

Срочно сдаётся квартира...

“Срочно сдаётся квартира в этом районе, недорого!” — редко на каком московском столбе не встретишь подобное объявление. Почему же тогда студенты жалуются на то, что невозможно найти жильё! И я решила разобраться в этой проблеме. Начало всех начал — агентства по недвижимости, это именно они предлагают временное жильё нуждающимся.

Стоит ли туда обращаться? Лучший способ понять ситуацию — узнать её изнутри, поэтому я решила устроиться работать риелтором. Хотя опыта у меня не было, взяли без проблем: текучка кадров в агентстве, на котором я остановила свой взор, большая, график работы неудобный — с 10 до 20 часов, заработная плата весьма скромная — определённый процент от суммы заключённого контракта.

За неделю кропотливой работы я помогла-таки двум семьям найти жильё. Негусто, в общем. У меня сложилось впечатление, что спрос на квартиры во много раз превышает предложение.

А как же тогда объявления на столбах? Как-то мне рассказали о так называемых «информационных агентствах». По словам человека, взявшегося меня просвещать, именно “информагентства” дают все эти объявления от имени какого-нибудь несуществующего Ивана Ивановича и тёти Маши в газетах и увещивают ими остановки городского транспорта. Устроиться в такую структуру, доверительно предупредили меня практически невозможно, разве только родственник там какой-нибудь работает или, на худой конец, друзья, знакомые. Инстинкт самосохранения у представителей таких организаций хорошо развит, да и охранная система отлично налажена.

У меня, разумеется, в “информагентстве” никаких родственников или знакомых не было, но очень уж мне хотелось увидеть всё своими глазами. И — о, чудо! — мне повезло, работодатель не устоял перед обаянием. Меня приняли! Так я стала работать агентом-оператором.

Представьте себе: гостиница, одноместный номер, в котором 6 кресел и 12 непрерывно звонящих телефонов... Ужас, не правда ли? Тебе вручают две трубки и в течение 10 часов ты “помогаешь” людям с серьёзными проблемами. Суть разговора (возможно, вы сталкивались с подобным): — Алло, здравствуйте... Да, это агентство... Вы ищете квартиру?... Какой район вас интересует?... Да, работаем по всей Москве... Естественно, мы

будем с вами работать до заселения, подберём идеальный для вас вариант... Комната? Метро Спортивная (Выхино, Динамо...)? Только что появился вариант. 100 долларов — вас устраивает такая цена?.. (Далее следует перечисление всех благ цивилизации, сконцентрировавшихся в описываемой квартире.) Вам нужно всего лишь подъехать к нам и оплатить услуги. Причём обратите внимание, эта сумма входит в стоимость вашей первой квартплаты. После заключения договора вы получаете телефон хозяйки и договариваетесь с ней о встрече... Вы хотите уже сегодня посмотреть?... Да, конечно, можно.... Только поскорее к нам подъезжайте, хорошо? Я буду вас ждать, бронирую эту комнату... Пожалуйста, не подведите меня... я вас жду по адресу... Спросите Катю (Машу, Дашу, Пашу...).

И клиент едет, если не насторожится. Стоит ли говорить, что в этом “информагентстве” я проработала не долго? Поняв алгоритм обмана, я уволилась, сожалея лишь о потере приличного заработка. Но что делать — мама с папой научили меня жить честно.

Как избежать обмана? Прежде чем искать жильё, узнайте разброс цен на рынке недвижимости. 100\$ — нереально низкая цена, даже для комнаты, а если она рядом с метро, да ещё и в центре... даже не мечтайте. Хотя, возможно, арендодатель — ваш хороший знакомый и готов сдать вам жилую площадь за символическую плату. Допустим, вам повезло — всякое бывает, — но подумайте, кто будет бронировать для вас этот шикарный вариант? Он уйдет за считанные минуты, и ждать вас никто не будет. Внимательно прочитайте, за что вы отдаёте свои честно заработанные деньги. В договоре наверняка содержится строчка, что «агентство предоставляет вам информационные услуги». В данном контексте «информационные услуги» — это получение в течение определённого времени сведений о новых поступлениях на рынке недвижимости. После подписания никому не нужных бумаг вам дадут - всего лишь один номер телефона, по которому вы никуда не дозвонитесь. А если и дозвонитесь (вероятность этого не превышает 1%), то узнаете, что там никто ничего не сдаёт. После чего вы позвоните ещё пару раз, возможно, даже придёте в агентство поругаться, но деньги свои назад не получите. Наука впредь — читайте внимательно, что подписываете. К агентству претензий нет, информационные услуги вам оказаны в точном соответствии с договором, а уж что вам наобещали по телефону — это никого не волнует. Как ни странно, тех, кто попадает в сети ловкачей, немало, особенно среди родителей иногородних студентов.

