

# Стать риэлтором по недвижимости – осознанно и не прогадать

Автор: Анастасия Свинцова

28.10.2020

Если вы задумываетесь о том, как стать риэлтором по недвижимости с нуля, но ещё не реализовали своё желание, то в статье подробно расскажем с чего начать, какие полезные навыки нужны для профессии и чего можно добиться. Вполне вероятно, благодаря статье Вы поймёте, что специалист по работе с недвижимостью — ваше истинное призвание.

## Немного терминов — кто такой риэлтор

Как стать риэлтором по недвижимости без опыта и возможно ли это? Давайте разбираться.

Немного теории. Риэлтор — это специалист, помогающий клиентам на всех этапах купли-продажи первичной, вторичной, загородной, коммерческой недвижимости, аренды или земельных участков.

Например: Человеку нужно приобрести двухкомнатную квартиру в «зеленом районе» недалеко от метро и школы. Риэлтор подбирает варианты объектов по запросу клиента, проводит показы квартир, проверяет документы объектов, подготавливает документы для сделок. Конечно, «звеньев» в этой «цепочке» бывает гораздо больше — зависит от ситуации и направления недвижимости.

Как стать риэлтором по коммерческой недвижимости, мы разберемся позже, в других наших материалах.

Сейчас сосредоточимся на том, какие качества и знания понадобятся для освоения новой профессии. Отсутствие опыта в недвижимости не будет препятствием на пути к профессии риэлтора и дальнейшему росту в сфере недвижимости.

## Качества успешного риэлтора

### Личные качества

### Навыки общения

Большую часть времени вы общаетесь с клиентами. Если не общаетесь с клиентами,

то общаетесь с коллегами, ведете переговоры о сделке, взаимодействуете с сотрудниками банков и т. п. Вам нужны эффективные навыки общения, и это больше, чем просто разговоры. Нужно уметь ясно выражать свои мысли. При разговоре с коллегами или любыми другими сотрудниками вы можете использовать термины, понятные только людям сферы недвижимости.

Когда вы разговариваете с клиентом, необходимо объяснять темы, связанные с недвижимостью, чтобы они были понятны.

Разные типы клиентов требуют разных видов коммуникации. Важно уметь подстраивать свое общение под ситуацию, чтобы развивать более прочные отношения.

## Активное слушание

Это важный навык. Вам нужно прислушиваться к своим клиентам, чтобы узнать, чего именно они хотят. Ни в коем случае нельзя игнорировать то, что они говорят, или опираться на собственные предположения о том, чего они хотят. Важно улавливать и признаки невербального общения — «языка тела» для лучшей коммуникации с людьми.

## Навыки самодисциплины

Работа риэлтора ненормированная. Важно верно распланировать свое время, чтобы не нарушить установленные перед клиентами сроки и не запутаться во встречах и обязанностях.

## Честность и тактичность

Риэлтор должен быть честным и порядочным человеком. Это должно быть само собой разумеющимся, но чтобы быть успешным, необходимо следовать этическим нормам во всех сделках, чтобы завоевать репутацию надежного и честного специалиста по недвижимости. Предлагайте честные советы, чтобы помочь вашим клиентам принимать решения, которые их устраивают.

Тактичность же нужна в момент когда клиент с небольшим бюджетом указывает на параметры по новому объекту вдвое превышающий его бюджет. Нужно подобрать правильные слова и даже тон голоса, чтобы донести все нюансы и не обидеть человека.

## Амбициозность

Потенциал высокого заработка привлекателен для многих людей, выбравших сферу недвижимости. Но для того, чтобы достичь статуса успешного агента по недвижимости, требуется упорная и последовательная работа. Если сотрудничество с потенциальными клиентами вначале не складывается, нельзя опускать руки и сдаваться. Каждый отказ нужно воспринимать как полезный опыт, извлекая из него ценный урок.

## Адаптация к новым инструментам и технологиям

Недвижимость — отрасль, которая постоянно развивается. Инструменты, технологии,

используемые для навигации по ней, постоянно меняются. Это означает, что агенты по недвижимости должны быть готовы всегда готовы адаптироваться ко всему новому. Хорошая новость заключается в том, что изменения в инструментах, основанных на технологиях, облегчают жизнь. Конечно, на освоение новых технологий нужно время, но этот навык принесет пользу в долгосрочной перспективе.

## Профессиональные качества

### Юридические знания/навыки:

Глубокие знания в области гражданско-правовых отношений часто нужны, чтобы совершать сложные сделки в соответствии с требованиями закона.

разбираться в недвижимости;

### Маркетинговые навыки

Маркетинг в сфере недвижимости — неотъемлемая часть работы риэлтора/агентского дня. Несмотря на то, что компания оказывает поддержку и предоставляет/предлагает необходимые ресурсы — рабочее место, корпоративная связь, собственная база недвижимости, личный кабинет, доступы со смартфона, поток клиентов — все современные агенты по недвижимости должны быть осведомлены или самостоятельно изучать основы работы с социальными сетями, электронной почтой, мессенджерами и работать над маркетингом личного бренда.

« Это одни из самых важных навыков, которыми нужно будет овладеть при освоении профессии. Разнообразие, возможность высоких заработков, быть полезным другим людям — именно это и делает недвижимость такой увлекательной сферой деятельности для тех, кто готов учиться и вкладываться в себя.

