





КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОМИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ДЛЯ КЛИЕНТОВ ЭЛИТНОГО РЫНКА:

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

**Ирина Плохова**Спикер



# Комиссия Агентства



в сегменте стоимости от

10000005



# Продажа

объектов недвижимости

#### Комиссия Агентства

от собственника

3-5% 2-5%

от стоимости объекта

от застройщика

от стоимости объекта

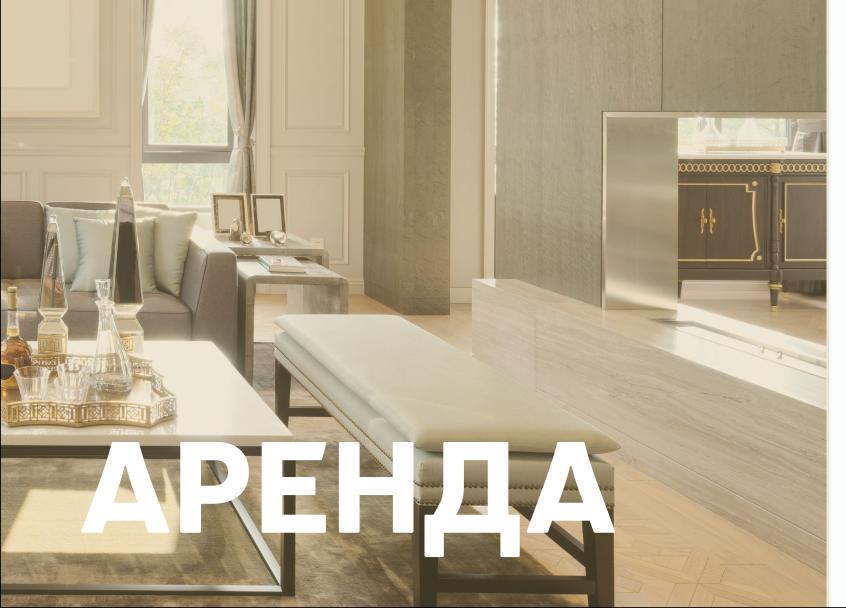






# Аренда

объектов недвижимости



Комиссия Агентства

50-100%

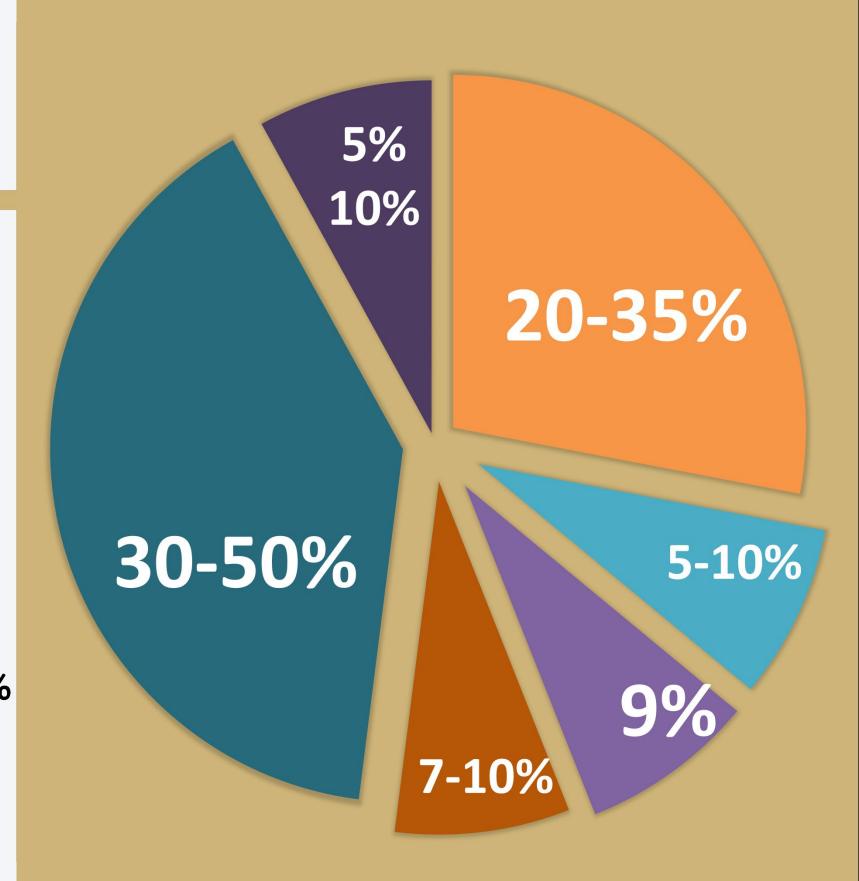
арендной ставки ЗА МЕСЯЦ





# Комиссия складывается:

- **АГЕНТСКОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ 20-35 %**
- Аренда офиса 5-10%
- Маркетинговые затраты 5-10%
- Заработная плата персонала 7-10%
- Контрагенты (доля партнера) 30-50%
- Рентабельность агентства недвижимости 5–10%



### КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОМИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ АГЕНТСТВА



#### сложности

Сложности сделки, Например, наличие Несовершеннолетних, согласование сделки с Органами опеки и попечительства



#### **АЛЬТЕРНАТИВА**

Альтернативная СДЕЛКА (ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВЗАМЕН)





#### СОБСТВЕННИКИ

Количество собственников или количество прописанных в квартире людей.



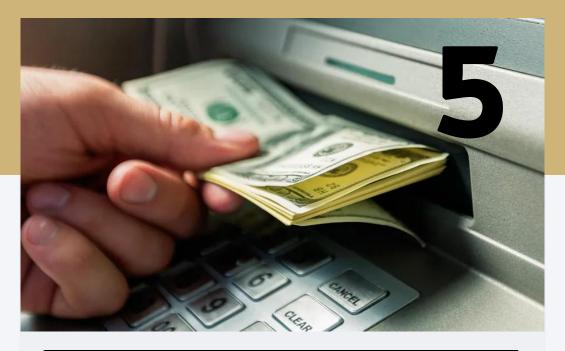


### КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОМИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ АГЕНТСТВА



#### ликвидность

Ликвидность САМОГО ОБЪЕКТА (КВАРТИРА/ОСОБНЯК КОТТЕДЖ/ПЕНТХАҮС)



#### ФОРМА РАСЧЕТОВ

НАЛИЧНЫЕ ИЛИ ИПОТЕЧНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА



#### ПАРТНЕРСТВО

НАЛИЧИЕ ПАРТНЕРОВ В СДЕЛКЕ





SOCHI

#### ПАРТНЕРСКИЕ СДЕЛКИ

от 30% до 50% СУММЫ

ПОЛУЧЕННОЙ АГЕНТСТВОМ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИМ ИНТЕРЕСЫ ПРОДАВЦА, ПЕРЕДАЕТСЯ КОНТРАГЕНТАМ-ПАРТНЕРАМ, КОТОРЫЕ ПРИВОДЯТ ПОКУПАТЕЛИ.

#### ΠΑΡΤΗΕΡ ΑΓΕΗΤCTBA

ЧАСТНОЕ ЛИЦО МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА

30-40%

#### ПОЛОВИНА ЗАРАБОТАННОГО

ГОТОВЫ ОТДАВАТЬ ЛИШЬ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ, ТАКИМ ЖЕ АГЕНТСТВАМ

50%

# Партнерские продажи:



#### Facebook

ЧЕРЕЗ ЗАКРЫТЫЕ ГРУППЫ НА FACEBOOK



ГРУППЫ WHAT'S APP «ПАРТНЕРСКИЕ ПРОДАЖИ»



### Брокер-туры

ДЛЯ АГЕНТОВ НА ОБЪЕКТЫ БЕЗ ПОКУПАТЕЛЕЙ

### Рекламные площадки

Поиска объектов на рекламных площадках и отправки презентации объекта без логотипа компании





# Гарантийное письмо

#### При сотрудничестве с другим Агентством

ПРИНЯТО ДАВАТЬ ИЛИ ПОЛУЧАТЬ ГАРАНТИЙНЫЕ ПИСЬМА НА ВЫПЛАТУ КОМИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ АГЕНТСТВОМ КОНКРЕТНОГО ПОКУПАТЕЛЯ.

Однако, на практике лучше заключать

СУБАГЕНТСКИЕ ДОГОВОРЫ, где прописываются

Финансовые условия договора, объект и покупатели.





