




# **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.

<b>Начальные затраты</b>	
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

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

# Штатное расписание

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

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!**