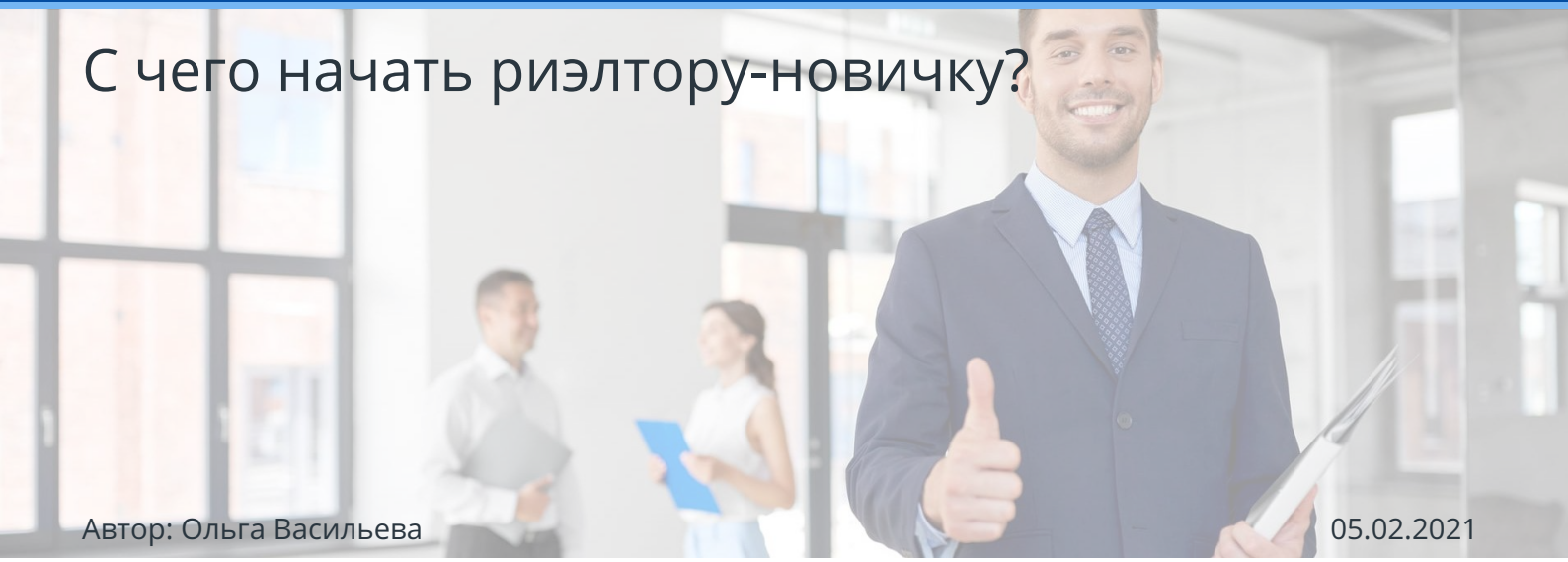
С чего начать риэлтору-новичку?



Автор: Ольга Васильева

05.02.2021

Мы привлекаем новых риэлторов, готовых активно включаться в процесс купли-продажи объектов недвижимости. Однако даже те люди, которые хотели бы стать специалистами по работе с недвижимостью, порой не очень хорошо себе представляют круг задач, с которыми постоянно сталкивается профессиональный риэлтор. У агента-новичка сразу появляется большое количество вопросов, на которые он всегда может получить ответ, устроившись работать в крупную компанию. Разберемся, с какими именно вопросами они сталкиваются на начальном этапе работы риэлтором.

Какие частые ошибки делает начинающий риэлтор

Одно из основных ошибочных убеждений начинающих специалистов заключается в том, что работе риэлтора можно научиться на каких-либо лекциях или курсах, не занимаясь при этом практикой. Работа риэлтором предполагает большое погружение именно в практическую часть данной деятельности, связанную как с юридическим сопровождением сделок, так и с активным общением между риэлтором, продавцами и покупателями недвижимости. В целом теория в этой сфере деятельности – вообще вещь второстепенная, которая в отрыве от практики имеет небольшую ценность.

Как избежать частых ошибок новичку

Чтобы избежать ошибок или ложных представлений о работе риэлтором, начинающему специалисту нужно как можно полнее представлять себе круг своих обязанностей. Просмотр объявлений, сопоставление разных вариантов, звонки собственникам объектов и потенциальным покупателям – лишь 1/10 часть работы риэлтора, да и то далеко не самая значимая. Помимо этого профессионал занимается еще и консультацией потенциальных продавцов и покупателей, проверкой документов для обеспечения юридической безопасности сделки, а также составлением сложных альтернативных цепочек. Кроме того, риэлтор – это в том числе и психолог, он умеет найти компромисс даже тогда, когда люди, сильно нервничая, ведут себя непоследовательно или даже некорректно, а также учесть порой противоречивые интересы всех участников сделки.

Во всех крупных агентствах недвижимости Москвы есть риэлторы-наставники, которые

обучают новых сотрудников тонкостям профессии риэлтора, делятся своим богатым опытом, а также помогают разрешать сложные ситуации, которые могут возникнуть при подготовке и заключении сделок по купле-продаже жилья. Благодаря их помощи новые сотрудники довольно быстро получают необходимый опыт работы в этой профессии.

Как найти своего первого клиента

Риэлторам-новичкам, еще не имеющим никакого опыта в этой сфере, порой сложно найти первого клиента, который бы доверил им продажу своей собственности или покупку объекта недвижимости. В таких случаях специалисту по работе с недвижимостью нужно проявить активность и самому искать нужные контакты. В этом ему может помочь база агентства недвижимости, где обычно собраны контакты клиентов компании. Такие базы помогают новичкам найти своего клиента.

Начинающему специалисту стоит использовать как можно больше возможностей, чтобы заявить о себе в качестве риэлтора. Можно применять: социальные сети, личные знакомства, консультировать потенциальных клиентов на форумах и очно, находясь в офисе.

Плюсы работы риэлтором

Высокий уровень дохода – в этой профессии нет верхней планки дохода: чем активнее и целеустремленнее риэлтор, тем больше он зарабатывает.

Низкий порог вхождения – успешным риэлтором может стать любой человек, а его опыт работы, возраст и образование при этом не играют решающей роли.

Востребованность и статус профессии – хоть экономика и оказывает свое влияние на процесс покупки и продажи в любом секторе покупательской способности, процесс купли-продажи недвижимости никогда не останавливается.

Динамичность работы – риэлтор за один рабочий день может побывать на нескольких встречах-показах объектов, сделать десятки звонков, вести переписку в нескольких мессенджерах. Такая работа очень динамична, поэтому подходит активным людям, не любящим монотонный и однообразный труд.

В последние годы, когда рынок недвижимости сильно оживился, профессия риэлтора стала одной из самых востребованных. Крупные агентства постоянно расширяют штат, чтобы охватить как можно большую часть рынка недвижимости.

Начало работы под крылом риэлторов с солидным опытом даст возможность быстро освоиться в новой для себя сфере деятельности.