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 «одиночное 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, преодолевала 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.

Ученье — 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.