

Василий Нечаевский:

“Риэлтор – это престижно!”

Агентство недвижимости «Вертекс-инвест», пожалуй, самое авторитетное в Котласе – в этом году фирма отметила 20-летие своей деятельности. Почти столько же официально существует само понятие «риэлтор» в нашей стране. Как известная котласская компания сумела сохранить не только свое порядочное лицо, но и стабильный коллектив, нашему корреспонденту рассказал основатель и генеральный директор фирмы **Василий НЕЧАЕВСКИЙ**.

? Василий Александрович, в наше время к профессии риэлтора, не секрет, многие относятся с долей опаски. Основанием для этого является деятельность «черных» риэлторов, мошенников, навязчивых шустрых молодых людей, предлагающих помощь в решении жилищных вопросов. Даже в нашем городе в частных объявлениях нередко читаешь просьбу продавцов недвижимости: «риэлторам – не беспокоить». И за этим, думаю, скрывается не только нежелание платить процент за услуги. Однако вашему коллективу удается оставаться авторитетным агентством, где работают по совести и чести, и люди не боятся довериться вам. Может, секрет кроется в вашем солидном возрасте? Ведь это одна из отличительных особенностей фирмы – возрастной коллектив?

– Возраст сотрудников нашей фирмы, действительно, солидный, но дело все-таки не в самом возрасте, а в том, как ответственно мы относимся к своей работе на рынке недвижимости все эти 20 лет. Как дорожим и как гордимся своей профессией!

Хороший риэлтор – это и грамотный юрист, и тонкий психолог, и опытный психотерапевт. Необходимо очень хорошо понимать наши российские законы, которые постоянно меняются. А еще – понимать людей, чувствовать их и помогать в самых сложных жизненных ситуациях. Нередки случаи, когда несколько собственников одной квартиры хотят ее продать, но при этом не общаются между собой. Не хотят друг друга видеть и не могут договориться. И тогда им на помощь приходит риэлтор, который, как психотерапевт, общается с каждым собственником по отдельности, находит нужные слова и приводит веские аргументы в правоте той или иной стороны. В результате находится компромиссное решение, которое устраивает все стороны, и сделка по продаже квартиры совершается.

? Расскажите о своих профессионалах-риэлторах...
– В нашем коллективе трудятся девять человек. Это Георгий Юрьевич Саваренский, мой заместитель, Александр Михайлович Никандров, начальник бюро обмена. Агенты по недвижимости: Наталья Савватиевна Никандрова, Любовь Владимировна Нечаевская, Ольга Леонидовна Саваренская, Владимир Павлович Котов.



Юрист и оценщик недвижимости в одном лице – Андрей Георгиевич Саваренский, а также бухгалтер Ольга Александровна Шрейдер. Благодаря их повседневной напряженной работе наша фирма действительно занимает одно из лидирующих мест на рынке недвижимости города Котласа. Я как директор горжусь своим дружным коллективом и, пользуясь случаем, хочу поблагодарить всех сотрудников за их добросовестный труд, желаю благополучия и счастья.

Мы накопили большой опыт работы, который помогает решать самые сложные вопросы на рынке недвижимости. Иногда к нам приходят клиенты и говорят, что им порекомендовали обратиться со своей проблемой только в «Вертекс», и что если мы возьмемся, то обязательно проблему решим и доведем дело до конца. И это действительно так.

? А что нового появилось в вашей работе в последние годы? Жизнь ведь не стоит на месте, меняется и рынок недвижимости...
– В последние три года мы тесно сотрудничаем со всеми банками города, работающими на рынке ипотечного кредитования. Это «Сбербанк», «Балтинвестбанк»,

«ВТБ-24», «Россельхозбанк», АРОИЖК – у нас со всеми подписаны договоры о сотрудничестве. Банки заинтересованы в том, чтобы мы направляли покупателей к ним для оформления ипотечных кредитов, а мы заинтересованы, чтобы наши клиенты оперативно оформляли кредиты и приобретали недвижимость через наше агентство.

? Получается взаимовыгодное сотрудничество...
– Верно. И мы не просто отправляем нашего покупателя в кредитное учреждение – предварительно консультируем об условиях кредитования в выбранном им банке, рассчитываем максимальную величину кредита, исходя из общего дохода семьи, количества членов семьи и срока будущего кредитного договора.

После подтверждения банком заявленного кредита готовим для покупателя пакет документов по приобретаемой квартире, куда входит независимая оценка объекта, предварительный договор купли-продажи, выписка из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, копии документов. Данный пакет покупатель передает в банк для окончательного решения по выдаче ипотечного кредита. Как правило, оно бывает положительным. Тогда мы готовим сделку и оформляем ее в оговоренное со сторонами время.

