

**Дилема** Ще се съживи ли пазарът на жилища в София с ходове като освобождаване на купувачите от брокерски комисиони, или това е просто поредният маркетингов трик. Въпросът е за чия сметка

**Мнение**

**Безплатната услуга не е стимул за сделки**

Не е лошо агентите да освободят купувачите от комисиони, стига това действително да стимулира сделките, коментира управителят на строителна компа-

ния Литос и Ко Иво Колушев. Нашата компания, както и повечето големи предприемачи в София, има собствен търговски отдел, но работи и с брокери. Стандартно им плащаме 2-3% комисиона. Бих платил и 5-6%, стига да ми осигурят по-голяма сделка. Не мисля обаче, че точно липсата на коми-

сиона ще стимулира купувачите. Повечето изчакват, защото се надяват на значим спад на цените. Друг възпиращ фактор за пазара на имоти са банките. Ясно е, че вече няма да отпускат заеми на всеки, но поне да започнат да работят с големите предприемачи, посочи той.



Иво Колушев

# Брокерите на имоти се

В крайна сметка винаги плаща купувачът, признават посредниците



Радостина Маркова

Маркетингов трик или реално облекчение ще се окаже обявената от някои агенции отмяна на комисионите за купувачите на имоти? Този въпрос излезе на дневен ред, след като Адрес недвижими имоти издигна мотото: Купувачите са ни скъпи. Агенцията обяви, че от началото на седмицата няма да ги натоварва с комисиона за сделките с имоти, но цялата сума - 6% от цената, ще се поема от продавача.

**Реакции**

Собственикът на Адрес - AG Capital, обяви натоварването на продавача с посредническите разходи за международна практика. За пример изпълнителният директор на холдинга Георги Павлов даде застраховането и финансовите услуги, където комисионите на брокерите се поемат от офериращата страна - банка, застрахователна компания и др. На пазара на имоти обаче тази практика още не се посреща добре. Повечето големи агенции в София я определят като маркетингов трик и опит за завоюване на пазарни позиции. Засега не смятам да натоварвам продавачите с цялата комисиона. Бих приел подобна стратегия само ако се наложи като масова практика на пазара

