

РИЭЛТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЗА РУБЕЖОМ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ (ИНТЕРВЬЮ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ)

Т. В. Борздова, А. А. Тарашкевич, М. Г. Черных, Д. Р. Филанович

Риэлтер, как указывается в свободной энциклопедии Интернета «Википедии» – это индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, профессионально занятое посредничеством при заключении сделок купли-продажи, аренды коммерческой и жилой недвижимости путем сведения партнеров по сделке и получения комиссионных. Вне всяких сомнений, квалифицированный специалист в области риэлтерских услуг – это универсальный специалист. Он должен хорошо знать не только законодательство в области жилищного права и основы экономической деятельности, но и следить за развитием строительного бизнеса и тенденциями изменения спроса на рынке. Все эти знания плюс личная преданность делу способствуют успешной деятельности. Однако риэлтеру необходимо также учитывать и определенные внешние обстоятельства, которые могут повлиять на положительный результат сделки. Как отмечает Филанюк Татьяна Ивановна, генеральный директор агентства «Хирш-Раменки» (г. Москва) в своей статье «Риэлтер сегодня», «покупатель хочет заплатить поменьше, а продавец хочет получить побольше за свой товар. Так было, так есть и так, я уверена в этом, будет всегда. И вот тут возникает простор для деятельности риэлтора. Профессиональный риэлтор помогает получить своему клиенту максимально выгодную для него цену. Я думаю, что сейчас сама профессия «риэлтер» находится еще в самом начале пути. Из дикого, полуплеганального, а подчас и криминального прошлого этой профессии мы приходим сейчас к тому пониманию слова «риэлтер», которое принято во всем цивилизованном мире. Те люди, которые сейчас выбирают эту профессию, понимают, что это не просто способ заработать быстрые и легкие деньги. Они понимают, что быть риэлтером, – это так же, как быть врачом, юристом, адвокатом. Это значит оказывать своим клиентам **высококвалифицированные и высокооплачиваемые услуги**. И поэтому сейчас риэлтеры со всей ответственностью начинают относиться к своей профессии. Став риэлтером, необходимо подписать и соблюдать кодекс этики, который обязывает соблюдать интересы своих клиентов и не нарушать этические нормы по отношению к своим коллегам по бизнесу» [1].

Данная работа посвящена вопросам, связанным с практической деятельностью риэлтеров. Во-первых, это, конечно же, риэлтерская практика в Республике Беларусь. Что именно входит в пакет услуг, оказываемых риэлтерами на отечественном рынке? Каковы нюансы этой профессии и насколько она актуальна в нашей стране? Во-вторых, хотелось изучить зарубежные рынки недвижимости и деятельность специалистов на них. В частности, нас заинтересовал рынок Соединенных Штатов Америки. Выбор пал на эту страну в первую очередь потому, что рынок недвижимости там развивается уже не первый век, и саму индустрию недвижимости можно назвать уже сформировавшейся в отличие от ситуации в нашей стране, где только начинается зарождение этого вида бизнеса, связанного с управлением недвижимостью. Сравнение практики риэлтерской деятельности в Республике Беларусь и США позволит нам выявить (и мы очень надеемся на это) направления развития риэлтерского бизнеса в Беларуси, поможет использовать положительный опыт США и позволит избежать ошибок, которые могут возникнуть при становлении рынка недвижимости в нашей стране.

Для того чтобы узнать, каково положение дел в риэлтерском бизнесе в США, студентка 3 курса ГИУСТ БГУ Мария Корбут, находясь этим летом за рубежом, взяла интервью у Рика Парвелла, риэлтера агентства «AvestaHousing» штата Мэн.

Мария: Чем занимается агентство недвижимости в США?

Рик: Для того чтобы покупать или продавать недвижимость, мы составляем так называемые списки в мультилистинговой системе. Затем мы подписываем сделки с владельцами домов, чтобы начать продажу и работу с потенциальными покупателями, которые бы осматривали и приобретали этот дом. Это происходит с помощью так называемого совместного брокерского обслуживания (Co-Broking), то есть существуют агенты из других компаний, которые также работают с этим объектом. Они и будут делать нам предложения, чтобы можно было приобрести это имущество. Если говорить о том, как мы зарабатываем свои деньги, то риэлтер в Америке зарабатывает с комиссией от продажи недвижимости. Например, если кто-то покупает имущество стоимостью в 100 000 \$, мы взимаем комиссию в 6 %. Таким образом, получаем 6 000 \$, которые перечисляются нашей фирме и которые потом делятся между самой фирмой и риэлтером, заключившим сделку. В нашем штате Мэн (даже больше в южной его части) мы продаем примерно 78 000 домов и квартир в год. Сюда входят не только продажи нашей компании, но вообще всех агентств нашего штата. Примерно 1 000 риэлтеров занимается продажами. В этом бизнесе люди получают зарплату в основном только с комиссий (нет никаких других источников доходов по сравнению с другими профессиями).

