



КВАТЭРНАЕ ПЫТАННЕ

Хто будзе пакупніком?

— Здарылася так, што восенню 2023 года нам прыйшлося прадаць двухпакаёвую кватэру ў Мінску, — распавядаюць Эльвіра і Ганна Красновы. — Як і большасць людзей, якія жадаюць прадаць нерухомасць, мы звярнуліся ў адно з агенцтваў. Расказалі агенту Дзмітрыю сваю сітуацыю і падпісалі дагавор. З ім абгаворвалася загадзя, што нам патрэбен сустрэчны варыянт жылля і час на выезд, прычым новае жыллё, хутчэй за ўсё, будзе знаходзіцца ў іншым горадзе. Мы хацелі прадаць кватэру, адначасова падабраць сустрэчны варыянт і спакойна выехаць, сабраўшы рэчы. Дзмітрый нас запэўніў, што для агенцтва гэта звычайная практыка, усё будзе зроблена на вышэйшым узроўні і мы можам не хвалявацца.

Пасля некалькіх праглядаў вызначыўся пакупнік — Анастасія. Яны з мужам разам глядзелі кватэру. З Анастасіяй быў заключаны папярэдні дагавор.

— Па словах агента, кватэру купляла сям'я з дзіцем, але пасля паўторнага прагляду кватэры мужам Анастасіі Уладзімірам так і заставалася незразумелым, хто з іх канкрэтна будзе пакупніком, — працягвае апавед Ганна. — Дзмітрый паведаміў нам: сям'я вырашыць гэта на сямейным савеце з бацькамі 22 лістапада (здзелка адбылася 23 лістапада). Позна ўвечары гэтага дня агент патэлефанаваў і сказаў, каб мы ў любым выпадку прыходзілі заўтра на здзелку, а хто пакупнік, будзе ясна раніцай. На ўсе нашы пытанні адказаў: не хвалююцца, агенцтва абараняе вашы правы.

Спадзеючыся на прафесіяналізм спецыялістаў, Ганна з маці прыйшлі на здзелку і прадалі кватэру маці Уладзіміра, мужа Анастасіі: яны былі ўпэўнены, што кватэру свякроў Анастасіі купляе са згоды ўсіх членаў сям'і. А супрацоўнікі агенцтва не папярэдзілі Красновых аб юрыдычных і матэрыяльных наступствах: жанчыны прадалі кватэру «іншай асобе», а значыць, Анастасія мае права запатрабаваць двойны задатак.

Тэрмінова вызваліце жылплошчу!

Яшчэ пры падпісанні дагавора на аказанне рыэлтарскіх паслуг у агенцтве нерухомасці Ганна і Эльвіра казалі Дзмітрыю, што на пошук жылля ім спатрэбіцца час — два тыдні. Жанчыны спыталі, ці не пачаць пошукі загадзя. Спяшацца не трэба, адказаў той, ваша кватэра можа прадавацца і год.

— Пачынаючы з наступнага дня пасля продажу кватэры, калі мы прыступілі да пошукаў жылля для сябе, нам стаў тэлефанаваць Дзмітрый, — распавядаюць жанчыны. — Яго манера зносін кардынальна памянялася. Ён тэлефанаваў па тры-чатыры разы на дзень, ціснуў на нас, падганяў, палохаў штрафнымі санкцыямі, калі мы не знойдзем за пару дзён сабе новае жыллё. Агент пытаўся, дзе мы шукаем кватэру; настойваў, што яе можна знайсці бліжэй. Мы папрасілі яго пака-

(Заканчэнне.
Пачатак на 1-й стар.)



заць варыянты кватэр для нас, але тыя нам не спадабаліся, а ў іншых гарадах (мы разглядалі Гродна і Брэст) яго агенцтва не працуе.

— На другі дзень пошукаў паехалі ў Брэст, — кажа Ганна. — Званкі ад Дзмітрыя не спыняліся, ціск з яго боку нарастаў. Як нам падалося, ён хацеў нас запалохаць і навязаць свае паслугі падбору кватэры, ды яшчэ і за асобную плату. Усю дарогу мы тэлефанавалі ў брэсцкія агенцтвы па нерухомасці і прасілі дапамагчы тэрмінова, паказаць варыянты кватэр, куды можна адразу засяліцца і перарэгістравацца. Прыехаўшы ў Брэст, за дзень паглядзелі некалькі кватэр і пасля званкоў і запалохванняў Дзмітрыя вырашылі ўзяць адну з іх без торгу. Да вечара дамовіліся аб папярэднім дагаворы і задатку. А ўвечары (мы былі ў атэлі) патэлефанаваў Дзмітрый. Пачаў патрабаваць, каб мы тэрмінова ехалі ў Мінск чысціць склеп,

Набыўшы кватэру ў Брэсце, стомленыя жанчыны вярнуліся ў Мінск, збіраючыся спакойна перавезці свае рэчы ў новае жыллё. Аднак спадзяваліся яны дарэмна! Ужо наступнай раніцай Дзмітрый патэлефанаваў і запатрабаваў тэрмінова вызваліць жылплошчу (хоць тэрмін выезду агаворваўся ў дагаворы — да 5 снежня).