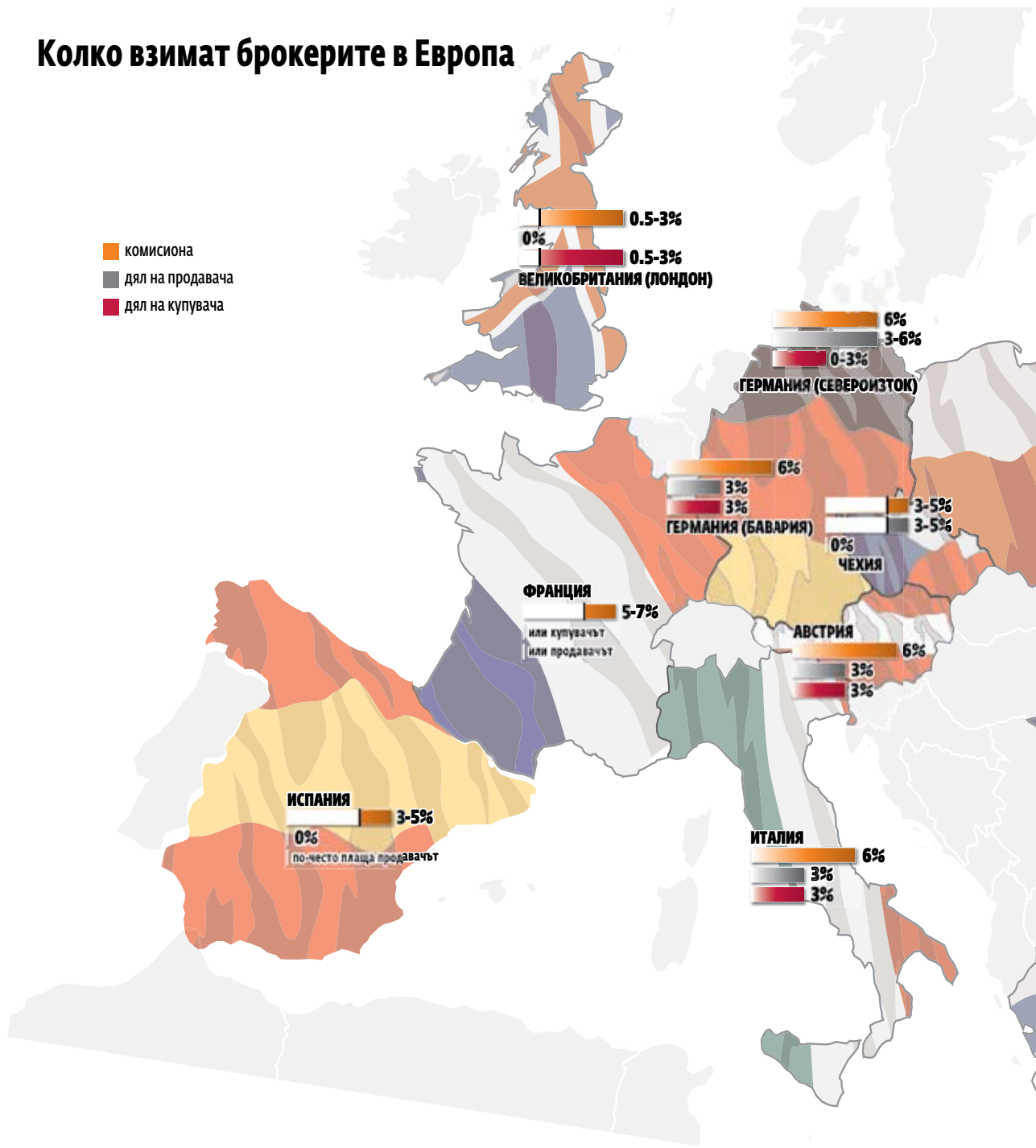
у нас, коментира управляващият директор на Българскиан пропертис Никола Стоянов. Управителят на Явлена Страхил Иванов също я определи като псевдостимул за купувачите. На тяхно място аз бих се усъмнил в подобна оферта. Това е като прекалено ниската цена на един имот - кара те да се замислиш дали няма някаква уловка, коментира той. Прераспределянето на комисионите среща подкрепа само в лицето на управителя на RE/MAX България Илиян Николов. Според него обаче приказките, че това е международна практика, са несъстоятелни. Истината е, че в момента не можеш да намериш купувач, който да ти плати комисиона, откровен беше Николов.

**Практика**

Комисионата от 6% беше въведена на пазара на имоти у нас от големите агенции в края на 90-те години. Оттогава се наложи практиката купувач и продавач да си поделят поравно тези разходи. Брокерите на имоти обаче признават, че всъщност те винаги се поемат от купувача. В крайна сметка той плаща цената на сделката, а от нея продавачът се издължава на брокера, обясни Страхил Иванов. Малка подробност е, че самите продавачи често не желаят да поемат брокерските комисиони и се договарят с посредниците да качат техните 3% върху цената на имота. Така в крайната офертна цена вече е заложена и комисионата на брокера. Единствената разлика е, че сега вместо 3% в нея ще се калкулират 6%, обясни Никола Стоянов.

**Колко взимат брокерите в Европа**

комисиона  
дял на продавача  
дял на купувача



Строителите ще плащат все по-скъпо, за да продадат имотите си  
СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

## Какви услуги да изискваме от посредниците

И при стандартна комисиона брокерът е длъжен да консултира продавача

Аргументът: по-висока комисиона - повече услуги, трудно издържа пред скептичните продавачи на имоти. Причината е, че срещу исканите 6% от цената на имота от Адрес не можаха да обяснят какво по-различно ще предложат на клиентите си спрямо клаузите в стандартните договори за посреднически услуги. Така например от

агенцията обясниха, че ще предоставят на продавачите пазарни изследвания, ще ги консултират каква е атрактивната за техния имот цена и как да се предлага той така, че да достигне до максимален брой купувачи.

