

The image features a background of a blue plaid pattern with varying shades of blue and dark blue. A light blue rectangular box is positioned on the right side, containing the text "Риелторская комиссия" in a bold, black, sans-serif font.

Риелторская комиссия

Антон Анатольевич Шадура

Риелторская комиссия

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70623631

ISBN 9785006288843

Аннотация

Книга раскрывает понятие риелторской комиссии. В книге показана природа риелторской комиссии, и рациональная обоснованность существования комиссии с целью устранения бесконечных споров между участниками сделки и специалистами по недвижимости. В первой части книги: содержание, цели и задачи, структура, виды, договор о возмездном оказании услуг, обоснованность комиссии, недостатки и преимущества. Во второй части – чек-листы по оценке обоснованности риелторской комиссии.

Содержание

Риелторская комиссия	5
Цели и задачи риелторской комиссии	9
Структура риелторской комиссии	13
Виды риелторской комиссии	15
Комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг)	20
Обоснованность риелторской комиссии	25
Недостатки риелторской комиссии	31
Преимущества риелторской комиссии	34
Чек-лист оценки обоснованности риелторской комиссии	37
Вариант 1	37
Вариант 2	40
Вариант 3	42
Вариант 4	44
Сообщество «Риелторское дело»	47
Ссылки	48
Контакты	49

Риелторская комиссия

Автор-составитель Антон Анатольевич Шадура

ISBN 978-5-0062-8884-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Риелторская комиссия

Риелторская комиссия – это один из основных видов комиссионных, которые выплачиваются риэлтору за оказание услуг по продаже или покупке недвижимости. Она представляет собой определенный процент от суммы сделки, который взимается с продавца или покупателя в качестве вознаграждения за работу риэлтора.

Риелторская комиссия может быть фиксированной или переменной. Фиксированная комиссия устанавливается в процентах от стоимости квартиры и не зависит от количества потраченных на сделку денег и от других условий. Переменная комиссия может устанавливаться в виде процента от стоимости сделки.

Размер комиссии зависит от многих факторов, таких как сложность сделки, ее стоимость, опыт риэлтора и т. д. В среднем, риелторская комиссия составляет от 1 до 5% от стоимости недвижимости. Однако, в некоторых случаях размер комиссии может быть выше или ниже указанного диапазона.

Риэлторы получают комиссию за свои услуги по продаже или покупке недвижимости в соответствии с договором, который заключается между ними и клиентом. Этот договор

определяет условия сотрудничества, а также размер и порядок выплаты комиссии.

При заключении сделки купли-продажи недвижимости, риелтор должен предоставить покупателю информацию о размере комиссии и ее условиях. Это поможет покупателю принять решение о том, стоит ли обращаться к данному риелтору или нет.

Риелторские комиссии могут быть выгодны для продавца недвижимости, так как они помогают ему получить максимальную цену за свою недвижимость. Однако, для покупателя недвижимости комиссия может быть не такой выгодной, так как она увеличивает стоимость покупки.

Основные причины оплаты риелторской комиссии:

– Риелтор помогает найти подходящую квартиру среди множества предложений на рынке недвижимости. Без его помощи покупатель может потратить много времени и сил на поиск квартиры.

– Риелтор проводит юридическую проверку квартиры перед покупкой, чтобы избежать возможных проблем в будущем.

– Риелтор может помочь покупателю заключить сделку с продавцом квартиры, провести переговоры и заключить

договор купли-продажи.

Однако, если покупатель не хочет платить риелторскую комиссию, он может сам заняться поиском квартиры и провести сделку без помощи риэлтора. В этом случае ему придется потратить больше времени и усилий на поиск нужной квартиры и заключение сделки. Кроме того, без помощи риэлтора покупатель может столкнуться с возможными проблемами, которые могут возникнуть при покупке квартиры, такими как мошенничество со стороны продавца или скрытые дефекты квартиры.

Одним из главных преимуществ использования услуг риэлтора является экономия времени и сил. Риелтор занимается всеми вопросами, связанными с продажей или покупкой недвижимости, включая поиск потенциальных покупателей или продавцов, проведение переговоров, подготовку документов и подписание договоров. Это позволяет продавцу или покупателю сосредоточиться на других аспектах сделки и не тратить время на решение мелких вопросов.

