

Анатолий Амбрози

УСПЕШНЫЙ МАКЛЕР

**История личного успеха и эффективное
пособие для начинающих**

www.anatoliambrozi.com

Таллинн
2024

***Посвящаю эту книгу моим дорогим родителям,
любимой семье и надёжным коллегам.***

АННОТАЦИЯ

Новая книга А. Амбрози — это уникальное пособие, основанное исключительно на собственном опыте. Это всестороннее наставничество и непредвзятая объективность для тех, кто хочет стать успешным риелтором или уже начал работать в сфере недвижимости. Автор открыто и честно говорит обо всех сложностях и подводных камнях своей профессии. Но в то же время он сразу предлагает читателю конкретные и понятные рекомендации, ценные советы и готовые рабочие стратегии своего личного успеха.

Книга увлекательно и ярко рассказана человеком, кто сам прошел путь от рядового риелтора из тихой провинции без опыта и связей, до владельца преуспевающего агентства недвижимости в столице, статусного эксперта и публичной личности.

Но прежде всего, как признается сам автор — это своеобразная книга-размышление, книга история личного успеха. Книга о своем пути с самого начала, о работе как стиле жизни и о жизни как постоянной работе и развитии. Это откровенная и в тоже время легкая книга-воспоминание, правдивая книга-диалог и с читателем, и с самим собой.

«Успешный маклер» - логичное и более насыщенное

продолжение первой книги автора «Обретая лучшее». Необычная по широте охвата темы и оригинальному стилю изложения книга, несомненно, будет интересна как новичкам в недвижимости, так и специалистам, а равно и широкому кругу читателей. Здесь каждый найдет что-то лично свое.

***Это больше чем книга о недвижимости,
это книга о самой жизни.***

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ 1. ОСНОВЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСПЕХА

1. Предисловие
2. История возникновения профессии
3. Определение успеха

ЧАСТЬ 2. ЛИЧНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ

4. Мой личный опыт
5. Поиск моих первых продавцов
6. Мои первые продажи

ЧАСТЬ 3. ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩЕМУ РИЕЛТОРУ

7. Общие рекомендации риелтору
8. Создание персонального бренда
9. Самые первые шаги риелтора
10. Какими качествами должен обладать риелтор
11. Ваш личный дресс-код или идеальный вид риелтора
12. Как избежать волнения в начале пути
13. Как выбрать агенство недвижимости
14. Как оценить узнаваемость бренда
15. Частые ошибки новичков

16. Как получить свою первую сделку быстрее
17. Прохождение курсов и получение аттестации
18. Кто может быть примером
19. Почему новые риелторы не преуспевают
20. Риелтор в эпоху цифровых возможностей
21. Как создать личный бренд сайт
22. Как лучше рекламировать недвижимость
23. Как создать работающее объявление
24. Как получить больше объектов
25. Частые негативные сценарии общения
26. Как изменить подход к общению
27. Как поддерживать отношения с клиентами
28. Подготовка недвижимости к показу
29. Определение стоимости недвижимости
30. Снижение цены на завышенные объекты
31. Подписание эксклюзивного договора с клиентом
32. Работа риелтором с неполной занятостью

ЧАСТЬ 4. РАБОТА КАК ЖИЗНЬ, А ЖИЗНЬ КАК РАБОТА

33. «Поверьте, я все могу понять и принять...»
34. Искусство сделать и продать красиво
35. Мой компромисс или шкаф раздора

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

ОБ АВТОРЕ.

***«Мелочи, не определяют главного.
Они определяют все...»***

ЧАСТЬ 1.

**ОСНОВЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ
УСПЕХА**

1. ПРЕДИСЛОВИЕ

Прежде чем вы начнете читать, хочу выразить вам, мою искреннюю благодарность. Ваше внимание и интерес к этой, по сути, автобиографической книге-пособию придают ей особое для меня значение. В ваших руках — не просто книга, а возможность погрузиться в мир знаний и опыта, которые мне довелось накопить на протяжении многолетней деятельности в области недвижимости.

Я надеюсь и просто знаю, что чтение «Успешного маклера» сэкономит вам месяцы, а может быть, даже годы личных усилий и бесценного времени. И вы добьетесь большого настоящего успеха гораздо раньше, чем я. Я верю в каждого из вас, мои читатели. Вперёд!

Мой личный опыт, навыки и знания в сфере недвижимости, накопленные более чем за 13 лет, теперь доступны и вам. Я приглашаю вас не только прочитать эту книгу для «общего развития», но самое главное – применить все эти знания и рекомендации на практике. В этом цель и основная идея моей книги – быть практическим пособием и прямым руководством к действию.

С помощью этой информации вы сможете эффективно общаться с клиентами, легко проводить сложные переговоры, успешно совершать самые крупные и сложные сделки и конечно обеспечивать себе стабильный и достойный доход.

Идея написать эту книгу возникла, когда я начал формировать команду в агентстве недвижимости «Амбрози». Встретив на своем пути множество людей, выбравших профессию в сфере недвижимости, я заметил, что многие из них имеют небольшой опыт в юридических и практических аспектах этой сферы.

Некоторые, возможно, когда-то продавали или арендовали недвижимость, но, тем не менее, для их полноценного обучения все равно требовалось немало времени. И важные детали переговорного процесса, сам процесс продажи, многие важные юридические моменты были для этих людей поверхностными. А эти детали, поверьте мне, имеют огромное значение, их количество поразительно, и для успешных продаж о них нужно знать как можно больше.

Часть из этих сугубо профессиональных тонкостей, являются ключевыми для успеха в данной сфере, я подробно описал их в своей первой книге «Обретая Лучшее: Искусство продажи недвижимости». Вы всегда можете познакомиться с ней на моем веб-ресурсе: <https://anatoliambrozi.com/>

Опыт, знания и успех – это плоды многолетней работы, трудных решений, выбора и ошибок. Однако я ставлю перед собой цель сократить для вас этот период. Мое стремление помочь вам потратить как

можно меньше времени и извлечь максимальную пользу. Для меня это первоочередная задача, и если я смогу ее успешно реализовать, то считаю свою миссию выполненной.

2. ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОФЕССИИ

Давайте начнем с небольшой экскурсии в историю, прежде чем перейдем к более практическим вещам. Еще в Древней Греции зародились корни того, что мы сегодня называем профессией маклера по недвижимости или просто риелтором (от англ. «realtor»). Это был период становления человеческого общества, когда частная собственность на землю стала не только важной, но и просто необходимой.

Греки в то время использовали для обозначения заложенных земель специальные таблички со словами «Ипотека», «Залог» или «Заклад». Это подразумевало возможность использования земли в качестве гарантии при сделках. С появлением этой практики были созданы приграничные участки, начались публичные торги и распродажи.

В таких объективных условиях развития цивилизации возникла острая потребность в определенных специалистах. Это должны были быть люди с обширными знаниями о текущих ценах, которые знали всех, кто покупал и продавал, и могли быстро собрать их вместе. Так родилась уникальная и увлекательная профессия, о которой мы будем говорить в этой книге.

Сегодня эта сфера деятельности охватывает все

больше территорий по всему миру, включая, конечно же, Эстонию. С ростом рынка недвижимости и растущей потребностью в профессионалах профессия риелтора стала неотъемлемой частью современного общества. И сегодня мы готовы подробнее разобраться во всех нюансах этой увлекательной и всегда актуальной сферы деятельности нашего общества. Я уверен, что вместе с вами мы сможем обрести твердую уверенность и важные навыки, необходимые для достижения успеха в этой динамично развивающейся области.

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСПЕХА

*«Думая о недвижимости, если клиент вспоминает
ваше имя – это успех...»*

Анатолий Амбрози

Часто ли я как агент по недвижимости, задавался вопросом, что именно для меня означает успех? Может быть, это высокий и всегда стабильный доход? Или внутреннее удовлетворение от проделанной большой и сложной работы? Возможность свободно распоряжаться своим временем? Знакомство с интересными людьми? Радость и уважение на лицах клиентов, когда им удалось купить или продать дом? И сделать это так, как они хотели, а не в стиле «Я вас понимаю, но так сложились обстоятельства, извините». Или, может быть, моя личная значимость для клиентов и их огромное доверие ко мне? И я не скрою, что это более теплое и трепетное чувство, чем просто приятно. Социальный статус, признание? Частые эфиры и мое присутствие на ведущих радиостанциях и телевидении?

Скажу сразу, и возможно это тоже один из ключей к успеху и правильному пониманию себя в мире и своего места в нем. Я никогда не воспринимал что-то одно

отдельно от другого. Я никогда не считал один фактор успеха более важным, чем другой. В гармоничной формуле личного и общественного успеха нет мелочей. Буквально все имеет значение. И одно не менее важно, чем другое. Мелочей - нет. Именно поэтому цитата о мелочах размещена на первой странице моей книги. Задумайтесь об этом поглубже и чаще вспоминайте об этом, тогда ваш личный успех придет к вам гораздо быстрее.

Одним словом, для меня все вышеперечисленное — неделимые части одного большого и целостного успеха. Успех для меня подобен драгоценному камню, у которого не одна, а много граней. И каждая из них важна и прекрасна. Но именно их необходимое количество делает камень уникальным и драгоценным.

На мой взгляд, успех в сфере недвижимости очень похож на тщательное и изначально правильное строительство большого и красивого дома. Дом, который вы строите не только для себя по принципу «да, ладно, на мой век хватит», а дом, в котором безопасно и комфортно будут жить ваши дети и внуки.

Все начинается с подготовки участка, затем закладывают прочный и глубокий фундамент. И не с ленточной заливкой, а единой стилобатной плитой (ведь вы строите на века, а не только для себя). Стены и крыша будут возводиться постепенно, и только потом начнутся кровельные работы. И вот когда с кровельными работами закончено и сверху на вас уже не капает дождь и не залетает снег, можно будет подумать о других вещах. Затем, наконец наступает самое приятное время для

внутренней отделки, мебелировки и дизайна вашего семейного и личного пространства.

