

**Директор департамента зарубежной недвижимости
корпорации «Адвекс.Недвижимость»**

Марина Васильева

**Изменения в отношениях
«риэлтор-покупатель» при сделках
на рынке зарубежной недвижимости**



Портрет покупателя

25-50 лет, для семьи



45%



50-70 лет, пенсионеры, на старость



15%



35-50 лет, для бизнеса



20%



35-65 лет, элитная недвижимость



20%



Покупатель, откуда он?

1. По рекламе
 - интернет заявки
 - выставки
2. По рекомендации
3. Корпоративный клиент

Взаимоотношения риэлтора с покупателем и продавцом. Кто платит комиссию?



Оплата комиссии продавцом

1. Застройщики Болгарии, Черногории, Хорватии, Чехии, Финляндии, Италии
2. Продавцы (застройщики и вторичный рынок) Турции, Египта, Эстонии, Латвии, Литвы, Кипр, Испания, Франция, Швейцария

Оплата комиссии 50/50 (покупатель/продавец)

1. Продавцы (застройщики и вторичный рынок) Австрии
2. Продавцы вторичной недвижимости Болгарии, Великобритании, Германии, Греции, Израиля, Черногории, Чехии, Хорватия, США, Финляндии, Италии

Схема оплаты



Кто платит комиссию?

1. Большинство риэлторов работают как «Агент покупателя» с покупателями и как «Агент продавца» с продавцами. Тем не менее, некоторые агенты работают исключительно с покупателями и никогда не заключали «Эксклюзивного договора»
2. Некоторые агенты, чтобы избежать использования и обязательств двойного представительства, работают как транзакционные агенты. Транзакционные агенты не представляют ни одну из сторон и не отстаивают ни интересы покупателя, ни интересы продавца. Они являются посредниками и просто способствуют сделке.
3. Как правило, **услуги агента по сделкам с недвижимостью оплачивает продавец недвижимой собственности**. Оплата определяется как процент от стоимости продаваемой недвижимости, и обычно составляет 2-15%. Из этой суммы обычно половина предлагается агенту со стороны покупателя. Поэтому покупатель, обратившийся к агенту, не платит ему ничего - все расходы по оплате услуг агента покупатель несет продавец собственности

В чем заключается работа агента покупателя

Без помощи риэлтора осуществить сделку с недвижимостью крайне сложно. Риэлтор – это не просто человек, способный быстро найти покупателю устраивающее его жилье, но и предусмотреть все возможные сценарии сделки и предостеречь от ошибок, помочь клиенту собрать документы, оформить – при необходимости – кредит, обеспечить юридическое сопровождение, грамотно организовать взаиморасчеты (перечисление денежных средств).

Опытный агент покупателя, зная досконально рынок, экономит деньги покупателя, выторговывая «лучшую» цену у продавца.

В большинстве стран Европы и в США распространена практика выплаты комиссионных продавцом. Если покупатель недвижимости нанимает своего специалиста и тот находит ему объект, выставленный другим агентством, то заложенное в стоимость этой недвижимости вознаграждение обычно делится между двумя агентами (агентствами) пополам. При этом договорная база бывает разной – по заключенному между сторонами соглашению, определенную часть вознаграждения может оплачивать продавец, а другую покупатель (каждый – своему агенту). Либо тот, кто реализует объект, выплачивает комиссионные специалисту по проведению сделки, а он уже делится с представителями покупателя.

Хорошее знание рынка предложений и учет интересов покупателей – вот два слагаемых успеха

Схема работы с покупателем



Адвекс.Недвижимость

Благодарю за Внимание !

Санкт-Петербург, Блохина, 17

+7 812 322 52 46

+7 921 947 86 30

office@advecs-zn.com

www.advecs-zn.com