В целом, риелторская комиссия является важным элементом в процессе продажи или покупки недвижимости. Она позволяет риелтору получить вознаграждение за свою работу и обеспечивает безопасность сделки для всех сторон. Однако, выбор размера комиссии и подбор надежного риелтора

являются важными факторами, которые следует учитывать при принятии решения о сотрудничестве с риелтором.



Цели и задачи риелторской комиссии

Риелторская комиссия – это вознаграждение, которое получает агент по недвижимости за свои услуги. Рассмотрим цели и задачи риелторской комиссии.

Цели риелторской комиссии

1. Финансовое обеспечение деятельности агента по недвижимости. Риелторская комиссия является основным источником дохода агента по недвижимости, который позволяет ему покрывать свои расходы на аренду офиса, рекламу, обучение, юридическую помощь и другие необходимые затраты.

2. Установление справедливой цены на услуги агента по недвижимости. Комиссия является основным фактором, влияющим на стоимость услуг агента по недвижимости. Чем выше комиссия, тем больше денег получит агент за свою работу.

3. Стимулирование агентов по недвижимости к более эффективной работе. Высокая комиссия может мотивировать агента по недвижимости работать более эффективно и каче-

ственно, чтобы получить большее вознаграждение.

Задачи риелторской комиссии

1. Привлечение клиентов. Риелторы получают комиссию за то, что приводят клиентов на продажу или покупку недвижимости. Это позволяет им заработать деньги и удовлетворить свои потребности.

2. Продвижение услуг. Риелтор может использовать комиссию для продвижения своих услуг и привлечения новых клиентов. Например, он может предоставить скидку на свои услуги тем, кто приведет нового клиента.

3. Увеличение продаж. Комиссия помогает риелторам увеличить продажи недвижимости. Они могут предложить более выгодные условия тем клиентам, которые заплатят комиссию.

4. Контроль качества. Комиссия позволяет риелторам контролировать качество своих услуг. Если риелтор не выполняет свои обязательства, то он может потерять часть своей комиссии.

5. Установление цен. Комиссия помогает установить цены на услуги риелторов. Они могут использовать ее для опреде-

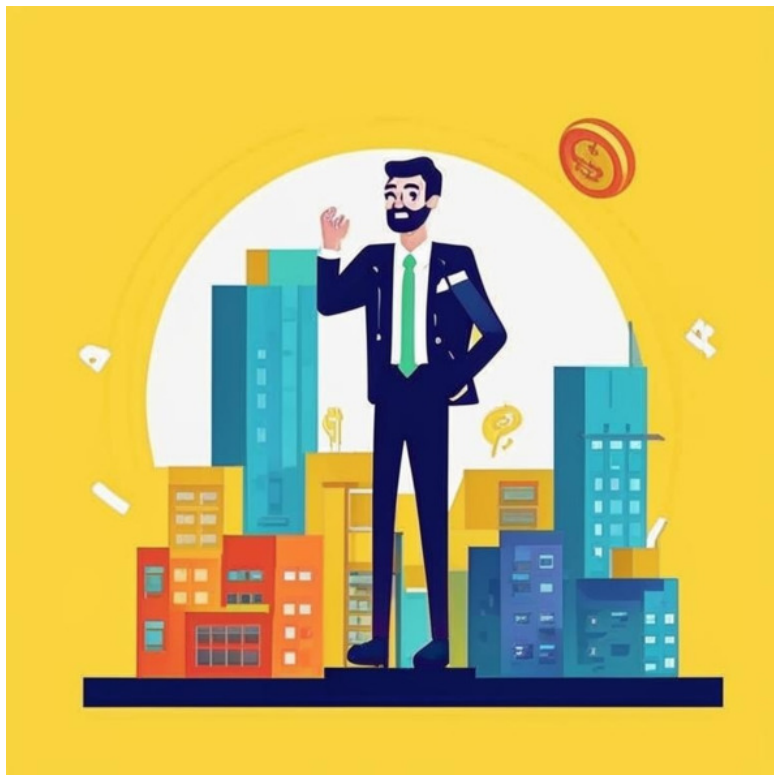
ления стоимости своих услуг, чтобы привлечь больше клиентов.

6. Обучение. Риелторы могут использовать комиссию для обучения своих сотрудников. Например, они могут предоставить им скидку на обучение или оплатить его полностью.

7. Развитие бизнеса. Комиссия позволяет риелторам развивать свой бизнес. Они могут вкладывать деньги в рекламу, обучение сотрудников и другие расходы, связанные с бизнесом.