выносіць старую мэблю, таму што, паводле яго слоў, пакупнікам гэтае памяшканне патрэбна чыстым. Мы растлумачылі, што, па-першае, знаходзімся за 330 кіламетраў ад Мінска і толькі заўтра заключаем папярэдні дагавор. А па-другое, мы — дзве жанчыны — не можам вынесці старую мэблю. Так што з гэтым пытаннем яму лепш звярнуцца да новага ўласніка кватэры.

Набыўшы кватэру ў Брэсце, стомленыя жанчыны вярнуліся ў Мінск, збіраючыся спакойна перавезці свае рэчы ў новае жыллё. Аднак спадзяваліся яны дарэмна! Ужо наступнай раніцай Дзмітрый патэлефанаваў і запатрабаваў тэрмінова вызваліць жылплошчу (хоць тэрмін выезду агаворваўся ў дагаворы — да 5 снежня).

— Але ўжо 26 лістапада мы выехалі ў Брэст, аддаўшы ключы пакупніку. Самі супрацоўнікі агенцтва нават не з'явіліся на перадачу ключоў і складанне акта прыёму-перадачы кватэры, — успамінаюць Ганна і Эльвіра. — Пустыя бланкі Дзмітрый выдаў нам адразу пасля рэгістрацыі дагавора куплі-продажу ў БТІ. Даў указанне запоўніць іх

Спадзеючыся на прафесіяналізм спецыялістаў, Ганна з маці прыйшлі на здзелку і прадалі кватэру маці Уладзіміра, мужа Анастасіі: яны былі ўпэўнены, што кватэру свякроў Анастасіі купляе са згоды ўсіх членаў сям'і. А супрацоўнікі агенцтва не папярэдзілі Красновых аб юрыдычных і матэрыяльных наступствах: жанчыны прадалі кватэру «іншай асобе», а значыць, Анастасія мае права запатрабаваць двойны задатак.

самім, з пакупнікамі, і настойваў, каб мы не турбавалі агенцтва ў выхадны дзень.

Плёткі і недагаворанасці

Па словах Анастасіі, такая спешка патрэбна была для таго, каб хутчэй перапрадаць кватэру: яна была адразу выстаўлена на продаж, але ўжо за большы кошт. Таксама Анастасія паведаміла, што Дзмітрый дыскрэдытаваў Красновых як прадаўцоў перад пакупнікамі, выказваўся непаважліва за іх спінай. Але і да пакупнікоў ён таксама не быў добразычлівы...

— Калі мы ехалі ў адной машыне з Дзмітрыем пасля рэгістрацыі дагавора куплі-продажу, ён нам па сакрэце ў выглядзе плёткі распавёў, што Анастасія і яе муж на мяжы разводу, — успамінаюць Ганна і Эльвіра. — Маўляў, муж Анастасіі Уладзімір казаў яму, што, магчыма, праз месяц развядзецца, але прасіў захаваць гэта ў тайне... Гэтая інфармацыя не была даведзена да нас раней і не выклікала сумненняў у правядзенні здзелкі ў супрацоўнікаў агенцтва.

Прайшло два месяцы, і непрыемнасці, звязаныя з продажам кватэры, паступова сталі забывацца. А ў канцы студзеня гэтага года Красновы атрымалі павестку ў суд...

— Мы пачалі тэлефанаваць агенту Дзмітрыю. Ён сказаў, што ніякага дачынення да ўсяго гэтага больш не мае, і даў нумар рыэлтара Арцёма. Той паабяцаў (як высветлілася пазней, падмануўшы), што будзе прысутнічаць на судзе, абараняць нашы інтарэсы, — кажуць Красновы.

Рыэлтар Арцём прапанаваў сустрэцца ўсім разам, у тым ліку і мужу Анастасіі, у офісе агенцтва за дзень ці два да суда, усё

абмеркаваць. Але даверу агенцтва цяпер не выклікала, і прапанову жанчыны праігнаравалі. Ужо ў Брэсце, у сваёй новай кватэры, Ганна і Эльвіра пачалі шукаць дагавор з агенцтвам на аказанне паслуг і квітэнцыі аб аплаце гэтых паслуг. Але ні першага, ні другога не знайшлося ў прыгожай папцы з лагатыпам агенцтва, якую ім паднеслі 23 лістапада 2023 года пасля здзелкі.

— У нас не аказалася ні дагавора, ні квітэнцыі аб аплаце паслуг агенцтва, у якіх мы распісаліся, але ў рукі іх нам не давалі. Мы думалі, усё гэта ляжыць ва ўручнай нам папцы... Праверыць спачатку не было часу, а потым неяк забылася.

