

ЗА КАКВО МИ Е ПОСРЕДНИЧЕСКИ ДОГОВОР С АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ?

Често при разговор с продавачи на недвижими имоти, на въпроса: „Кой брокер или агенция предлагат за продажба Вашия имот, на каква цена и от колко време?“, получавам следните отговори: „Продава го от няколко месеца един мъж с очила, но не си спомням от коя агенция е“, или „Продавам го откакто дойде да го снима една руса жена, но не знам на каква цена“. Това звучи доста несериозно, все едно да кажеш „Аз имам пари, но не знам колко, не си спомням в коя банка са и на какъв депозит, само знам че подписах нещо при едно симпатично девойче на бул. „X“.

Широко застъпено е мнението, че посредническите договори се подписват единствено и само за да могат брокерите да си вземат възнаграждението. Подписването на този договор наистина гарантира получаване на комисион, но преди всичко регламентира правата и задълженията на страните.

Какво получава ПРОДАВАЧЪТ - ВЪЗЛОЖИТЕЛ, когато е подписал посреднически договор?

Първото и най-важно е, че агенцията, в лицето на БРОКЕРА-ИЗПЪЛНИТЕЛ, приема ангажимента да извърши целенасочени действия за реализиране на продажба, за което носи отговорност.

Подписвайки посреднически договор, ПРОДАВАЧЪТ дава писмено съгласие за цената, на която ще бъде обявен имота за продажба, като е запознат от БРОКЕРА и за минималната продажна цена, която може да очаква.

В договора е определен срокът за който страните се ангажират /при настоящия пазар на недвижими имоти той варира между три и шест месеца/, както и начините за прекратяване на договора.

Едно от основните задължения на БРОКЕРА-ИЗПЪЛНИТЕЛ е воденето на преговори с потенциалния КУПУВАЧ или представляващия го брокер. Освен най-добрата възможна продажна цена на имота, се договарят също срокове за подписване на предварителен и/или окончателен договор, начин на плащане и др.

След като е подписан посредническият договор, БРОКЕРЪТ-ИЗПЪЛНИТЕЛ е задължен редовно да информира ПРОДАВАЧА - ВЪЗЛОЖИТЕЛ за всички действия, които извършва за продажбата на неговия имот и да го информира за интереса и разговорите, които е провел с потенциални купувачи.

Съдействие при набавяне на необходимите документи за сделката. Помощта на брокера се заключава и в това, да насочи собственика от къде, за колко време и с какви такси се изваждат документите. ПРОДАВАЧЪТ - ВЪЗЛОЖИТЕЛ може и да упълномощи брокера или юриста на агенцията от негово име и за негова сметка да го снабди с всички документи необходими за нотариалното прехвърляне на собствеността.

Брокерът участва в организацията на нотариалното прехвърляне на собствеността, като се ангажира със записване на час при Нотариус и предварително представяне на документация по сделката. Както и да поддържа постоянен контакт с другата страна по

сделката с цел гладкото протичане на процеса.

Освен разписаните в договора услуги, брокера, с когото подписвате договор, се задължава още:

Да бъде с Вас до пълното получаване на продажната цена и предаване на владението върху имота.

Да Ви запознае с разходите по сделката /освен комисион се заплащат нотариални такси, местни данъци, такси и др./

Да се съобрази с подходящото за Вас време за огледи, или дори да Ви освободи от този ангажимент, като му предоставите ключове.

Да пази информацията, станала му известна по време на сделката, в тайна.

Брокерите не са паразитно звено, вклинено между продавач и купувач с едничката цел: да „приберат“ комисиона. Те имат знанията, информацията и рутината да направят ПО-ДОБРАТА сделка за Вас.

Всеки ден подписвате договори за какво ли не - кабелна телевизия, интернет, телефон. Не е ли добра идея да подпишете договор и за една от най-скъпите сделки в живота си?