Если такое с вами случилось, проанализируйте полученный опыт, расскажите о нём всем своим знакомым, чтобы они не попали в подобную ловушку. Ищите жильё через знакомых или обращайтесь в агентство, которое работает без предварительной оплаты, где есть выездной агент. “Сначала стулья, потом деньги” — кажется, так говаривал герой популярного романа «12 стульев».

Позвоните в несколько агентств, денег с вас за это не возьмут, а необходимый вариант подберут за считанные дни. После подписания договора вы вносите квартплату за месяц вперёд и такую же сумму – за услуги, оказанные агентством. Кстати, не стесняйтесь просить скидку, некоторым удаётся договориться о снижении цены даже на половину (редко, но случается).

При заселении заключается два договора: между вами и хозяйкой, между вами и агентством. В первом устанавливается плата за жильё, фиксируется срок вашего проживания, оговаривается порядок оплаты коммунальных услуг, подробно описывается состояние помещения, которое вам собираются сдавать. Согласно второму договору, вы оплачиваете услуги агентства, а оно в ответ обязуется вас переселить бесплатно в течение 1 месяца, если вдруг хозяйка выставит вас за дверь. Не забудьте удостовериться, что лицо, подписывающее с вами договор, действительно является хозяином квартиры: только в этом случае договор будет иметь юридическую силу.

Конечно, лучше всего обращаться в фирму, которой руководит ваш друг, или, по крайней мере, с которой имели дело ваши знакомые. Но имейте в виду, что так называемые “информанства” нередко выбирают названия, которые напоминают названия агентств с отличной репутацией. Допустим, есть агентство “Калина-малина”, работающее на рынке 10 лет, отзывы о нём только положительные. И вот находится “умник”, который называет себя “Калина Малина”. Обратите внимание, пишется без дефиса, а звучит-то одинаково. И с юридической точки зрения - всё чисто. Помня все эти несложные советы, вы обязательно найдёте жильё. Как известно, “Скупой платит дважды”. Поэтому лучше заплатить один раз большую сумму в нормальной фирме и жить спокойно, быть уверенным, что никто тебя не выгонит из твоего дома. Не дайте себя обмануть!

Выбирай правильный ответный вариант.

1. Корреспондент устроилась на работу риелтором для того

- а) сдать свою квартиру.
- б) снять для себя квартиру.
- в) приобрести опыт работы в этой сфере.
- г) изучить ситуацию на рынке жилья.

2. Корреспондент поняла, что снять квартиру сегодня сложно, потому что

- а) не хватает риелторов.
- б) не хватает информационных агентств.
- в) слишком высокие цены на квартиры.
- г) слишком высокий спрос на квартиры

3. Корреспондент устроилась на работу в информагентство, поскольку именно информагентства

- а) предлагают временное жильё по умеренным ценам.
- б) предлагают самые лучшие квартиры.
- в) дают самую надёжную информацию о рынке жилья.
- г) дают больше всего объявлений о сдаче квартир.

4. Корреспонденту не предоставили бы работу агента-оператора, если бы

- а) там не работала её подруга.
- б) она не произвела приятное впечатление на боса.
- в) у неё не было бы опыта работы в таких агентствах.
- г) у неё не было бы хороших рекомендаций.

5. Корреспондент ушла с работы в информагентстве после того, как она

- а) поняла, как можно создать такое агентство.
- б) сняла за невысокую плату новую квартиру.
- в) сдала на выгодных условиях свою квартиру.
- г) поняла механизм работы агентства.

6. Корреспондент советует начать поиски съёмного жилья с выяснения

- а) стоимости бронирования квартиры.
- б) стоимости услуг информагентств.
- в) средней стоимости аренды квартиры.
- г) средней стоимости покупки новой квартиры.

7. По мнению корреспондента, предпочтение следует отдавать тем агентствам, которые работают

- а) с предоплатой и выездным агентом.
- б) без предоплаты, но с выездным агентом.
- в) с предоплатой, но без выездного агента.
- г) без предоплаты и без выездного агента.

8. Фирма с устойчивой репутацией может предоставить клиенту льготы на

- а) оплату коммунальных услуг.
- б) оплату непредвиденного переселения.
- в) оказание информационных услуг.
- г) оказание посреднических услуг.

9. Клиент сможет защитить свои права, если кроме него под договором будет стоять подпись

- а) агента.
- б) агента и свидетеля.
- в) свидетеля и хозяина.
- г) хозяина.

10. Если ваши знакомые рекомендуют вам какую-нибудь фирму, вы попросите их написать

- а) отзыв о работе фирмы.
- б) фамилию директора фирмы.
- в) название фирмы.
- г) адрес фирмы.