

Архитектурно-строительная психология
СЕРГЕЙ СНИПИН

ПЕРВАЯ АРХИТЕКТУРНАЯ ПОМОЩЬ
Книга 1

НЕДВИЖИМОСТЬ

АВТОРСКОЕ ИЗДАНИЕ

Санкт-Петербург

Сергей СНиПин

Первая архитектурная помощь. Недвижимость

<https://litres.ru/74082996>

SelfPub; 2026

Аннотация

Издавна, вопрос крова для большинства людей оставался одним из самых сокровенных. Ни для кого не секрет, что дом прямо и косвенно влияет на все грани жизни каждого человека, каждой семьи.

Это книга о том, как не ошибиться в выборе жилья. Как не растратить понапрасну своё время, деньги, целую жизнь... И главное – как не стать несчастным в своём собственном жилье.

Прочитав её, или даже погрузившись лишь в несколько глав, вы обретёте ясность: какое жильё действительно соответствует вашим внутренним запросам. Развеются сомнения и страхи, станут явными скрытые течения и откроются подводные камни различных вариантов. Вы научитесь слушать себя, станете независимым от чужого мнения и сможете создать свой стратегический план по улучшению жилищных условий. Сможете взвешенно подойти к вопросам инвестиций в недвижимость и, наконец, признаться себе в том, какие квадратные метры

наполнят вашу жизнь счастьем и гармонией. Вы ступите на истинный путь, который приведёт вас к вашему дому.

Содержание

Мой дом — абьюзер: что делать? Когда жильё не приносит счастья	5
Как понять, что она с тобой только из-за денег?	17
Ищем хорошего риелтора.	27
Конец ознакомительного фрагмента.	

Первая архитектурная помощь. Недвижимость

Мой дом — абьюзер: что делать? Когда жильё не приносит счастья

Дом — абьюзер! Звучит абсурдно, не правда ли? Неужели неодушевленный, недвижимый объект способен психологически истощать своих обитателей? Парадоксально, но ответ — да, может! И в этой главе мы не погрузимся в сюжет фантастического триллера. Напротив, мы рассмотрим ситуации, когда сама недвижимость становится источником психологического давления и манипуляций. Как просторные, светлые и чистые комнаты превращают некоторых жильцов в заложников и жертв квадратных метров.

Правовое давление

Издавна в обществе сложилась парадигма: что у каждого человека должно быть своё жильё. Чем раньше оно появится, тем лучше. Ещё лучше, чтобы оно появилось до брака. Но тогда у одного из партнёров появляется негласный, но вполне юридически осязаемый аргумент на все случаи семейной жизни, в то время как у другого — томные размышления на тему границ своих «птичьих прав». Такой дисбаланс не счи-

тается отклонением, скорее это норма, применимая в конкретных случаях. Но всё же стоит иметь в виду, что для кого-то одни и те же квадратные метры ощущаются по-разному. Для одного — это крепость, зона безопасности, тепла и уюта, а для другого — триггер тревожности, беспокойства и апатии.

Самое сложное в решении этого вопроса — добиться предельно откровенных пожеланий от всех, кто имеет отношение к недвижимости. Что, прямо скажем, непросто, поскольку понятие юридического комфорта у каждого своё, особенно если решение требует значительного ущемления прав одних в пользу других. Не стоит рубить с плеча и торопиться. Можно попытаться найти выход с помощью временных решений или дополнительных условий.

Важно понимать, что сам поиск компромиссов и гарантий — уже серьёзный шаг к комфортному проживанию без стресса и тревог.

Ещё один распространённый пример владения де-факто, но не де-юре — так называемое «подаренное жильё». Часто бывает так, что за торжественным вручением ключей как бы невзначай упускается факт документального переоформления. И для жильцов, не имеющих юридического права самостоятельно распорядиться подаренной недвижимостью здесь и сейчас, это может стать источником гнетущего дискомфорта. В данной ситуации страшна не столько возможная манипуляция, сколько сам риск её возникновения.