А еще очень важно, что «Сбербанк» регулярно проводит

семинары для риэлторских компаний. В результате такого обмена информацией, разрешения вопросов удалось защитить интересы сельских семей, обладателей сертификатов на материнский капитал. Еще год назад мать-одиночка или семья, где муж работает у частника и официально получает «минималку», – ипотечный кредит не могли получить, а распорядиться деньгами хочется, пока ребенку нет трех лет. Они шли в фирмы, где занимаются «обналичиванием» сертификатов и берут за услуги по 60-70, а то и 100 тысяч рублей. «Сбербанк» понял эту проблему, и таким семьям сегодня выдают ипотечные кредиты, не превышающие величину материнского капитала, на основании упрощенной справки о доходах. За последний год мы уже сделали несколько подобных сделок, семьи покупали пусть и неблагоустроенные квартиры, но были очень довольны, говорили «спасибо».

? В мае прошлого года вы получили аккредитацию на электронной площадке для участия в открытых аукционах в электронной форме. Интересно, для чего это?
– Наша фирма участвовала в четырех аукционах по приобретению квартир для сотрудников Котласского линейного отдела МВД России на транспорте. Все четыре мы выиграли! В результате были подготовлены необходимые документы по заявленным квартирам и по ним оформлены сделки. Руководство линейного отдела осталось довольно нашей работой, и мы договорились о дальнейшем сотрудничестве.

? Сайт помогает в работе с клиентами?
– Очень. Он появился у нас пять лет назад, и в последнее время постоянно растет количество заявок на продажу и покупку квартир, поданных именно через сайт. Благодаря ему на нас начали выходить клиенты из других регионов, особенно много из Петербурга, например, с просьбами помочь приобрести родителям жилье по ветеранским сертификатам. Мы постоянно обновляем наш сайт и в ближайшее время планируем расширить информацию о продаваемых объектах за счет размещения большого количества фотографий.

? В нашем городе постоянно открываются новые риэлторские фирмы – не боитесь конкуренции?
– Не боимся. Наоборот, считаю, что это благо. Во-первых, у котлашан есть большой выбор, куда обратиться. Во-вторых, фирмы вынуждены держать свои тарифы на невысоком уровне, что тоже хорошо для клиентов. В-третьих, конкуренция не дает нам останавливаться на достигнутом, а заставляет идти вперед, развиваться, внедрять новые формы работы. И, в-четвертых, мы обречены на сотрудничество с агентствами недвижимости, что сейчас и происходит. И оно неизбежно будет расширяться.

? Поясните, что это за новые формы работы, что вы имеете в виду?
– В ближайшей перспективе мы планируем приглашать на фирму честных порядочных энергичных молодых людей с высшим образованием, чтобы обучать их основам риэлторской деятельности, передавать свой опыт работы. В дальнейшем, по истечении испытательного срока, будем заключать с ними трудовые договоры на взаимовыгодных условиях.

Бизнес-правила

Правила, которых строго придерживаются в своей работе риэлторы ООО «Вертекс-инвест»:

1. Самое первое, с чего начинается продажа недвижимости, – это обязательный осмотр продаваемой квартиры, частного дома или земельного участка.

2. Согласование цены продажи с продавцом. Если тот превышает рыночную стоимость объекта, агентство отказывается от дальнейшего сотрудничества с ним.

3. Проверка документов на продаваемый объект недвижимости. Если квартира продается по доверенности, оформленной в другом городе, то обязательно проверяется ее подлинность. За многолетнюю практику специалисты «Вертекс-инвеста» не раз сталкивались с поддельными доверенностями. Кроме этого, фирма заказывает выписку из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним для подтверждения права собственности продавца на продаваемый объект.

4. Заключение договора-поручения на продажу, где четко оговорена цена продажи объекта, срок исполнения договора, штрафные санкции сторон, тариф за выполненную работу.

5. Размещение информации о продаваемом объекте недвижимости в СМИ и на сайте фирмы.

6. Показ продаваемого объекта в обязательном сопровождении представителя фирмы. Во-первых, это необходимо для безопасности продавца, а во-вторых, для того, чтобы потенциальный покупатель на месте получил исчерпывающую информацию о приобретаемом объекте.

7. Оформление сделки – подготовка договора купли-продажи, акта приема – передачи продаваемого объекта, проведение расчетов, подписание документов, сопровождение участников сделки в ФРС.

8. Сопровождение продавца в банк, в случае необходимости.

Работая по этим правилам, «Вертекс-инвест» гарантирует продавцу безопасность и четкое выполнение условий заключенного договора. Покупателю же – что проблем с приобретенным объектом недвижимости в будущем у него не возникнет, и он сможет жить спокойно.

Это даст новый, дополнительный импульс в работе нашего агентства. А молодые специалисты получат хорошую, правильную основу востребованной профессии риэлтора. В конечном итоге это, несомненно, приведет к повышению ее престижа в нашем городе. И это очень ценно!

– **Спасибо за беседу! Поздравляем с 20-летием компании и желаем вам будущих успешных сделок и благодарных клиентов!**

Беседовала Елена КРЮКОВА.
Фото автора.

Партнеры проекта:

- администрация города
- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа