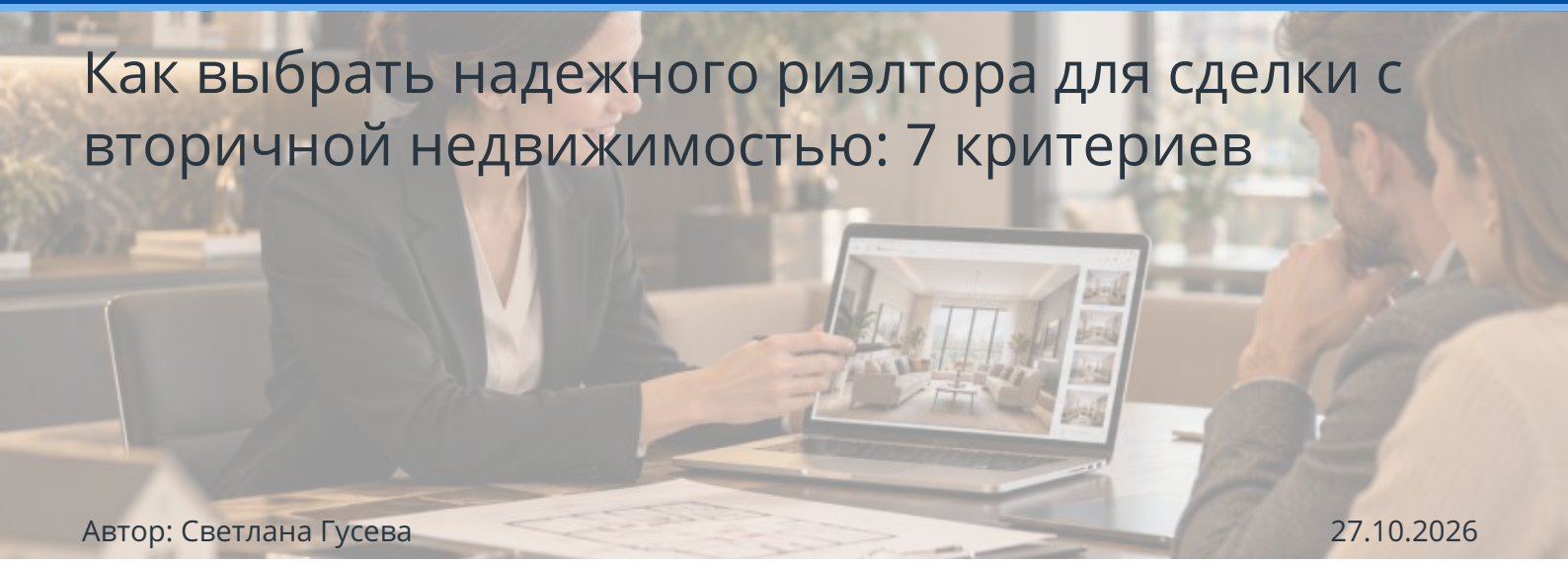
Как выбрать надежного риэлтора для сделки с вторичной недвижимостью: 7 критериев



Автор: Светлана Гусева
27.10.2026

На вторичном рынке недвижимости поддержка грамотного специалиста имеет колоссальное значение: здесь жизненные ситуации и запутанные отношения порой плотно переплетаются с юридическими и финансовыми проблемами. Поэтому, планируя сделку, важно досконально понимать, как строилась история переходов права собственности, были ли в ней обременения, куда и когда выписывались зарегистрированные жильцы, не нарушались ли права супругов и несовершеннолетних, имеются ли перепланировки.

Но как выбрать риэлтора, чтобы он оказался по-настоящему надежным? На что обращать внимание – щедрые рекламные обещания, размер комиссии, стаж работы? О чем спросить, чтобы убедиться, что его помощь будет эффективной?

Критерий 1. Опыт работы именно с вторичной недвижимостью

Как правило, знакомство с риэлтором начинается с обсуждения общих вопросов. Вам предстоит ему многое рассказать, и, конечно же, вы имеете полное право получить информацию о его профессиональных качествах.

Уточните стаж работы вашего помощника, примерный объем проведенных сделок, есть ли у него предпочтения в плане районов и типов объектов. Уместно попросить привести - разумеется, без раскрытия персональных данных клиентов - примеры сложных сделок, в особенности если вам предстоит проведение аналогичной операции.

