



ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРОВЕРКЕ РИЕЛТОРА

Как за 3 шага вычислить дельца, сохранить нервы и не купить неликвид в Сочи и Крыму

«Реальная работа эксперта начинается там, где заканчиваются красивые картинки от застройщиков. Попытаться вслепую освоить огромный бюджет на специфическом курортном рынке - это самый короткий путь купить неликвид».

— АЛЕКСАНДР ГРИГОРЬЕВ, ЭКСПЕРТ РЫНКА КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

БЛОК 1: ЦИФРОВАЯ РАЗВЕДКА

Проверяем агента за 10 минут, не выходя из дома:

[✓] Шаг 1. Проверка по официальным базам

Зайдите на сайт Единого реестра специалистов РГР (reestr.rgr.ru). Введите ФИО или номер телефона агента. Сертификация в России добровольная, но ее наличие — это лакмусовая бумага на порядочность. Если брокер есть в реестре, значит, он играет в долгую, подтвердил квалификацию и официально принял этический кодекс профессии.

[✓] Шаг 2. Проверка юридической ответственности

Надёжная команда всегда берёт юридическую ответственность на себя и работает открыто. Если же агент скрывает свой налоговый статус, не может предоставить ИНН или данные компании, вы рискуете остаться один на один с проблемным объектом. Профессионалу скрывать нечего.

[] Шаг 3. Анализ опыта и стабильности

Пробейте номер телефона в Яндекс и Гугл. Посмотрите соцсети. Если риелтор работает на одном месте меньше 2-5 лет, это огромный риск. Агентства-однодневки в Сочи закрываются десятками каждый год. Ищите тех, кто системно транслирует свою работу и философию годами.

[] Шаг 4. Тест на «многостаночника»

Если в профиле человека сегодня продажа квартир, завтра туры в горы, а послезавтра криптовалюта, уходите сразу. Рынок курортной недвижимости требует узкой специализации. Нужно знать каждый сантиметр земли, историю судов и оползневые зоны.

[✓] Шаг 5. Фильтр накрученных отзывов

Не верьте слепо рейтингам компаний на картах и агрегаторах. Отзывы давно научились покупать, а негатив удалять. Ищите возможность поговорить лично с реальными людьми, кто уже работал с этим брокером.

БЛОК 2: ТЕЛЕФОННЫЙ ДОПРОС

5 вопросов на первой минуте разговора:

1. «В каком конкретно сегменте и локации вы специализируетесь последние 3 года?»

Правильный ответ: Четкая ниша. Например: Премиум-класс, Дома, Сочи/Крым.

Плохой ответ: «Я продаю всё: квартиры, участки, дома, весь Крым, Сочи, Анапу, а еще Дубай и Бали». Перед вами человек, который глубоко не погружен, так как невозможно отслеживать такой огромный массив данных.

2. «Вы сами лично были на этом объекте в последние две недели? Можете прямо сейчас выйти на видео-встречу и показать мне не рендер, а то, что происходит за строительным забором?»

** Важное примечание: Половина агентов учат объекты по чужим обзорам в интернете и ни разу не ходили по району ногами.*

3. «Покажите ваши кейсы: 3 реальные сделки за последние полгода в моем бюджете. Какая там была ситуация с документами?»

Вы имеете право запросить обезличенные копии договоров долевого участия или договоров купли-продажи. Если брокер говорит размыто и увильчивает, у него просто нет опыта.

4. «Если этот дом вам не нравится, объясните как эксперт, почему его НЕ стоит брать? Назовите 3 реальных минуса».

Если агент поет, что объект идеален и минусов нет, он думает только о своей комиссии. Профессионал всегда подсветит скрытые дефекты и риски.

5. «Что вы будете делать, если у продавца обнаружатся долги по судам, и как именно вы проверяете обременения?»

Профессионал четко, без пауз выдаст вам пошаговый алгоритм юридической проверки.

БЛОК 3: ГЛАВНЫЕ КРАСНЫЕ ФЛАГИ

Бегите от этого агента, если...

- ✗ **Анонимность и закрытость профиля.** Если аккаунт риелтора закрыт или на странице висят только глянцевые картинки без лица самого человека, вам могут навязать кота в мешке. Лицо скрывают те, кому не нужна долгосрочная репутация в городе.
- ✗ **Гарантия доходности.** Реальная доходность от аренды в Сочи сейчас составляет в среднем 5-7% годовых на отели, 2-3% на квартиры. Все остальное сказки маркетологов, чтобы затащить вас в перегретый проект.
- ✗ **Попытки навязать «серые» схемы.** Если вам предлагают занижение цены в договоре для ухода от налогов или покупка долей, вас подставляют под суды. Если агент готов обмануть государство, вас он обманет тем более.
- ✗ **Жесткое давление и спешка.** «Срочно вносите бронь, завтра цена вырастет, этот лот уже хотят купить!». Это классический гипноз недобросовестных дельцов.
- ✗ **Требование предоплаты за поиск.** Аванс за работу возможен только официально по договору. Если с вас требуют деньги просто за то, чтобы «показать варианты», разворачивайтесь и уходите.

Александр Григорьев**ЭКСПЕРТ РЫНКА КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Наша команда работает официально, открыто и берет на себя полную юридическую ответственность за каждую сделку. Удачной вам покупки!



Связь напрямую: +7 918 088-99-95 | Сайт: grigoriev.space