



ЦЕННОСТЬ РАБОТЫ РИЭЛТОРА С ПОКУПАТЕЛЕМ

Что покупатель может сделать сам,
а что лучше поручить агенту

PRO
НЕДВИЖИМОСТЬ

1. ДО СТАРТА ПОИСКА

Что покупатель может сделать сам

- Решить, что «пора покупать»
- Назвать примерный бюджет и район
- Рассчитать, «на сколько хватает» по ипотечному калькулятору
- Рассказать желания: «хочу 2 спальни, балкон и метро рядом»

Что не может без агента

- Осознать настоящую мотивацию, сформулировать цели и временной горизонт: зачем и когда именно покупать
- Определить наиболее подходящие локации с учетом сценариев жизни, планов на будущее и имеющихся ресурсов
- Выбрать оптимальный способ покупки: лучшую ипотечную программу или рассрочку от застройщика
- Выявить реальные ценности: безопасность, статус, инвестиционный потенциал, привычный стиль жизни — и подобрать под это жильё

2. ПОИСК ОБЪЕКТА

Что покупатель может сделать сам

- Искать квартиры на Циане, Авито, Домклик
- Изучить предложения от застройщиков
- Просматривать фото, видео, планировки
- Выбрать «понравившийся» объект

Что не может без агента

- Подобрать объекты, которые еще не вышли в рекламу, найти интересные предложения от партнеров
- Выбрать надежных застройщиков и найти самые подходящие лоты с учетом расположения на этаже, вида из окон и других важных характеристик. Не предлагать планировки, которые будет сложно продать, и в которых будет неудобно жить. Согласовать индивидуальные условия с застройщиком (по возможности)
- Понять, как жилое пространство будет работать в реальной жизни: эргономика, трафик, свет, шум, соседи, дом и район
- Выбрать тот, который соответствует стратегии: ликвиден, безопасен, решает задачу на 3–5 лет вперед, а не только «нравится сейчас»

3. АНАЛИЗ ОБЪЕКТА И РИСКОВ

Что покупатель может сделать сам

- Посмотреть документы на квартиру
- Проверить собственника в ЕГРН
- Посмотреть район «на карте»

Что не может без агента

- Выявить потенциальные риски: аресты, обременения, маткапитал, дарения, наследство, долги, спорные перепланировки
- Проверить всю цепочку владения и выявить слабые места, которые могут стать основанием для оспаривания права собственности
- Понять потенциальную ликвидность: транспорт, застройка, школы, криминальность, ликвидность — спрогнозировать влияние на цену

4. ПЕРЕГОВОРЫ И СОГЛАСОВАНИЕ УСЛОВИЙ

Что покупатель может сделать сам

- Позвонить продавцу и поторговаться
- Согласовать дату сделки
- Обсудить, «как платить»
- Уточнить, что входит в стоимость

Что не может без агента

- Провести переговоры на профессиональном уровне: сохранить отношения, выявить скрытые мотивы, получить максимальные уступки. Агент знает, какие собственники более склонны к торгу, а какие еще нет. Этой информации нет у покупателя
- Управлять сделкой как проектом: синхронизировать интересы продавца, покупателя, банка, нотариуса и других сторон
- Согласовать безопасную схему расчёта: аванс, задаток, аккредитив — с учётом рисков всех сторон
- Согласовать и зафиксировать комплектацию, мебель, технику, условия передачи ключей — чтобы не было сюрпризов

5. СДЕЛКА

Что покупатель может сделать сам

- Заключить сделку через МФЦ, нотариуса или банк
- Принести деньги на сделку
- Подписать договор купли-продажи
- Зарегистрировать сделку в Росреестре

Что не может без агента

- Защитить себя в сделке: проверить документы до подписания, убедиться в легальности расчетов, составить грамотный договор
- Организовать безопасные расчёты
- Проверить и внести ключевые условия: график освобождения, штрафы за срыв, условия расторжения, комплектация, риски
- Проконтролировать факт перехода права, ошибки в ЕГРН, соблюдение сроков, получение выписки

6. ПОСТСДЕЛКА

Что собственник может сделать

- Получить выписку из ЕГРН
- Самому заехать в квартиру

Что не может без агента

- Проверить, что всё прошло корректно, нет технических ошибок
- Провести приёмку: зафиксировать дефекты, составить акт приёма, убедиться в соблюдении всех условий договора