8. Инвестиции. Риелторы могут инвестировать часть своей комиссии в недвижимость, акции или другие финансовые инструменты. Это поможет им получать дополнительный доход и увеличить свой капитал.

Таким образом, риелторская комиссия является важным инструментом для успешного совершения сделок с недвижимостью. Риелторы защищают интересы клиентов, экономят их время и снижают риски, а также повышают привлекательность объектов недвижимости и помогают клиентам снизить стресс.



Структура риелторской комиссии

Структура риелторской комиссии может быть разной в зависимости от условий договора между клиентом и агентством недвижимости. Однако, обычно структура комиссии включает следующие элементы:

1. Базовая комиссия – это фиксированная сумма, которая устанавливается договором между клиентом и риелтором. Она не зависит от стоимости недвижимости, площади, этажа и других факторов. Базовая комиссия может быть разной для разных типов недвижимости (например, для квартир и домов) и может меняться в зависимости от региона.

2. Премияльная (процентная) комиссия – это сумма, которая добавляется к базовой комиссии в случае, если сделка была совершена в определенный срок (например, в течение недели после подписания договора). Это фиксированный процент от стоимости объекта недвижимости, который устанавливается агентством недвижимости на основе его политики и условий договора. Размер премияльной комиссии также может быть разным для разных регионов и типов недвижимости.

В целом, структура риелторской комиссии может варь-

роваться в зависимости от условий договора между клиентом и риелтором, а также от региона и типа недвижимости.



Виды риелторской комиссии

Риелторская комиссия – это сумма, которую платит покупатель или продавец недвижимости за услуги риелтора. Она может быть фиксированной или процентной, и зависит от условий договора между клиентом и агентством недвижимости.

1. Фиксированная комиссия

Фиксированная комиссия – это фиксированная сумма, которая устанавливается соглашением между агентством недвижимости и клиентом. Она не зависит от стоимости объекта недвижимости и не изменяется в зависимости от сложности сделки.

2. Процентная комиссия

Процентная комиссия – это комиссия, которая рассчитывается как определенный процент от стоимости недвижимости. Процентная комиссия может быть уменьшена или увеличена в зависимости от условий соглашения между агентством недвижимости и клиентом.

3. Комбинированная комиссия

Комбинированная комиссия – это комбинация фиксированной и процентной комиссий. Она может включать фиксированную комиссию за оказание услуг по поиску и подбору объекта недвижимости, а также процентную комиссию за проведение сделки купли-продажи.

4. Комиссия за услуги

Кроме комиссии за продажу или покупку недвижимости, риелторы также могут брать комиссию за дополнительные услуги, такие как юридическое сопровождение сделки, помощь в оформлении документов и т. д. Размер комиссии за услуги может быть различным и зависит от сложности сделки и объема услуг, которые предоставляет риелтор.

5. Комиссия за срочность

Некоторые риелторы могут брать дополнительную комиссию за срочность сделки. Это означает, что если вы хотите продать свою недвижимость быстро, то риелтор может увеличить свой гонорар. Однако, стоит учитывать, что чем быстрее вы хотите продать недвижимость, тем выше риск получить меньшую цену за нее.

6. Комиссия за сопровождение сделки

Сопровождение сделки – это услуга, которую риелтор предоставляет своим клиентам. Она включает в себя помощь в поиске подходящего объекта недвижимости, проведение переговоров с продавцом или покупателем, оформление документов и т. д. Стоимость этой услуги может варьироваться в зависимости от региона и сложности сделки.

7. Комиссия за оценку недвижимости

Оценка недвижимости – это процесс определения рыночной стоимости объекта. Риелторы могут брать комиссию за эту услугу. Обычно она составляет около 2—3% от стоимости недвижимости и зависит от региона и уровня профессионализма оценщика.

8. Комиссия за аренду недвижимости

Аренда недвижимости – это еще один вид услуги, который предоставляют риелторы. Они могут брать комиссию за поиск подходящего объекта, оформление договора аренды и другие услуги.

9. Комиссия за управление недвижимостью

Комиссия за управление недвижимостью – это пла-

та за управление недвижимостью, которую берет риелтор за свою работу. Размер комиссии зависит от площади объекта.

Выбор вида комиссии зависит от многих факторов, таких как цена объекта, сложность сделки, опыт риелтора и т. д. Важно помнить, что выбор вида комиссии должен быть основан на объективных данных и не должен нарушать интересы обеих сторон.



Комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг)

Комиссионное соглашение – это договор о возмездном оказании услуг, который заключается между риэлтором и клиентом, чтобы определить условия и порядок работы риэлтора в процессе продажи или покупки недвижимости. Этот договор является важным документом, который определяет права и обязанности сторон, а также устанавливает размер комиссионных.

Комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг) может быть заключено как между риэлтором и физическим лицом, так и между риэлтором и юридическим лицом. В обоих случаях, соглашение должно быть подписано обеими сторонами.

В документе указываются следующие пункты:

1. Предмет договора. В этом пункте указывается, что риэлтор обязуется оказать услуги по продаже или покупке недвижимости, а клиент обязуется оплатить комиссионные.

2. Размер комиссионных. В соглашении указывается размер комиссионных, которые клиент должен заплатить риэлтору за оказанные услуги. Размер комиссионных может быть фиксированным или зависеть от стоимости объекта недвижимости.

3. Сроки выполнения работ. В этом пункте указываются сроки, в течение которых риэлтор должен выполнить свои обязательства по договору.

4. Ответственность сторон. В этом пункте определяются возможные штрафы или компенсации, если риэлтор не выполнит свои обязательства в срок или не выполнит их качественно.

5. Порядок оплаты. В этом пункте определяется порядок оплаты комиссионных и других расходов, связанных с выполнением работ.

6. Форс-мажор. В этом пункте оговариваются обстоятельства, при которых выполнение обязательств может быть отложено или приостановлено.

7. Срок действия договора. В этом разделе указывается срок действия договора.

8. **Заключительные положения.** В этом разделе указываются дополнительные условия, которые не были указаны в предыдущих разделах.

9. **Подписи сторон.** В конце договора стороны ставят свои подписи, подтверждая тем самым, что они согласны с условиями договора.

После заключения комиссионного соглашения (договора возмездного оказания услуг) риэлтор приступает к выполнению своих обязательств. Он должен провести оценку объекта недвижимости, составить рекламные материалы, организовать показы объекта, провести переговоры с потенциальными покупателями или продавцами, оформить сделку и получить комиссионные от клиента.

Важно отметить, что комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг) является юридически значимым документом, поэтому его необходимо составлять с учетом всех требований законодательства. Кроме того, соглашение должно содержать все необходимые сведения о сторонах, объекте недвижимости и условиях сделки.

Преимущества комиссионного соглашения (договора о возмездном оказании услуг)

– Прозрачность: комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг) позволяет клиенту получить полное представление о том, какие услуги предоставляет риэлтор и за что он получает деньги.

– Защита прав: комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг) защищает интересы обеих сторон и гарантирует выполнение обязательств.

– Удобство: комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг) упрощает процесс оплаты услуг и позволяет избежать недоразумений.

Недостатки комиссионного соглашения (договора о возмездном оказании услуг)

– Ограничения: комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг) может ограничивать свободу действий риэлтора и клиента.

– Невозможность возврата денег: если услуга не была оказана или оказана некачественно, клиент может не вернуть деньги.

В целом, комиссионное соглашение (договор о возмездном оказании услуг) является важным инструментом для ре-

гулирования взаимоотношений между риэлтором и его клиентом. Оно позволяет обеим сторонам получить гарантии выполнения обязательств и защитить свои интересы. Однако, перед заключением такого соглашения, необходимо внимательно изучить все его условия и убедиться в том, что они соответствуют потребностям и ожиданиям.



Обоснованность риелторской комиссии

Риелторская комиссия является одним из основных источников дохода риэлторов и может составлять значительную часть от общей стоимости сделки. Рассмотрим, почему риелторская комиссия является обоснованной и как она влияет на стоимость недвижимости.

Прежде всего, следует отметить, что риелторская комиссия является обязательным условием для работы риелтора. Это связано с тем, что риелторские услуги включают в себя множество различных аспектов, таких как поиск потенциальных покупателей или продавцов, проведение переговоров и заключение договоров, а также юридическое сопровождение сделки. Все эти услуги требуют значительных затрат времени и ресурсов, и, соответственно, должны быть оплачены.

Однако, вопрос о том, насколько высока должна быть риелторская комиссия, остается открытым. Многие клиенты считают, что комиссия должна быть ниже рыночной, поскольку риелторы не оказывают непосредственного физического участия в продаже недвижимости. Но другие клиенты считают, что высокая комиссия является справедливым воз-

награждением за услуги риелтора, который имеет большой опыт и знания в области недвижимости.