В результате изначально продуманной последовательности действий создается комфортное и гармоничное жилище. И теперь вы видите, как ваши усилия, время и ресурсы принимают реальную, осязаемую форму и становятся уже не воображаемыми, а вашими воплощенными целями – в этом и есть суть успеха. Не только в недвижимости, но и во всех сферах человеческой деятельности. Но на примере недвижимости это выглядит еще более содержательным, ярким и понятным.

Важно уметь получать удовольствие от каждого этапа и особенно от этапа своего развития и становления.

***Позвольте себе замечать свои маленькие успехи
и вообще хвалить себя в целом.
В противном случае вам будет трудно.***

Действительно, процесс движения вперед, постановки новых целей и приближения к большим мечтам приносит большее удовлетворение, чем сама цель в чистом виде. Каждый раз, делая шаг на следующую ступеньку, можно и даже нужно оглянуться назад. Выдохните, а затем спокойно наслаждайтесь пройденным путем и уверенно идите вперед. Лично для меня путь к успеху именно такой.

Теперь у меня есть все, о чем я когда-либо мечтал.

Но это не значит, что мне пора остановиться и почивать на лаврах. Как и прежде в юности, я продолжаю мечтать, расти и реализовывать свои цели и даже мечты. Поспору с известным утверждением, что «мечта должна оставаться мечтой», якобы вы разрушите эту прекрасную недостижимость и вам просто не о чем будет больше мечтать.

Да, возможно, неплохая позиция для тех, кто хочет просто мечтать и ничего не делать. А проще говоря, отличное оправдание для идейных бездельников.

У МЕНЯ ДЛЯ ВАС СОВСЕМ ДРУГОЙ РЕЦЕПТ ОТ УСПЕШНОГО МАКЛЕРА

Достигните одной мечты, не почивайте на лаврах, не расслабляйтесь, а сразу ставьте следующую и продолжайте свой путь. Ведь новые стремления к чему-то большему – это то, что подталкивает людей к новым достижениям и вершинам.

Помните: все, что вы представляете перед мысленным взором, все может стать реальностью. Мысль – если она очень сильна и подкреплена реальной уверенностью – очень важна. А если она еще и сформирована непоколебимым намерением, то она обязательно материализуется. Это не магия. Это просто законы Вселенной. Если у меня получается, то получится и у вас.

Главное – действовать. Вера порождает действие. Будет действие – будет результат. Не останавливайтесь, позвольте себе думать и мечтать о чем-то большем, и тогда ваши самые смелые цели и даже мечты станут реальностью.

ЧАСТЬ 2.

**ЛИЧНЫЙ ОПЫТ
И РЕКОМЕНДАЦИИ**

4. МОЙ ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

*«Доверие - самое главное в продаже
недвижимости»*

Анатолий Амбрози

Я уверен, что всё, что вы ещё узнаете из этой книги, непременно поможет вам приблизиться к вашим целям и достичь наилучших результатов. Ведь помимо всего прочего, ценный практический опыт из жизни — это наш самый эффективный учитель.

Давайте вместе окунемся в теперь уже наш общий увлекательный и жизненный рассказ. Начну с самого начала: где и как началась моя карьера и собственно становление. Как профессионала своего любимого дела, как отца двух дочерей, любящего и счастливого мужа, да и просто как... человека.

Все началось в уютном портовом городке Силламяэ, который расположен в живописном уезде Ида-Вирумаа, на северо-востоке нашей прекрасной Эстонии. Здесь я родился, вырос, получил первичное образование и здесь же достиг своих первых крупных успехов. В этом маленьком уголке мира живет всего около 13 300 человек, а стоимость недвижимости варьируется

от 150 до 500 евро за квадратный метр. Вот при таких, не самых перспективных вводных данных и начался мой профессиональный путь. Окон возможностей и путей для серьезного развития здесь было, прямо говоря очень немного. И в невольном сравнении с динамичным и шумным Таллинном, современным и стильным Тарту и даже в разы более крупной Нарвой – мой городок, конечно, был и остается милой, сонной и тихой провинцией.

В свои 25 лет я глубоко и серьезно задумался о том, кем бы я хотел стать, и какую сферу деятельности выбрать для своего будущего. После определенных размышлений и мечтаний, я решил взять лист бумаги и записать свои сильные и слабые стороны, провести, так сказать, SWOT-анализ своей личности. Это очень эффективный метод стратегического планирования, который помогает выявить факторы внутренней и внешней среды, разделив их на четыре категории: Strengths (Сильные стороны), Weaknesses (Слабые стороны), Opportunities (Возможности), Threats (Угрозы).

Вы знаете, больше всего меня привлекает в жизни — это общение с людьми. И одну из главных ценностей в жизни я считаю ценность и радость человеческого общения. Причем общение с людьми самыми разными. Разных профессий, социального статуса, пола и семейного положение. Это все вторичные факторы – на первом месте для меня сам человек, как личность со своими уникальными особенностями и чертами характера не похожими ни на кого. От этого я всегда исходил в своей работе. Вам может показаться странным,

но я всегда был склонен больше слушать, чем говорить. Когда дело касается работы, я всегда нацелен только на конкретные и понятые вопросы по существу.

НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРОДАЖИ —

это не та область, где следует «растекаться мыслью по древу», а тем более злоупотреблять ей. Ясность, емкость и лаконичность мысли – это кредо должен взять себе каждый, кто решил всерьез заняться недвижимостью и преуспеть в этом.

Надо отметить, что меня привлекает и радует непосредственно сам процесс продаж - он приносит мне большое, и приятное волнение-предвкушение, невероятное оживление и эмоциональный подъем. А подлинный интерес и даже азарт является приятным дополнением к продажам. Думаю, вы поняли, что я настоящий энтузиаст, когда речь заходит о завершении успешных сделок.

В тот момент я четко осознал, что хочу заниматься только и исключительно продажами. Я понял, что это – мое. И у меня получится. Но мне нечего было предложить на продажу, за исключением моего верного старого автомобиля Volkswagen Passat 1995 года, который мне служил надёжным спутником на дорогах тех времён.

Ранее у меня был опыт, который мог показаться не лучшим, связанный с продажей своих подержанных автомобилей. Часто случалось так, что я продавал их дешевле, чем покупал. Помимо этого, у меня было два проекта, и один из них был посвящён умению обращения с деньгами и их экономии. Название проекта - «Säästu raha», что в переводе с эстонского означает «Экономия денег». Я создал интересный, на мой взгляд, веб-сайт, на котором делился множеством полезных советов по экономии денег: начиная от электричества и продуктов, заканчивая экономией на автомобиле и во время отдыха. Но, увы, этот проект, который казался мне вполне перспективным, не стал популярным.

Но я не отчаивался. Далее я попробовал свои силы и креатив в совершенно другом по стилю и наполнению проекте - GoToEstonia.ru. Он был направлен на туристов из России, которые посещали Эстонию. Да, проект приносил мне некоторый успех, но требовал больших временных и финансовых затрат. А когда затраты превышают доход, и ты с трудом выходишь даже в «ноль», то энтузиазм естественно улетучивается, и сам проект тоже подошёл к концу.

С накопленным опытом в рюкзаке у меня зародилась мысль попробовать свои силы в сфере недвижимости. Буду с вами совершенно откровенен и честен. Это вызвало во мне не просто стрессовую реакцию, а иногда и просто настоящий страх. Ведь я даже примерно не представлял, как именно и где буду находить клиентов. Но самое главное было не поддаваться страху и эмоциям, а позволить им быть, не убегать от них, а спокойно

осмыслить и разложить все по полочкам. Если идти навстречу ему – страх обязательно отступит. А когда страх проходит – в голове появляется ясность, и ты сразу понимаешь, что и как надо делать. Советую делать это и вам, мой дорогой читатель. Причем не только в работе или в сфере недвижимости, а вообще... Всегда.

Стресс и сомнения были вызваны еще и тем, что на тот момент меня совершенно не знали как продавца. Я только начинал, и у меня не было опыта в этой сфере и совершенно никаких связей, а тем более наставников. И как можно было ожидать, получить доверие от клиентов к человеку, которого они не знали. Ведь я понимал, что они хотят продать или поменять что-то свое самое важное и дорогое, что есть в материальном мире (недвижимость) и это казалось очень сложной задачей.



Работа из дома, 2012 год

И все-таки, почему именно недвижимость привлекла меня? Этот выбор основывался на нескольких факторах. Во-первых, для этой сферы не требовалось иметь собственности. Для того, чтобы продать недвижимость, мне нужно было лишь представлять интересы продавца, а не вкладывать в ее приобретение собственные средства, особенно если у меня их не было. Это было сверх актуально для меня тогда.

Во-вторых, я осознавал, что здесь была реальная возможность заработать неплохие, а даже хорошие деньги, что имеет большое значение в нашем материальном мире.

В-третьих, я просто понял, что это действительно «мое», а все остальное - не мое. Как я и говорил после того, как ушел страх, пришла спокойная ясность. Она и подсказала мне, что я на верном пути.

Важно то что, несмотря на большой страх, я решил не сдаваться и отправил своё резюме в несколько агентств недвижимости. Ведь языковой барьер добавлял дополнительный элемент напряжения, особенно учитывая, что регион, где я жил, был в основном русскоязычным.

Все это по совокупности, конечно, вызывало тревогу: «А вдруг начнут звонить и говорить на эстонском? Что делать в такой ситуации?» Все эти сомнения и волнения были совершенно понятны. Тем не менее, я уверен, что

.....

**«А вдруг начнут
звонить и говорить
на эстонском?»**

.....

это не должно было меня
останавливать. Не должно
это останавливать и вас,
если вы хотите двигаться и
развиваться в этом направ-

лени. Что ж, если такие мысли могут затормозить ваш путь, то возможно, вы недостаточно сильно горите желанием заниматься недвижимостью. И вам стоит подумать о чем-то другом.