Если собственник не готов сделать подарок, то лучше об этом даже не заявлять. Подарок должен быть подарком: без возможности его вернуть. Поэтому, в случае, если человек принял только «ключи» без перехода права собственности, то он должен правильно оценить и принять свой статус так называемого «безвозмездного пользователя». Что, в общем-то, тоже неплохо!

Конечно, идеально избегать ситуаций, создающих правовое давление для жильцов, и не превращать драгоценные квадратные метры в повод для тревог. Но жильё — это очень длинный актив. И мы никогда не предугадаем, что случится через пять, десять, двадцать лет. Однако именно за эти годы мы можем расширить свой кругозор, научиться распознавать корни проблем и тревог, определять и описывать их природу, научиться грамотно распоряжаться недвижимостью и объективно оценивать себя в ней.

Страх перемен

Во все времена люди делились на два типа: «кочевники» и «оседлые». Это деление справедливо не только для способов ведения аграрного хозяйства, но и для психологических типов личности. Люди по-разному воспринимают время и пространство. Кочевники жаждут свободы и независимости, не привязываются к одному месту или образу жизни, не дорожат стабильностью. Оседлые же, напротив, крепко связаны с одним физическим пространством, тянутся к комфорту и постоянству.

С какими же рисками сталкиваются так называемые «оседлые» жильцы? Их немало. Это и обветшание жилого фонда, и трансформация района проживания, и изменения в составе семьи, социальном статусе, жизненных ролях. В итоге семья или отдельный человек неизбежно оказывается в ситуации, когда объект недвижимости давно перестал им подходить. Более того, он начинает вредить!

Показательным примером могут стать пожилые люди, живущие в многокомнатных квартирах на верхних этажах. На момент приобретения жилья у них было достаточно физических сил, чтобы каждый день преодолевать сотни крутых ступеней с полными сумками продуктов для большой семьи. Но прошло время. Дети разъехались, оставив пустые площади пылящихся комнат. И теперь эти ступени стали труднопреодолимой преградой между затхлой квартирой и свежей улицей. Если пожилые хозяева ни под каким предлогом даже не думают о переезде в более подходящее для них жильё, они обрекают себя на ежедневные истязания собственной, горячо любимой квартирой.

С возрастом неизбежны психофизиологические изменения. Люди становятся склонны к более спокойному ритму жизни. Физическая активность постепенно снижается, а потребность в социальных услугах, напротив, растёт. Однако недвижимость и инфраструктура, как правило, плохо поддаются функциональной модернизации — перестройке под новые нужды жильцов.

Но является ли стратегия «кочевника» в отношении недвижимости более удачной? Конечно, нет! Регулярный стресс от смены места жительства формирует в человеке некоторое равнодушие к окружающему его пространству и людям. Осознание временности пребывания демотивирует улучшать, менять, создавать. Человек привыкает пользоваться «чужим уютом» жилья, атрофируя при этом свою способность созидать пространство для себя. Постоянное обновление социальных связей, несомненно, улучшает навыки коммуникации, но не способствует формированию крепких дружеских и доверительных отношений. В итоге возникает гнетущее ощущение от проживания в подходящем, но не приносящем удовольствие жилье. Иногда именно это может быть причиной глубинных психологических тревог и беспокойства. Часто решением которых является очередной, полный светлых надежд, переезд. И так по кругу.

Не стоит забывать: для «кочевников» характерен тот же страх перемен, но в образе жизни. Проще говоря, страх «укорениться». Ведь тогда уже нельзя будет убежать или переждать проблемы текущего места жительства. Их придется решать.

Никто, кроме нас самих, не скажет, кто мы на самом деле и в какой недвижимости будем ощущать себя как рыба в воде. Поэтому всем жизненно важно сбросить стереотипы, навязчивые идеи маркетологов, чужие мнения и советы. Прежде всего, мы должны быть честны с собой и объектив-

но оценивать не только текущую реальность, но и правдивую перспективу на семь-восемь лет вперед. И вот почему.

