

В мае агентства по недвижимости одновременно увеличили размер комиссионных при продаже жилья.

По словам президента Союза специалистов по недвижимости Александра Рубанова, первыми расценки повысили мелкие игроки, частные предприниматели. Сейчас на них приходится около 70% всего рынка риелторских услуг, пишет Дело.

Если раньше такие агенты брали при продаже жилья 2-2,5% от суммы сделки, то теперь — 5%. То есть размер их комиссионных сравнялся с гонорарами сотрудников крупных агентств недвижимости.

«Прежде мелкие конторы ставили заниженные цены для привлечения клиентов, отбирая их у компаний с большим штатом сотрудников и более качественными услугами», — объяснил Рубанов.

Причиной повышения расценок на услуги риелторов участники сделок называют резкое уменьшение количества сделок в сфере недвижимости. Кроме того, упала стоимость самих квартир и домов.

«Доходы уже не те, а резервный запас средств на исходе. Поэтому большинству участников рынка ничего другого не остается, как зарабатывать за счет повышения цен», — подтверждает директор агентства недвижимости «Кияни» Елена Полховская.

По словам директора риелторской компании «Траектория» Ирины Головневой, многие ее коллеги не повышают тарифы, но пытаются зарабатывать на предоставлении дополнительных услуг, которые раньше входили в сумму комиссионных. Например, таковыми могут быть юридические консультации или же экспертная проверка договоров о купле-продаже.

Ведущий специалист агентства недвижимости «РЕД» Ярослав Цуканов отмечает, что повышение процентной ставки возможно по договоренности с клиентом.

«К примеру, если риелтор «собьет» изначальную цену квартиры на 15-20%, то гонорар может быть увеличен с 5% от суммы сделки, скажем, до 10%», — говорит он.

На сегодняшний день в Киеве работают менее 100 риелторских компаний, в то время как еще весной прошлого года их количество составляло 1,2 тысячи.

Основной причиной этого является сокращение сделок купли-продажи начиная с конца прошлого года более чем на 70%.