Как я уже говорил выше, страх – это нормальное чувство. Это просто чувство, такое же, как лень и грусть, радость и обида, вдохновение и зависть. Все дело в том, что страх, самое сильное из всех существующих чувств, поэтому и имеет над людьми такую огромную разрушающую силу. Но все равно это всего лишь чувство и никакой реальной опасности жизни и вашей безопасности оно представлять не может в принципе.

Поэтому самое главное – не останавливаться перед ним. Мне кажется, интересным упражнением, которое я решил тогда применить из одной весьма полезной книги. Оно очень простое, но эффективное: начать действовать, считая обратно от 5 до 0. Это действует как спусковой механизм и переключает разум на действие. Возможно, это идея, которую стоит опробовать и вам.

Ещё одной из причин, почему я выбрал недвижимость – это тот яркий образ, который сложился у меня в голове об агенте по недвижимости. Я представлял себе человека средних лет, уверенно едущего на своем хорошем автомобиле, всегда строго, но стильно и дорого одетого. Да, перед своим мысленным взором я ясно и отчетливо увидел образ успешного человека – коммуникабельного, динамичного и общительного. Он тот, кто встречается с клиентами, со спокойной уверенностью обсуждает важные детали за чашкой ароматного кофе, подписывает договоры,

демонстрирует недвижимость и при этом хорошо зарабатывает. На первый взгляд, все это выглядело довольно легко, понятно и более чем заманчиво.

Однако, вернемся к моим электронным письмам, которые я отправил в разные компании по недвижимости. Часто, как это бывает, на такие письма ты не получаешь ответа, а в лучшем случае просто автоматический подтверждающий ответ робота, что письмо доставлено. Видимо, спрос на возможность хорошо заработать в этой области, оказался довольно высоким. Но я не отчаивался и упорно отсылал их снова и снова.

Знаете, решив отправить электронное письмо, я естественно очень сильно хотел, чтобы они не забыли про меня. Через какое-то время после отправки я решил позвонить в те фирмы, куда отправлял своё резюме. И представьте, получил обещание, что они свяжутся со мной в ближайшие дни! Но, как это часто бывает, никакого звонка так и не последовало...

Я думаю, многие на моем месте, уже решили бы, что нет недвижимости это не «мое». И надо попробовать себя в чем-то более простом и менее конкурентном. Но тогда меня осенило – а почему бы мне не встретиться лично? Решившись на это, я распечатал своё резюме и направился в офисы компаний. Я думал, что это отличный способ показать, что я действительно интересуюсь этой сферой и хочу работать в ней. Ведь смотреть в глаза всегда эффективней и лучше, чем общаться через сухие официальные письма.

Итак, НАСТОЙЧИВОСТЬ —

вот одна из тех главных вещей, которая как я понял сразу, так важна для хороших продаж в частности и успешной жизни вообще.

Но здесь важно помнить, что она должна быть как тонко и искусно сплетённая нить, не навязчиво, а с уважением и понимаем к другой стороне. Важно! В продаже недвижимости - никакого навязывания, явного напора и наглости. Это так же плохо, как нерешительность и сомнения в процессе продаж.

А потом, через пару дней после того, как я позвонил, ко мне обратилась компания под названием Uusmaa. Они планировали открыть офис в моём соседнем городе Нарве, где в отличие от Силламяэ население превышало 60 тысяч человек. Меня обрадовало, что руководителя отделения уже нашли. Я получил звонок от очень приятной девушки, которая предложила встретиться для собеседования. Я подумал, что это точно хороший знак!

Помню тот уже далекий осенний день, так как будто это было вчера. Мы встретились, долго и приятно общались на тему недвижимости и о многом другом. Честно говоря, многое для меня в тот памятный день было новым и неизведанным. Я же просто погружался в этот мир и впитывал все как губка.

Руководитель офиса оказалась доброжелательной и приятной женщиной и рассказала мне о многих нюансах, о которых я не имел понятия. И вы знаете, в какой-то момент я понял, что всё это вполне реально, и что нет ничего сложного.

***Я почувствовал, что все возможно,
что все я могу ...***

И как только я почувствовал это – руководство сразу же предложило мне испытательный срок, чтобы я мог пройти стажировку в качестве помощника в этой компании. Думаю, это было связано с моим решительным настроем, искренним интересом и без ложной скромности, наверное, харизмой. Меня осенило, что мой энтузиазм был как большой и обильный фонтан, брызгающий в разные стороны. Мне очень понравился этот образ. И тогда моё сердце забилось быстрее, словно компрессор на полной мощности, качающий через себя тонны и тонны воды. Как только я начал еще сильнее углубляться в специфику профессии маклера, я окончательно и бесповоротно понял, что это, наконец-то «моё». И мне это по-настоящему нравится.

Знаете, в профессии риелтора действительно есть свои особенности. Это приятный и тонкий нерв - постоянно находиться в тонусе. И это как будто уже не только работа и рутина, но и захватывающая, интересная игра, которая держит тебя в напряжении. Я вам скажу больше, работа такого плана и динамики вызывает настоящий азарт и интерес вдохновения, радость

предвкушения приятных событий.

Помимо всего, это именно то, что заставляет меня постоянно стремиться к заключению успешных сделок и делать это снова и снова. Сначала приходится искать продавцов недвижимости, которые хотят продать свои квартиры, а затем находить покупателей, которые готовы купить эти квартиры. Всё устроено довольно не просто, но интересно и ярко. А финансовые бонусы и ни с чем не сравнимое ощущение расслабления и гармонии от хорошо выполненной работы с лихвой перекрывают все трудности, напряженные моменты и даже ваши нервы.

Сейчас, на момент написания этой книги, я ощущаю, что нашёл своё место в мире риелторской деятельности. Да и думаю свое место в мире вообще... Простите за возможный пафос. Но я действительно ощущаю себя именно так.

Я не только помогаю нашим клиентам с посредническими услугами, но и развиваю бизнес в сфере недвижимости. Я не стою на месте, пытаюсь освоить новые ниши и делаю это. Моя новая сфера интересов – покупка недвижимости с последующей реновацией и продажей, а также обширные услуги клининга. Этот бизнес действительно может приносить хорошую прибыль, но, конечно, в нём есть свои и иногда довольно серьезные риски.

А вот сейчас будет очень важная вещь, для вас. Она состоит в том, что, несмотря на все риски, я делаю это. Потому что, если ты не осваиваешь нового - ты не развиваешься. Когда ты не развиваешься, начинается

стагнация и мозг в лучшем случае «спит», а в худшем «закисает», как батарейка. Что делают в таком случае с «закисшей» батарейкой мы все прекрасно знаем. С человеком, конечно, не все так трагично, и никто его не выбрасывает на помойку, но мозг, не впуская в себя ничего нового, начинает просто деградировать. Хотя в каком-то смысле этот образ достаточно точно передает суть: мозг, который деградирует, тоже, по сути, оказывается, выброшен на «помойку». А при самом мягком исходе он просто лежит на обочине человеческой жизни.

Поэтому пробуйте, пытайтесь, ошибайтесь, вставайте и начинайте снова. Но только не останавливайтесь в своем развитии. Помните, каждый из нас имеет право на ошибку и даже не на одну. Ошибаться не страшно.

.....
Каждый из нас имеет право на ошибку и даже не на одну. Ошибаться не страшно. Страшно не найти в себе сил и воли встать, чтобы идти после этого дальше.
.....

Страшно не найти в себе сил и воли встать, чтобы идти после этого дальше. Потому что ошибки – это ваш опыт, это ваши «скиллы» и «экспириенс», которые всегда послужат вам и никогда не потеряют свою рыночную стоимость.

С набранным опытом и капиталом я вкладываю деньги опять же в недвижимость, потому что я чувствую, что знаю этот рынок. Моя простая и четкая стратегия заключается в том, чтобы искать объекты с невысокой стоимостью, которые нуждаются в ремонте. Я добавляю ценности, стиля и даже шика этим квартирам, делая

дорогие и качественные ремонты. Это что-то вроде перепродажи с улучшением, от английского слова «flipping». Этот термин означает покупку актива с целью быстрой перепродажи для получения прибыли. В мире недвижимости, если совсем просто — это означает покупку, последующий ремонт и продажу с целью заработка.

Кстати, это еще один из возможных путей, на который вы можете посмотреть, когда успешно начнёте работать с клиентами, помогая им продавать или сдавать в аренду недвижимость.

Я уверен, что у вас всё получится, и вы найдёте свой собственный путь в этой увлекательной и престижной сфере!

Просто любите, то, что вы делаете. Делайте свою работу в состоянии энтузиазма, вдохновения и предвкушения. Это крайне важно. Только с таким настроем можно чего-то достичь. И не только в сфере недвижимости. Вообще. Везде. И во всем.

5. ПОИСК МОИХ ПЕРВЫХ ПРОДАВЦОВ

«Продажа начинается тогда, когда клиент говорит «нет»

Elmer G. Leterman

Сидя в нашем новом офисе в центре города, я чувствовал себя настоящим ключевым игроком. И это было приятное и волнующее ощущение. Но, знаете, иногда эта ощущаемая важность могла вызывать некоторую ответственность и, честно говоря, даже неуверенность. Поэтому не слишком поддавайтесь на это мнимое ощущение себя в центре мира. **Чувство, что Вселенная вращается вокруг вас, ложно и опасно, поэтому никогда не поддавайтесь ему. Будьте объективны.**

Возьмите меня. Ведь практических знаний у меня на тот момент практически не было, и мне надо было объективно оценивать свои силы и возможности.

Но то, что меня спасало, это умение ладить с людьми, находить общий язык и находить компромиссы. У меня были замечательные коллеги, каждый из которых имел свой жизненный опыт и пробовал свои силы в этой профессии. Я всегда спрашивал у них совета, как поступить в той или иной ситуации и конечно же поддерживал

связь с нашим руководителем.

Самая лёгкая часть для меня, пожалуй, была работа с компьютером. Здесь я быстро освоился, разобравшись, как пользоваться разными сайтами и базами данных. Это всё было в моём стиле, понятно и близко мне.

Однако, что меня действительно волновало и было самым трудным, так это звонки клиентам. Каждый день приходилось заниматься так называемыми «холодными» звонками. Мы вели учёт, кому мы уже звонили, кому ещё предстоит. Порой

в день нам приходилось делать около 30 звонков, предлагая наши услуги в сфере недвижимости. Наша задача заключалась в том, чтобы убедить людей, что это действительно выгодно для них.

.....
Порой в день нам приходилось делать около 30 звонков, предлагая наши услуги в сфере недвижимости.
.....

На самом начальном этапе это было сложно, потому что большинство людей реагировали отрицательно. Некоторые вежливо отказывали, другие просто молча клали трубку, а некоторые могли даже недоброжелательно высказаться. Но со временем я понял, что из десяти звонков в среднем только один приводил к положительному результату. И это часть нашей профессии, скажем так, ее специфика. Надо быть готовым к этому и не опускать руки в самом начале.

Наверное, самым сложным и неприятным для меня было услышать «нет» от клиентов, когда я предлагал им услуги нашего агентства недвижимости. Не скрою от вас, это немного подрывало мою уверенность в себе и в том,

что карьера моя пойдет в гору. Будьте готовы пройти через это и вы. И это одна из ступеней на пути к успеху. Ее невозможно обойти или перепрыгнуть.

С одной стороны, я старался предложить реальную помощь, но с другой стороны, мои предложения не всегда находили отклик. Однако со временем я понял для того, чтобы продать любую услугу или товар, нужно по-настоящему всем сердцем и душой поверить в её ценность. Понимаете, ваша сильная вера не просто под-держит вас, но в хорошем смысле заразит и других.

И ЭТОТ НЕ ПРОСТОЙ ПЕРВЫЙ ОПЫТ МЕНЯ НАУЧИЛ, ЧТО

важно не сдаваться перед «нет» и продолжать двигаться вперед.

И знаете, всё это в итоге оказалось очень полезным опытом и только укрепило мои знания. Когда я переехал в Таллинн, я был приятно удивлён: люди здесь оказались более открыты к сотрудничеству и готовы заключать договора.

Хочу совсем вкратце сказать о моем переезде в Таллинн. Там все было по-другому: люди, общение, сама динамика и стиль жизнь. Конечно, у меня уже был хороший фундамент и база, но многие вещи мне приходилось открывать и начинать с нуля. В некотором смысле, по стилю работы и общению многое было с чистого листа. Но это был обязательный «level up» в моей карьере,

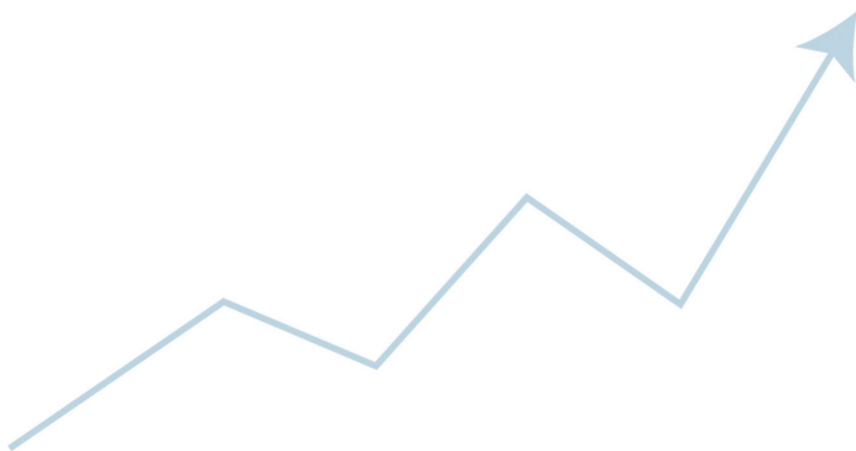
и я знал, что это произойдет, и был к этому готов. В свое время должен быть он и у вас, потому что без перехода на новый уровень, на следующую ступень, подлинный успех и развитие невозможно. И я искренне убежден в этом.

Но вернемся к началу. Холодные звонки – один из самых сложных и тонких моментов для начинающего риелтора. Поэтому на них остановлюсь чуть подробнее. Итак, что касается холодных звонков, то здесь действительно важно быть дружелюбным и не навязчивым. Обычно я начинаю разговор с вопросов, связанных с продажей недвижимости: узнаю, почему люди решили продать свой дом или квартиру и куда они планируют переехать. И это не навязчивое вторжение в личную жизнь, как может показаться на первый взгляд. Это просто для того, чтобы я мог узнать больше о том, в каком жилье они нуждаются и быстрее помочь им его найти.

Как только диалог начинает развиваться в положительном направлении, и я чувствую, что настал подходящий момент, я предлагаю свою помощь. Я говорю, что могу помочь им получить за свою недвижимость действительно больше денег, чем они ожидали. Если они заинтересованы, тогда я расскажу им, какие конкретно услуги я предоставляю и какую выгоду получают клиенты от сотрудничества со мной. Вот такой простой и вместе с тем эффективный подход помог мне привлечь своих первых клиентов, даже когда меня ещё практически никто не знал.

Важно было не сдаваться и продолжать искать только свой путь к успеху. На этом пути у меня было много

уроков, не всегда приятных и радостных, но бесценных для моего профессионального и личного роста. Каждый раз, когда мне удавалось победить свои сомнения и добиваться результатов, я ощущал сильнейший подъём внутреннего духа, энтузиазма и желания развиваться дальше. Тогда я ясно понял, что выбрал для себя правильный путь.



6. МОИ ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

«Продажа — это увлекательный процесс. Вальс, танго и сальса с клиентами. Это буря эмоций».

«Беременная женщина, которой ты должен угодить».

Анатолий Амбрози

Когда я впервые вступил в мир риелторской деятельности, это был настоящий вызов для меня. Немного волнующий, немного пугающий, но я чувствовал, что меня уже «зацепило» и понесло в этот огромный и прекрасный океан. Осталось только поймать свою волну и быть на ее гребне.

Ведь столь резкий переход из устоявшейся зоны комфорта, где стабильная зарплата поступает на счет каждый месяц, в мир недвижимости, где стабильность не гарантирована (особенно в начале), привнёс мне свой уровень стресса. Это происходило по нескольким причинам.

Во-первых, это совершенно новая сфера, требующая освоения многих нюансов, изучения документов и законов. Во-вторых, теперь мой доход напрямую зависел от моих продаж. Это означало, что отсутствие сделок могло повлиять на мои финансы, и я был вынужден не только столкнуться с этим фактом, но и полностью принять его.

Мой совет для тех, кто собирается попробовать себя в риелторской сфере, заключается в подготовке к этой, не буду скрывать, резкой и довольно стрессовой перемене. Накопите хотя бы небольшую финансовую «подушку» безопасности. Создание денежного резерва позволит вам спокойно, без всяких стрессов и уверенно, осваивать новую информацию и покрывать свои расходы, пока не появятся первые успешные сделки.

Мне этого никто не говорил и не советовал. И я под влиянием азарта - сразу бросился из «огня да в полымя». Но вы теперь это знаете и у вас есть несколько очков форы передо мной.

В самом начале своей карьеры важно максимально распространить информацию о том, чем вы занимаетесь. Ведь мы общаемся с людьми и работаем для людей, и они должны знать, чем мы занимаемся. Вашими первыми клиентами могут быть ваши близкие, друзья, коллеги и даже знакомые. Важно быть общительным и активным в разных местах – в тренажерных залах, в социальных сетях, на детских площадках и даже на родительских собраниях в школе, даже если вам это может показаться странным.

Пообщайтесь, расскажите о своей новой профессии и том, как и чем вы можете быть полезны. Распространение информации через сарафанное радио поможет вам на пути к успеху и привлечет первых клиентов. Не бойтесь быть открытыми и общительными, ведь это путь к созданию стабильной и обширной клиентской базы.

К моему большому удивлению, моя первая сделка как риелтора состоялась всего через два месяца после того,

как я начал эту увлекательную работу. Для человека, пришедшего со стороны и не имевшего опыта, поверьте, это был просто замечательный результат. Эта была маленькая и довольно скромная однокомнатная квартира площадью всего 22 м², и располагалась она в моем родном городе Силламяэ.

Это было время, когда в Эстонии ещё действовала национальная валюта - эстонская крона, и стоимость сделки составила 150 тысяч крон. Моя комиссия составила 3% от этой суммы, и я одним махом получил около 4.5 тысяч крон. Это был для меня настоящий подарок судьбы, и я был просто на седьмом небе от радости и предвкушения еще большего завтра.

Это чувство радости и какой-то особой расслабленной эйфории сопровождало меня несколько дней. Но потом, как это часто бывает, появилось желание вновь ощутить вкус «победы» и увидеть довольные и благодарные глаза моих клиентов.

***Я понял, что получил свою «дозу» первого успеха
и уже был сосредоточен, решителен
и готов идти дальше.***

Потом мне стало намного легче, так как я освоил общий процесс. Несмотря на разнообразие условий сделок, основы всегда и везде остаются практически одинаковыми. Главное, чтобы риелтор мог находить общий язык с продавцами и покупателями, решать спорные вопросы и договариваться о мелочах, которые могут сыграть важную роль.

Быть риелтором — это не просто дело умелых продаж. Это прежде всего искусство общения с разными людьми, каждый из которых уникален. Это умение говорить на языке клиента как в прямом, так и в переносном смысле.

Ведь счастье и спокойствие клиента — залог успеха в нашей профессии.

ЧАСТЬ 3.

**ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ
НАЧИНАЮЩЕМУ
РИЕЛТОРУ**

7. ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ РИЕЛТОРУ

Итак, ваше искреннее и сильное желание стать успешным риелтором по недвижимости похвально и уже вызывает уважение. Далее я представлю вам первые и самые базовые советы для начинающих риелторов. Последовательно и вдумчиво приводя их в исполнение, вы сможете легко улучшить свою личную привлекательность и удовлетворить все самые взыскательные потребности своих клиентов:

ОБРАЗОВАНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ

- Начните с самого начала. Прежде всего, получите лицензию и пройдите обязательное обучение для риелторов в вашем регионе.
- Рассмотрите возможность получения дополнительных сертификатов или специализации в конкретных областях недвижимости, таких как коммерческая недвижимость или рынок жилой недвижимости. Это станет вашим ощутимым плюсом для вас и значительно повысит вашу личную конкурентоспособность перед другими риелторами. Одним словом, используйте максимально все возможности, которые будут доступны вам на данный момент.

ПОСТРОЙТЕ СВОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БРЕНД

- Создайте профессиональный, красивый, а главное удобный и понятный веб-сайт. Также активно ведите профили и блоги во всех социальных сетях, чтобы клиенты могли быстро находить вас онлайн и получать максимум нужной информации.
- Стройте профили в социальных сетях так, чтобы они тоже были интересны и имели много подписчиков. Например, размещайте там эксклюзивные предложения, акции и информацию, которой нет на сайте: дневники, заметки, больше фото и видео.
- Не бойтесь показать себя, свою семью, свои хобби и увлечения. Открытость, доверие и активная жизненная позиция – вот главные козыри успешного маклера. В идеале клиенты должны видеть в вас хорошего и доброго знакомого, которого они давно знают и могут довериться, а не сухого и формализованного офисного работника.
- Разработайте простой, но эффектный логотип, запоминающийся фирменный стиль, бренд-бук и бизнес-карты для понятного и главное узнаваемого бренда. Не экономьте на услугах бренд агентства, потом эта экономия может выйти вам в разы дороже. Уделите особое внимание выбору и формированию личного бренда – он должен быть уникальным. В вас должно быть что-то, что выгодно отличает вас от конкурентов и делает узнаваемым.
- Не стесняйтесь, больше рассказывать о своем опыте и достижениях на вашем сайте и, особенно в социальных сетях. Люди интуитивно и порой совершенно неосознанно доверяют и тянутся к успешным и открытым людям. Поэтому будьте активны и «open mind».

ЗНАНИЕ РЫНКА

- Проводите тщательное исследование рынка недвижимости в вашем регионе. Будьте в курсе текущих тенденций и всех ценовых изменений.
- Ежедневно читайте новостные порталы о недвижимости, финансовой, а также общей ситуации в стране и мире.
- Тщательно анализируйте конкурентов и изучайте их методы работы. Определите их сильные и слабые стороны, соотнесите это с вашей деятельностью и брендом. Периодически делайте сравнительный анализ.

СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ

- Активно участвуйте в местных мероприятиях и сетевых встречах. Узнавайте о событиях в столице, если не живете в Таллинне и, конечно, стремитесь туда попасть. Это расширит круг вашего общения, поможет завести новые полезные знакомства и расширить клиентскую базу.
- Регулярно рассылайте информационные бюллетени и блоги о рынке недвижимости и смежных темах.
- Заключайте партнерские соглашения о сотрудничестве с местными предприятиями, такими как юристы, оценщики и банки, чтобы получить от них положительные рекомендации. На первом этапе вашего становления и развития – это очень важно.

СТАНЬТЕ ЭКСПЕРТОМ

- Постоянно читайте профильную и смежную литературу. Будьте готовы ответить на все вопросы клиентов о рынке недвижимости и о процессе сделки.

— Регулярно обновляйте свои знания и навыки, внимательно следите за изменениями законодательства и требований к недвижимости.

ОПТИМИЗИРУЙТЕ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС

— Будьте внимательными и отзывчивыми к клиентам. Прежде всего, необходимо прислушиваться и слышать их потребности и возможности и предлагать индивидуальный подход каждому, независимо от суммы сделки.

— Устанавливайте реалистичные и предсказуемые ожидания и честно информируйте клиентов о потенциальных рисках, сложностях и реалистичных ценах на их недвижимость. Не обещайте «золотые горы» за скромное или неухоженное жилье, только чтобы «зацепить» его. Продажа встает на долгий стоп, клиент почувствует себя обманутым, а эффект сарафанного радио обязательно сработает. Но уже не в вашу пользу.

— Особенно это актуально для небольших городов с населением менее 50 тысяч человек, где, по сути, все друг друга знают. Однако если вы работаете в Таллинне или Тарту, то злоупотреблять излишне радужными прогнозами тоже совсем не стоит.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

— Развивайте свои навыки коммуникации и умение находить общий язык с разными типами людей. Пройдите специальные обучающие курсы по искусству переговоров и продаж, это будет хорошая инвестиция в себя и свое будущее.

— Всегда сохраняйте спокойствие. Не показывайте клиенту никаких чувств кроме положительных. Учитесь управлять стрессом и эмоциями в сложных ситуациях. Развивайте самоконтроль и отслеживайте все свои реакции.

СОТРУДНИЧЕСТВО С КОЛЛЕГАМИ

— Не бойтесь сотрудничать с другими риелторами. Обмен знаниями и опытом может быть взаимовыгодным для всех сторон. Научитесь воспринимать их не как конкурентов, а как коллег. Клиентов хватит на всех, надо только суметь привлечь их.

РАБОТАЙТЕ НАД ПОРТФОЛИО

— Собирайте клиентские отзывы и рекомендации, чтобы демонстрировать свой профессионализм, опыт и новые успехи.

— Фотографии объектов недвижимости должны быть высокого качества, яркими и привлекательными.

— Не экономьте на этом. А для особо значимых продаж привлекайте профессионального фотографа. Внешний вид, ракурс и первое впечатление от дома или квартиры чрезвычайно важно для начального этапа продаж.

ПОСТОЯННОЕ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

— Никогда не останавливайтесь на достигнутом. Помните, что предела и границ просто нет. Границы существуют только на политических картах и в нашем сознании, в объективной природе их нет, и не будет. Всегда ищите новые способы совершенствования себя как риелтора и как личности тоже.

Знаете прекрасную фразу? «Доверие - надо заслужить». Так вот, пожалуй, самое важное в работе хорошего риелтора — это доверие клиентов. Будьте честными, преданно служите интересам клиентов и всегда стремитесь к профессиональному росту. Тогда доверие будет расти пропорционально вашим усилиям.

8. СОЗДАНИЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДА

Создание своего персонального бренда в сфере недвижимости непременно поможет вам выделиться среди конкурентов и привлечь больше клиентов. Вот несколько конкретных шагов, которые помогут вам создать и развить свой персональный бренд в этой области.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЙ УНИКАЛЬНЫЙ СТИЛЬ И ЦЕННОСТИ

- Подумайте о том, что именно вы представляете как риелтор, и какие ценности вам важны. Например, вы можете быть специалистом в коммерческой недвижимости, экспертом по инвестициям или фокусироваться на первом жилье для семей.
- В начале пути стоит сконцентрироваться на чем-то одном, а не пытаться охватить все и вся. Такой подход позволит быстро определить вашу нишу и поможет привлечь клиентов, которые разделяют ваши интересы и ценности. Когда у вас появятся опыт и возможности, вы легко сможете расширить сферу своих интересов.

СОЗДАЙТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЕБ-САЙТ И ЛИЧНЫЕ ПРОФИЛИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

- Ваш веб-сайт должен быть информативным, с легкой и понятной навигацией и отражать вашу экспертизу. Создайте его простым и понятным и не перегружайте его лишней информацией. Но обязательно включите на нем информацию о себе, вашем опыте, клиентских отзывах и портфолио объектов недвижимости.
- В социальных сетях активно общайтесь с вашей аудиторией.
- Не оставляйте конструктивные комментарии и вопросы без ответа, не говоря уже о сообщениях в директ.
- Публикуйте информативный контент, который интересен вашим клиентам, и поддерживайте профессиональные связи.
- Разработайте постоянную и четкую линию общения с посетителями вашего сайта и профилей в социальных сетях. Ведь все они ваши потенциальные клиенты.

РАБОТАЙТЕ НАД ЛИЧНЫМ СТИЛЕМ И ОБЛИКОМ

- Ваш внешний вид и стиль должны быть профессиональными и отражать ваш опыт.
- Старайтесь создать «свой» узнаваемый имидж, который будет ассоциироваться с вашим брендом.

ПРОДВИГАЙТЕСЬ КАК ЭКСПЕРТ

- Публикуйте статьи, блоги, видео и другой контент, который демонстрирует ваш экспертный уровень в недвижимости. Рассматривайте возможность участия в местных мероприятиях, семинарах и подкастах, чтобы поделиться своими знаниями и просто заявить о себе на широкую публику.
- Выходите в публичную сферу, старайтесь стать в той или иной степени медийной личностью. Это будет только в плюс лично вам и вашей карьере.

СОЗДАЙТЕ ЛИЧНЫЙ ЛОГОТИП И БРЕНДИНГ

- Разработайте логотип и стиль, соответствующий вашему профессиональному имиджу. Это должно включать цветовую палитру, шрифты и единообразный дизайн всех материалов.

СТРОЙТЕ ОТНОШЕНИЯ И СЕТЬ

- Ведите активную сетевую деятельность. Знакомьтесь с коллегами, инвесторами, банкирами и другими профессионалами в сфере недвижимости.
- Сотрудничество и рекомендации в любой сфере могут быть очень полезными, но принести свои плоды не сразу. Помните, что этот эффект может сработать спустя несколько месяцев и даже лет. Но он обязательно «выстрелит».

БУДЬТЕ ЧЕСТНЫМИ И НАДЕЖНЫМИ

— Ваша репутация — это ваш хлеб. Более того, хлеб с маслом. Это чрезвычайно важно. Всегда стремитесь выполнять свои обязательства перед клиентами и поддерживать честные и открытые отношения.

СОБИРАЙТЕ КЛИЕНТСКИЕ ОТЗЫВЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

— Публикуйте отзывы клиентов на своем веб-сайте и в социальных сетях. Это укрепит вашу репутацию, повысит ваш статус и доверие потенциальных клиентов.