Во-первых, примерно такой промежуток времени является оптимальным сроком финансовых обязательств. Львиная доля ипотечных займов погашается именно за это время. Вероятно, это связано с тем, что молодые семьи, взявшие недо-рогую ипотеку, стремятся поскорее избавиться от неё. Затем, на более твердой финансовой почве, ищут возможность расширения для уже увеличившегося к тому времени состава семьи.

Во-вторых, это система образования с её довольно четкими временными этапами: дошкольное, школьное, профессиональное. Учитывая предсказуемость образовательного процесса, мы с уверенностью можем назвать месяц и год поступления ребенка в детский сад, школу, колледж или вуз. А для комфортного обучения важно, чтобы эти учреждения находились как можно ближе к дому.

В-третьих, это срок службы мебели, техники и отделочных материалов. Большинство производителей заявляют срок службы своих изделий в 3-5 лет. При должной эксплуатации и обслуживании этот срок может быть продлен, однако и он не бесконечен. Так или иначе, финишная отделка и меблировка, сделанные более семи-восемью лет назад, принято считать устаревшими.

Если конкретная ситуация не диктует точных сроков, то не будет ошибочным ориентироваться на оговоренный выше

период в семь-восемь лет. Поэтому, выбирая объект недвижимости, люди могут довольно точно понимать, на какой период им будет в нем комфортно жить.

Ловушка невозвратных затрат

Это одна из самых распространенных и коварных манипуляций в сфере абьюзивной недвижимости. Часто неудачные объекты требуют все новых вложений, вынуждая людей тратить на них ресурсы из-за уже сделанных невозвратных инвестиций.

Вкладывать все силы, душу и немалые средства в единственную недвижимость, ощущая разочарование и предчувствуя несоизмеримо малую отдачу — увы, обычное явление.

Коварство ловушки невозвратных затрат в том, что прекратить ее сложнее, чем продолжать. Ослепленный надеждой, человек упорствует, потому что «уже вложено так много». Это когнитивное искажение влияет на личную жизнь и работу, затуманивая суждения и приводя к иррациональному выбору.

Классический пример — долгосрочное строительство индивидуального дома. Проект рождается спонтанно, без учета множества возможных перемен и задержек. Когда дорогостоящий фундамент залит, стены возведены, а крыша уже готова, выясняется, что состав семьи изменился, дети выросли и разъехались. Проект устаревает, не успев воплотиться в реальность. Жильцам уже не нужны просторные детские на вторых-третьих этажах. А мысль о корректировке

или демонтаже ненужных этажей вызывает ужас. Так появляются пустующие комнаты-кладовки, чье содержание приносит больше хлопот, чем пользы.

Вырваться из этой ловушки непросто — на то она и ловушка. Чтобы осознать себя в ней, нужно увидеть ее признаки.

Во-первых, это неприятие потерь. Потери усиливают привязанность к недвижимости, заставляя бояться отказаться от первоначальных идей.

Во-вторых, упрямство, предвзятость и слепая приверженность своим убеждениям удерживают людей в плену ошибочного решения.

В-третьих, эмоциональные вложения питают призрачную надежду на то, что все окупится.

Из этой ловушки можно вырваться, переключив внимание с прошлых затрат на потенциальную выгоду от нового решения. На время забыть о потерях и вспомнить об изначальной цели. Затем принять реальность: итоговая цель больше не актуальна. Оценить ближайшие действия с точки зрения их нынешних преимуществ и будущего потенциала, отпустив эмоциональную привязанность к безвозвратным потерям. Это трудно, но возможно.

Еще один неплохой способ — общение с теми, кто может поделиться непредвзятой точкой зрения. Но собеседник должен обладать достаточной экспертизой, полнотой исходных данных и полным отсутствием личной заинтересованности.

Обременяющая недвижимость

«Иметь недвижимость — всегда благо, и чем её больше, тем лучше!» — скажет большинство. Однако найдутся и те, кто возразит: «Не всё так однозначно». И тоже будут правы.

