



КАКОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ РИЭЛТОРА (КОМИССИЯ) В РАЗНЫХ СТРАНАХ, И КТО ЕЕ ОПЛАЧИВАЕТ
(СОБСТВЕННИК НЕДВИЖИМОСТИ ИЛИ ПОКУПАТЕЛЬ)?



Цена: _____ **По запросу** **Опубл. (обновл.):** _____ **06.11.2015**

Расположение: _____

Описание: _____

В Греции комиссия делится между продавцом и покупателем. Размер вознаграждения варьируется в зависимости от отдельного рынка.

«Стандартная комиссия в Греции обычно составляет 2 % с продавца и 2 % с покупателя. В некоторых регионах комиссия с продавца достигает 5 %, а с покупателя может достигать 3 %, особенно у тех агентств, которые работают с иностранцами, так как иностранцы требуют другого уровня сервиса и трудозатрат», — говорит Вадим Дольменидис, директор Greece Invest. По словам эксперта, комиссия на более дорогие объекты обычно ниже. Например, при сделках свыше 1–2 млн евро агенты часто берут с покупателя 1 %.

В Греции в прошлом был специальный закон о комиссиях, но теперь он не действует. «Раньше законом фиксировалась стандартная комиссия по 2 % с каждой стороны, сейчас закон отменен, сумма комиссии свободная», — говорит Вадим Дольменидис.

При стандартных сделках (до 1 млн евро) скидки с комиссий делаются редко.

В Италии комиссия делится между продавцом и покупателем. Согласно информации Натальи Гранкиной, менеджера по работе с клиентами агентства недвижимости LiguriaHomes Casamare, в Лигурии покупатель и продавец обычно платят по 3 % + НДС (22 %), вне зависимости от суммы сделки. Это рекомендованная ставка местной торгово-промышленной палаты. Ольга Сковрон, риелтор Engel & Völkers, рассказывает, что в данной компании действует ставка 4 %, также и для покупателя, и для продавца.

В Италии нет закона, регулирующего размер комиссий, однако есть так называемое положение «usi e consuetudini», устанавливаемое торгово-промышленными палатами городов. «Это означает, что в каком-либо секторе и районе комиссия устанавливается самим агентом, но принимаются в расчет устоявшиеся порядки и обычаи, которые в случае судебного разбирательства будут учтены судьей. Пример: агент просит 5 %, клиент отказывается выплатить, стороны обращаются в суд и судья обязывает клиента выплатить агенту 3 % — размер среднестатистической комиссии на этот род услуг в данном районе», — говорит Ольга Сковрон.

В Италии можно получить скидку с комиссии. «В случае, когда клиент подписывает эксклюзивное соглашение о работе только с одним агентством, ему дается скидка на комиссию. Если клиент покупает очень дорогостоящий объект, за несколько или даже десятки миллионов евро, он также может



попросить скидку на комиссию агентства. Специальные, льготные тарифы на комиссию мы устанавливаем и постоянным клиентам. Например, у нас есть клиент, инвестор, который за год купил три объекта, в итоге мы заключили с ним специальное соглашение о сотрудничестве с индивидуальной тарифной сеткой для всех будущих покупок и продаж», — говорит Наталья Гранкина.

Во Франции комиссию риелторам платит либо покупатель, либо продавец — по договоренности. «Чаще всего покупателю вторичной недвижимости интереснее комиссию отделять от цены, так как нотариальные сборы в размере 8 % в этом случае на нее не распространяются. Если же покупатель берет кредит, то в этом случае не интересно отделять комиссию от стоимости апартаментов, ведь он берет кредит от всей суммы, в этом случае комиссия выплачивается продавцом», — говорит Елена Генералова, директор French Riviera Realty. При покупке новостройки во Франции комиссию агентству всегда платит строительная компания, и покупатель не несет расходов на вознаграждение.

По словам Марины Филичкиной, комиссию во Франции чаще платит продавец, нежели покупатель.

Как рассказывает Елена Генералова, во Франции существует шкала комиссий в зависимости от стоимости объекта: до 50 тыс. евро — 8 %, от 50 тыс. до 120 тыс. — 7 %, от 120 тыс. до 200 тыс. — 6,5 %, от 200 тыс. до 500 тыс. — 6 %, от 500 тыс. до 1 млн — 5 % и 4,5 % для объектов дороже 1 млн евро. «Всё же часто комиссия договорная (то есть, может быть не 4, а 5 %, к примеру, или наоборот), обсуждается при подписании мандата на продажу объекта. Что касается застройщиков, то они фиксируют ту комиссию, которую будут выплачивать при продаже любых апартаментов любому агентству по определенному объекту», — говорит Елена Генералова.

Во Франции размер риелторских комиссий регулируется законом 70-9 от 2 января 1970 года (Loi Hoguet).

В этой стране можно получить скидку с комиссии, если поторговаться. Насколько это реально — зависит от конкретной ситуации.

Согласно информации Global Property Guide, комиссия агентств недвижимости **в Швейцарии** варьируется от 3 до 5 %. Платит обычно продавец. При продаже недорогой недвижимости риелторы могут подстраховаться, указав в договоре сумму вознаграждения в денежном выражении. Например, при продаже дома за 533 тыс. франков минимальная комиссия составит 16 тыс. франков (3 % от цены объекта), даже если дом будет продан дешевле 533 тыс.

Инфраструктура