**Договор**

В Пари се снабди с извадки от договор за посреднически услуги, разработен от юристи на голяма столична агенция за имоти. В него изрично е отбелязано какво може да изиска клиентът (възложител) от

посредника (изпълнител). Според договора брокерът е длъжен да изготви оценка на настоящата пазарна цена на имота и да консултира клиента относно продажната му стойност. Също така е длъжен да го уведоми, в случай че поради настъпили промени на пазара се налага актуализация на цената. Посредническата агенция също така се задължава да изготви маркетингов план за продажба на имота и да го рекламира. Сред предлаганите от нея услуги са също да провежда

огледи при запитвания от купувачи, да търси максимално добра цена за клиента си и да му предостави юридическа консултация при сделката.

**Условия**

В случай на ексклузивитет - правото имотът да се предлага само от една агенция за определен период от време, агенциите поемат и допълнителни услуги. Това ги натоварва с повече разходи, но им гарантира почти 100% сигурност, че сделката ще мине през тях.

## Начало

### Модата тръгна от ваканционните имоти

Практиката купувачът да не плаща комисиона дойде на мода първо при ваканционните имоти. Тя се наложи след 2004 г., когато пазарът у нас започна да става атрактивен за чужди купу-

вачи. За да ги привлечат, брокерите привидно ги освобождаваха от комисиони, но на всички бе ясно, че те се калкулират в цената на имота. Сега повечето посредници споделят, че не се ангажират с продажба на подобен имот за комисиона под 10%, а самите предприемачи в курортите вече предлагат дори 15%.