— Если клиент остался доволен, не стесняйтесь попросить его оставить отзыв о вашей работе с ним.

СОЗДАЙТЕ СВОЙ УНИКАЛЬНЫЙ БРЕНД И СЛОГАН

— Разработайте уникальный слоган или девиз, который легко запоминается и связан с вашей экспертизой. Поручите эту работу профессионалам из рекламной сферы.

— Помните, что создание сильного персонального бренда занимает время, поэтому будьте настойчивыми и последовательными в своих усилиях. В конечном итоге, успешный персональный бренд в любом случае значительно увеличит ваш успех в сфере недвижимости.

9. САМЫЕ ПЕРВЫЕ ШАГИ РИЕЛТОРА

«Нет абсолютно никакой разницы, кем ты являешься сегодня. Важно, кем ты хочешь стать и куда направлены твои мысли, и энергия»

Анатолий Амбрози

Самые первые шаги в карьере риелтора могут быть ключевыми для вашего будущего успеха. Важно начать с правильного направления и учиться, прежде всего на чужих, а потом уже на своих ошибках.

Вот несколько рекомендаций, которые могут помочь вам на этом пути:

1 **Выбор наставника:** одним из первых и важных шагов является выбор надежного и опытного брокера, который будет готов уделить вам время, поддержку и руководство в начале вашей карьеры. Если у вас есть возможность, найдите опытного наставника в данной сфере. Выбирайте такого партнера, который готов делиться своим опытом. Не жалейте время на поиски такого человека. Настоящий опытный профессионал поделится с вами ценными советами и терпеливо ответит на все ваши вопросы, поможет избежать первых и серьезных ошибок и научит успешным практикам. Как сделать такой выбор, мы в числе прочего, рассмотрим в настоящей книге.

2 **Начало обучения и практики:** дайте решительный бой прокрастинации и вечному «пожалуй, я подумаю об этом завтра». Для успешного маклера не существует завтра или послезавтра. Подумайте об этом. Начните обучение и практику как можно скорее. Лучше прямо сегодня. Сейчас.

Просто окунитесь с головой в мир недвижимости, если вы действительно решили стать лучшим.

Изучите основные принципы и приемы работы. Применяйте полученные знания на практике - осмотр объектов, участие в переговорах, заключение сделок. Чем больше опыта вы приобретёте на начальных этапах, тем увереннее вы будете действовать в дальнейшем.

3 **Активное общение:** будьте экстравертом на все 110 процентов. Расскажите всем о своем решении заняться недвижимостью. Общайтесь со своими знакомыми, друзьями, семьей, коллегами. Распространите информацию в социальных сетях и других каналах. Чем больше людей узнает о вашей новой карьере, тем больше возможностей может появиться для сотрудничества.

4 **Развивайте себя:** сфера услуг поистине бесконечна, как и вся наша Вселенная. И она также постоянно расширяется. Никогда не забывайте об этом. Поэтому постоянно развивайтесь, не допускайте стагнации. В этой сфере важно постоянно учиться и совершенствоваться. Изучайте законы и нормы в сфере недвижимости, совершенствуйте навыки продаж и ведения переговоров. Принимайте участие в семинарах, вебинарах и тренингах, чтобы быть в курсе последних тенденций и методов работы. Просто больше общайтесь с новыми людьми.

Помните, что начальный этап может быть трудным в любой отрасли, особенно в сфере недвижимости. Можно начать нервничать, затем отчаяться и сойти с дистанции за 10 минут до первой победы, так и не почувствовав ее пьянящий вкус. Это будет не просто обидно, но и больно. Плюс, возможно, вы потеряете веру в себя и свои силы, что совершенно недопустимо для настоящего маклера.

Но благодаря настойчивости, постоянному обучению, правильной поддержке и вере в себя вы сможете преодолеть любые трудности и добиться больших успехов в мире недвижимости.

10. КАКИМИ КАЧЕСТВАМИ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ РИЕЛТОР

«Успех – это то, что можно потрогать»

Анатолий Амбрози

Меня приятно удивило то, что успешный риелтор должен быть не только опытным психологом и умелым переговорщиком, но и обладать множеством других определенных качеств, которые помогают ему достигать поставленных целей. Давайте рассмотрим некоторые из них внимательнее:

Чувство юмора.

В этой сфере, где много серьезных и ответственных дел, умение не терять чувства юмора подобно свежему морскому бризу, приятно освежающему и голову, и мысли. Не холодный и нежаркий, а приятный и летний. Таким должен быть и ваш юмор. Неважно, какая сделка на подходе, немного шуток может расслабить обстановку и сделать атмосферу менее напряженной. Лично я довольно часто использую юмор в моей работе. Например, перед важной сделкой у нотариуса, когда нервы на пределе у всех. Ведь речь идет о том, что для людей является почти самым ценным в жизни. Шутки бывают разные, главное, чтобы они были уместными, не пошлыми и никоим

образом не обидели клиента или его имущество. Ведь дом – это продолжение и отражение самого человека.

Искренность.

Важно искренне желать помочь своим клиентам в вопросах, связанных с недвижимостью. Я не просто думаю, а знаю, что клиенты на подсознательном интуитивном уровне чувствуют, сколько энергии и настроения вы вложили, чтобы помочь им. Как только вы искренне стараетесь понять суть их мотивации, возникает настоящее доверие. Без него, как известно, не бывает успешных сделок, а значит, не будет и вашего стабильного и достойного дохода.

Честность.

Когда ко мне обращаются продавцы или покупатели недвижимости, я всегда стараюсь быть честным и максимально открытым. Я рассказываю им, как я вижу ситуацию и оцениваю реальную ситуацию на рынке. Если бы это была моя собственная недвижимость, я бы рассматривал ситуацию именно так. И я всегда буду верен такому подходу в общении и ведении дел вообще. Я помогаю им понять реальную стоимость объекта с учетом текущей ситуации на рынке. Даже если их ожидания не соответствуют реальности, я всегда прямо и в самом начале говорю им об этом.

Общаясь с клиентами максимально корректно и тактично, я никогда не строю им мир воздушных замков, где живут розовые пони. Да, люди так устроены, чтобы

хотеть верить в лучшее. И зачастую из-за того, что квартира или дом им дороги как память о родителях или они сделали там дорогой ремонт, они часто отрываются от реальности и хотят получить на 20-30 % больше ее реальной стоимости. Я же всегда говорю им только реальную стоимость, исключая любую «лирику».

Это, как я считаю, честно и в будущем может сыграть в мою пользу. Например, если им придется снизить цену (что часто случается), чтобы продать быстрее. Я всегда говорю свое мнение открыто, чтобы они могли принять информацию к размышлению. С другой стороны, устанавливая реальную цену и используя свои личные секреты и опыт, мне иногда удается сделать приятный бонус, продав квартиру на 5-7% дороже. Согласитесь это гораздо лучше и профессиональнее, чем иллюзии в начале и обманутые ожидания в конце общения?



Одним словом, всегда будьте «open mind & open soul» для своего клиента. Это единственно верная и эффективная линия поведения.

Открытость и восприимчивость.

На протяжении всего общения я стараюсь быть открытым и готовым откликнуться на просьбы клиентов. Это исходит не от ума, а от сердца. Я всегда помню, что довольный клиент может привести с собой еще несколько новых. А эти другие новые приведут еще несколько и т.д. Но главное даже не это. Мне крайне важно, чтобы мои клиенты чувствовали, что я на их стороне и готов им помочь. Всегда. Независимо от обстоятельств, моего личного настроения, семейных проблем и времени года. Этим профессионал своего дела и отличается от просто работающего за зарплату человека.

Позитивная установка.

Я верю, что позитивное мышление способствует успеху как в жизни, так и в мире недвижимости. Всегда оставаясь позитивно настроенным, я добиваюсь наилучших результатов. Продажи недвижимости редко идут по заранее запланированному сценарию, и тут важно сохранять позитивный настрой. Здесь также важна гибкость в общении и мышлении и способность постоянно импровизировать. Не меняя себя, иногда приходится в каждой конкретной ситуации быть разным.

Знаете ли вы одну фразу, которая может объяснить буквально все, что происходит в обществе конкретно и в мире в целом? Она звучит так: «Все люди разные...» Остановитесь и подумайте об этом хотя бы пару

минут. Это, кажется, просто, но самом деле все очень глубоко и тонко, если начинать понимать. Да, действительно. Все люди разные и эмоции и характер у них тоже разный. И если я смогу позитивно реагировать на все неожиданности и передать это отношение клиентам, это приведет к более успешным сделкам и довольным клиентам. Кроме того, это повышает ваш личный статус в собственных глазах. И в качестве бонуса это расширяет ваше профессиональное портфолио.

.....
«Все люди разные...»
Остановитесь и подумайте об этом хотя бы пару минут.
.....

Сострадание.

Очень важно проявлять сострадание в своей работе. Иногда люди сталкиваются с крайне сложными жизненными ситуациями, например, при продаже недвижимости после смерти близкого человека или из-за неожиданных финансовых трудностей.

Вариантов могут быть десятки, и многие из них на самом деле драматичны, если не сказать трагичны. Об этом я подробно написал в своей первой книге «Обретая лучшее», глава «Реальные истории, реальных людей». Прочтите или перечитайте, и вы еще лучше поймете меня и то, о чем я говорю. В такие моменты я стараюсь проявить понимание и сочувствие. Простые слова поддержки могут помочь клиентам почувствовать, что они не одиноки, и здесь важно не только

заклучить сделку, но и учесть их эмоции.

БЫТЬ ИСКРЕННИМ В ВЫРАЖЕНИИ СОЧУВСТВИЯ –

ключевой момент нашей работы, когда обстоятельства требуют именно этого.

Терпение.

