



Фото Натальи ЧАЙКИ

Хороший риелтор не просто поможет купить или продать квартиру, но подберет максимально удобный для клиента вариант сделки.

ти стараются руководствоваться профессиональными стандартами и кодексом этики риелтора. Это — первое.

Второе — нужно смотреть, сколько компания работает на рынке. Если ее стаж два-три года, может, это и хорошая компания, но выяснить это на своем опыте я бы не стал. Полезно посмотреть компанию, что называется, «вживую» — походить по ее офисам. Посмотреть, где находится главный офис, что он собой представляет, где расположен — удобное ли это помещение. Если созданы условия для комфортной работы, значит, там работают высококвалифицированные профессионалы. Если офис удачно расположен, значит, компания думает о своих клиентах и клиентах, чтобы им удобно было добираться.

Еще раз призываю внимательно посмотреть сайт, что на нем написано, какие у компании ценности, какие сотрудники, какие лица у них. Если компания скрывает лица сотрудников и не показывает их фото на сайте, то либо этих сотрудников мало, либо в коллективе непонятные взаимоотношения. Мне кажется, что на сайте современного агентства недвижимости должны быть лица. На сайте должно быть освещено профессиональное пространство, запросы рынка недвижимости, ответы на наиболее жгучие вопросы населения и отзывы клиентов. Причем не написанные «под копирку», а настоящие отзывы. Это большое подспорье для клиентов. Почитал отзыв и прикинул: вот здесь такая же ситуация, как у меня, и человек, который написал отзыв, чем-то похож на меня, и он доволен работой данного риелтора — может, и мне стоит к этому специалисту обратиться.

— **Каким образом формируются цены на услуги риелторов и как можно проверить, справедлива это цена или нет?**

— В большинстве случаев это некий процент от суммы сделки. Мы говорим о рыночной стоимости объекта, то есть цену на услуги диктует рынок. Если несколько лет назад это было от 6 до 10 процентов, то сейчас в среднем от 4 до 5. Размер вознаграждения риелтора зависит от сложности сделки, от стоимости объекта, от содержания пакета услуг. Если прямая продажа квартиры — это одно. Если продажа с одновременной встречной покупкой квартиры — это другое. Если расселение большой коммуналки — третье. Но если очень дорогой объект, то может быть и 2 процента.

Если объект дешевый, например участок земельный, который находится в ста километрах от города, с ценой 500 тысяч рублей, то отработать за 4 процента никак не возьмется: это 20 тысяч рублей, а тут только в районный центр нужно несколько

ко раз съездить. И затраты времени огромные. Кстати, многие агентства переходят постепенно к преискуранту на свои услуги, где пишется, сколько стоит та или иная часть работы. Формируется перечень необходимых работ, а из него следует полный размер комиссионного вознаграждения. Как правило, оно примерно равно сумме в процентном выражении, но это позволяет клиентам лучше понимать, за что они платят.

КОГДА ЭКОНОМИТЬ ОПАСНО...

— В народе все-таки существует некое недоверие к риелторам, поэтому многие предпочитают совершать сделки «своими силами».

— Это связано с низкой квалификацией некоторых специалистов из этой сферы, преимущественно тех одиночек, о которых я говорил, так называемых серых маклеров. А также с деятельностью тех, которые на грани криминала работают, то есть черных маклеров. К сожалению, криминальные случаи есть, и это отрицательно влияет на имидж профессии в це-

— **Нормально работающие специалисты зарабатывают от 30 до 50 тысяч рублей в месяц. А более успешные — до 100 тысяч, проводя при этом одну-две сделки в месяц.**

лом. Поэтому мы стараемся дистанцироваться от такого рода деятелей. Мы говорим, что риелтор работает в соответствии с профессиональными стандартами и кодексом этики риелтора. Проводятся добровольная общественная сертификация компаний, аттестация специалистов (то есть они проходят обучение и сдают экзамены). Информация о профессиональных риелторах содержится в едином реестре, справки по которому можно всегда найти в Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти, при которой функционирует Управляющий совет по сертификации риелторской деятельности в соответствии с федеральным стандартом.

— **Расскажите подробнее о серых и черных маклерах и почему они на нашем рынке все-таки присутствуют.**

— Потому что к их услугам прибегают люди, которые хотят сэкономить. Они думают, что если обратиться к частному специалисту, то он меньше возьмет, чем риелторская компания, хотя бывают случаи, когда такой маклер берет гораздо больше, но в закамуфлированном виде. Сейчас есть схемы, по которым недобросовестные маклеры что-либо скрывают от своих клиентов. И зарабатывают даже больше, чем компании. Серые маклеры —

это те, которые работают сами по себе и ни за что особо не отвечают. Они не платят налоги, не обладают полным риелторским инструментарием, никем не контролируются. Черные маклеры — это те, которые работают на грани криминала, кто готов пойти на преступление, на подлог, на то, чтобы людей «ободрать». Отселить, допустим, алкоголика в самое дешевое жилье и разницу в стоимости присвоить себе.

