

Рассмотрим следующие основные пункты деятельности риелтора по коммерческой недвижимости:

1. На рынке аренды коммерческой недвижимости существуют собственники помещений (арендодатели) и соискатели таких помещений (арендаторы)
2. Задача брокера по аренде недвижимости, (т.е. риелтора, агента по недвижимости) заключается в том, чтобы помочь соискателю (арендатору) то есть своему клиенту, найти помещение, которое удовлетворит его запросы. Или же наоборот: под определенное помещение (объект арендодателя) найти соответствующего соискателя (арендатора)
3. Так как собственник помещения хочет его поскорее сдать в аренду и начать получать арендную плату, он часто готов платить вознаграждение риелторам, которые приведут к нему будущего арендатора. То же касается и соискателя (арендатора) он желает побыстрее найти требуемое помещение и готов в свою очередь платить вознаграждение риелтору, который ему в этом поможет.

Вознаграждение выражается в процентах от суммы стоимости аренды одного (первого) месяца аренды того или иного помещения. Выплата является единоразовым платежом.

Приведем пример:

Аренда помещения (склада, производства офиса или др.) площадью 400 м² стоит в месяц
200 000 руб.

Вы нашли для такого помещения арендатора. Собственник(арендодатель) этого помещения заплатит Вам за подбор арендатора 50% от стоимости одного месяца аренды. Итого комиссия с собственника составит 100 000 руб.

(
50%
от
200 000 руб.
)

В то же время вы можете объявить и арендатору комиссию в размере от 25% до 50% от стоимости одного месяца аренды за подбор помещения, что составит от 50 000 до 100 000 руб.

Итого общее Ваше вознаграждение составит от 100 000 до 200 000 руб. (до 100 % от суммы арендной платы)

Таких сделок можно проводить по несколько в месяц. Почему же не все столько зарабатывают? Потому что нужно научиться зарабатывать много и это отнюдь не просто. Нужно уметь выбрать ликвидное помещение, заключить договора, оперативно найти платежеспособного арендатора , осуществить процесс сделки, проявить высокую степень самоорганизации. Для этого требуется хорошая база и не менее хороший уровень самодисциплины, трудолюбия и деловых качеств. Коммерческая недвижимость эффективный инструмент высоких заработков, а сможете ли Вы им воспользоваться зависит только от Вас, от Вашего желания работать и зарабатывать.

Еще одна основная причина низких заработков - отсутствие должной подготовки и сопровождения начинающего риелтора. Менеджеры в агентствах недвижимости вечно заняты и по сути в большинстве случаев начинающие предоставлены сами себе. Руководство агенства зачастую может только подсказать общие направления работы.

Перспективный вид заработка - это Сделки по продаже объектов коммерческой

недвижимости. Такие сделки проводят опытные риелторы и комиссии здесь доходят до нескольких миллионов рублей и даже более. Риелторы Москвы, всерьез занимающиеся продажами коммерческих объектов проводят несколько сделок в год и этого хватает на покупку дорогих автомобилей и квартир в пределах МКАД. Но об этом чуть позже..

Если вы действительно имеете желание много работать и хорошо зарабатывать то Вам повезло. В АН "Коммерц Бюро" есть хорошая база и эффективные инструменты работы , и мы готовы передать Вам весь накопленный нами опыт и знания, а самоорганизации будем Вас учить используя при этом индивидуальный подход именно к Вам. Все остальное зависит от Вашего желания быть успешным.

Хотите стать успешным брокером и проводить высокодоходные сделки ? Тогда можете переходить к следующему пункту "Руководство риелтора", ведь только при правильно поставленной работе можно вести успешную деятельность и получать от нее высокие доходы.

Вообщем от вас требуется только большое желание, а наша задача - помочь вам добиться успеха! [Следующий пункт: "Правила успешного риелтора"](#)