# Сделка на Покровском бульваре

4%

Комиссия

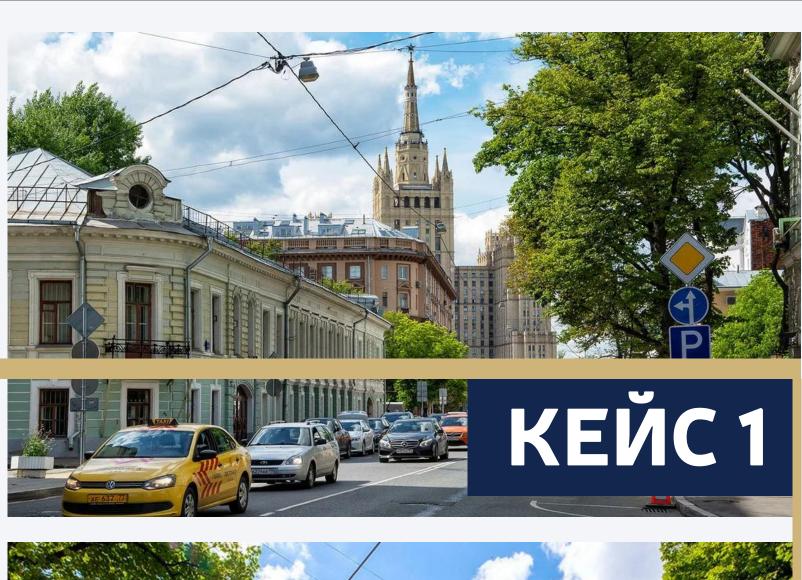
Собственников - 7

82 000 000 рублей

Стоимость объекта









# Большая Дмитровка IX

6% комиссионное вознаграждение для агентства! При сделке свыше 150 млн руб. Меrcedes класса С в подарок менеджеру агентства лично!