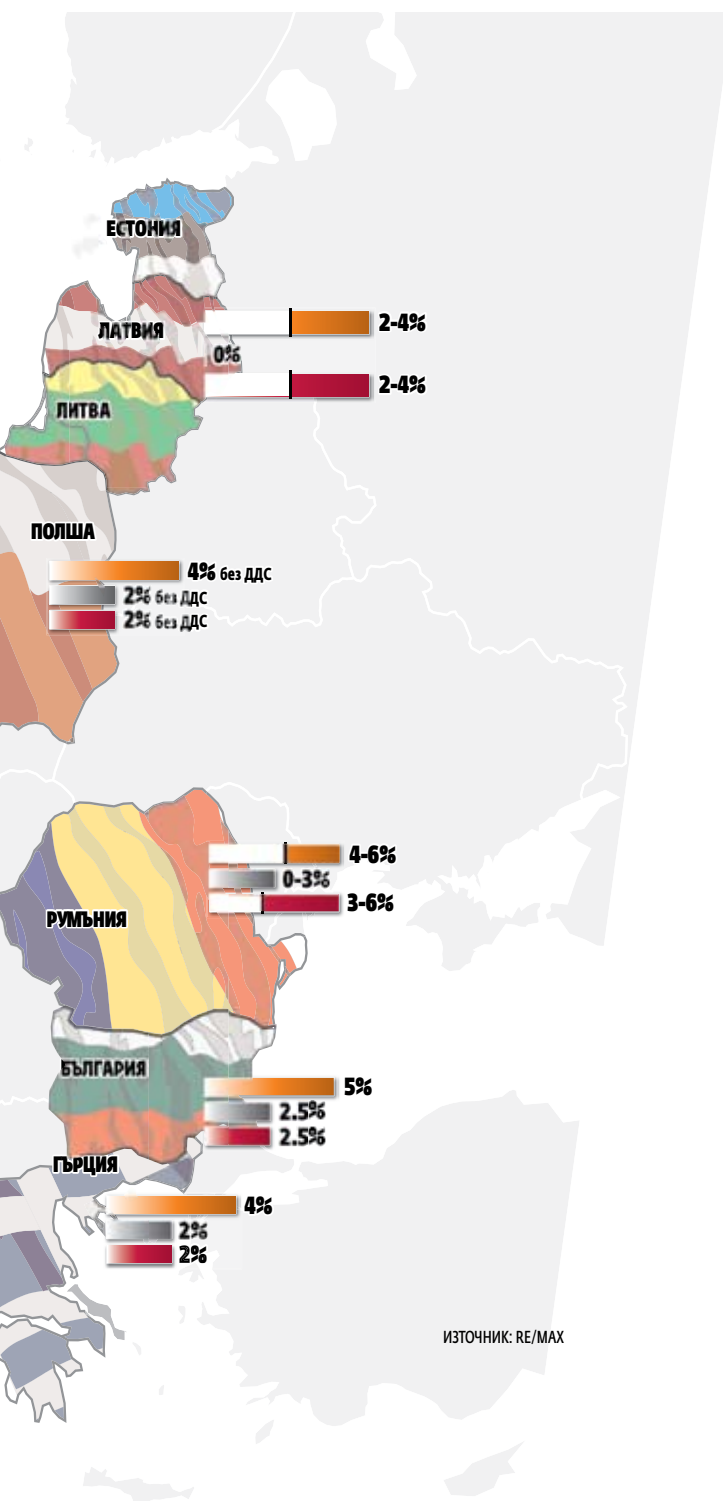
## Позиция

Преди да пристъпиш към драстична промяна на комисионите, трябва да убедиш участниците на пазара в резонанса на действията си. Това засега не се случва

► **Страхил Иванов**, Явлена



# Взаимодействие с комисионите



## Продажба Разходи

### До 4.5% от цената при бизнес имотите

При договори за наем комисионата зависи от продължителността на договора

До 4-4.5% достигат комисионите при продажба на бизнес имот - офис, индустриална или търговска площ, съобщиха брокери на имоти. Толкова плаща продавачът, ако предостави на една агенция ексклузивитет при сделката. Комисионата може да падне и до 3%, ако той

си подели разходите с купувача. Това обаче рядко се прави, за да се избегне конфликтът на интереси, коментира Красимир Димитров, управляващ съдружник в Source Real Estate Advisers.

#### Задължения

При стандартен договор за посредничество при сделките с бизнес имоти обикновено комисионата на агента е около 2.5%. Срещу нея посредникът

консултира продавача за състоянието и цените на пазара, изготвя площообразуване по българските стандарти, изготвя договори и води преговори с потенциални купувачи и наематели. В случай на ексклузивно представителство той често поема и разходите за маркетинг и реклама, а нерядко участва и финансово в организирането на събития, свързани с имота, обобщил Красимир Димитров.

#### Наем

При договорите за наем комисионата зависи от продължителността на договора. Като цяло практиката е наемодателят да плаща еднократно между 7 и 15% от договорения годишен наем. От наемателите се изискват еднократно 50% от наемната цена, без значение каква е продължителността на договора.

Радостина Маркова  
rmarkova@pari.bg

## Нов играч

► Една от водещите международни консултантски агенции за имоти King Sturge открива представителен офис в София. Той ще е изцяло собственост на фирмата и ще концентрира дейността си в подпомагането на голям брой проекти, съобщиха от компанията.

► Сред клиентите на King Sturge у нас са Денси, ZBS, Bulgarian Property Developments, както и Plaza Centers.

► Екипът в България е воден от Андрю Пиърсън, който през последните 3.5 години е оглавявал агентската дейност на King Sturge в Чехия. Преди това е работил четири години за King Sturge във Великобритания. Офисът в България ще работи в близост с екипите в Румъния, Хърватия, Унгария и Сърбия.

## при подписване на договор

### IV. ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ИЗПЪЛНИТЕЛЯ

Чл.7.4. ИЗПЪЛНИТЕЛЯТ е длъжен да изготви собствена оценка на настоящата пазарна цена на имота и да консултира Възложителя относно продажната цена в зависимост от конкретния случай и нужди на Възложителя, както и да даде своите препоръки на Възложителя относно фиксирането на продажна цена на имота в зависимост от желанието на Възложителя за бърза продажба или продажба в нормален срок.

Чл.7.7. ИЗПЪЛНИТЕЛЯТ е длъжен да рекламира описания в чл.1.1. недвижим имот и във всички подходящи медии печатни или електронни, където поддържа свое рекламно присъствие

**Пари** **Deloitte.**

Краен срок за включване в конкурса: **28.02.2009 г.**

## nextGENERATION

### КОНКУРС

На 24 март 2009 г. ще бъдат определени и наградени най-добрите млади предприемачи в категориите **индустрия, селско стопанство, финанси, най-атрактивен /иновативен проект**

За информация и попълване на анкета за участие: тел. 02/ 4395 848, 871  
e-mail: events@pari.bg, или посетете nextGENERATION.ipobg

С подкрепата на: **TBI Leasing** A TBI Company

Медийни партньори: **PROFIT.bg** **ipo.bg** **econ.bg**