Обоснованность риелторской комиссии зависит от многих факторов

Во-первых, риелтор должен иметь соответствующую квалификацию и опыт работы в данной сфере. Он должен знать все нюансы рынка недвижимости и уметь правильно оценить стоимость объекта.

Во-вторых, риелторская комиссия должна быть разумной и соответствовать затраченным усилиям и времени. Если комиссия слишком высока, это может отпугнуть потенциальных клиентов и привести к снижению спроса на услуги риелтора.

В-третьих, комиссия должна быть прозрачной и понятной для всех участников сделки. Клиенты должны знать, за что они платят и какие услуги им предоставляются.

Обоснование риелторской комиссии

1. Риелторские услуги – это работа, требующая определенных знаний и навыков. Риелторы должны обладать знаниями о рынке недвижимости, юридических аспектах сде-

лок, а также уметь работать с клиентами. Кроме того, они должны быть готовы к постоянному обучению и развитию своих навыков.

2. Риски и ответственность. Риэлтор несет ответственность за проведение сделки, включая проверку документов, переговоры с участниками сделки и урегулирование всех вопросов, связанных с недвижимостью. Это требует от него высокой квалификации и опыта.

3. Экономия времени и сил. Риэлтор может помочь сэкономить время и силы покупателя и продавца, так как он знает рынок недвижимости и может предложить наиболее выгодные варианты для обеих сторон.

4. Безопасность сделки. Риэлтор проверяет юридическую чистоту сделки, что позволяет избежать проблем в будущем.

5. Контроль качества. Агентство по недвижимости контролирует качество услуг, предоставляемых ее сотрудниками. Это позволяет гарантировать клиентам высокий уровень сервиса и защиты их интересов.

6. Инвестирование в будущее. Комиссии могут быть инвестированы в развитие компании и ее сотрудников, что позволяет создавать новые рабочие места и улучшать условия

труда.

7. Расположение объекта недвижимости. Расположение объекта также может влиять на размер комиссии. Например, если объект расположен в престижном районе города, то комиссия может быть выше.

8. Сложность сделки. Сложность сделки также может влиять на размер комиссии. Чем сложнее сделка, тем больше времени и усилий требуется агенту для ее проведения. Поэтому, если сделка сложная, то агент может потребовать более высокую комиссию, чтобы компенсировать свои дополнительные затраты.

Способы снижения комиссии

Если вы не хотите платить высокую комиссию, то есть несколько способов снизить ее размер. Во-первых, вы можете самостоятельно искать недвижимость и проводить сделку без помощи агентства. Это может быть дешевле, но требует больше времени и усилий.

Во-вторых, вы можете обратиться в агентство, которое предлагает более низкие комиссии. Многие агентства предлагают скидки или специальные условия для клиентов, которые готовы платить меньше.

Наконец, вы можете провести сделку самостоятельно, если у вас есть достаточный опыт и знания в области недвижимости. Это может сэкономить вам значительную сумму денег, но также требует времени и усилий.

Таким образом, вопрос о размере и обоснованности риэлторской комиссии является сложным и требует тщательного анализа и обсуждения. Однако, в целом, риэлторская комиссия имеет важное значение для рынка недвижимости и позволяет профессионалам заработать на своей работе, обеспечивая безопасность и эффективность сделок.

Недостатки риелторской комиссии

1. Скрытые платежи: Часто риелторы не указывают в договоре на оказание услуг все дополнительные расходы, связанные с покупкой или продажей недвижимости. Это может включать в себя услуги нотариуса, юриста, оценщика, страховку и другие расходы.

2. Невозможность контроля: Покупатель или продавец не могут контролировать процесс работы риелтора, так как он может самостоятельно выбирать объекты недвижимости, предлагать их покупателям или продавцам, а также заключать договоры на оказание услуг без участия клиента.

3. Рискованные сделки: Риелторы могут оказывать давление на покупателя или продавца, чтобы заключить сделку на выгодных для него условиях. Например, риелтор может предложить более низкую цену на объект недвижимости, чем реальная стоимость, что может привести к потере денег или времени.

4. Риски мошенничества: Недобросовестные риелторы могут использовать свои знания о рынке недвижимости для мошенничества или обмана покупателей или продавцов. Они могут предлагать фиктивные объекты недвижимости

или завышать цены на недвижимость, чтобы получить большую комиссию.

