

# ЕСТЬ ТАКАЯ ПРОФЕССИЯ – КВАРТИРЫ ПРОДАВАТЬ

АВТОР:  
*Элина Плахтина*

РИЕЛТОР — ОДНА ИЗ САМЫХ МОЛОДЫХ ПРОФЕССИЙ В РОССИИ, ОДНАКО УЖЕ УСПЕЛА ОБРАСТИ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯМИ: МОЛ, РИЕЛТОРЫ ЗАВЫШАЮТ ЦЕНЫ И ГРЕБУТ ДЕНЬГИ ЛОПАТОЙ, НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЯ. АГЕНТЫ ПО НЕДВИЖИМОСТИ В РЕЙТИНГЕ НАРОДНЫХ АНТИПАТИЙ УШЛИ НЕДАЛЕКО ОТ ЧИНОВНИКОВ, БАНКИРОВ И ГАИШНИКОВ. МЕЖДУ ТЕМ КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ ХОРОШЕГО РИЕЛТОРА ПЕРЕДАЮТ ДРУЗЬЯМ ТАК ЖЕ БЕРЕЖНО, КАК И ТЕЛЕФОНЫ ХОРОШИХ ВРАЧЕЙ И НЯНЬ.

**Б**ольшие деньги, особенно чужие, любят считать все. Неудивительно, что именно вокруг заработков риелторов больше всего слухов. Одни говорят, что эта профессия только позволяет сводить концы с концами, другие рассказывают о баснословных комиссионных, которые позволяют риелтору после одной удачной сделки купить автомобиль. Так кто же он, риелтор: ангел-хранитель, который помогает приобрести жилье и сохранить деньги, или алчный бес, бесконечно тянущий средства из клиентов и играющий на их нервах? ДН выясняет мнения экспертов на этот счет.

Генеральный директор Galaxy Realty Филипп Третьяков полагает, что доход риелтора зависит от ситуации на рынке. Сегодня средняя комиссия на вторичном рынке составляет порядка 5%, на первичном — иногда больше. На рынке новостроек существует план продаж: понятен объем предложения, конъюнктура рынка, целевая аудитория, а также сроки реализации объектов. На вторичном рынке планы продаж есть только в крупных компаниях: в этом сегменте сложнее что-либо прогнозировать, ведь альтернативная сделка длится от трех месяцев до полугода.

Председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова поясняет, что на первичном рынке доход агента напрямую связан с выполнением плана продаж, который принят в компании по каждому определенному проекту. Комиссию агентству платит и застройщик (за каждую проданную квартиру определенный процент — около 2,5%), и покупатель (за сопровождение сделки — порядка 1,5–2% дополнительно к цене квартиры). Кто сколько отдает агентству, зависит исключительно от самой компании.

Обычно агент получает фиксированную небольшую зарплату (около 20–25 тыс. руб. в месяц вне зависимости от количества заключенных сделок) плюс процент от каждой сделки. При этом агентство иногда вводит некий потолок: например, если агент заработал в одном месяце больше 300 тыс. руб. — все, что сверху этой суммы, достается агентству. Агенты получают по-разному, но меньше 100 тыс. руб. в сегменте новостроек редко кто зарабатывает.

Вице-президент девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский уверен, что профессию риелтора нельзя назвать высокооплачиваемой: те времена, когда на комиссионные с одной сделки покупалась машина или даже квартира, остались в прошлом. Сегодня эта профессия становится более



Рассрочка, ипотека

Площадь квартир  
от 46 до 120 м<sup>2</sup>

Цена от 60 тыс. руб./м<sup>2</sup>

Киевское шоссе  
32 км от МКАД



+7 (495) 669 30 20  
[www.novo-sel.ru](http://www.novo-sel.ru)

цивилизованной, прозрачной и регламентированной. При этом прибыльность риелторского бизнеса снижается, а сама суть профессии — посредничество между продавцом и покупателем недвижимости, которые без риелтора не найдут друг друга, — постепенно нивелируется.

