Как трудоустроиться риэлтором на работу? Полезные советы, лайфхаки и подсказки

Автор: Служба персонала

09.02.2024

Риэлторская деятельность является одной из самых востребованных и перспективных направлений деятельности в недвижимости. Для многих начать карьеру риэлтора — значит открыть перед собой двери в мир, где главные ключевые слова — коммуникация, финансовый успех, развитие и постоянное обучение. Но как преодолеть первые ступени на этом пути и успешно трудоустроиться на работу в качестве риэлтора? Существует ли специальная стратегия, следуя которой можно достичь желаемого результата и стать частью этой динамичной сферы деятельности? В статье расскажем полезные советы, лайфхаки и подсказки, чтобы увереннее начать свой путь в профессии.

Какие знания и навыки могут быть полезны риэлтору?

1. Образование

Почему мы говорим о необходимости наличия диплома, ведь работе риэлтором не учат ни в одном вузе?

Никто не может помешать вам начать работать и без высшего образования, но для достижения лучших результатов оно будет существенной подмогой. В качестве специальностей, которые можно считать наиболее приближенными к профессии риэлтора рекомендуем рассмотреть такие:

- Юрист. Глубокие знания в области гражданско-правовых отношений нужны, чтобы совершать сделки в соответствии с требованиями закона.
- Экономист. Обучение этой специальности дает возможность узнать специфику работы различных финансовых инструментов.
- Психолог. Умение находить подход к самым разным людям крайне важно для успешности в работе риэлтором.

- Маркетолог. Такие специалисты обладают знанием в разработке тактики и стратегии продаж, а значит, не будет проблем с поиском покупателей для любых объектов недвижимости.
- Землеустройство и кадастры. Тесно связанные с правовыми вопросами землевладения и землепользования знания пригодятся любому риэлтору.
- Земельно-имущественные отношения. Специалисты с таким дипломом разбираются в оценке имущества, кадастровой стоимости, способны разрешать земельные споры.

Обычно, в крупных агентствах недвижимости выстроена система обучения, есть свои учебные центры или курсы риэлторов. Нужно обращать на это внимание.

Повышение квалификации и Образование уже в этой области поможет лучше понять законы, правила, этику и нюансы риэлторской работы.

2. Коммуникационные навыки

Поскольку в ходе своей работы специалист постоянно общается с большим количеством людей, ему нужно быть доброжелательным, тактичным, открытым для общения и честным. Успешные риэлторы = отличные переговорщики. Развивайте навыки общения, учитесь слушать и понимать потребности клиентов. Коммуникация - ключевой аспект в сфере недвижимости, где умение убеждать и строить доверительные отношения играют решающую роль.

3. Найдите наставника

Ментор сможет поделиться своим опытом, дать ценные советы и помочь вам преодолеть возможные трудности на начальном этапе карьеры.

Как правило, в процессе обучения в агентствах недвижимости к новому сотруднику прикрепляется наставник. Он ”проходит” весь путь вместе с новичком и своевременно указывает на нюансы в работе.

4. Осваивайте современные технологии

Современная риэлторская деятельность тесно связана с технологиями. Освоение программ и платформ для удобной и динамичной работы с клиентами, взаимодействие с корпоративными программами, клиентской базой, становятся необходимостью и требуют быстрого освоение и работы в них.

5. Изучите рынок недвижимости

Ознакомьтесь с текущими трендами, ценами на жилье, разными районами и факторами, влияющими на рынок. Эти знания помогут вам успешно консультировать своих клиентов и помогать им принимать обоснованные решения.

6. Стройте сеть контактов

Не забывайте о важности создания сети профессиональных контактов. Участвуйте в

мероприятиях, связанных с недвижимостью, присоединяйтесь к профессиональным сообществам, используйте социальные сети. Чем больше людей вы знаете в индустрии, тем больше возможностей открывается перед вами.

7. Будьте настойчивыми и терпеливыми

Карьера риэлтора может быть сложной и успех не всегда приходит мгновенно. Будьте настойчивыми, терпеливыми и готовыми учиться на своих ошибках.