Ганна і Эльвіра тэрмінова паехалі ў Мінск і знайшлі адваката ў сталічнай юрыдычнай кансультацыі. Адвакат параіла тэлефанаваць у агенцтва і шукаць дагавор аказання паслуг.

— Пазванілі Арцёму, юрысту-рыэлтару, адказнаму за здзелку. Спачатку ён нам хаміў, а потым, пасля размовы з адвакатам, спалохаўся, і нам аддалі дагавор, з якім мы і пайшлі ў суд.

Але ў чым жа вінавацілі Ганну і Эльвіру? Аказваецца, яны прадалі кватэру «іншай асобе» (свекрыві),

а не сям'і, як падавала сітуацыю агенцтва. Анастасія не была папярэджана, што купляе кватэру не муж, а свякроў (між тым у гэтым выпадку яна губляе на яе ўсякія правы, тым больш што жанчына была на мяжы разводу).

— Нас проста ўвялі ў падман супрацоўнікі агенцтва, — кажа Ганна. — Высветлілася, што цяпер мы павінны выплаціць Анастасіі двойны задатак. Кампенсавачы ўрон агенцтва адмовілася. Месяц яны цягнулі з адказам на прэтэнзію і адказалі адмовай. У суд работнікі агенцтва былі выкліканыя праз адваката з другога пасяджэння, самі яны ад нас дыстанцыраваліся... Вельмі шкадуем, што звярнуліся ў гэтае агенцтва: пацярпелі і маральна, і матэрыяльна. Жадаем, каб непрафесійныя агенты нахшталт Дзмітрыя больш нікому не прычынілі шкоды.

3 пункту гледжання закона

Міністэрствам юстыцыі распрацаваны праект Закона Рэспублікі Беларусь «Аб рыэлтарскай дзейнасці», публічнае абмеркаванне якога праходзіла ў ліпені. Пытаннем, якое абмяркоўвалася найбольш гарача, стала замацаванне права аказваць рыэлтарскія паслугі толькі за атэставанымі спецыялістамі-рыэлтарамі. Агентам па аперацыях з нерухомасцю прапануецца прайсці спецыяльнае навучанне і здаць атэстацыйны экзамен, набыўшы статус рыэлтара і павысіўшы сваю кваліфікацыю. Мэта прыняцця нарматыўнага прававога акта — комплекснае рэгуляванне сферы рыэлтарскай дзейнасці, яе далейшае развіццё і ўдасканаленне, вырашэнне існуючых праблем і, самае галоўнае, устанавленне дадатковай абароны правоў і інтарэсаў грамадзян, механізмаў і інструментаў, якія забяспечваюць належную якасць аказання рыэлтарскіх паслуг, адзначаюць аўтары законапраекта. Заклучыўшы з рыэлтарскай арганізацыяй дагавор на аказанне паслуг, спажывец мае права разлічваць на супрацоўніцтва з прафесіяналамі-рыэлтарамі, якія маюць сур'ёзную падрыхтоўку і здалі кваліфікацыйны экзамен. З прафесіяналамі, адказнымі за сваю добрасумленную працу. Па словах спецыялістаў Мінюста, прыняцце закона дазволіць мінімізаваць узнікненне сітуацый падобных на вышэйапісаную.

Дзіяна РОНІНА.

Меркаванне

«У агенцтвах нерухомасці не павінна быць «выпадковых людзей»

Кацярына ЛАНКОЎСКАЯ, агент па аперацыях з нерухомасцю ТАА «Гадзіна-Пік» (Мінск):

— Вывучыўшы праект закона аб рыэлтарскай дзейнасці, разумеш, што чакаюцца змены. Радуе, што пашыраюцца паўнамоцтвы ў атрыманні ад розных арганізацый інфармацыі, якая неабходна для праверкі аб'екта нерухомасці і абароны правоў кліента. Яшчэ адзін станоўчы момант, з майго пункту гледжання, гэта маючая адбыцца атэстацыя ўсіх спецыялістаў, якія працуюць у агенцтвах нерухомасці. Так у мяне, як у агента, экзамен выклікае хваляванне. Але, па-першае, маючы вышэйшую тэхнічную адукацыю, я неўзабаве змагу пазмагавіцца за атрыманне атэстата рыэлтара. Па-другое, няхай і не адразу, але вырасце давер спажывца. Супрацоўніцтва са спецыялістам, які пацвердзіў сваю кваліфікацыю, — гэта перавага. Па-трэцяе, скароціцца колькасць «спецыялістаў-аднадзёнак» і «выпадковых людзей», якія псуецца рэпутацыю агенцтваў нерухомасці і самай прафесіі. А рынак атрымае адказных і кампетэнтных спецыялістаў. Па-чацвёртае, павысіцца ўзровень ведаў супрацоўнікаў агенцтваў. І гэта дасць кожнаму спецыялісту магчымасць правільнага правядзення здзелкі.