

Ценообразование на риэлтерские услуги как фактор влияния на потребителя

**Щепелин
Сергей Петрович**

финансовый директор
федеральной риэлторской
компании «Этажи»



Стоимость	Страна
Низкая (до 3%)	2% Норвегия, Исландия, Дания, Македония, 2,25% Литва 2,5% Болгария, Мальта 2,75% Великобритания, Испания, Бельгия
Средняя (3-6%)	3% Албания, Нидерланды, Люксембург, Сербия, Лихтенштейн, Эстония, Румыния, Польша, 3,5% Словакия, Австрия, Греция 4% Ирландия, Португалия, Швейцария, Швеция, Финляндия, Венгрия, Словения 5% Германия, Украина, Кипр, 6% Турция
Высокая (свыше 6%)	7% Франция 8% Монако 10% Андорра

Покупатели	Продавцы	Совместная оплата
Польша	Великобритания	Ирландия
Швейцария	Португалия	Монако
Македония	Испания	Мальта
Словакия	Франция	Албания
Чехия	Люксембург	Исландия
Турция	Бельгия	Румыния
Норвегия	Нидерланды	Словения
Эстония	Андорра	Австрия
Сербия	Кипр	Болгария
Лихтенштейн	Финляндия	Германия
	Венгрия	Хорватия
	Дания	Греция
	Швеция	
	Латвия	

Кто будет платить за риэлтерские услуги?



Франчайзинг | Мы на рынке недвижимости уже 12 лет, 11 месяцев и 13 дней

Вы смотрите: **Тюмень** | Смотрите также: Сургут, Москва | И еще 22 города: **Выбрать город**

Мы работаем с 8:00 до 22:00, выходные с 9:00 до 20:00
Звоните нам с 8:00 до 24:00
+7 (3452) **51-22-22**
Контакты | Обратный звонок

Ипотека? этажи

Поиск на карте | Каталог квартир | Новостройки без комиссии | Загородная | Коммерческая | Ипотека | Молодая семья | Соц. программы | Горячие предложения | Аренда | О компании | Продай по "Всё включено"! | Покупка без риска! | Доп. сервисы | Аналитика | Выставка загородной недвижимости | Элитная недвижимость

СТОИМОСТЬ УСЛУГ



КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

купить	продать	сдать снять
от 25 000 руб. +1%	от 25 000 руб. +1%	70%
[узнать условия...]	[узнать условия...]	[узнать условия...]



КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ



купить от Застройщиков	продать	сдать снять
от 25 000 руб. +1%	от 25 000 руб. +1%	70%
[узнать условия...]	[узнать условия...]	[узнать условия...]



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

купить	купить от Застройщиков, инвесторов	сдать снять
от 30 000 руб. +1%	без комиссии: 0%	50% от арендной платы
[узнать условия...]	[узнать условия...]	[узнать условия...]



ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР

Для клиента

- Клиент четко понимает, сколько и за что он платит
- Увеличение доли сделок по элитным объектам
- Повышение доверия клиентов и, как следствие, увеличение потока клиентов.

Для риэлтора

- Клиент четко понимает, сколько и за что он платит
- Увеличение доли сделок по элитным объектам
- Повышение доверия клиентов и, как следствие, увеличение потока клиентов.