Основу профессии убивает вездесущий интернет. Раньше услуга была более осязаема, поскольку риелторы размещали информацию в собственных закрытых базах. А сейчас

И это еще одна расхожая характеристика риелторской деятельности — ее бесполезность. Считается, что риелторы являются лишним звеном между покупателем и продавцом, будь то частное лицо или застройщик. В последнем случае многие советуют обращаться напрямую к застройщику, чтобы избежать дополнительной комиссии со стороны агентства недвижимости.

Игроки рынка убеждают в обратном. По словам управляющего партнера агентства недвижимости Tweed Ирины Могилатовой, утопична мысль о том, что отсутствие на просмотре новостройки риелтора уменьшает сумму комиссии. Риелтор заинтересован в клиенте и играет на его стороне, то есть способен сэкономить для него. Кроме того, отсутствие риелтора никак не влияет на цену, ведь квартира «от застройщика» — покупка у его риелторского подразделения, то есть тоже у посредника, только ангажированного и не настроенного прогибаться и предоставлять скидки.

*Профессию риелтора нельзя назвать высокооплачиваемой: те времена, когда на комиссионные с одной сделки покупалась машина, остались в прошлом*

Ирина Доброхотова тоже отмечает, что при приобретении новостройки нет никакой разницы, у кого покупать: цены у всех одинаковые, действует единый прайс-лист. Однако агентство предлагает большой выбор объектов и ряд предпочтений: разные банки, скидки от страховых компаний, специальные условия по ипотеке и т. д.

На вторичном рынке все иначе. Если человек уже покупал или продавал квартиру, то он вполне осилит проведение сделки самостоятельно. Но в случае с альтернативными сделками, которых в данный момент на рынке много, все меняется. Взаимоотношения с контрагентами, история квартир, участвующих в цепочке, все те детали сделки, которые не видит покупатель конкретной квартиры, становятся все более сложными. И количество этих трудностей возрастает в геометрической прогрессии в зависимости от количества квартир в цепочке. И тут элементарными знаниями уже не обойтись — потребуется профессиональная помощь.

Отсутствие риелтора не влияет на цену, ведь квартира «от застройщика» — покупка у его риелторского подразделения, то есть тоже у посредника, только ангажированного и не настроенного предоставлять скидки

любому физическому лицу доступна большая часть профессиональных баз. Все чаще потенциальные клиенты риелторских агентств не понимают, в чем суть посреднической услуги и за что нужно платить комиссию: зачастую качество услуг по подбору квартиры или поиску покупателя оставляет желать лучшего, экспертная и юридическая оценка не проводится. А основная задача риелтора, полагают они, состоит в том, чтобы расположить к себе покупателя и продавца и заставить их играть по своим правилам, максимально соблюдая интересы риелторской компании.





## Квартиры и таунхаусы в закрытом поселке!

Первая очередь ЖК «Дубровка» уже введена в эксплуатацию. Бизнес-класс в Москве стал доступнее — от 90 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup>. Жилой комплекс «Дубровка» находится в 10 мин от станции метро «Теплый Стан». Это семейный поселок с территорией 54 га. Парковая зона с дорожками для бега и беседками для барбекю, прудом, в котором разводятся карпы для рыбалки, детской площадкой на лесной поляне, спортивным кортом позволит наслаждаться природой и загородной жизнью в целом. А хорошая транспортная доступность и небольшое расстояние от МКАД поддерживают формат городской жизни.

«Дубровка» — уникальный мультиформатный поселок с полностью развитой собственной инфраструктурой. На территории есть бары, рестораны, ТЦ, детский

сад, школа. В марте начато строительство офисного центра, в котором в том числе будет все для занятий фитнесом и бассейн. Квартиры в новом квартале возводятся по самым современным технологиям. Монолитные дома первой очереди с вентилируемыми фасадами, облицованными итальянским керамогранитом, подземным паркингом, мраморными входными группами, эксклюзивными лифтами, эксплуатируемой кровлей, панорамным остеклением и пентхаусами ждут своих жителей.

Аналогичные дома второй очереди находятся на этапе строительства. Квартиры в жилом комплексе «Дубровка» можно купить в рассрочку под 0% годовых на два года или взять ипотечный кредит.