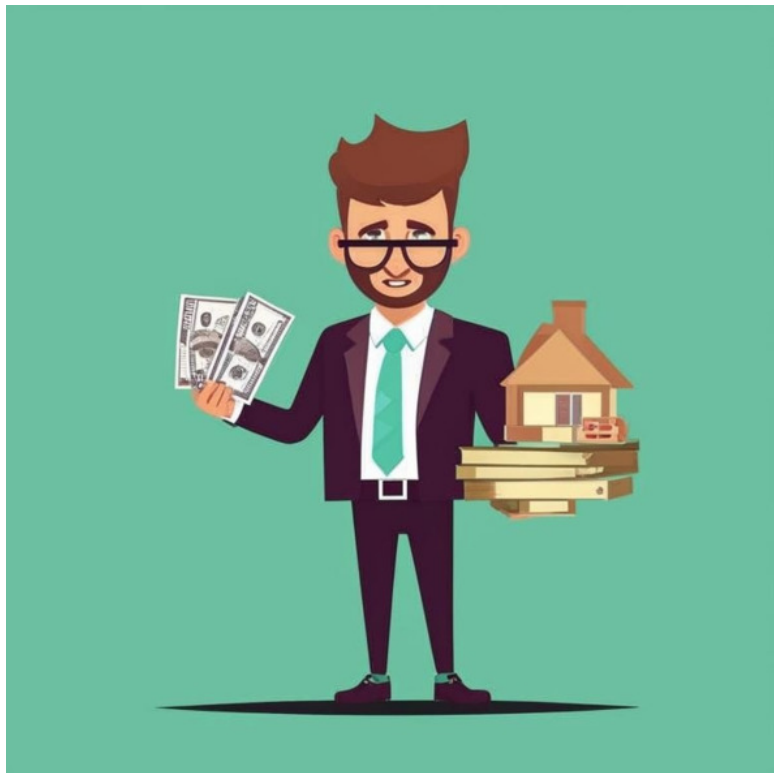
5. Недостаточная экспертиза: Риелторы часто не обладают достаточной экспертизой в области недвижимости, что может негативно повлиять на выбор объекта недвижимости и на принятие решений о покупке или продаже.

6. Комиссию могут взимать даже при отказе от сделки. Если клиент отказывается от сделки, то риелтор может потребовать свою комиссию, даже если клиент не получил никаких услуг. Это может подорвать доверие клиента к агентам недвижимости.

7. Непрозрачность ценообразования. Риелторы могут устанавливать высокую комиссию без объяснения причин. Это может вызывать недовольство со стороны клиентов, которые не понимают, почему им приходится платить такую высокую цену.

8. Негативные отзывы клиентов. Высокие комиссионные могут вызывать недовольство клиентов, которые считают, что им не были предоставлены качественные услуги. Это может негативно повлиять на репутацию агентства и затруднить поиск новых клиентов.

В целом, недостатки риелторской комиссии могут сделать процесс покупки или продажи недвижимости более сложным и рискованным для покупателя и продавца. Поэтому перед заключением договора на оказание услуг следует тщательно изучить все условия и возможные риски, связанные с работой риелтора.



Преимущества риелторской комиссии

1. Защита интересов клиента. Риелтор защищает интересы клиента и помогает ему выбрать наиболее подходящий вариант недвижимости. Это позволяет избежать проблем, связанных с мошенничеством и обманом.

2. Экономия времени. Риелторы имеют большой опыт работы на рынке недвижимости и знают, какие объекты лучше всего подходят для клиента. Они могут быстро найти подходящий вариант и помочь с оформлением документов.

3. Гарантия безопасности сделки. Риелтор гарантирует безопасность сделки и защищает интересы клиента от возможных рисков. Он проверяет документы на недвижимость и проводит юридическую экспертизу.

4. Помощь в оформлении документов. Риелтор может помочь клиенту оформить документы на недвижимость, такие как договор купли-продажи, договор аренды и т. д.

5. Экономия денег. Риелторская комиссия может быть значительно ниже, чем стоимость услуг юриста или нотариуса.

уса. Кроме того, риелтор может предложить скидки на услуги других компаний, например, на услуги по ремонту или дизайну интерьера.

6. Опыт и знания. Риелторы имеют многолетний опыт работы на рынке недвижимости, что позволяет им быстро и эффективно решать любые вопросы, связанные с недвижимостью.

7. Гарантия качества. Риелторская компания имеет хорошую репутацию и работает только с проверенными застройщиками и продавцами недвижимости.

8. Удобство и комфорт. Риелторские компании предоставляют услуги в режиме онлайн, что позволяет клиенту выбрать недвижимость и заключить сделку в любое удобное время.