# Сделка от застройщика

6%

Комиссия

+ MERCEDES Брокеру

200 000 000 рублей

Стоимость объекта







### Сделка на ул. Новослободская

**3%** Комиссия

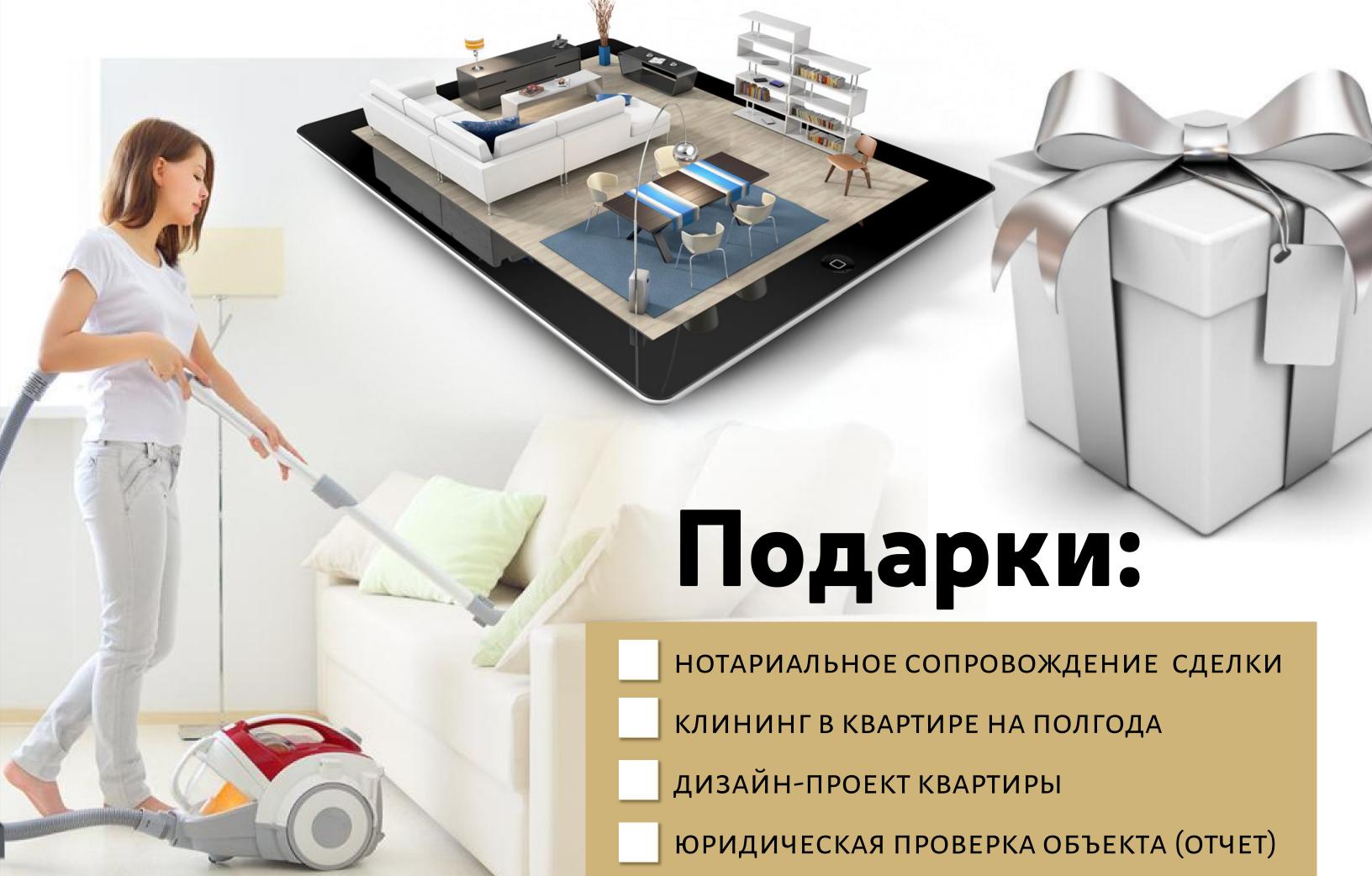
# 30 000 000 рублей

Стоимость объекта

ПОДАРОК покупателю - кофемашина



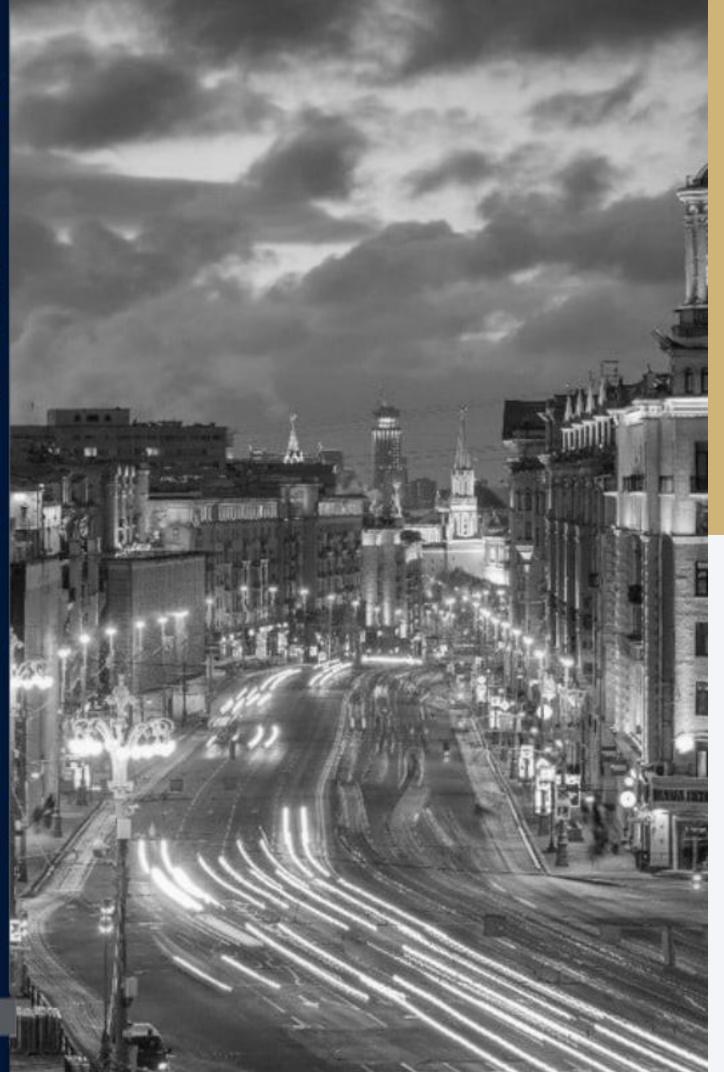












# Подписанный договор – гарантия комиссии

Сделка на ул. Тверская



### 1500 000 рублей

Задаток

Прописанные в агентском договоре услвоия, в случае ОТКАЗА ПОКУПАТЕЛЯ ОТ СДЕЛКИ позволили заработать 50% суммы задатка



