Продавец или покупатель: кто берёт на себя расходы по оплате услуг агента?



Автор: Наталья Кравцова
02.11.2026

Сделки по покупке или продаже квартир сегодня крайне редко проходят без участия риэлтора: у покупателей и продавцов давно не возникает вопрос, зачем нужен профессиональный помощник. А вот вопрос, кому оплачивать услуги специалиста, нередко является камнем преткновения. Но законодательством этот момент не оговаривается.

Обязанность оплатить комиссию риэлтору зависит не от статуса участника сделки (продавец или покупатель), а от договоренностей сторон, которые в каждом случае могут быть индивидуальными. Именно поэтому выяснять, кто платит риэлтору при продаже квартиры, каковы точный размер комиссии и порядок расчётов, необходимо строго до начала работы. Если этого не сделать, сделка легко может оказаться под угрозой срыва из-за споров и недоговоренности сторон.

От чего зависит, кто оплачивает услуги риэлтора

В большинстве случаев участники сделки опираются на простое правило: платит тот, кто нанимает специалиста и с кем заключен договор.

Не получится определить, кто оплачивает услуги просто на основании факта общения риэлтора с продавцом и покупателем или его участия в показе. Потенциальный покупатель может прийти на просмотр объекта, где его встретит агент продавца. Но это не значит, что визитёр автоматически становится заказчиком услуги.

Однако, когда стороны ударили по рукам, они могут договориться, например, о совместной оплате услуг по сопровождению сделки.

Когда риэлтору платит продавец

Собственник квартиры чаще всего оплачивает комиссию, когда он обращается к риэлтору за помощью в продаже своей недвижимости. В пакет услуг, как правило, входят:

- оценка рыночной цены объекта на основе текущего спроса;
- подготовка объявления и проведение фотосъемки;
- продвижение объекта, организация и проведение показов;
- ведение переговоров по цене и условиям;
- сопровождение сделки и сбор документов.

Состав работ, стоимость и момент оплаты прописывают в договоре.

Нередко продавец стремится включить стоимость услуг риэлтора в цену квартиры, переложив таким образом бремя расходов на покупателя. Но это не означает, что покупатель обязан отдельно оплачивать услуги агента продавца.

Собственник будет рассчитываться с риэлтором из средств, которые он получит от продажи квартиры.

Когда услуги риэлтора оплачивает покупатель

Если специалиста нанимает покупатель, оплата услуг агентства недвижимости ложится на него. Обычно покупателям требуется подбор квартиры, организация просмотров, переговоры, проверка юридической чистоты объекта, сопровождение покупки, подбор ипотечной программы.

Нередко сделка проходит сразу с двумя риэлторами: один работает с продавцом, другой — с покупателем. И каждый участник самостоятельно оплачивает своего агента.

Может ли один риэлтор получать оплату от обеих сторон

Иногда один агент по недвижимости пытается работать сразу на обе стороны. Теоретически это возможно. На практике же здесь велик риск конфликта интересов на самых разных этапах сделки.

Например, задача риэлтора собственника недвижимости – продать объект как можно дороже, а задача агента покупателя – добиться снижения цены.

Тем не менее, нанять одного специалиста на двоих можно. Главное – сразу «поделить» услуги и оплату. Так можно будет избежать не только конфликтов, но и задвоения комиссии.

Как рассчитывается комиссия и что входит в стоимость

Сегодня на рынке существуют разные варианты вознаграждения:

- фиксированная сумма, не зависящая от стоимости квартиры;
- процент, когда комиссия риэлтора при продаже квартиры привязана к сумме сделки;
- комбинированная оплата (ставка плюс процент).

Итоговая стоимость зависит от трех ключевых факторов.

Первый — это состав услуг. Одно дело, если агенту поручают только юридическую проверку готового варианта, и совсем другое — организация продаж «под ключ» с предпродажной подготовкой, рекламой и проведением показов.

Второй фактор — сложность самой сделки. Наличие несовершеннолетних собственников, выделение долей, использование материнского капитала, военная ипотека или цепочки из нескольких квартир требуют от исполнителя гораздо больше времени, навыков и усилий, что увеличивает цену.

Третий фактор — условия конкретного исполнителя. Крупные агентства недвижимости с сильным юридическим отделом, частные маклеры и начинающие агенты оценивают свою работу по-разному, закладывая в тариф свой уровень ответственности.

Таким образом, то, сколько берёт риэлтор за продажу квартиры, всегда обсуждается индивидуально.

Кроме того, важно понимать, что минимальная комиссия не всегда означает минимальную общую сумму. Многое зависит от сопутствующих расходов. Это может быть реклама, подготовка документов госорганами, нотариальные действия, оценка для банка, организация расчетов. Включение этих позиций в цену услуги нужно проверять отдельно.

Что проверить в договоре перед оплатой

Прежде чем передать деньги, еще раз внимательно изучите договор с риэлтором.

Проверьте следующие пункты:

0. Стороны и обязательства. В документе чётко указано, кто выступает заказчиком, кто платит за работу и чьи интересы защищает агент.

1. Перечень услуг. Список того, что вы договорились включить в стоимость (например, показы, реклама, юридическая проверка).

2. Порядок расчётов. В договоре зафиксирована точная схема выплат, момент и условия передачи денег риэлтору.

3. Авансы и скрытые траты. Включены ли расходы на госпошлины, выписки или рекламу в общую цену, или они оплачиваются отдельно.

4. Расторжение и отмена сделки. Что происходит с деньгами, если вы передумали продавать квартиру, и возвращается ли предоплата, если сделка сорвалась по вине третьих лиц. Это особенно важно, поскольку универсального правила возврата аванса нет, и всё зависит исключительно от формулировок в вашем контракте.

И, конечно, любая передача денежных средств должна быть подтверждена документально. Например, чеком, банковским переводом или распиской получателя.

Таким образом, однозначного ответа на вопрос, продавец или покупатель платит риэлтору, просто не существует.

Любой участник сделки может обратиться за услугами к профессионалу и, соответственно, оплатить эти услуги.

Но рекомендуем помнить, что именно грамотно составленный договор — ваш главный инструмент контроля, который сохранит нервы, убережёт от переплат и сделает покупку или продажу жилья максимально комфортной.