

Итак, Вы хотите снять квартиру и для этой цели решили обратиться в агентство недвижимости. Давайте разберемся с вопросом, что Вы должны понимать изначально, чего можно ожидать, а чего вправе требовать от риэлтора.

Примите как аксиому – агент по недвижимости работает только на своего клиента. Его главная цель – максимально быстро и дорого сдать квартиру людям, наиболее подходящим под требования собственника. Именно за этим и обращаются в агентство собственники жилья.

Ни для кого не секрет, что если [снять квартиру](#), подбирая варианты самостоятельно по рекламе в СМИ или через Интернет, то можно существенно сэкономить на комиссионных (хотя, на «реально интересных» вариантах, скорее всего сэкономить не получится). Зато, если риэлтор со стороны арендодателя окажется настоящим профессионалом, Вы снимете квартиру по завышенной цене. Причем возрастает вероятность того, что под его чутким руководством Вы и не увидите отдельных изъянов квартиры или района расположения.

Ну и, естественно, договор найма, который будет составлен между Вами, отражать будет в первую очередь интересы арендодателя. И это при том, что он имеет абсолютно законную силу.

Данная ситуация не говорит о том, что риэлтор плохой специалист, а лишний раз подчеркивает, что Вы не его клиент. Его клиентом является собственник квартиры, несмотря на то, что комиссионные оплачиваете Вы.

Следующий момент. Очень часто сложно сориентироваться в большом числе разных вариантов, разбросе цен и, даже противоречивых описаниях одних и тех же объектов в рекламе. А это неизбежно приведет Вас к большому количеству «пустых» просмотров и обидной траты времени. А все это потому, что перед тем как договориться с риэлтором о просмотре, Вы не смогли правильно составить картину объекта.

Иногда случаются и вовсе некрасивые ситуации: Вы не можете попасть на квартиру просто из-за того, что агент «забыл» про Вас и сдал ее другим арендаторам. Результат – «море» потерянного времени и нервов.

Ну и как же в итоге поступить, чтобы и квартиру снять, и время не потерять?

Ответ простой – нанять агента, или иными словами, самому стать Клиентом агентства недвижимости.

В этом случае в интересах риэлтора будет наискорейший подбор варианта жилья, отвечающего именно Вашим характеристикам, и помощь в его найме на самых выгодных условиях.

У нанятого Вами агента не будет коммерческих интересов по заселению Вас в какую-то определенную квартиру. Это поможет Вам сэкономить и время, и деньги, не совершив при этом обидных ошибок.

Подбирать интересную для Вас квартиру ваш агент будет, применяя все доступные источники информации. Ему безразлично, кто будет контрагентом, и как будет рекламироваться конкретная квартира.

Его интересуют лишь реальные параметры жилья и запрашиваемая цена, которые он будет сопоставлять с Вашими требованиями.

У него есть профессиональный опыт, он умеет «правильно» спрашивать и еще до поездки выяснит все вопросы, позволяющие принять решение о целесообразности просмотра.

Одним словом – он работает на Вас.

Опытный риэлтор, как правило, видел уже много квартир, и ему есть с чем сравнивать. Он всегда сможет объяснить Вам все плюсы и минусы данной квартиры. А постоянное отслеживание цен на рынке поможет правильно оценить адекватность запрашиваемой цены на данную квартиру ее качеству.

Имея доступ к большим, чем Вы, объемам информации, умея ее правильно обрабатывать, Ваш агент сумеет намного быстрее Вас найти подходящую именно Вам квартиру.

Он сможет сделать так, что Вы обязательно на нее попадете (учитывая, что ликвидные объекты «уходят с колес»), что существенно увеличивает число целевых просмотров.