**Всю зиму действует скидка 20%! Спешите, скидка тает! Всю весну скидка 10%!**

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
**ДУБРОВКА**

**5 км по Калужскому шоссе,  
Новая Москва**

**+7 (495) 720-93-93**

**[www.dubrovka.info](http://www.dubrovka.info)**

**Цена: от застройщика**



В процессе сделки следует оговаривать даже такие тонкости, как комплектация квартиры: есть истории, когда после продажи бывшие хозяева забирают с собой двери, сантехнику, плиту, встроенную мебель

Другой важный момент, когда необходим взгляд риелтора, по мнению специалистов компании «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости», — подписание договора. Договор должен учитывать все нюансы и защищать интересы покупателя. Конечно, каждый клиент сам для себя определяет те риски, на которые он готов пойти, но риелтор должен на них указать и объяснить все последствия. Для того чтобы это сделать, требуется четкий и подробный анализ документов на приобретаемую квартиру, тщательная проверка ее юридической чистоты.

Следующий ответственный этап — сопровождение самой сделки. На каждой стадии — от оформления и передачи ключей до подписания акта приема-передачи квартиры — обычного покупателя ждут трудности, которые ему не просто предусмотреть заранее.

Не обратив внимания на некоторые вопросы, клиент рискует приобрести недвижимость с массой проблем. Чаще всего к ним относятся долги по коммунальным платежам и телефонным переговорам. В процессе сделки следует оговаривать даже такие тонкости, как комплектация квартиры: есть истории, когда после продажи бывшие хозяева забирают с собой двери, сантехнику, плиту, встроенную мебель и т. д. В итоге человек получает совсем не ту

квартиру, которую видел при просмотре и которую ему обещали.

Руководитель управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Галина Киселева подчеркивает, что любые операции с жильем, проведенные с привлечением профессионального агента, имеют юридический вес и при необходимости могут быть аннулированы или оспорены, в том числе с взысканием ущерба. Если у клиента нет договора, его права не защищены, а это значит, что его легко обвести вокруг пальца, оставить без средств и собственной квартиры.

Дмитрий Котровский не так однозначно трактует юридическую безопасность сделок с привлечением риелторов. По его словам, за риелтором, даже если это крупная компания, не стоит никаких активов — он не несет материальной ответственности. Максимальный ущерб для риелтора — потеря клиента или работы. «Рынок посреднических услуг на рынке недвижимости не регулируется и не имеет обязательного лицензирования. Это бурная река с мутной водой, в которой водится совершенно разная рыба — крупная и мелкая, а подводных камней в этой реке — великое множество».

Эксперт приводит случай из личного опыта: родственники покупали квартиру на



вторичном рынке. Документы были в порядке, кроме одного «но»: квартира продавалась с обременением в виде опеки над малолетними детьми. Оно снималось только после покупки им новой квартиры, то есть фактически в процессе сделки наступал период, когда покупатели должны были внести деньги за квартиру в полном объеме, но при этом оставались огромные риски по ее отчуждению, оспариванию сделки и прочему.

«Самое удивительное, что риелтор утаивал этот факт почти до момента выхода на сделку, которая в итоге сорвалась. Это непрофессионально. Для покупателя имеет значение не название риелторской компании, а та квартира, товар, за которым он приходит. Кто его продает — не самый приоритетный вопрос. Но есть риелторские компании, порой очень крупные, одно название которых отпугивает покупателей: они предпочитают найти другую квартиру, чем связываться с таким посредником, который утаивает значимые факты, устраивает аукционы на объекте, берет комиссию с двух или даже трех сторон (если это альтернативная цепочка)», — рассказывает Дмитрий Котровский.



*На первичном рынке доход агента напрямую связан с выполнением плана продаж, который принят в компании по каждому определенному проекту*



## Мкрн «Бутовские аллеи»

### Квартира в Москве от 3,6 млн руб.

**Скидка 5% при 100% оплате!\***

- Малоэтажный микрорайон в березовой роще
- Ипотека от 12 банков\*\*
- Рассрочка 0%
- Собственная инфраструктура

 «Бунинская аллея», 15 минут пешком

**Приглашаем на обзорные экскурсии по микрорайону!**



\* Предложение действительно до 28 февраля 2014 г. \*\* ОАО Банк «Возрождение», ОАО «Сбербанк России», ЗАО ВТБ 24, ОАО Газпромбанк – ГПБ, ОАО АКБ «Балтика», АКБ «РосЕвроБанк» (ОАО), КБ ОАО «МИА», ОАО АКБ «Связь-Банк», ЗАО КБ «Альта-Банк», ОАО «Банк Москвы», ОАО Банк «РОСТ», ООО КБ «ИНТЕРКОММЕРЦ». Содействие в получении. Компания-застройщик – ООО «ПОЛИР М».