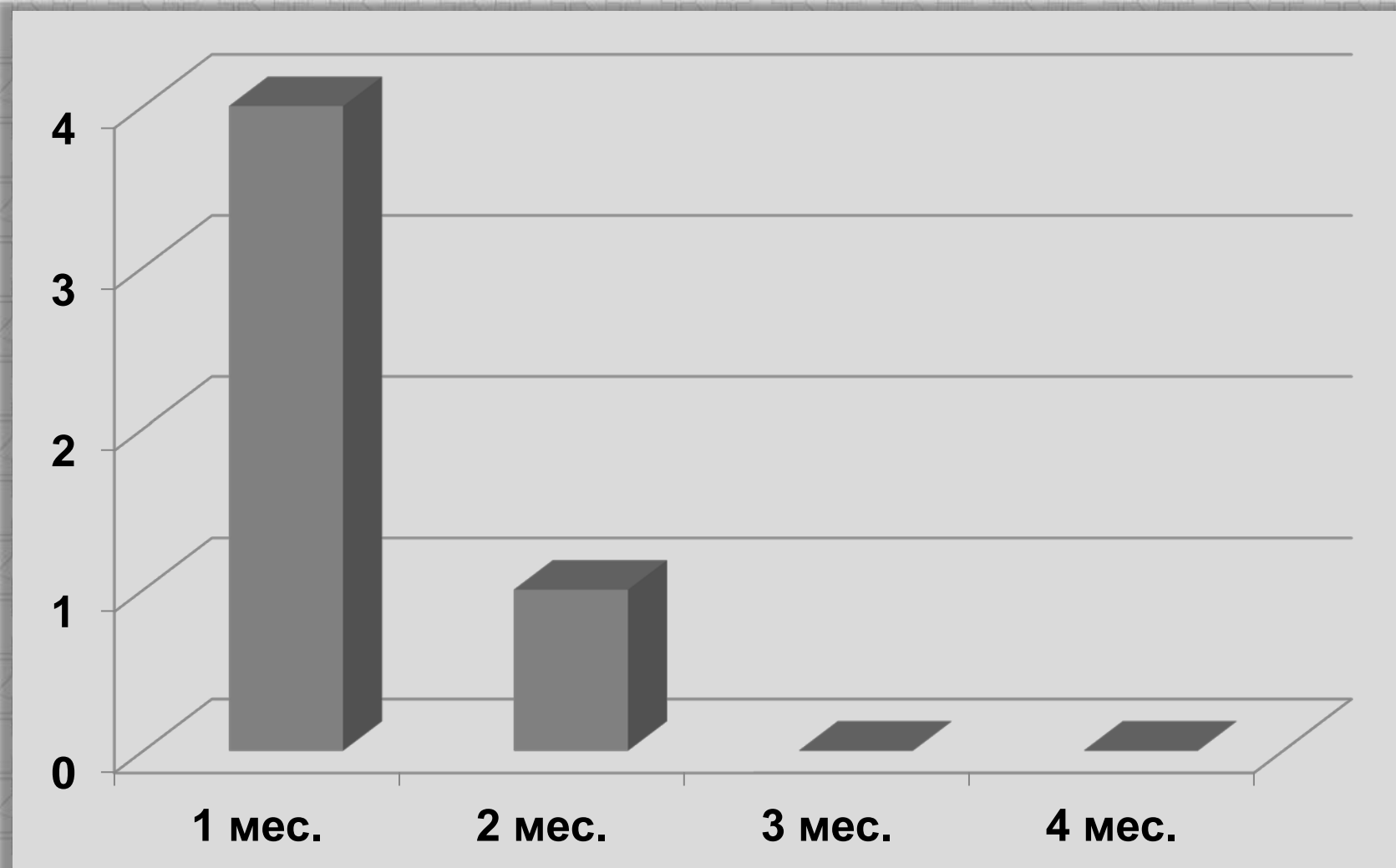
Для компании

- Подконтрольное ценообразование
- Высокое конкурентное преимущество
- Общий рост финансовых показателей
- Увеличение доли рынка



- Любые перемены и новшества – пугают, отталкивают, вызывает недоверие сотрудников.
- Конкуренты обвиняют в демпинге, есть риск потери своей доли и ухода с рынка.

Стаж работы риэлтора	Кол-во увольнений при введении новой системы (%)
свыше 5 лет	7,3
3-5 лет	4,7
1-3 года	1,4
до 1 года	1,3
Итого	2,8



- Клиент заранее знает, сколько и за что он заплатит.
- Скидки предоставляются по утвержденному перечню.
- Если риэлтор работает и с покупателем, и с продавцом – это двойная нагрузка. А потому он получает комиссионное вознаграждение с обеих сторон.
- Основание для получения комиссионного вознаграждения - Договор возмездного оказания услуг



5%

- Ветеранам, пенсионерам, инвалидам, студентам и многодетным семьям.
- При встречной сделке (одновременная продажа и покупка), скидка на вторую услугу.
- Продажа вторичного жилья и последующая покупка новостройки (скидка на продажу «вторички»).
- При повторном обращении.

10%

участникам соц.программ.

**Спасибо
за внимание!**

**Щепелин
Сергей Петрович**

финансовый директор
федеральной риэлторской компании «Этажи»

S.P.Shepelin@etagi.com