Существует особый подвид недвижимости, от которой и избавиться жалко, и содержать тяжело. Например, квартира или дом, доставшиеся в наследство от близкого родственника, с которым связано множество эмоций и важных жизненных событий. Или недвижимость, судьба которой не может быть решена из-за разногласий между собственниками, да ещё и расположенная в отдалённом регионе. Такой искусственный простой всегда влечёт материальные затраты: минимальное поддержание порядка, оплата коммунальных услуг, налоги и непредвиденные расходы. Худший вариант — нарастающая тревога и раздражение от владения таким активом.

Важно не затягивать с решением проблемы обременяющей недвижимости. Чем дольше вы откладываете, тем сложнее будет принять решение. В идеале нужно отбросить эмоции и предрассудки, взглянуть на ситуацию рационально. Если же это окажется трудным, привлечите посредника. Он уладит операционные вопросы, развеет страхи и сомнения, поможет принять взвешенное решение.

Когда люди становятся собственниками чего-либо, они тут же чувствуют ответственность. Так устроена психология человека, и маркетологи давно этим пользуются. Вспомните,

как в торговом центре или на рынке вам настойчиво вручают в руки товар. Почувствовав себя обладателем, большинство людей склонны оплатить и забрать эту, скорее всего, ненужную вещь. Иногда лучше сознательно отказаться от такого вида недвижимости ещё до того, как она станет вашей. При этом нужно помнить: отказаться изначально гораздо проще, чем, будучи собственником. Естественно, все решения нужно принимать не спеша, только после тщательного трезвого анализа конкретной ситуации.

Созависимая недвижимость

В некоторых случаях недвижимость занимает особое место в жизни человека, поглощая все его ресурсы и внимание. Такое часто случается с перфекционистами, одержимыми мечтой создать и обустроить идеальное жилье. Однако вместо этого они становятся заложниками собственной недвижимости, постоянно её перестраивая.

Не стоит наделять недвижимость чрезмерной силой и властью, делая её центром своего мира. Иначе она может сделать человека уязвимым. Малейшая трещина в стене или отклеившийся уголок обоев способны вызвать серьёзный нервный срыв. Подобная связь с недвижимостью порождает и усиливает страх её потерять. В результате человеку становится сложнее решиться на переезд, он начинает испытывать повышенную тревожность, тратит значительные суммы на излишнюю безопасность и страхование. В таком состоянии человек готов совершить нелепые поступки. Этим мо-

гут воспользоваться мошенники, которые, играя на страхах жертвы, отключают её рациональное мышление и достигают своих корыстных целей.

Самостоятельно выйти из созависимых отношений с недвижимостью бывает непросто. При первых признаках тревоги или нервозности важно признать наличие проблемы. Ещё лучше — обсудить её со специалистом в области строительства или недвижимости, чтобы опереться на чужой опыт. Затем, шаг за шагом, планомерно смещая фокус чрезмерного внимания, можно освободить пространство для новой, более свободной жизни.

Болезненная потребность в жилье — это то, что удерживает большинство людей в абьюзивном доме. Возможно ли трансформировать нездоровую нужду в здоровую потребность? Даже если пока нет возможности решить вопрос с недвижимостью, необходимо продолжать работать в этом направлении: изучать, узнавать, анализировать, интересоваться. Новые знания помогут сформировать рациональные убеждения, которые станут основой для здоровой потребности в недвижимости.

Важно понимать, что в первую очередь человек ценен как личность, независимо от количества жилья в собственности. В вопросах недвижимости нельзя поддаваться эмоциям, трендам, общественному мнению. Только вы определяете, в какой недвижимости будете жить счастливо, а обстоятельства — явление временное.

В заключение хочется сказать, что недвижимость не должна вызывать у её обладателей чувство беспокойства. Ни для кого не секрет, что постоянное чувство тревоги заглушает поток жизненной энергии, без которой невозможно развиваться, радоваться, творить, любить, нормально жить. Правильное осознание первопричины своей тревоги — это первый шаг к её решению.