— **Если они выселили пьяниц, которые не платили за квартиру, и вселили туда нормальных людей — кто-то тоже должен этим заниматься. Пьяниц и так выселили бы без предоставления жилья.**

— Мы же не говорим, что не занимаемся сделками с неблагополучными гражданами. Занимаемся, но независимо от того, кто этот человек — наркоман или алкоголик, у него есть имущество, на которое он имеет право, поэтому надо в любом случае оценивать правильно. Даже если мы приобрели ему более дешевую недвижимость, то разницу кладем на его счет в банке, и потом задача его родных не допустить, чтобы он сползал дальше. Наркомания и алкоголизм — это болезни, но не поражение в правах на собственность. К сожалению, злоупотребления и преступность на рынке недвижимости еще имеют место. Несколько лет назад был случай, когда действовала преступная группа, в которую входили участковый милиционер, представитель паспортной службы, представитель социальной службы, черные маклеры и черный нотариус, который подписывал документы сфальсифицированные или подтасованные. Но сейчас этого стало меньше по сравнению с девяностыми годами: население стало более грамотным, да и мы проводим большую разъяснительную работу.

— **Сколько в среднем получает риелтор?**

— Нормально работающие специалисты зарабатывают от 30 до 50 тысяч рублей в месяц. А более успешные — до 100 тысяч, проводя при этом одну-две сделки в месяц.

ТРЕБУЮТСЯ

В связи с увеличившимся объемом работы агентство недвижимости «Дарко» проводит набор сотрудников с опытом работы и без опыта работы в сфере недвижимости. Приглашаются на работу: стажеры, опытные агенты, менеджеры, менеджеры с группой.
Телефон службы персонала в Санкт-Петербурге 777-04-87.
Электронная почта: job@darko.ru.

Агентству недвижимости «Александр» требуются стажеры.
Требования:

- настойчивое желание иметь высокие доходы;
- коммуникабельность;
- стрессоустойчивость;
- активность;
- целеустремленность;
- инициативность.

Обязанности:

- поиск клиентов;
- обработка информации в базе данных компании;
- консультации клиентов;
- показ объектов;
- подготовка документов и оформление состоявшихся сделок.

Условия:

- сдельная система оплаты труда (30 — 45% от размера комиссионного вознаграждения);
- профессиональная помощь и поддержка опытного менеджера;
- обучение в корпоративном обучающем центре «Realist»;
- возможность гибкого рабочего графика;
- работа в одном из комфортных офисов рядом с метро.

Резюме присылать по адресу: trener@anspb.com

В связи с открытием новых групп направления «Новое строительство» агентство недвижимости «Итака» приглашает профессионала на позицию руководителя групп менеджеров по продажам объектов нового строительства.
Возраст — от 30 лет. Образование — высшее.

Требования:

- обязателен опыт успешной работы на руководящей позиции в АН в отделе продаж нового строительства или в строительных организациях в СПб или ЛО;
- отличная ориентация на рынке нового строительства по СПб и ЛО;
- опыт формирования группы, навык профессиональной подготовки сотрудников-стажеров;
- нацеленность на высокий финансовый результат команды.

Обязанности:

- организация работы группы МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ объектов нового строительства/коттеджной и малоэтажной застройки;
- планирование и обеспечение выполнения плана продаж по направлению, отчетность;
- конкурентный анализ рынка.

Условия работы:

- помощь в организации набора и формировании группы;
 - на период формирования группы устанавливаются спец. условия оплаты — ОКЛАД + % (от дохода группы).
- Собеседование проводится пн. — пт./с 16.00 до 18.00 в центральном офисе компании по адресу: ст. метро «Пионерская», Коломяжский пр., 15, корп. 2.
Телефоны отдела персонала: 495-64-28, 8-901-309-20-01.

Организатор торгов — ООО «Правовое Бюро» (ОГРН 1117746226300, ИНН 7715858262, 127224, г. Москва, Северодвинская ул., д. 13, корп. 1, кв. 390, pravovoebyuro@gmail.com, тел. 84955068660.) по продаже имущества ЗАО «Группа А.Д.Д.» (192012, Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны, 120, лит. К; ИНН 7811353955, ОГРН 5067847331646) сообщает, что победителем торгов в электронной форме путем публичного предложения по продаже имущества ЗАО «Группа А.Д.Д.», входящего в состав Лота №1 и Лота №2 (сообщение №77030941580 в газете «Коммерсант» №192 от 19.10.2013 г., сообщение №77030947308 в газете «Коммерсант» №197 от 26.10.2013 г.), признано Общество с ограниченной ответственностью Консалтинговая компания «ЭКСПЕРТ ГРУПП» (ОГРН 1120280030892, ИНН 0274168069, 450000, город Уфа, улица Чернышевского, 104). Цена, предложенная победителем по Лоту №1, составила 297,647,10 руб., по Лоту №2 — 159,192,90 руб.

Заинтересованность Общества с ограниченной ответственностью Консалтинговая компания «ЭКСПЕРТ ГРУПП» по отношению к должнику, кредиторам, конкурсному управлению и организатору торгов отсутствует. Конкурсный управляющий, Организатор торгов, НП МСО ПАУ не являются участниками Общества с ограниченной ответственностью Консалтинговая компания «ЭКСПЕРТ ГРУПП».