

Нужно ли заключать договор с агентством недвижимости?

Для клиента, который настроен серьезно, и понимает, что без профессионального подхода в этом деле не обойтись, подписание документа с фирмой - бесспорный факт.

Ведь договор на оказание услуг, который подписывается агентством недвижимости и заказчиками - покупателями и продавцами недвижимости - это набор веских гарантий для той и другой стороны.

Подписанием договора на оказание услуг профессиональное агентство недвижимости фиксирует факт оплаты своей работы по каждому конкретному заказу.

Человек оплачивает агентству риэлторскую услугу, которая на самом деле состоит из нескольких услуг, и все они детально прописываются в договоре. Занимаясь поиском покупателя на квартиру, подбором варианта покупки, обменом недвижимостью, риэлторы тратят своё личное время, денежные средства, необходимые для нормального сопровождения сделки. Это и предоставление информации об объектах, выставленных на продажу в городе, в конкретных районах, и затраты, которые несёт фирма для организации показов на своём автомобиле, и многое другое.

Кроме этого, заключая договор с агентством, клиент получает уверенность в том, что квартира будет продана (куплена) за указанную в документе сумму денег, что будет подобран тот вариант недвижимости, характеристики которого также прописаны в договоре и не будет разногласий с агентством по этому поводу.

Об услугах, оказываемых риэлторами по договору

Заказчик платит и за профессионализм, благодаря которому сделка совершается на должном уровне - юридически "чисто", в нужные сроки, с планируемыми затратами.

Известно, что для обеспечения покупки квартиры покупатель вносит предварительный платёж. Специалисты контролируют внесение аванса с тем, чтобы в соглашении об уплате денег были учтены все условия - и сроки, и сумма, и особенности совершения будущей сделки.

В противном случае, если соглашение будет составлено не правильно, человек может потерять потраченные средства. А интересы клиентов для профессионала - прежде всего.

Кроме этого, агентство серьезно относится и к организации показов продаваемого объекта. Агент, который помогает в продаже квартиры, обязательно присутствует при показах.

И заказчики знают, что он всё организует как нужно: покупатель придёт в назначенное время, на все его вопросы ответит специалист. Он же посоветует, как подготовиться к приёму гостей, сделает так, чтобы достоинства квартиры были подчёркнуты, а недостатки скрыты.

Он же даст полный отчёт о готовности сделки - все ли документы собраны, на какое число можно планировать сделку и прочее.

Соблюдение юридической чистоты сделки купли-продажи - также прерогатива специалиста по недвижимости. Он проверяет документы на квартиру, которая приобретается с его помощью. Делается это для того, чтобы после сделки у человека не возникали проблемы с правом собственности, а именно, не появились люди, которые имеют право претендовать на это жилье, покупатель не пришёл и не сказал: "Заберите свою квартиру и верните мне мои деньги!".

Для успешной продажи объекта большое значение имеет эффективность рекламной кампании. А эффективность рекламы напрямую зависит от финансовых вложений, которые делает агентство недвижимости.

От чего защищает договор с агентством недвижимости?

Если агентство занимается продажей квартиры на основании договора с клиентом, то уже никто не может одновременно с ним продавать этот объект. Соответственно, приниматься частичный платёж за квартиру. Дело в том, что ранее были распространены перекрёстные продажи, когда один и тот же объект выставляли на продажу несколько агентств.

Продавец в своё время обратился в несколько фирм - дескать, кто быстрее и дороже продаст, с тем и сработаю!? В результате получался хаос, агентства принимали авансы, снижали свои комиссионные, и за небольшие деньги уже не хотели оказывать полный комплекс услуг, работать качественно. А покупатели, которые не купили квартиру, обращались в суд, чтобы им возместили издержки. Набегались при этом как те, кто купил квартиру, кто не купил, и тот, кто продавал её тоже.

Поэтому, покупая квартиру, необходимо спрашивать документы на неё. У агентства, с которым заключён эксклюзивный договор на продажу, есть, по крайней мере, ксерокопии правоустанавливающих документов, и по запросу он может показать покупателю оригиналы. Обычно знакомство с оригиналами происходит во время внесения частичного платежа за квартиру. Тогда же становится понятно, какой срок необходим, чтобы подготовить такую сделку.