Как понять, что она с тобой только из-за денег? Ищем хорошего риелтора.

Каждый из нас рано или поздно сталкивается с риелторами. Поэтому у всех складывается свое особое суждение об этих людях и их услугах. Диапазон мнений настолько широк, что прийти к общему знаменателю в этом вопросе практически невозможно. У каждого свой уникальный опыт, своя неповторимая ситуация, а работа риелтора зачастую не настолько регламентирована, чтобы можно было объективно определить, насколько хорошо или плохо он сработал.

Не секрет, что рынок недвижимости, как и прежде, вращается вокруг колоссальных финансовых потоков. А это, в свою очередь, означает, что данная сфера неизбежно порождает и культивирует огромное количество разнообразных товаров и услуг. Риелторы, агенты по недвижимости, маклеры, брокеры — все они активно предлагают свое содействие, несмотря на то, что современные технологии поиска, подбора, проверки и оформления недвижимости зачастую позволяют обойтись без их посредничества. Так почему же армия риелторов продолжает расти? Очевидно, это означает, что спрос есть, и люди готовы платить за их услуги. Далее попробуем разобраться, в чем именно заключается труд риелтора.

Личный помощник

Часто люди обращаются к риелторам, желая получить личного помощника — доверенное лицо, которое возьмет на себя прием и осуществление звонков, кропотливый отбор и мониторинг вариантов, координацию и согласование просмотров, сделок и прочей рутины. Этот сервис особенно ценен для чрезвычайно занятых людей, а тем, кто стремится приобрести или продать недвижимость в отдаленном регионе, — вообще необходим. Он также находит отклик у тех, кто устал от «вала» звонков от самих риелторов, без устали навязывающих свои услуги самостоятельным собственникам.

Естественно, такой подход требует от клиента максимального доверия к риелтору, полной передачи ему процесса подбора или реализации объекта. И, что главное, — понимания и принятия всех связанных с этим рисков, коих немало. Наиболее коварный из них — формирование искаженного представления о состоянии рынка недвижимости. Например, клиент может быть убежден в цене, не соответствующей текущей ситуации на рынке. Или, что ещё хуже, может быть склонен к приобретению недвижимости, которая по факту ему не подходит. Иными словами, «поточковый» риелтор, нацеленный лишь на быструю комиссию, может без зазрения совести «впарить» объективно неподходящий вариант, а затем бесследно исчезнуть, оставив клиента один на один с проблемой. Такая ситуация обусловлена желанием риелтора

как можно скорее закрыть сделку и получить вознаграждение в виде солидной комиссии. Его мало волнует итоговая цена недвижимости, и уж тем более — ее соответствие параметрам клиента.

Впрочем, существуют и исключения. Примером может служить «семейный риелтор» — специалист, чья мотивация выходит за рамки исключительно финансовой выгоды. Такой человек уже имеет заработанную репутацию, доверие и лояльность узкого круга постоянных клиентов. Его основная цель — уже не просто закрыть сделку, а создать задел для нового взаимовыгодного сотрудничества.

Юридическая безопасность

Стремление обезопасить себя — еще одна веская причина, по которой люди прибегают к услугам риелторов. Это особенно актуально при покупке вторичного жилья или земельного участка. Обычные люди редко покупают или продают недвижимость. Часто их опыт сводится к сделкам, совершенным более десяти лет назад, либо вовсе отсутствует. У риелтора же это ежедневная рутина. Поэтому они в курсе всех нововведений в бюрократическом механизме перехода прав собственности, знают, где и в какой срок можно получить необходимые справки, штампы и документы, а также осведомлены о всевозможных «подводных камнях». Важнейшую роль играют и личные качества риелтора, которые выражаются не только в способности трепетно и ответственно относиться к каждому кейсу, но и в умении заклю-

чать сделки, максимально защищающие интересы клиента.