Критерий 2. Проверяемая деловая репутация

Выбирая любого специалиста, имеет смысл ознакомиться с его репутацией – она нарабатывается годами, и чем он востребованнее, тем больше информации в открытом доступе можно найти. А как проверить риэлтора? В общем так же, как любого другого – интернет нам в помощь. Крупные агентства недвижимости нередко размещают данные о сотрудниках на своем сайте; там же можно найти отзывы клиентов о работе конкретного специалиста.

Тем, кто легально предоставляет качественные услуги, скрывать нечего. Многие риэлторы

активны в соцсетях, а некоторые являются признанными экспертами в своей области; с ними всегда можно связаться для уточнения интересующих вас вопросов.

Критерий 3. Понятный план работы

Надежный риэлтор не жалеет усилий, чтобы разъяснить все нюансы предстоящей операции. Он максимально ориентирован на клиента: расскажет обо всех этапах сделки, включая оценку, рекламу и продвижение объекта. Далее следуют показы, переговоры с покупателями, сбор документов, внесение предоплаты.

Ни по одному из пунктов не должно быть неясных моментов; грамотный специалист заинтересован в том, чтобы построить доверительные отношения с клиентом – ведь осуществление запланированной операции с недвижимостью с максимальной выгодой для него достигается общими усилиями. И каждый из участников должен понимать, что и в какой последовательности он должен делать.

Критерий 4. Прозрачная стоимость услуг

Ни один специалист не работает бесплатно, но чем понятнее система оплаты, тем больше доверия он вызывает. Комиссия риэлтора обсуждается до начала выполнения работ. Это может быть как фиксированный размер платежа, так и определенный процент от суммы сделки.

Уточните, как конкретно будет производиться расчет: например, могут прозвучать предложения об оплате бонуса в случае, если квартира будет продана дороже, чем планировалось, или штрафных санкциях для клиента, если он решит разорвать отношения. Любые договоренности, в принципе, могут быть приняты сторонами; но они должны быть известны и озвучены заранее.

Критерий 5. Подробный договор с риэлтором

Этот пункт вполне логично вытекает из предыдущего: все условия должны быть зафиксированы письменно. В стандартный договор на оказание услуги риэлтора по проведению операции с недвижимостью входят реквизиты сторон, их права и обязанности, ответственность, сроки, условия оплаты, порядок действий в случае наступления непредвиденных обстоятельств, штрафные санкции при невыполнении обязательств.

Предложение договориться на словах или внести какие-либо нюансы потом – весомый аргумент не вступать с исполнителем в деловые отношения. Также должно насторожить и его нежелание дать разъяснения по непонятным для вас положениям договора.

Критерий 6. Компетентность в проверке объекта

Даже далекие от сферы проведения операций с жильем люди знакомы с термином «юридическая чистота». Специалист, берущийся за решение квартирного вопроса, должен не только уметь проверять чистоту объекта, но и объяснить, какие документы и сведения потребуются, и для чего; какие риски могут быть обнаружены и как их можно снизить.

Риэлтор по вторичной недвижимости полностью не заменит юриста, но именно он выполняет основные функции, необходимые для осуществления успешной и безопасной сделки. А крупные риэлторские компании еще и располагают собственным штатом квалифицированных юристов, которые оказывают всестороннее содействие клиенту при подготовке и проведении операции с недвижимостью.

Критерий 7. Открытая коммуникация и психологический комфорт

Сделка с недвижимостью с учетом периода ее подготовки может занять от нескольких недель до нескольких месяцев. Все это время вы будете находиться в тесном контакте со специалистом. И следует учитывать, что весь процесс сопровождается сильными эмоциями: ведь речь идет о чрезвычайно дорогостоящем имуществе, и практически каждому клиенту в той или иной степени свойственно проявление нервозности.

Как выбрать риэлтора для продажи квартиры, чтобы ваш контакт был максимально плодотворным в деловом плане и комфортным в эмоциональном? Обращайте внимание, насколько вам удобно общаться со специалистом, уже на этапе знакомства; первое впечатление, как правило, бывает верным, а о нюансах, которые нуждаются в уточнении, мы уже рассказали.

Помните, что хороший риэлтор – это своего рода ваш телохранитель. Профессионал увидит то, что ускользнет от вашего внимания, и примет меры, чтобы защитить вас от нежелательных последствий. Делайте верный выбор, и тогда сделка с недвижимостью пройдет в атмосфере доверия и спокойствия.