Как лучше начать карьеру риэлтора?

Трудоустроиться риэлтором начинающему специалисту легче всего в крупные агентства недвижимости, где есть система обучения и поддержки новичков. Поиск вакансий риэлтора можно начать с профильных сайтов по трудоустройству, социальных сетей и напрямую на сайтах агентств.

Начинающий риэлтор должен быть готов к активной работе с клиентами и постоянному обучению.

В агентстве недвижимости вы будете иметь доступ к реальным сделкам и рыночной динамике. Это позволит вам лучше понимать спрос и предложение, особенности районов и изменения на рынке.

Вот еще несколько преимуществ:

- Работа в агентстве может обеспечить вам стабильность, особенно в начале карьеры. Это может быть особенно важно, учитывая, что начинающие риэлторы обычно сталкиваются с нестабильным доходом.
- В агентствах вашими наставниками будут опытные риэлторы. Менторство поможет существенно ускорить ваш профессиональный рост, помогая избежать распространенных ошибок новичков.
- Работая в агентстве, вы имеете возможность начать строить свою клиентскую базу под брендом компании с многолетней историей. Это обеспечит вам начальные клиентские контакты, возможности для долгосрочных отношений и высокий уровень доверия.
- Эффективный менеджмент: риелторов - новичков поддерживают все службы компании – от юридической до рекламной. Весь менеджмент направлен на то, чтобы сотрудники работали наиболее плодотворно.
- Документ – сертификат полученного образования По итогам обучения сотрудники-новички в крупных агентствах имеют возможность получить документ о переквалификации. Важно проверить, чтобы сертификаты были государственного образца. В нашей компании вы можете сделать первые шаги к успешной карьере в области недвижимости. Все подробности по ссылке.

Как пройти собеседование?

Перед откликом на вакансию важно составить грамотное резюме, подчеркнув свою заинтересованность в развитии и долгосрочном сотрудничестве. Собеседование на должность риэлтора зачастую включает вопросы о мотивации, личностных качествах и понимании рынка недвижимости, поэтому стоит подготовиться заранее.

Изучите компанию:

Познакомьтесь с компанией, в которой вы собираетесь проходить собеседование. Изучите ее ценности, миссию, историю, основные достижения. Это позволит вам лучше адаптировать свои ответы под потребности конкретной компании.

Подготовьтесь к типичным вопросам:

Подготовьтесь к вопросам, связанным с вашим опытом работы, обучением, мотивацией, навыками и знанием рынка недвижимости. Опишите конкретные примеры из вашего опыта, которые могут подтвердить ваши ответы.

Демонстрируйте навыки общения:

Риэлтору необходимо отлично общаться. Покажите свои коммуникативные навыки, умение слушать клиентов и эффективно выражать свои мысли.

Подчеркните свой опыт и достижения:

Расскажите о вашем опыте в недвижимости, если таковой имеется, и о достижениях. Это может включать успешные сделки, увеличение клиентской базы или другие заслуги, в том числе в других отраслях.

Покажите, что вы разбираетесь в рынке:

Ваши знания о текущих трендах и особенностях рынка недвижимости могут стать ключевым фактором. Подготовьтесь к вопросам о рынке, чтобы продемонстрировать свою компетентность.

Обратите внимание на внешний вид и манеру поведения:

Как риэлтор, вы являетесь визитной карточкой компании. Поддерживайте профессиональный внешний вид и уверенное поведение.

Задавайте вопросы:

Подготовьте вопросы к рекрутеру о компании, культуре, возможностях для профессионального роста. Это покажет ваш интерес к компании и вашему будущему развитию.

Следите за языком тела:

Ваш язык тела может многое рассказать о вас. Поддерживайте открытое и уверенное положение тела, подчеркивайте свою заинтересованность в разговоре.

Соблюдение этих простых советов поможет вам максимально эффективно представить себя на собеседовании и повысит ваши шансы на успешное получение работы в качестве риэлтора.