Мария: Как происходит сам процесс продажи недвижимости, например дома?

Рик: Предположим, вы хотите продать свой дом. Звоните мне, я прихожу и осматриваю дом. Провожу оценку, определяю стоимость дома и называю ее вам. Если вы согласны со стоимостью, то это и будет цена, за которую мы будем пробовать продать дом. Потом мы выставляем его на рынок. Затем появляются потенциальные покупатели. Они просматривают предложения и узнают стоимость дома в Интернете. Здесь же могут посмотреть видеосюжет дома и познакомиться с другой информацией. Затем потенциальный покупатель может выказать желание осмотреть дом, после чего он высказывает свое мнение и делает свое предложение о цене. Может получиться так, что мы с вами хотим продать дом по одной стоимости, а покупатели предлагают другую цену, отличную от вашей. В итоге вам нужно будет как-то урезать стоимость, а покупателям – предложить больше, чтобы договориться о цене, которая устроит обе стороны. Наша задача как агентов недвижимости, в этом процессе – обеспечить финансовую безопасность, а также помочь вам на протяжении

всего этого процесса: прежде всего в составлении списка (для мультилистинга), подписании первоначального договора купли-продажи, оценке дома, поиске покупателей и в итоге – заключении договора. Всем этим занимаемся мы.

Мария: *И еще один вопрос. Не могли бы вы рассказать нам, какие интересные или необычные случаи происходили в вашей практике?*

Рик: Были случаи, когда к нам обращались люди, утверждавшие (по Интернету и телефону), что они очень богаты. Присылали адреса веб-сайтов, где были их биографии. Но, когда мы начинали с ними работать, оказывалось, что на самом деле они не такие уж и богатые... Люди просто не могут объективно оценивать реальность. Иногда возникают проблемы: мы приходим оценивать дом для продажи, а хозяева из любви к своему дому назначают стоимость намного больше, чем его реальная стоимость. В основном имущество должно выглядеть презентабельно, чтобы покупателям оно понравилось. Иногда довольно сложно убедить хозяев, что в доме нужно многое переделать, иногда даже практически все.

Для того чтобы показать основные отличия в работе риэлтеров США и Республики Беларусь, необходимо изучить положение дел на рынке недвижимости и на рынке риэлтерских услуг нашей страны. Для этого было решено обратиться за помощью в агентство недвижимости «Загородный дом» города Минска к Дмитрию Владимировичу Чернушевичу – молодому, перспективному менеджеру и риэлтеру. Отвечая на вопросы студентки 3 курса ГИУСТ БГУ Филанович Дарьи, он поделился следующей информацией.

Дарья: *В чем заключается работа агентств недвижимости в Республике Беларусь?*

Дмитрий: Работа риэлтерских организаций в Республике Беларусь заключается в поиске потенциальных продавцов-покупателей, в оформлении документации, оформлении сделок с объектами недвижимости, проверке их законности. На сегодняшний день риэлтерские организации зарекомендовали себя на рынке как определенный класс организаций, работающий в сфере услуг. Достаточно большой процент сделок проходит через риэлтерские компании. С кризисом, конечно, снизилось количество сделок, проводимых через риэлтерские организации. Но если рассматривать в общем, то около 50 процентов сделок, которые сегодня оформляются, проходят через риэлтерские компании. Раньше риэлтерские организации были востребованы из-за того, что они проводили хорошую рекламную кампанию. Приходилось объездить пять-шесть газет и разместить в них объявления, потом показать объект. Сегодня рынок стал информационным, пространство более открытым, появились интернет-ресурсы, поэтому клиенту стало проще – он может сам зайти на сайт, зарегистрироваться и подать объявление (из-за этого количество сделок сократилось). Если раньше боролись с «черными маклерами», которые на рынке работали неофициально, то есть проводили сделки, не платя налоги, то сегодня законодательство в области ценообразования риэлтерских услуг достаточно пограничное. В силу определенных обстоятельств некоторые риэлтерские компании недобросовестно относятся к ценообразованию, соответственно, очень сильно подорван авторитет риэлтеров. Многие компании насчитывают дополнительную оплату за услуги, по этой причине люди пытаются оформить сделки сами.