### Как сделать первый шаг

Среди тех, кто стал эффективным менеджером по недвижимости, немало бывших военных, педагогов, управленцев — это именно те профессии, для которых характерны все вышеперечисленные качества. Если у вас совершенно иная трудовая биография, не беда.

« Самый очевидный ответ на вопрос «Как сделать первый шаг?» — очень прост в теории, но сложен в реализации — просто начать что-то делать в выбранном направлении. 1-й шаг Вы уже сделали — Вы читаете эту статью.

Следующие шаги — Определяете:

- Навыки, которые у вас присутствуют или отсутствуют, чтобы вы могли понять какой навык вам нужно получить, развить, улучшить;
- Направление недвижимости, в котором хотите развиваться;
- Агентство недвижимости с учебным центром;
- Удобный офис для работы.

Куда податься? Важно решить для себя, как будет строиться ваша будущая деятельность. Есть 2 варианта:

- 0 Вы можете работать индивидуально.
- 1 Вы можете работать в составе агентства по недвижимости.

У первого варианта есть весомое преимущество — сколько заработали, столько и получили. Но есть и существенный недостаток: разделить ответственность и риски тоже не с кем. Кроме того, чтобы отправиться в «одионое плавание», нужны не только знания, но и опыт.

Второй вариант более предпочтителен для новичков в сфере недвижимости. Да, вы будете получать установленный руководством процент от проведенных сделок, но при этом всегда сможете рассчитывать на профессиональную поддержку. Для хорошего старта это то, что надо.

## Как выбрать агентство недвижимости

При выборе агентства недвижимости нужно опираться на несколько факторов:

- Стабильность компании — как долго компания существует, преодолевали ли кризисные времена. Если компания отметила несколько своих юбилеев и преодолела кризисные времена — 1998, 2008, 2014 годов, то в запасе прочности, надёжности и опыта работы агентства недвижимости можно не сомневаться;
- Объём услуг, которые предоставляет компания — лучше, если в компании будет несколько направлений недвижимости. Например: первичная, вторичная, загородная недвижимость. Так у сотрудника появляется больше возможностей, чтобы применить свои силы в нескольких областях, понять какая сфера интересна для дальнейшего карьерного развития.
- Наличие филиалов и удачное расположение офисов в разных районах города, в шаговой доступности метро. Здесь несколько плюсов: для сотрудников — это выбор ближайшего офиса к своему дому = экономия времени на дорогу; для клиентов — это удобный способ для встреч со специалистами компании при оформлении сделок.
- Наличие собственного Учебного центра (или школы, филиала), где проводят обучение для новых сотрудников профессии риэлтор. А сотрудникам с опытом работы помогают повысить свою квалификацию и развить навыки, необходимые для профессионального успеха и построения карьеры.

- Цитируемость компании в специализированных источниках по недвижимости;
- Награды, премии, почетные знаки компании как работодателя, сертификаты.

Благодаря этим аспектам вы сможете быстрее пройти путь: как стать хорошим риэлтором по недвижимости.

В крупных компаниях многие из тех, кто пришел в коллектив без опыта работы несколько лет назад, в настоящее время занимают ключевые управленческие должности, пройдя путь от рядового агента до руководителя. На любой ступени карьерной лестницы можно быть уверенным в том, что риэлтор — это профессия, которая всегда будет востребована, а значит — всегда будет приносить доход.

## Учение — свет

На начальных этапах освоения профессии новички должны получать полную и всестороннюю поддержку на каждом этапе:

- 0 В освоении теории Сотруднику, который не имел опыта работы в недвижимости, нужно научиться основам профессии: Какие типы объектов недвижимости бывают? Как оценивать недвижимость? Структура сделки купли-продаж, взаимодействие с клиентами, правовое регулирование сделок с недвижимостью. Эти и многие другие теоретические аспекты должны помогать освоить тренинг-менеджеры Учебного Центра, опытный наставник и коллеги в компании.
- 1 В освоении практики На всех первых этапах совершения и оформления сделок нового сотрудника должен сопровождать наставник. Он проходит весь путь вместе с новичком и своевременно указывает на нюансы в работе. Данный способ максимально приближает сотрудника к освоению профессии риэлтора и к росту в собственном доходе.

## Этапы большого пути

Карьерный рост прямо пропорционален профессиональным успехам. В любых компаниях должна быть возможность карьерного роста. Чаще всего этапы карьерного роста Риэлтора выглядят так:

### Риэлтор

Стажёр □ Агент □ Эксперт □ Старший эксперт □ Главный эксперт

### Риэлтор-управленец

Стажёр □ Агент □ Эксперт □ Старший эксперт □ Главный эксперт □ Наставник/ Руководитель группы- Начальник отдела □ А дальше вы можете возглавить офис компании.

## Риэлтор forever

## « Помощь в решении квартирного вопроса — это услуга на все времена.

Кризисов пережито уже немало, а теперь получен и новый опыт работы в условиях пандемии. Этот период многие компании проверил на прочность и динамику к изменениям. Нам удалось внедрить ряд современных технологий, довести до совершенства дистанционные сервисы, а главное — продолжать делать свое дело.

Всё ещё задаётесь вопросом стать риэлтором по недвижимости без опыта? Нужно попробовать. Не попробовав, так и не узнаете.

## « Составьте резюме, придите на собеседование. Научитесь азам профессии, совершите свою первую сделку.

Конечно, будут и трудности, и разочарования, куда же без них. Зато удовольствие от безупречно выполненной сложной работы и радость людей, которым вы помогли решить жизненно важную проблему, многократно превышают затраченные усилия.