



Правильное посредничество, или Как не работать на дядю

Кто из нас не сталкивался с посредниками? В той или иной мере каждый хоть раз в жизни был им.

Речь пойдет не о бытовом или так называемом «сарафанном радио», когда по совету или рекомендации знакомого, соседа, коллеги и т. д. приобретается «по дешевке» какой-то нужный товар или услуга (как правило, за это «советчик» ничего не получает или, если уж повезет, то благодарный покупатель в случае удачного приобретения «поставит магараыч»). Речь пойдет о другом.

Без гарантий

Многие наши соотечественники наверняка сталкивались с таким случаем: один из предприимчивых знакомых, коллег, родственников и т. д. (подставьте то, что было в вашем случае) обращается с просьбой: «Дескать, вот ты в Германии, а почему бы тебе не помочь мне найти хорошую машину (а может быть какой-то другой товар), да подешевле, а я тебе за это заплачу, честно-честно, как я могу тебя обмануть, ведь мы с тобой так хорошо друг друга знаем и доверяем друг другу». И наш посредник бросается на поиски.

Хорошо, если это ограничивается только интернетом или ближайшим автосалоном. А что происходит, когда приходится поехать и посмотреть машину, да не одну? Конечно, возникнут рас-

ходы, а кто их будет оплачивать? Как правило, на вопрос об этом ваш «заказчик» ответит: «Не переживай, я все оплачу», но где гарантия, что это так и будет? Правильно — нет гарантии! Знакомая ситуация? Я уверен, что да! И как она разрешилась? Сомневаюсь, что положительно. В большинстве известных мне случаев, посредник «вырывал» то, что ему причитается, и старался навсегда забыть такой опыт и этого человека. Так вот о том, как этого избежать, и пойдет речь в этой статье.

Составляйте договор

Чем можно помочь нашему посреднику в описанной ситуации? Как театр начинается с вешалки, так и гражданско-правовые отношения начинаются с договора. В данном случае — договора между покупателем и посредником, существенными условиями для которого будут являться: содержание посредничества, вознаграждение посредника, сроки исполнения и возмещение расходов. Другие условия являются не менее важными, но, как правило, включены в договор профессионального посредника или маклера по продаже недвижимости: это может быть и оговорка о необходимости инте-

ресов, и условия наступления оплаты, и т. д.

Рассмотрим отдельно эти пункты. Для начала надо определиться, что же все-таки нужно нашему покупателю/заказчику, какие действия, а главное — результат. Это должно быть определено как можно конкретнее, тогда и результата будет добиться намного проще. Возможно, это будет поиск машины или другого товара. В таком случае необходимо точно указать наименование этого товара, его марку, год выпуска, состояние и т. д.

Если от посредника требуется только найти этот товар, это тоже должно быть четко указано, в противном случае у покупателя/заказчика просыпается аппетит и он начинает требовать «бонусов» в виде помощи в переговорах, организации доставки и т. д. Также это будет дополнительной гарантией, если покупатель/заказчик окажется особенно привередливым, ведь всегда хочется найти дешевле и лучше.

Условия оплаты

Каждая работа должна быть оплачена и в данном случае вопрос оплаты является краеугольным камнем. За что платит покупатель/заказчик? За действия или результат? Любимое выражение наших коммерсантов: «Сначала сделай, потом заплачу» здесь не пройдет. Нужно определенно указать, когда наступает момент оплаты, когда найден продавец/покупатель или когда приобретен/продан товар.

Заказчика может не устроить результат, будет ли в таком случае продолжен поиск? Ведь искать можно долго, и не факт, что результат появится сразу. В таком случае не мешает оговорить предоплату за свои услуги хотя бы в размере 50%, что сразу покажет, насколько серьезны намерения заказчика. Это особенно актуально в наше время, когда существует поговорка: «Ничто так не укрепляет отношения, как предоплата».

Поиск иногда бывает увлекательным, время летит незамет-

но, особенно, когда это еще и оплачивается, искать можно очень долго. В нашем случае желательно ограничить поиск по времени, это дополнительная гарантия для заказчика, что посредник не будет прохладиться. А для посредника это гарантия серьезности намерений заказчика, он ведь не будет платить деньги за бездействие.

При поиске посредник обязательно будет нести расходы, этот момент также должен быть оговорен, в частности имеет смысл предусмотреть максимальный размер этих расходов, а также будут ли они включены в вознаграждение посредника или оплачены отдельно. Тогда имеет смысл получить эти деньги в виде предоплаты. Не стесняйтесь отстаивать свои права — в противном случае можно не только не заработать, но еще и оказать материальную помощь недобросовестному предпринимателю. Оговорите момент передачи результата, составьте акт приема-передачи.

Отсутствие письменной договоренности является проблемой в случае обращения в судебные инстанции для защиты своих прав. Зачастую посредник принимает к сведению этот негативный опыт и старается его не повторить, ведь потраченное время и нервы возвратить уже невозможно, а наступать на те же грабли не хочется. Если же у вас появилось такое предложение или желание заработать — обратитесь к адвокату и зарбатывайте.

В этой статье сознательно опущены подробности и детали договора для профессиональных посредников, маклеров или посреднических фирм. В условиях, когда товарооборот между Германией и Россией и странами СНГ увеличивается, возникает потребность в местном представителе или посреднике и грех не воспользоваться своими знаниями немецкого языка, рынка товаров и услуг, но не забывайте о себе: ведь «работать на дядю» чаще всего приходится бесплатно.

Anzeige

Адвокатское Бюро Корулов

Адвокат Сергей Копылов, юрист Сергей Коноплев, Вероника Медведева

КОНСУЛЬТАЦИИ В ОБЛАСТИ:

- трудового
- уголовного
- процессуального
- жилищного
- патентного и права торговых знаков
- гражданского и договорного
- авторского и права интернета
- защита от инкассо-бюро
- защита от **Abmahnung**
- права иностранцев
- создание и юридическое сопровождение фирм
- российского права, права стран СНГ
- международного коммерческого права
- и многое другое

Можно долго
искать и спорить
о лучших



zweigstelle

www.femida.de
info@femida.de

Köln (Marienburg)
Marienburger Str. 22
Tel.: 0221 16 94 58 06

Baden-Baden (Lichtental)*
Beuerner Str. 9
Tel.: 07221-858 25 97 0

Düsseldorf (Oberbilk)*
Stöffeler Str. 22
Tel.: 0211-4174 19 57 0