Было время большого недоверия к риэлтерам, но с развитием рынка недвижимости, особенно в городе Минске, люди стали все чаще обращаться к риэлтерам и агентам по недвижимости. Стало понятно, что такое риэлтерские компании и чем они занимаются.

Дарья: *Как происходит процесс продажи жилья?*

Дмитрий: На сегодняшний день правила оказания услуг по продаже жилья строго регулируются. Существует определенный механизм:

– обращение в агентство недвижимости;

– заключение договора (наличие паспорта и правоустанавливающих документов на объект) собственника либо (по доверенности) от имени собственника. В этом договоре прописаны условия продажи, дано описание объекта. Договоры *были рекомендованы* Министерством юстиции и имеют определенную форму;

– оплата услуг (пять базовых величин за размещение рекламы);

– заполнение заявки на размещение информации об объекте недвижимости в СМИ. Заявки подписывает собственник, то есть он дает свое согласие на то, что не возражает против размещения информации;

– выход рекламы;

– организация показа объекта недвижимости агентом и подбор клиентов;

– покупатель найден; клиентов приглашают в офис для проведения переговоров об условиях предстоящей сделки; оговаривается сумма, за которую продается объект; устанавливается дата выселения; предоставляется согласие третьих лиц. Все эти вопросы оговариваются в присутствии покупателя;

– подписание предварительного договора о намерении приобрести объект. Тем самым покупатель подтверждает свое согласие на приобретение объекта;

– подготовка пакета документов для отчуждения объекта недвижимости (проверка: заложен ли он, не подарен ли, нет ли задолженностей; кто выписан, кто временно выписан и т. д.);

– передача документов в государственную нотариальную контору;

– проведение сделки;

– регистрация права собственности на новых владельцев.

Дарья: Какие интересные истории происходили в Вашей практике?

Дмитрий: Историй было достаточно, раньше мы их даже фиксировали. Обстоятельства бывают разными. Бывало такое, что бабушка чуть приходила на сделку, чтобы продать квартиру (поднималась на второй этаж с палочкой), но после того как получила деньги, забыла о подписании договора и поездке в БТИ – бежала уже без палочки...мы чуть ее смогли догнать. Люди разные, все индивидуально. Есть те, кто спокойно относится к сделкам, другие же опасаются и не доверяют. Мы это называем «российским синдромом» или «синдромом кидалова».

Когда Вы проводите сделку, документы сдаются на регистрацию, и на следующий день Вы забираете уже готовые документы. У нас был клиент из России, который купил дом. Получилось так, что этот клиент сдал документы в БТИ, пришел домой, а жена у него спросила: «Ты купил дом? Где документы, подтверждающие покупку? Ты деньги отдал, а документы не получил. Тебя просто кинули!».

Сделка была совершена в пятницу. Директор отсутствовал, менеджера тоже не оказалось на месте. Клиент действительно решил, что его «кинули», и в понедельник в 9 часов утра вместе с участковым он уже встречал руководство компании возле входа в агентство.

К счастью, участковый знал, что наше агентство существует давно и имеет хорошую репутацию. Клиенту все объяснили и отдали документы. Только тогда человек успокоился.

Систематизируя полученную информацию, приведем отдельные факты, характеризующие риэлтерскую деятельность в Беларуси и США.

1. Невозможно обойти вниманием тот факт, что в Америке рынок недвижимости начал формироваться практически с момента основания страны, то есть этот процесс длится уже третий век. Поэтому индустрию недвижимости в США можно назвать уже сформировавшейся. В то время как в Беларуси рынок очень молодой. Люди только начинают доверять риэлтерам.

2. В Республике Беларусь риэлтерская деятельность относится к лицензируемым видам деятельности. Поэтому юридические и физические лица, желающие оказывать риэлтерские услуги, должны соответствовать определенным требованиям.

Регулированием риэлтерской деятельности в Республике Беларусь занимается государство. В США же риэлтерскую деятельность регулируют Национальная ассоциация риэлтеров (NAR) и кодекс Этики. И если говорить о законодательстве, то все изменения в основном происходят по инициативе самих риэлтеров.

3. Спектр услуг, которые оказывает риэлтер в Беларуси, шире, чем в США. Риэлтеры занимаются не только показом домов, но и рекламной деятельностью, поиском потенциальных клиентов, оказанием юридической помощи. В Америке же риэлтер имеет более узкую специализацию: он занимается непосредственно оформлением документов, касающихся самой сделки и процесса регистрации. Всеми другими аспектами сделки, например, юридической ее стороной, оценкой состояния здания, занимаются другие специалисты.

