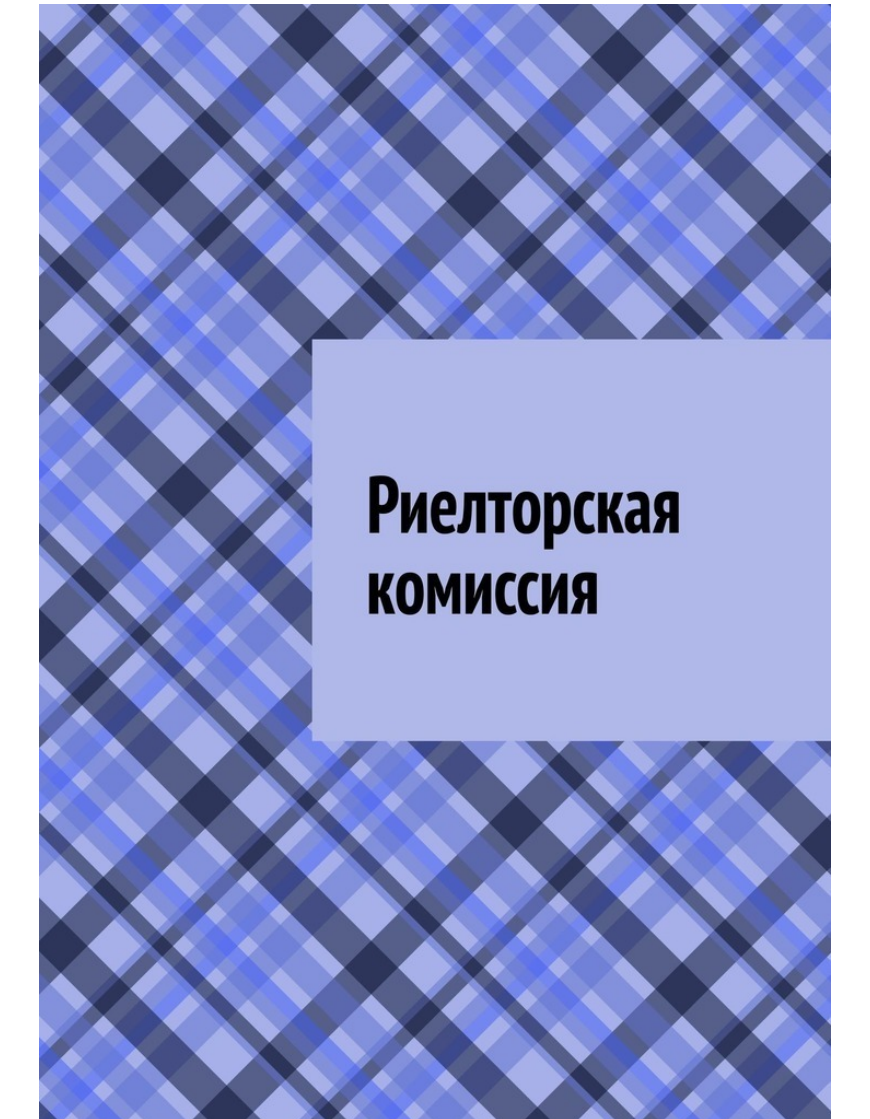




Риелторская комиссия

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
Конец ознакомительного фрагмента.	16

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:

– Риэлтор 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 риелтора 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

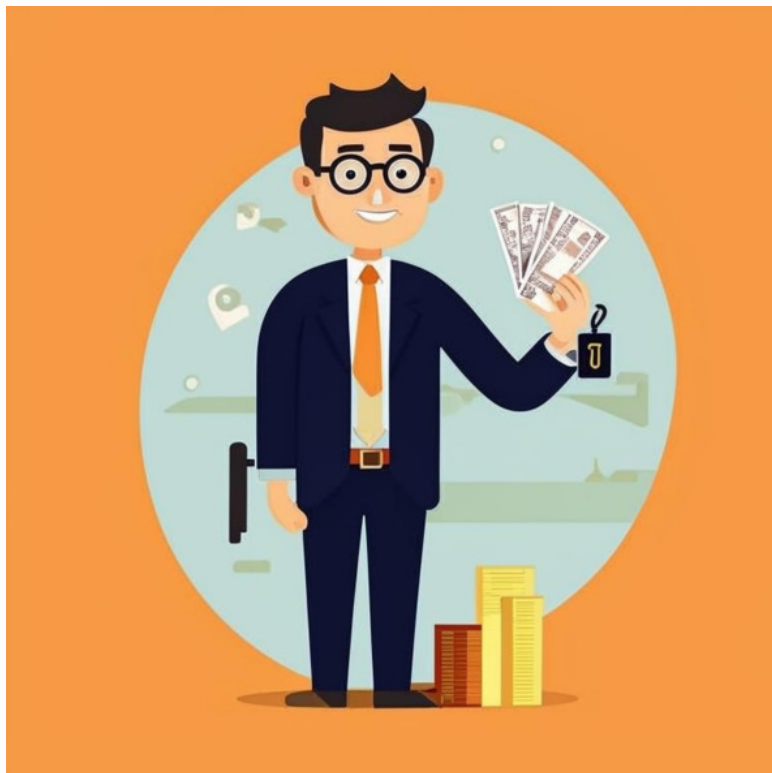
Структура риелторской комиссии может быть разной в зависимости от условий договора между клиентом и агентством недвижимости. Однако, обычно структура комиссии включает следующие элементы:

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

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.