кв. м можно по цене до 3 млн руб. Новое жильё дешевле пермского в среднем на 20–30%. Мы часто встречаем случаи, когда пермяки продают здесь квартиру и покупают там дом. Другое дело, что Краснодар в основном одноэтажный город, там есть несколько высотных комплексов. Он подходит для тех, кто предпочитает частную жизнь в своём доме, там очень удобно: два часа на автомобиле — и ты на море. Природа и климат — основная мотивация миграции в Краснодар...

Так что риелторы без работы не остаются.