




Бизнес-план агентство по недвижимости

студента 2-го курса
группы 10-СЭ
Рыбкина Алексея

- 
- Услуги риэлторской фирмы стоят недешево, но тем не менее у риэлторов всегда есть работа. Клиенты сами находят риэлторскую контору и обращаются за помощью. Самостоятельный поиск подходящей недвижимости для купли-продажи или размена-обмена часто заканчивается плачевно. Клиент сталкивается с аферистами и в итоге остается без денег и без жилья. Кроме того на поиск нужно потратить уйму времени, сил и здоровья. Небольшой объем информации также является недостатком при самостоятельном поиске подходящего варианта. Поэтому спрос опережает предложения.
 - Для открытия агентства по недвижимости не требуется больших вложений. Следовательно, много желающих заняться этим видом деятельности, однако не все могут выдержать конкуренцию. Именно поэтому нужно подойти к этому делу со всей серьезностью и рассудительностью. Обдумать и взвесить все аспекты бизнеса, просчитать все риски и потери при форс-мажорных обстоятельствах, разработать стратегию достижения рентабельности и возможность динамичного роста.

Целью создания

- **Целью создания** фирмы по оказанию риэлторских услуг (агентства недвижимости) является поиск объектов недвижимости для проведения сделок по купле-продаже, аренде помещений, обмену жилья. Полный комплекс услуг подразумевает юридическое оформление сделок и составление сопровождающих документов, услуги нотариуса.

Лицензирование и сертификация риэлторской деятельности.

- Согласно Закону «О лицензировании отдельных видов деятельности» деятельность риэлторских организаций лицензированию не подлежит. Вместе с тем, Российской гильдией риэлторов разработаны национальные стандарты профессиональной риэлторской деятельности, которые были зарегистрированы в Госстандарте РФ, поэтому агентству недвижимости необходимо сертифицировать брокерские услуги.

Маркетинг и сбыт.

- Количество совершаемых сделок, а следовательно и прибыль, во многом зависят от актуальной информации с рынка недвижимости, которую агенты смогут получить, именно поэтому в этом бизнесе огромную роль играют личные связи и возможности. Риэлторские компании, обычно, размещают свою рекламу в местных газетах бесплатных объявлений и специализированных изданиях. Во многих городах существуют интернет-сайты о недвижимости в данном городе (области, республике), где также можно размещать информацию о своих услугах. Крупные агентства недвижимости, как правило, имеют собственные сайты, где представлены все актуальные на данный момент предложения по недвижимости.

Помещение.

- Помещение под офис целесообразно арендовать в центрах большого скопления людей, торговых центрах, а также в жилмассивах, так сказать, поближе к клиентам. Хотя основная часть работы риэлтора проходит, что называется «в поле».
- Площадь офиса - от 20 кв.м.. Офис должен иметь кабинет руководителя и зал для общения с клиентами, где опытные сотрудники в присутствии клиента быстро подберут для рассмотрения возможные варианты.

Персонал.

- На начальном этапе работы агентства нам потребуется штат, численностью от 5 человек. Обычно, в среднем агентстве недвижимости штат составляет 8-12 человек. При этом часть риэлторов работает в агентстве недвижимости по договору. Опыт работы с клиентами в этом бизнесе обязательное условие при приеме на работу. Весь персонал должен быть высококвалифицирован и обучен. Случайных людей не должно быть.

Оборудование.

- Для нормальной деятельности агентства недвижимости потребуется приобрести компьютеры, принтер, факс, ксерокс, кассовый аппарат, сейф. Желательно иметь несколько прямых телефонных номеров или многоканальный городской телефон.

Финансовая часть.

Начальные затраты	
Аренда помещения	от 15 тыс. руб
Коммун.платежи	6тыс.руб
Оборудование	от 60-80 тыс. руб
Программное обеспечение (1С и т. п.)	30 тыс. руб
Реклама	от 5-15 тыс. руб. в месяц
мебель	30тыс.руб
Канцелярские и офисные товары	3тыс.руб
Общие затраты	159тыс.руб

Активы	
Денежные средства	10 000,00р
Ценные бумаги	0,00р.
Общие активы	10 000,00р
Нехватка капитала для начала работы	-149 000,00р

Штатное расписание

ДОЛЖНОСТЬ	Кол. раб	З/П
Директор	1	25тыс.руб
агент-риэлтор	3	30-60% от комиссии за проведенную сделку
Юрист	1	15тыс.руб
бухгалтер	1	14тыс.руб
уборщица	1	7тыс.руб
всего	7	От 61 тыс.руб

Оплата труда для агентов устанавливается сдельная. Сумма вознаграждения обычно составляет 30-60% от комиссии за проведенную сделку.

Оплата труда руководителя, бухгалтера, уборщицы – фиксированный оклад.

Коммунальные платежи, оплата за телефон и иные расходы – от 6 тыс. руб.

Доходы:

- Средняя цена за риэлторские услуги – 3 - 6% от суммы сделки. Прибыль фирмы с численностью 5 человек может составлять порядка 200 тыс. руб. в месяц.

Рентабельность

- **Рентабельность** агентства недвижимости во многом зависит от суммы вложений, масштаба бизнеса, активности и квалификации агентов-риэлторов, средний показатель – около 25%.

Окупаемость

- **Окупаемость – от 3-6 месяцев.**



Спасибо за внимание!