4. В Соединенных Штатах Америки довольно высокий уровень компьютеризации риэлтерской деятельности: всеми агентами недвижимости используется система мультилистинга, то есть своеобразная электронная база данных по недвижимости, в которой хранится информация обо всех объектах недвижимости, находящихся на рынке.

Что касается уровня компьютеризации риэлтерской деятельности в нашей стране, то он значительно ниже. Этот бизнес только начинает свое становление в Беларуси, но уже можно отметить заметный прогресс: существуют различные базы данных, которые упрощают работу риэлтеров; интернет-ресурсы, с помощью которых покупатель или продавец может ознакомиться с предложением на рынке недвижимости.

Американские риэлтеры широко используют в своей деятельности глобальную сеть Интернет: начинают с размещения видеороликов о доме; заканчивают тем, что практически у каждого успешного риэлтера есть свой личный блог, в котором он рассказывает о своей ежедневной работе, отвечает на вопросы, делится своими успехами. Таким образом, он зарабатывает определенный авторитет у своих потенциальных клиентов.

Подобная практика не так широко распространена в нашей стране.

Наиважнейшей стороной риэлтерского бизнеса, от которой напрямую зависит успех работы агентств недвижимости, являются потребители риэлтерских услуг, то есть клиенты. Поэтому для проведения полного анализа и сравнения механизмов функционирования рынков недвижимости двух стран необходимо также изучить мнение потребителей о риэлтерах. Более того, важно сравнить отношения потенциальных потребителей к услугам риэлтерских агентств в двух странах: насколько они отличаются и почему. С этой целью были проведены опросы жителей нашей столицы и жителей одного из городов штата Мэн.

На вопрос «Знаете ли Вы, кто такой риэлтер?» большинство минчан ограничивается следующим определением этой профессии: «Риэлтер – это человек, который занимается продажей недвижимости». Примечательно также, что не малая часть респондентов¹ (26 %) и вовсе затруднилась ответить на этот вопрос. Если же говорить об американцах, то они давали более развернутые ответы, например: «Риэлтер – это человек, который помогает Вам продать Ваш дом. Он делает это за определенную комиссию (иногда это установленный процент от стоимости проданного дома). Он показывает Ваш дом потенциальным покупателям. Делает всю работу и занимается рекламой». Более того, в Америке лишь 9 % опрошенных затруднились ответить на этот вопрос. Это еще раз показывает существенную разницу в степени развития риэлтерской деятельности в этих двух странах. Соответственно, и востребованность риэлтерских услуг в Беларуси и США различна. К примеру, в нашей стране в большинстве случаев люди именно из-за недостаточной осведомленности о риэлтерах и их работе довольно редко прибегают к услугам агентств недвижимости. В Америке же ситуация абсолютно другая.

¹ В обеих странах опрошено 30 человек.

Вторым был задан следующий вопрос: «Пользуетесь ли вы услугами риэлтера?».

Результаты таковы: в Республике Беларусь лишь 47 % опрошенных прибегали к услугам агентств недвижимости. В Америке же подавляющее большинство респондентов (85 %) при совершении любых операций, связанных с недвижимостью, обращаются к риэлтерам.

Также интересен тот факт, что в Беларуси 37 % опрошенных затруднились назвать известные им агентства недвижимости. В США – лишь 7 % не смогли назвать ни одного агентства.

Такая большая разница в показателях объясняется вовсе не качеством работы риэлтеров, а в первую очередь тем, что в Беларуси, по сравнению с Соединенными Штатами, «риэлтер» – это еще молодая, развивающаяся профессия, которая с течением времени, мы надеемся, займет устойчивую востребованную позицию на рынке труда, как в свое время это произошло в США.

В заключении можно отметить, что деятельность по управлению недвижимостью в Республике Беларусь начала свое развитие относительно недавно. В риэлтерском бизнесе явно виден прогресс. Создается и развивается информационная поддержка этого бизнеса, вносятся изменения в работу самих риэлтеров в результате анализа и оценки риэлтерской деятельности за рубежом, а также уделяется много внимания формированию у населения положительного образа риэлтера.

Многолетняя практика такой страны, как Соединенные Штаты Америки, очень важна для нас: изучая опыт подобных стран, можно привнести на отечественный рынок недвижимости изменения, которые позволят нам обеспечить стабильное и эффективное развитие этой отрасли в будущем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Филанюк, Т. И. Риэлтор сегодня [Электронный ресурс] / Т. И. Филанюк. – 2011. – Режим доступа : http://www.job-today.ru/novgorod/issue/s01_06_4.htm. – Дата доступа : 04.12.2011.