Однако стоит помнить, что агенты и риелторы — не юристы. Пусть их знания в области права, нормативных актов и документооборота и обширны, это не их основная специализация. Чтобы понять, сколько времени риелтор может уделить юридической стороне вопроса, достаточно представить его обычный день. Утро — мониторинг объявлений, размещение и продвижение недвижимости своих клиентов на всех популярных и не очень платформах. День — бесконечные звонки, договоренности о просмотрах, консультации по множеству разнообразных вопросов. Вечер — разъезды по объектам и сделкам; чем крупнее город, тем больше времени уходит на дорогу. Ночь — погружение в новости, аналитику, изучение постоянно меняющихся условий ипотечных программ, сертификатов, жилищного законодательства. При этом в любую минуту риелтора могут отвлечь звонком или сообщением. Выходные, скорее всего, выглядят так же, как и будни. Понятно, что в таком режиме остается не так много времени на качественную подготовку, проверку и работу с документами.

Поэтому наивно полагать, что риелтор способен свести все риски к нулю. Его истинная функция — свести покупателя и продавца, уладить формальности и способствовать скорейшему заключению сделки. Если бы комиссия выплачивалась не по факту, а, к примеру, спустя три года безоблачного владения, риелтор был бы кровно заинтересован в юри-

дической чистоте объекта. Сегодня же, когда «нехорошая» сделка практически не влияет на его дальнейшую карьеру, недобросовестные агенты могут даже отговаривать клиентов от лишних проверок, зная, что наказание им вряд ли грозит. В худшем случае пострадает лишь их репутация, да и то в глазах узкого круга лиц. Осознание этого факта — ключ к пониманию того, что риелтор не может быть гарантом вашей юридической безопасности.

Более грамотным решением для обеспечения юридической безопасности считается привлечение узкоспециализированного строительного юриста. В отличие от риелтора, он обладает профильным юридическим образованием и посвящает все свое рабочее время работе с документами, взаимодействию с государственными органами, изучению правоприменительной практики и судебных прецедентов. Его фокус — исключительно юридическая сторона и процедура оформления сделки.

Стоит отметить, что профессиональный юрист подключается на финальном этапе, когда его клиенты уже определились с выбором недвижимости. Имея на руках конкретный кейс, он приступает к его детальной проработке. Результат его работы — не только безупречно оформленные документы, но и выявление «слабых мест» в конкретной ситуации. Юрист разъясняет возможные последствия и, оценив степень рисков, клиент принимает решение о целесообразности сделки. При необходимости юрист может предложить

дополнительные меры по нивелированию выявленных рисков, будь то специфические условия договора или оформление страховки от определенных юридических событий.

Экспертиза

Желание приобрести собственное жилье или выгодно вложить средства — две основные движущие силы на рынке недвижимости. В обоих случаях главная цель — приобретение «хорошего варианта» по адекватной цене. Поэтому привлечение риелтора для подбора и идентификации подходящей недвижимости является разумным действием.

За плечами у агента — бесценный багаж «насмотренности». Ежедневно оценивая сотни, а порой и тысячи объектов, он накапливает уникальный опыт. Эта бездонная копилка впечатлений позволяет сравнивать, сопоставлять и выносить объективный вердикт, опираясь на знание рынка.

Более того, риелтор владеет информацией, недоступной обывателю, — о реальных ценах прошедших сделок. Цифры на поисковых порталах — лишь стартовая точка, далекая от финальной. Снятие лота с публикации не означает факт состоявшейся продажи, а тем более — соответствие суммы в договоре заявленной в объявлении.

Аналитика в моменте, чувство настроения рынка, развитая способность к аргументированному торгу — главные компетенции хорошего агента, за которые готовы платить. Однако не каждый, кто называет себя риелтором, обладает необходимым набором знаний и экспертизой для оказания

услуг на должном профессиональном уровне. Поскольку у риелторов нет объективных параметров для оценки их профессионализма, клиентам остается лишь надеяться на удачу при выборе специалиста.

Решением может стать поиск риелтора со строительным образованием. В этом случае вероятность того, что его экспертиза будет основана на академических знаниях, выше. А вот поиск по отзывам лучше избегать, так как этот параметр искажает объективную реальность.