Терпение – это неотъемлемая часть процесса работы с недвижимостью. В данной сфере всегда найдется что-то неожиданное. Важно сохранять терпение в поиске клиентов, особенно на переговорах и на всех этапах работы. Признаюсь, честно. Изначально я и сам был не самым терпеливым риелтором, но со временем понял, что иногда нужно просто ждать и действовать по обстоятельствам. Ждать, а только потом действовать. Спешка и суетливость в нашей работе совсем не нужны, а зачастую вредны. А этот девиз, знакомый каждому с детства: «Терпение и труд – всё перетрут», самым прямым образом отражает работу риелтора. Терпение, как и все остальное, приходит с опытом. Поэтому набирайтесь его уже сейчас.

Умение слушать.

Помните, что у нас есть два уха и всего один язык, и это вовсе не случайно. Умение внимательно слушать и слышать – очень ценный навык. Я всегда стараюсь искренне слушать своих клиентов, запоминать их слова и

понимать их потребности. Это помогает в переговорах и в общем общении. Также, если клиент много и подробно говорит, это на 99 процентов означает, что он вам доверяет и дорожит вашим мнением.

Слушайте внимательно и никогда не перебивайте, даже если суть разговора вам уже ясна, а клиент рассказывает те же детали, но по-другому. Будьте терпеливы и тактичны. Дайте ему выговориться. Не пытайтесь прервать его известным приемом спорщиков «начать говорить параллельно». Все это неверные модели поведения. Помните об этом всегда. Ведь он продает или меняет самое дорогое, что

у него есть. А прервать или оборвать его на полуслове чем-то вроде: «Окей! Я вас уже понял, а теперь послушайте вы меня...» может не только обидеть клиента, но и сорвать сделку вовсе.

.....
«Окей! Я вас уже понял, а теперь послушайте вы меня...» может не только обидеть клиента, но и сорвать сделку вовсе.
.....

А далее сарафанное радио, самое сильное и живучее радио в мире, обязательно сделает свою работу, но уже не в вашу пользу.

Уверенность в себе.

Уверенность – ключ к достижению успеха в работе и жизни. Однако не следует путать это с самоуверенностью и тем более с излишней самонадеянностью. Это совершенно разные вещи и непонимание их различий иногда может быть очень болезненным и разрушительным даже для самого сильного человека. Четко

разделяйте эти понятия в работе и в жизни в целом. Адекватно оценивайте свои силы и способности и в соответствии с ними, будьте уверены в себе.

Уверенность в себе позволяет мне преодолевать многие трудности, вести сложные переговоры и доводить все начатое до логического и успешного завершения. Я нашел отличный способ укрепить свою уверенность в себе — вести личный дневник успеха. Каждый день записываю небольшие достижения, начиная от звонка клиенту до написания полезной статьи. Это помогает мне видеть свой прогресс и наращивает уверенность в своих силах. Если там будет появляться все больше и больше достижений, ваш интерес и мотивация вести такой дневник значительно возрастут.

Вежливость.

Вежливость – это не просто формальное правило, это важный инструмент для успешных отношений с клиентами и окружающими. Я всегда стараюсь быть тактичным и уважительным, находить разумные компромиссы и прислушиваться к точке зрения клиента. Проявляя вежливость, я создаю доверие и комфортную атмосферу. Я глубоко убежден, что хорошие манеры и уважение это ключ к успешной карьере и один из спасительных мостиков. Почаще вспоминайте фразу «Ничто не дается нам так дешево и ничто не ценится нами так дорого, как вежливость». Это должно стать жизненным кредо в вашей работе.

Сфера недвижимости – это не только деловая сторона, но и важные взаимодействия с разными людьми, и эти качества помогают строить долгосрочные и доверительные отношения с клиентами.

Поэтому, помимо чисто профессиональных навыков, важно помнить о таких «мягких» качествах (soft skills), которые делают нашу профессию более человечной, красивой и приятной для наших клиентов.

Теперь, когда вы знаете, какими качествами должен обладать преуспевающий риелтор, подумайте, какие навыки у вас уже есть, а какие вам еще нужно приобрести и развить. Если у вас есть хотя бы половина из них, это уже хорошо и у вас есть отличный шанс стать успешным маклером. Но не стоит останавливаться на одном навыке, нужно овладеть ими всеми.

11. ВАШ ЛИЧНЫЙ ДРЕСС-КОД ИЛИ ИДЕАЛЬНЫЙ ВИД РИЕЛТОРА

*«В первую очередь вы продаете себя,
а после уже недвижимость»*

Анатолий Амбрози

Хотим мы того или нет, первое впечатление играет огромную роль в том, как о нас судят другие люди. Интересно, что, согласно обширным исследованиям экспертов, человеку требуется всего 7 секунд, чтобы составить о нас первое впечатление. И как уже доказали психологи, первое представление, как и первое решение, всегда верное. Все остальное – вторично. И оно исходит уже не из чистого понимания, а из домыслов и прочих спекуляций ума. Поэтому первое впечатление похоже на молниеносное решение, на которое не следует тратить лишние секунды внимания другого человека.

Я убежден, что стремящийся к успеху человек, независимо от сферы деятельности, должен уделять своему внешнему виду достаточно много внимания. Ведь это как продажа дома, выставленного на рынке недвижимости. Когда вы подъезжаете к ухоженному участку с аккуратным газоном и дорогами, красивым домом и свежевывкрашенным забором, а у дверей вас встречает

улыбающийся хозяин, сразу становится интересно и хочется довериться, и узнать больше. Не так ли?

Аналогично обстоит дело и в общении между людьми. К кому вы приблизитесь с большей готовностью: к тому, кто выглядит небрежно или даже не ухоженно, постоянно хмурится, отводит взгляд и оставляет вас равнодушным, или к тому, кто предстает перед вами в чистой, опрятной одежде, с улыбкой и приятным, но нейтральным ароматом дорогого парфюма? Очевидно, что второй вариант вызовет не только ваш интерес, но и личное расположение и даже уважение к этому человеку. И это вполне естественно. Кроме того, еще один очень важный момент. Помните, что наш внешний вид влияет на наше настроение и даже самочувствие. И морально, и физически.

Давайте рассмотрим на примере, как могут одеваться разные риелторы в зависимости от своей специфики. Если вы работаете в городе, то стильные однобортные костюмы, рубашки спокойных тонов и чаще всего однотонные галстуки – ваш правильный выбор. Носите классические мужские туфли черных или темных тонов. Черная обувь подойдет к любому костюму или рубашке, здесь ошибиться невозможно при всем желании. В сельской местности вполне уместны джинсы и рубашка или рубашка-поло. В курортных городах и тем более в жаркую погоду можно смело надеть легкие шорты, белые легкие кроссовки и летние рубашки. Но все же избегайте слишком яркого и кричащего стиля типа «Акапулько». А вот добавив строгие солнечные очки, вы превосходно завершите свой цельный и стильный образ.

Знаете, вся суть в том, чтобы ваш внешний вид отражал ваш характер и специфику вашей работы. И это не обязательно означает покупку очень дорогой одежды в фирменных бутиках. Более того, в самом начале пути у вас скорее всего не будет такой возможности, и даже необходимости в ней. Но чистота, опрятность и чувство стиля – крайне важные аспекты при встрече с клиентами.

Если вы не очень хорошо разбираетесь в вещах и стиле, а также в том, какие цвета и фасоны одежды сочетаются друг с другом, то не оставляйте этого на самотек. Попросите друзей или родственников, у которых хороший вкус в одежде и которым вы доверяете, помочь вам определиться со стилем. В крайнем случае, если такого человека найти не удастся (что маловероятно), то просто заплатите за разовую консультацию хорошего стилиста. Сумма, потраченная на это, вам погоды не сделает, но это отличная инвестиция в себя, свою работу и, в конечном итоге, в свое успешное будущее.

Я так подробно говорю об этом, потому что это действительно очень важно. Знаете, есть такая очень глубокая фраза «Дьявол кроется в деталях». Так, какая-то мелочь в виде неухоженной обуви, нелепого галстука кричащих тонов или слишком резкого вызывающего парфюма может испортить все впечатление, хотя все остальное объективно будет на высоте. Всегда помните, что покупка или продажа недвижимости – это большое и очень серьезное финансовое решение, и люди готовы доверить его тому, кто своим респектабельным внешним видом вызывает у них доверие и

доброжелательность.

Не менее важно уделять внимание не только одежде и ее стилю, но и личной гигиене. На первый взгляд, кажется, это элементарные правила, такие как ухоженные ногти, аккуратная прическа и тщательное бритье, но, что удивительно, не все их соблюдают. Если говорить о прическе, то лучше всего подойдет классическая мужская стрижка, не слишком короткая, но и не слишком удлиненная. Если вам подходит легкая небритость и в этом действительно есть свой стиль, то пусть она будет равномерной и в английском стиле, т.е. 3-6 дней, но не более. Кажется все просто до банальности, верно? Но, к сожалению, как показывает практика, некоторые агенты часто этим пренебрегают. А потом эти люди в недоумении спрашивают себя и своих коллег, почему они вроде бы все делают правильно, но клиентов у них очень мало. Ответ очевиден, и он лежит на поверхности. Важно сформировать все это в привычку и постоянно за этим следить.

Далее по списку. Какой автомобиль выбрать для встреч с клиентами? Здесь важно ориентироваться на аудиторию, с которой вы работаете. Если вы занимаетесь продажей доступной недвижимости в регионе, то семейный автомобиль эконом или комфорт класса, популярный среди семей с детьми, может быть хорошим выбором. А если ваша деятельность связана с премиум-сегментом в столице, то ваш автомобиль должен соответствовать требованиям состоятельных клиентов.

В таком случае ваш автомобиль должен быть черного цвета либо темный спокойный «металлик».

Как говорил Генри Форд: «У настоящего автомобиля может быть только один цвет - черный». В случае работы с состоятельными и статусными клиентами — это знаменитая фраза верна абсолютно.