9. Доступность. Риелторские услуги доступны для всех категорий населения, независимо от уровня доходов и социального статуса.

10. Профессионализм. Риелторы обладают высокой квалификацией и знаниями в области недвижимости. Они постоянно совершенствуют свои навыки и умения, чтобы предоставлять клиентам качественные услуги.

В целом, риелторская комиссия имеет множество преимуществ и может значительно упростить процесс покупки или продажи недвижимости. Однако, перед тем как заключить договор с риелтором, необходимо тщательно изучить его репутацию и опыт работы.



Чек-лист оценки обоснованности риелторской комиссии

Вариант 1

1. Стоимость объекта:

- Определите рыночную стоимость объекта на момент продажи.
- Проверьте, соответствует ли цена, установленная продавцом, рыночной стоимости.

2. Услуги риелтора:

- Рассмотрите, какие услуги предоставляет риелтор и насколько они соответствуют требованиям покупателя.
- Оцените затраты на услуги риелтора и сравните их с рыночными ставками.

3. Компенсация за работу риелтора:

- Изучите условия договора о продаже, чтобы определить, какая сумма будет выплачена риелтору в качестве комиссии.
- Убедитесь, что комиссия соответствует рыночным ставкам и требованиям клиента.

4. Опыт и репутация риелтора:

- Исследуйте опыт и репутацию риелтора, чтобы убедиться, что он имеет хорошую репутацию в данной области.
- Пообщайтесь с другими клиентами, чтобы узнать, как они оценивают работу риелтора.

5. Репутация продавца и его объекта:

- Узнайте, есть ли у продавца хорошая репутация в данной области и как долго он работает на рынке недвижимости.
- Исследуйте историю объекта, чтобы убедиться, что продавец не имеет проблем с законом или другими юридическими вопросами.

6. Юридические аспекты:

- Убедитесь, что договор о продаже составлен правильно и соответствует законодательству.
- Получите консультацию юриста, чтобы быть уверенным в том, что сделка безопасна и законна.

7. Финансовые аспекты:

- Проверьте финансовое состояние продавца и убедитесь, что у него достаточно денег для оплаты комиссии и других расходов.
- Сравните условия сделки с рыночными, чтобы убедиться в их соответствии.

8. Дополнительные услуги:

– Если вы планируете использовать дополнительные услуги, такие как страхование или юридическое сопровождение, убедитесь, что они включены в договор о продаже и соответствуют вашим потребностям.

9. Заключение сделки:

– Будьте уверены, что все документы и условия сделки согласованы и понятны обеим сторонам.

– Проведите окончательную проверку всех документов и убедитесь в их правильности.

10. Мониторинг сделки:

– Поддерживайте связь с риелтором и продавцом во время процесса продажи и убедитесь, что все идет гладко.

– Следите за сроками и условиями сделки, чтобы избежать задержек или недоразумений.

Вариант 2

1. Определение стоимости объекта недвижимости: проверить, что комиссия риелтора соответствует стоимости недвижимости и ее рыночной стоимости.
2. Анализ опыта и квалификации риелтора: проверить, имеет ли риелтор достаточный опыт работы с недвижимостью в данном регионе, а также оценить его квалификацию и репутацию.
3. Оценка качества услуг: оценить качество услуг, предоставляемых риелтором, таких как поиск объекта недвижимости, подготовка документов, сопровождение сделки и т. д.
4. Анализ конкурентной среды: сравнить комиссию риелтора с комиссиями других риелторов в регионе и оценить, является ли комиссия риелтора конкурентоспособной.
5. Учет дополнительных услуг: учесть дополнительные услуги, такие как помощь в оформлении ипотеки или юридическое сопровождение сделки, и оценить их стоимость.
6. Оценка рисков: оценить риски, связанные с работой с конкретным риелтором, такие как мошенничество или

недобросовестность, и принять решение о том, стоит ли работать с данным риелтором.

7. Заключение договора: заключить договор между клиентом и риелтором, в котором должны быть указаны все условия сделки, включая комиссию риелтора.

8. Проверка документов: проверить документы, предоставленные риэлтором, на соответствие законодательству и убедиться в их правильности и актуальности.

9. Составление плана сделки: составить план сделки, который будет включать в себя все этапы и сроки выполнения работы.

10. Контроль за выполнением работы: контролировать выполнение работы риелтором и проверять результаты на каждом этапе сделки.

Вариант 3

1. Оценка объекта недвижимости:

– Изучить все документы на объект недвижимости, включая право собственности, кадастровый паспорт, план БТИ и другие документы, связанные с объектом.

2. Оценка рынка недвижимости:

– Изучить цены на аналогичные объекты недвижимости в данном районе и сравнить их с ценой, которую предлагает клиент.

– Оценить конкуренцию на рынке недвижимости, количество и качество предложений от других риелторов и агентств недвижимости.

3. Оценка клиента:

– Собрать информацию о клиенте, включая его цели и потребности, а также его финансовое положение и историю покупки недвижимости.

– Проверить наличие у клиента необходимых документов для сделки, таких как паспорт, ИНН, СНИЛС и другие.

4. Оценка условий сделки:

– Оценить условия сделки, такие как сроки, условия оплаты, права и обязанности сторон.

– Убедиться, что условия сделки соответствуют законодательству и защищают интересы всех сторон.

5. Оценка рисков:

– Проанализировать риски, связанные с покупкой или продажей объекта недвижимости, такие как юридические, финансовые, технические и другие риски.

– Разработать стратегию минимизации рисков и предложить клиенту соответствующие меры по их предотвращению.

6. Оценка стоимости услуг:

– Определить стоимость услуг риелтора, учитывая его опыт, квалификацию и время, затраченное на работу с клиентом.

– Предложить клиенту варианты оплаты услуг, учитывающие его финансовые возможности и условия сделки.

7. Оценка качества работы:

– После завершения сделки оценить качество работы риелтора, включая коммуникацию с клиентом, скорость и точность выполнения задач, а также результат сделки.

Вариант 4

1. Анализ рынка: оцените рыночные условия, включая среднюю стоимость недвижимости, среднюю комиссию для агентов по недвижимости и среднюю прибыль для агентов.
2. Оценка объекта: изучите объект недвижимости, который вы планируете продавать, и определите его основные характеристики, такие как размер, местоположение, состояние, наличие ремонта и т. д.
3. Оценка потенциальных клиентов: определите, кто может быть заинтересован в покупке или аренде объекта недвижимости. Изучите их потребности, бюджеты и предпочтения.
4. Анализ конкурентов: сравните свою комиссию с комиссиями других агентов по недвижимости, работающих в вашем регионе.
5. Определение стоимости услуг: определите стоимость своих услуг, включая затраты на рекламу, обработку заявок, показы объектов и оформление документов.
6. Расчет комиссии: рассчитайте свою комиссию, учиты-

вая все факторы, перечисленные выше. Учитывайте также свои затраты и ожидаемую прибыль.

7. Обсуждение с клиентом: обсудите свою комиссию с клиентом и убедитесь, что он понимает все детали и согласен с вашей оценкой.

8. Заключение договора: заключите договор с клиентом, в котором будет указана ваша комиссия и другие условия сделки.

9. Контроль за выполнением договора: следите за выполнением условий договора и отвечайте на любые вопросы клиента.

10. Отчетность: предоставляйте клиенту отчеты о ходе сделки и выполнении своих обязательств.



Сообщество «Риелторское дело»

В группе представлены обучающие материалы (видео, аудио, текстовый форматы) по риелторской деятельности. Материалы в группе будут полезны риелторам, специалистам по сопровождению сделок, юристам по недвижимости.

<https://vk.com/rielteducation>



Ссылки

- По пунктам: как правильно составить договор с риелтором на покупку или продажу недвижимости
 - <https://clck.ru/3AUGP9>
- Самозанятый риелтор: как правильно составить договор с клиентом?
 - <https://clck.ru/3AUGRh>
- Как правильно составить договор с риелтором
 - <https://clck.ru/3AUGU4>
- Договор с риелтором на продажу квартиры
 - <https://clck.ru/3AUGXN>
- Удобство и риски: за что отвечает риелтор при купле-продаже жилья
 - <https://clck.ru/3AUGsV>

Контакты

Автор-составитель: Шадуря Антон Анатольевич

Юрист, Спикер, Эксперт по учету и регистрации в сфере недвижимости, сделкам.

Являюсь автором нескольких методических пособий в сфере кадастрового учета, регистрации прав собственности и электронных сделок, изданных в 2017—2024 гг.

Готов ответить на Ваши вопросы, конструктивные отзывы и предложения по электронному адресу и в социальной сети Вконтакте:

JansaLan@mail.ru

https://vk.com/shadura_anton