Немаловажно и ментальное соответствие риелтора клиенту. Общение с ним должно прояснять ситуацию, а не вызывать вопросов. Эксперт никогда не говорит с клиентом на «птичьем языке». При использовании профессионализмов он самостоятельно разъясняет их значение, используя понятные аналогии.

Чтобы понять, что риелтор работает не только ради своей комиссии, приходится идти на хитрости. Например, провести небольшую проверку. Клиент может выразить желание приобрести недвижимость с явным недостатком, основанным на его опыте. В идеале — что-то, оговоренное ранее, но забытое. И если риелтор, вместо объективного анализа и указания на недостаток, начнет всеми силами приближать сделку, все станет очевидным. Хороший риелтор должен решать конкретную задачу клиента.

Самым лучшим вариантом будет запрос независимой экспертизы у третьей, незаинтересованной стороны. Это нор-

мально, потому что лучше заплатить и получить объективный отчет «на берегу», чем покупать «кота в мешке». Такие услуги набирают оборот и становятся нормой. Хорошей аналогией служит выбор автомобиля с пробегом: почти все проводят экспресс-диагностику перед покупкой. На основании отчета о техническом состоянии принимают взвешенное решение.

Проведение торгов

Существует значительная категория людей, убежденных в том, что агент может выторговать хорошую скидку или выгодно продать их недвижимость, даже с учетом выплаты всех комиссий. Опровергнуть это убеждение невозможно, так как история не терпит сослагательного наклонения.

Рынок недвижимости по своему духу и сути такой же, как и остальные. На нем действуют все те же правила и маркетинговые уловки, что и везде. Соответственно, предполагается возможность торга и уступок. Не всем людям доставляет удовольствие торговаться, однако многим хотелось бы приобрести недвижимость выгодно и с персональной скидкой.

Важно понимать, что положительным исходом является не сам факт предоставления дисконта, а сумма, которая должна не только покрывать комиссию риелтора.

Умение хорошо торговаться — не прямая обязанность риелтора, а скорее дополнительный аргумент, который поможет убедить клиентов работать именно с ним.

Также стоит помнить, что не нужно гнаться за скидками. Большая скидка на недвижимость должна вызывать настороженность и служить поводом для тщательного изучения лота на предмет скрытых рисков.

Сложные случаи

Львиная доля клиентов нанимает риелторов для разрешения сложных случаев, в которых по разным причинам не могут разобраться сами. Примеров таких случаев бесчисленное множество: это и схемы с продажей обремененной недвижимости, разъезд родственников или соседей, выделение долей, приватизация, наследство и т.п.

Высшим пилотажем для риелторов является выстраивание длинных альтернативных цепочек, которые практически невозможны без четкой координации последовательности действий, потому что средства, полученные от продажи первого объекта, последовательно перенаправляются на покупку второго, от него — на третий и так далее. Функция риелтора в данном случае — организовать процесс и обеспечить одновременный переход денег и права собственности по всем звеньям. А главное — взять ответственность за свое звено, чтобы не подставлять под угрозу всю цепочку.

Большое количество ипотечных программ, банковских рассрочек и схем, государственных субсидий и сертификатов порождает множество требований и условий для их одобрения. Риелторы тесно сотрудничают с представителями банков и государственных структур, всегда имея самую

актуальную информацию. Это позволяет им предлагать клиентам услуги по быстрому оформлению ипотеки или льготы. В динамичных условиях рынка скорость оформления — ключевое преимущество. Поэтому, чтобы быстро купить объект или успеть реализовать льготу, обоснованно привлекать такого специалиста.

Клиенту не стоит полностью абстрагироваться и передавать риелтору контроль над ситуацией. В вопросах недвижимости важно держать всё под своим контролем. Риелтор должен координировать, помогать и разъяснять, но ни в коем случае не вводить в заблуждение, умалчивать или принимать решения за клиента. Особое внимание следует обращать на дополнительные условия и возможные ограничения при использовании ипотечных программ, льгот, сертификатов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.