Также важно помнить, что бывают ситуации, когда клиенты могут попросить вас отвезти их куда-нибудь. В таких случаях очевидно, что ваш автомобиль должен быть чистым, ухоженным внутри и без посторонних запахов в салоне. Если вы курите в своем автомобиле и не можете избавиться от этой привычки, то вам просто необходим дорогой жидкий освежитель воздуха в красивом дозаторе. Вы скажите, что это все такие пустяки?.. Но я напому вам то, что я писал чуть раньше:

«Дьявол кроется в деталях».

Помимо привлекательного внешнего вида, имейте всегда при себе визитные карточки. Они могут находиться в вашей папке, в специальном кармане пиджака или рубашки. Продумайте дизайн и цветовую гамму вашей визитной карточки. Ведь это ваше отражение себя пусть и небольшое. Она должна быть стильной, запоминающейся, но не кричащей. Продумайте ее дизайн, шрифт и текстуру так, чтобы вам невольно захотелось взять ее в руки и с интересом рассмотреть. По возможности старайтесь оставить свою визитку клиенту или новому знакомому. Это маленький, но важный шаг в создании продуктивных связей. Не стоит думать, что визитки остались в прошлом. Это такой же важный элемент вашего цельного делового стиля, как и все остальное.

Всегда помните, что такие детали, как внешний вид, одежда, выбор автомобиля и визитных карточек, могут сыграть важную, если не решающую, роль в том, как вас воспринимают клиенты и партнеры.

Ведь людей всегда встречают по одежке, а провожают по уму. Оспорить эту вековую мудрость невозможно, да и ненужно.

12. КАК ИЗБЕЖАТЬ ВОЛНЕНИЯ В НАЧАЛЕ ПУТИ

Волнение в совершенно незнакомой обстановке и малоизвестной сфере - абсолютно естественная защитная реакция организма. Волнение и даже страх нормальны для каждого человека. Важно не поддаваться ему, не позволять захватить вас. Подавлять его внутри себя или прятать глубоко в своем сознании тоже неправильно, так как сиюминутно вам станет легче, но чувство это никуда не денется. И мозг уже из чувства волнения, спешки и суетливости выработает четкую модель поведения в данной конкретной ситуации на долгие годы вперед.

Лучший способ победить волнение и даже страх — это просто идти навстречу ему, не отступая перед ним и в итоге столкнуться с ним лицом к лицу. Убегать или делать вид, что его нет, бессмысленно и более того вредно. Он все равно настигнет вас и вот тогда удар его будет поистине сокрушителен. Никакого другого способа не было, нет, и не будет. В принципе. Вообще. Точка.

Вам надо рассмотреть его внимательно и наконец понять, что это за «фрукт» и с чем его едят. Далее препарируйте его методично и спокойно. Делайте это с чувством, толком и расстановкой. Где вашим «скальпелем» послужит дорогая и красивая авторучка и не менее красивый блокнот в кожаном переплете.

Запишите все свои волнения и особенно страхи в левый столбец, а справа пишите мысли и ощущения, которые при этом возникают. Вынесенный на свет божий и записанный на бумаге, страх будет уже не так страшен, а после анализа мыслей и чувств в правой столбце он полностью потеряет для вас свою губительную силу.

Если говорить максимально объективно, а особенно о профессии риелтора, то справиться с волнением вам поможет не только ведение такого блокнота, но и вполне конкретные действия, которые я подготовил для вас ниже. Они укрепят ваше спокойствие и самообладание в любых самых сложных ситуациях в нашей напряженной, но такой интересной работе.

Ведь чем вы спокойнее, тем больше излучаете внутренней правоты и уверенности в себе. Такие люди всегда на порядок больше вызывают доверие и симпатизируют клиентам любого статуса. Вот несколько практических советов для разных ситуаций, как обрести душевное спокойствие, чтобы преуспеть на рынке недвижимости и войти в когорту лучших.

1 Я слишком молодой и у меня не хватает опыта. Как правило, любой негатив можно превратить в позитив. Если вы еще достаточно молоды и не имеете опыта работы с недвижимостью, положительной стороной этого момента может стать ваша энергичность, свежесть восприятия всего нового и повышенный энтузиазм. Если взять большинство агентов по недвижимости со стажем 7-8 лет и выше, то уровень их энтузиазма по сравнению с вашим практически нулевой. Владельцы недвижимости, желающие продать или сдать в аренду свою недвижимость, более охотно доверяют людям, которые воодушевлены.

ЛЮДИ АВТОМАТИЧЕСКИ ТЯНУТЬСЯ К ЛЮДЯМ, ПОЛНЫМ ЭНЕРГИИ И ГОТОВЫМ СВЕРНУТЬ ГОРЫ РАДИ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТА.

Если вы излучаете позитивный настрой, искренний интерес к продаваемой недвижимости и искреннее желание помочь людям, то к вам обязательно придут клиенты, чтобы продать свою недвижимость. Короче говоря, если вы из тех людей, у которых блестят глаза, то отсутствие опыта и молодости для вас не помеха и уж тем более не повод для беспокойства.

2 Я не обладаю необходимыми навыками. Все, кто пришёл в сферу недвижимости не обладал сразу же всеми необходимыми техниками и способностями. Каждый из нас был вынужден учиться и совершенствовать свои навыки. Простой пример. Никто сразу не становился директором производства или завода, не начав сначала с должности мастера, а затем начальника цеха.

Другое дело, насколько быстро или медленно вы будете обучаться новым знаниям, чтобы применять их на практике. Возьмите за привычку быстро находить, изучать и применять новую полезную информацию о недвижимости. Быстрое обучение поможет вам получить конкурентное преимущество перед другими риелторами. *Carpe diem* - «Лови день», «Срывай день» гласит один из крылатых латинизмов. Всегда помните об этом, потому что в нашей работе стоять на месте равносильно движению назад. Более того быстрота освоения новой информации придаст вам уверенности в себе и как следствие сделает вас более спокойным.

3 Я не ориентируюсь в ценах на недвижимость. Справиться с этим волнением довольно просто. Возьмите за привычку каждый день просматривать несколько свежих объявлений на порталах недвижимости. Например, вы будете просматривать каждый день 5 объявлений, анализируя их цену, район и состояние. За месяц вы сможете просмотреть в среднем 150 объявлений. Таким образом, ваше представление о предложениях на рынке становится гораздо шире и информативнее. Изучите статистику совершенных сделок. В каком районе, какой площадью и за сколько были проданы подобные квартиры. Вы поймете, сколько стоит квадратный метр в конкретном районе или городе.

Хорошее знание статистики в итоге вам просто необходимо. В конце концов это может быть очень важным аргументом, который вы можете использовать при переговорах с владельцами недвижимости о стоимости их жилья.

4 Меня никто не знает, я не такой успешный как другие. Обратитесь к социальным сетям того, кого вы считаете успешным в данной сфере. Изучите и четко поймите для себя, почему он такой, какой он есть. Что его отличает от других. Как и о чем он говорит. Как позиционирует себя. Кто его клиенты. Обратите внимание на то, как этот человек одевается и вообще живет. Если хотите, даже напишите ему. Поверьте, в этом нет ничего сверхъестественного и это вовсе не вторжение в частную жизнь. Спросите его, что, по его мнению, делает его таким успешным. Как правило, люди охотно делятся подобной информацией. Скорее всего, после детального изучения вы поймете, что существенных различий между вами и им нет. Если это получилось у него, это вполне может получиться и у вас. Главное – действовать.

5 Я не знаю, что сегодня популярно в сфере недвижимости. Мир меняется быстро, а вместе с ним и все области нашей жизни. Сфера недвижимости не является исключением.

Десятилетия назад было популярно разносить флаеры в почтовые ящики и давать объявления в печатных газетах. Сегодня риелторы снимают короткие видео и выкладывают их в социальные сети.

Сейчас времена меняются даже не быстро, а с космической скоростью. А это означает лишь то, что вам необходимо изучить все технологии, приемы и тенденции, которые распространены сегодня в сфере недвижимости. Классических фотографий, даже очень красивых и качественных, уже недостаточно. Люди требуют чего-то ещё.

В последнее время объективная реальность такова, что люди стали читать меньше, но информации при этом потреблять больше. Пусть и достаточно поверхностно. В нашу жизнь устойчиво вошло такое понятие как «клиповое мышление» и даже «клиповое сознание» и это уже данность 21-го века. Поэтому эффектная съемка с дрона, видеообзор недвижимости с участием агента, короткие, но красивые и яркие сториз в Телеграмм и Инстаграм – вот, что сегодня хочет видеть потенциальный клиент в этой сфере. В общем, постоянно держите руку на пульсе.

Преодолевайте волнения всеми способами, описанными выше, а еще лучше придумайте свой личный способ. Спокойствие и уверенность важны для работы в любой области. И особенно в сфере недвижимости, ведь она требует максимум усилий и достаточной стрессоустойчивости. Усердно работая и приобретая опыт, вы сможете преодолеть любое волнение и эффективно реализовать все свои самые амбициозные цели на рынке недвижимости.

13. КАК ВЫБРАТЬ АГЕНСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Выбор агентства недвижимости очень важен в начале карьеры, я бы даже сказал, что это принципиальный вопрос. Он играет ключевую роль в становлении начинающего агента. Это решение определяет, с какими коллегами вы будете взаимодействовать, какое обучение и курсы пройдете, и какой атмосферой будете окружены. Насколько позитивный и сильный импульс вы получите вначале, во многом определяет ваш интерес и дальнейшее развитие.

Если вы уже определились с выбором агентства, рекомендуется тщательно обдумать, стоит ли менять это решение и есть ли веские причины для принятия противоположного решения. Прежде всего, важно проанализировать, что именно вас не устраивает, и определить, можно ли это изменить с вашей помощью.

Ниже мы рассмотрим многие важные аспекты, которые следует учитывать при выборе агентства недвижимости:

Опыт руководства: изучите опыт и профессиональный путь руководителя компании. Опытный и успешный лидер способен принимать обоснованные решения, вдохновлять свою команду, мотивировать и вести за собой.

Видение и стратегия: узнайте как можно больше о видении и стратегических целях компании. