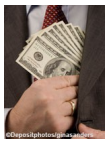

Выяснить даже средний доход риэлтора в Москве - задача непростая. В этой профессии оклады встречаются редко, все зависит исключительно от количества заключенных сделок и процентов от комиссии, которые готовы заплатить в агентствах недвижимости. Да и сами риэлторские конторы неохотно делятся информацией о заработках своих сотрудников.

Риэлтора ноги кормят

Заработок риэлтора во многом зависит от него самого: чем больше сделок заключил, тем выше доход получил. Как поясняет руководитель департамента городской недвижимости компании "НДВ-Недвижимость" Светлана Бирина, в среднем менеджер "закрывает" две-три сделки в месяц. "Естественно, их может быть и больше, и меньше. Сама по себе работа риэлтора такова, что месяц на месяц не приходится, так как одни сделки проходят быстро, а другие могут затянуться", - уточняет она. По данным "ИНКОМ-Недвижимости", в среднем агентская комиссия составляет 4-6% от суммы сделки. Все зависит от сложности реализации объекта. Если квартира неликвидная, а продавец, к примеру, выставляет условие - реализовать предложение за пару месяцев, то комиссия будет выше, если объект стандартный - ниже. Риэлтор, который работает с агентством или является его сотрудником, зарабатывает в среднем 35% от комиссии. Кроме того, на прибыль от какой-то конкретной сделки влияет и то, какую работу выполнял брокер: сопровождал ли он сделку от начала и до конца, либо просто привел клиента в агентство или только вел переговоры. Чем меньше агент вкладывался в процесс, тем меньше он заработал.

Во многих агентствах устанавливаются планы по продажам, таким образом, брокерский процент зависит от выполнения плана. Частники получают весь куш целиком. Однако, чтобы быть успешным брокером-одиночкой, нужно иметь большую клиентскую базу и своих "поставщиков" хороших заказов.

Исходя из вышесказанного, несложно рассчитать примерный заработок рядового риэлтора, трудящегося на рынке жилья экономкласса Подмосковья. Если брокер заключает в месяц три сделки, в каждой участвует бюджетная квартира стоимостью 4,5

млн рублей, то комиссия агентства составит 540 тыс. рублей, а заработок брокера - 189 тыс. рублей.

Кстати, на примере агентства "НДВ-Недвижимость" Светлана Бирина пояснила, что у менеджера, который проводит альтернативную сделку, комиссия больше: "Минимальная комиссия за альтернативу составляет 300 тыс. рублей. Расчет: риэлтор, закрывший две сделки при минимальной комиссии, заработает 210 тыс. рублей (35% от 600 тыс.). Если проводятся три таких альтернативных сделки, то доход составит 315 тыс. рублей".

Однако такой доход - далеко не предел в этом бизнесе. Профессиональный агент при удачных обстоятельствах, при хорошем опыте работы, знакомствах может заработать на порядок больше. Эксперты рынка говорят о суммах 500-600 тыс. долларов в месяц. Более того, в анонимном опросе была озвучена сумма 1,2 млн долларов, которые брокер заработал при продаже объекта коммерческой недвижимости.

Золотая жила

Наименее доходным является рынок аренды экономкласса. Обычно с этого плацдарма стартуют новички. Сделки просты в оформлении, никаких серьезных агентских обязанностей, зато много беготни и мороки. Заработок тут тоже во многом зависит от активности брокера, но заработать больше 100 тыс. рублей вряд ли удастся. Тем более если риэлтор трудится на благо какой-то компании и в его контракте есть условия по выполнению плана. Не выполнил план - ничего и не заработал.

Как утверждает генеральный директор DNA Realty Антон Белых, наибольший куш можно сорвать в сегменте коммерческой недвижимости. "Особенно в торговой, если у компании есть ликвидные помещения, которые интересуют розничные сети, - подчеркивает он. - Также, безусловно, очень ходовым делом является продажа квартир экономкласса, которые улетают с рынка как горячие пирожки". Эксперт отмечает, что продавать загородную недвижимость тоже выгодно: "Цены там выше, чем в городском жилье, и процент, который платят брокерам, тоже".

Однако работа на загородном рынке имеет свою специфику. Как объясняет руководитель офиса "Сретенский" компании "ИНКОМ-Недвижимость" Антон Архипов, в

отличие от покупателей городской недвижимости, клиенты на загородном рынке более привередливы. Здесь чаще всего приобретают недвижимость на заработанные деньги, а не потому, к примеру, что получили в наследство квартиру и продали, как часто бывает на рынке городской недвижимости. "С такими деньгами сложнее расставаться. Кроме того, с крупными суммами денег на руках чувствуешь себя более уверенным и успешным. Ощущаешь реальное право торговаться. Как правило, это люди с заработком выше среднего, привыкшие к индивидуальному подходу. Коммуникация с такими клиентами предъявляет особые требования к менеджеру по продажам", - рассказывает он.

С другой стороны, многие специалисты рынка придерживаются мнения, что работать нужно во всех сегментах. Так как квартиры экономкласса и бизнес-класса продаются чаще, а продав элитную квартиру, можно сразу заработать несколько сотен тысяч долларов.

Ольга Петрова