# Продажа объекта по программе

Trade-in



Комиссия

Сотрудничество с застройщиком

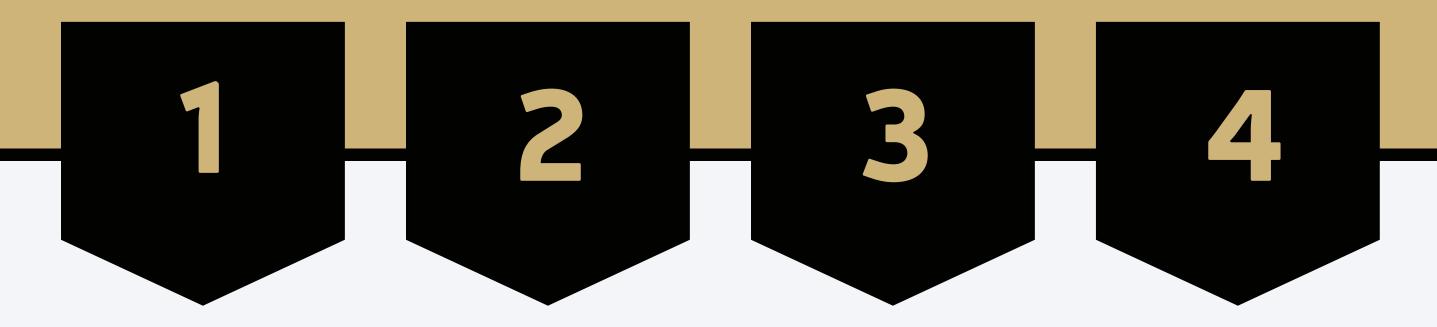
17 000 000 рублей







#### Схема работы:



Клиент выбирает новую недвижимость в одном из проектов Застройщика. Застройщик быстро и бесплатно оценивает квартиру.

После одобрения продажи старой квартиры, подписывается договор участия в долевом строительстве.

ТО о от стоимости новой недвижимости, а остаток суммы выплачивается, когда Застройщик продает старую квартиру.













# Сделка по эксклюзивному договору

5%

Комиссия

на Андреевской набережной

600 000 \$

Стоимость объекта

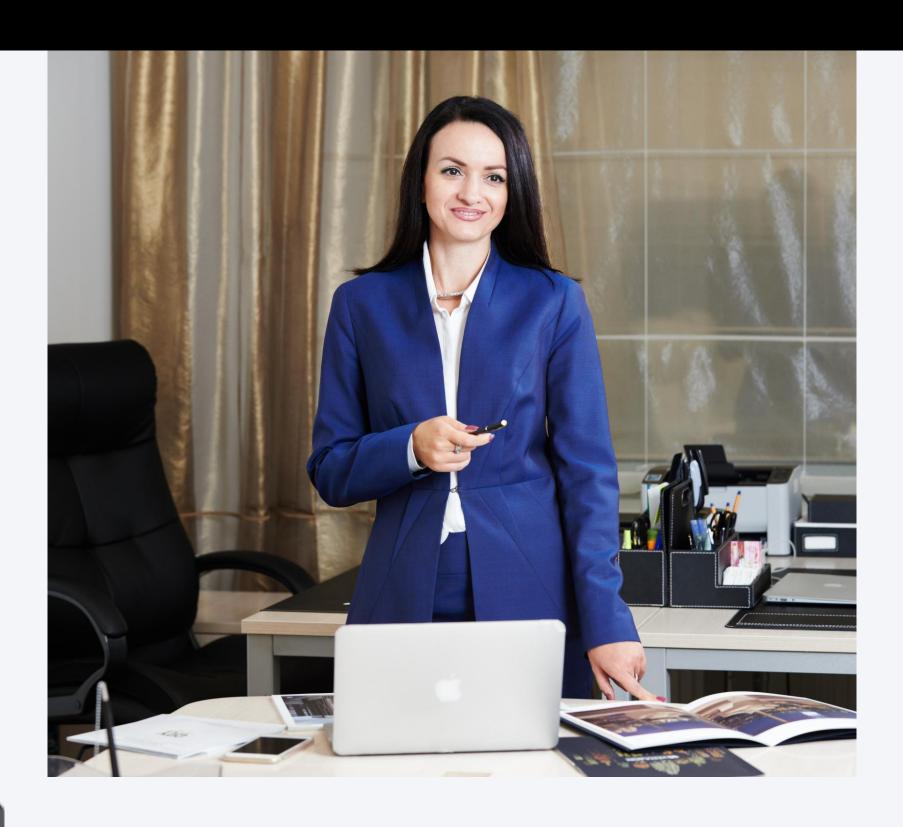








### СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!





IRINA.REALTY.EXPERT



8-985-413-07-07

Ирина Плохова

Спикер

