

A close-up photograph of a computer keyboard. A key is highlighted with a blue house icon. The word "BUILD!" is written in large, white, 3D-style letters above the key. The background is a blurred keyboard. A blue and orange curved graphic element is on the left side.

**BUILD!**

**Частный риэлтор, агентство  
недвижимости или заняться  
решением жилищного вопроса  
самостоятельно?!**



- В жизни практически каждого человека встает вопрос совершения покупки, продажи или обмена квартиры. Кому же именно доверить подготовку и проведение сделки с недвижимостью: частному риэлтору, сотруднику агентства недвижимости или заняться решением вопроса самостоятельно? Кого же предпочесть?
- Чтобы вам легче было определиться - давайте проведём сравнительный анализ всех трех вариантов.

# BUILD!

## Стоимость услуг

Частный риэлтор	Агентство недвижимости	Самостоятельно
<p>Работает сам на себя, отсутствуют затраты по оплате труда штата сотрудников (юристы, бухгалтера, вышестоящее руководство и т.д.). Оплачиваются только услуги риэлтора, обладающего навыками для самостоятельного ведения сделки на ВСЕХ её этапах.</p>	<p>Комиссия как правило выше чем у частных риэлторов из-за сопутствующих расходов на рекламу, содержание штата, офиса и т.д.</p>	<p>Расходы на услуги агентства недвижимости или частного риэлтора отсутствуют. Но Вы тратите СВОЕ время, силы, нервы и рискуете остаться ни с чем при встрече с недобропорядочными контрагентами.</p>

# BUILD!

## Оперативность

Частный риэлтор	Агентство недвижимости	Самостоятельно
<p>Не ограничен рамками рабочего дня (24/7/365). Занимается задачами клиентов и вечером, и в выходные, постоянно находясь на связи, более мобилен, чем сотрудник агентства.</p>	<p>Согласование с руководством каждого шага, необходимость соблюдения рабочего графика и предоставления отчётов начальству - всё это тормозит работу сотрудника агентства и затягивает сроки совершения сделок.</p>	<p>Самостоятельное ведение сделки может тормозиться отсутствием опыта у её участника и необходимостью получения консультаций различных специалистов по многим вопросам: могут потребоваться советы риэлтора, юриста, нотариуса и т.д. и т.п.</p>

# BUILD!

## Подход к работе

Частный риэлтор	Агентство недвижимости	Самостоятельно
Успешный исход каждой сделки - гарантия роста репутации и рекомендательной базы частного риэлтора. Поэтому он кровно заинтересован в каждом клиенте, применяет индивидуальный подход, гарантируя тем самым реальную защиту интересов клиента.	У агентства недвижимости при проведении сделки задействовано большое количество лиц (юристы, бухгалтера, вышестоящее руководство и т.д.), что осложняет переговоры сторон и процесс сделки.	Работая самостоятельно, участник сделки может своими неправильными действиями осложнить её проведение.



# BUILD!

## Профессионализм

Частный риэлтор	Агентство недвижимости	Самостоятельно
<p>Успешный частный риэлтор – это специалист с широким кругозором, имеющий как правило экономическое и/или юридическое образование, обладающий достаточным опытом и навыками для самостоятельного ведения сделки на ВСЕХ её этапах.</p>	<p>Низкая оплата труда в агентстве приводит к большой текучке кадров и формированию штата неопытными сотрудниками. Эксперт с большим опытом работы не заинтересован в работе в агентстве из-за несоответствия результатов труда и его оплаты.</p>	<p>Впервые занимаясь продажей или покупкой недвижимости, участник сделки не может быть полностью компетентен во всех вопросах.</p>

# BUILD!

## Ответственность

Частный риэлтор	Агентство недвижимости	Самостоятельно
<p>Работает на своё имя и репутацию. Выполнять работу ответственно и качественно - значит гарантировать себе постоянных клиентов и стабильный доход.</p>	<p>Ответственность разделяется между сотрудниками, отвечающими за отдельные этапы работы. Агентство может уволить подчинённого, занимавшегося сделкой и допустившего профессиональные ошибки, в результате которых пострадали интересы клиента.</p>	<p>При самостоятельном ведении сделки участник берёт на себя всю полноту ответственности за собственные ошибки и неверные решения.</p>



# BUILD!

## Мотивация

Частный риэлтор	Агентство недвижимости	Самостоятельно
<p>Работает на себя, основной его мотивацией является материальное обеспечение. Это стимул работать над собой, совершенствовать свои знания и умения, подтверждая свой профессионализм.</p>	<p>Отсутствие у сотрудника агентства личной заинтересованности в успешном исходе сделки (низкая оплата труда), влечёт за собой снижение мотивации и стремления выполнять работу качественно и быстро.</p>	<p>Никто не будет мотивирован решением собственного жилищного вопроса сильнее, чем сам человек; экономия комиссионных агентства / частного риэлтора.</p>





# BUILD!

## Заключение

Проведенный сравнительный анализ отражает субъективную точку зрения автора и не претендует на истину в последней инстанции. **Решение остается за Вами.**

**Но обратите внимание**, что совершение сделки купли-продажи недвижимости требует значительных энергозатрат и широкого круга компетенций. Для совершения сделки обращайтесь к профессионалу, которому будете доверять от начала и до конца, а он, в свою очередь, сэкономит ваше время, силы, нервы и деньги.

Профессионал может работать как частным образом, так и в агентстве недвижимости. Главным преимуществом частного риэлтора является то, что он самостоятельно ведет сделку на ВСЕХ её этапах и единолично несет ответственность перед клиентом за результат!



**BUILD!**

**Удачных Вам сделок!**