Проектная декларация  
на сайте [www.estatet.ru](http://www.estatet.ru)

(495)

**223 8888**

*Доход риелтора зависит от ситуации на рынке. Сегодня средняя комиссия на вторичном рынке составляет порядка 5%, на первичном — иногда больше*



Не обратив внимания на некоторые вопросы, клиент рискует приобрести недвижимость с массой проблем. Чаще всего к ним относятся долги по коммунальным платежам и телефонным переговорам

Риелторы уверяют, что такие прецеденты объясняются не особенностями и законами риелторского бизнеса, а исключительно человеческим фактором. Действительно, недобросовестные сотрудники встречаются в каждой профессии — правда, бытует мнение, что среди риелторов таких большинство. А все потому, что агентом по недвижимости в нашей стране становится любой человек с улицы, без образования и опыта. В этом, в частности, не сомневается и Дмитрий Котровский. На его взгляд, данный факт снижает престиж профессии. Так как риелторское дело позволяет зарабатывать без инвестиций в личностный

и профессиональный рост, желание улучшить свою квалификацию возникает у единиц. К тому же в нашей стране профессиональное риелторское образование дают в единицах вузов — как правило, это бизнес-образование для руководителей. Работе в «полевых» условиях нигде не учат.

Галина Киселева подтверждает, что риелтором способен стать каждый, но поясняет, что лишь при желании развиваться в данной сфере и только после прохождения нескольких ступеней обучения. Например, в крупных агентствах новички сначала слушают лекции, участвуют в семинарах и мастер-классах. Затем под наблюдением квалифицированных наставников принимают входящие запросы от клиентов, проводят показы и выполняют прочую работу начального уровня. Только после аттестации они допускаются к совершению реальных сделок на уровне от и до, притом сначала под контролем наставников.

Среди качеств, присущих риелтору, Филипп Третьяков выделяет коммуникабельность, навыки самопрезентации, умение хорошо и убедительно говорить. «В 2000-х годах на рынке проводилось исследование, кто же работает риелторами. Выяснилось, что среди них больше всего женщин с медицинским и педагогическим образованием. Сейчас в риелторы часто идут люди с юридической, финансовой, экономической подготовкой», — комментирует эксперт.

Одно из главных качеств, без которых риелтору не обойтись, — стрессоустойчивость. Несмотря на разговоры о том, что риелторы — бездельники, игроки рынка уверяют, что это не так, и назвать эту профессию легкой нельзя. Среди основных минусов ремесла эксперты называют ненормированный рабочий день, нестабильный доход, отсутствие фиксированной ставки, прямую зависимость от сезонности и конъюнктуры рынка, низкий престиж и уменьшение целесообразности профессии с развитием интернет-коммуникаций.

На другой чаше весов — преимущества профессии, которые привлекают в эту сферу массу людей, а именно: более-менее свободный график, возможность регулировать свой доход с помощью собственных усилий (процент от продаж) и повышать профессионализм. Риелторы начинают работать с нулевым порогом входа и сравнительно быстро зарабатывают на квартиру, покупая ее на более выгодных условиях: банки иногда снижают ипотечную ставку для сотрудников риелторских компаний. (PH)



жилой квартал  
**НОВОЕ ПАВЛИНО**

## НОВОСТРОЙКИ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ

★ **ВОЕННАЯ ИПОТЕКА**

214-ФЗ **МОНОЛИТ**  
от **49 850** руб./м<sup>2</sup>

**КВАРТИРЫ**  
повышенной комфортности  
по доступным ценам!

**ИПОТЕКА**



ПАРТНЕР ПРОЕКТА



**СБЕРБАНК**

*Всегда рядом*

8 800 555 55 50 [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)



**МИЦ (495) 937-76-55**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

Сайт проекта [www.domvpavolino.ru](http://www.domvpavolino.ru)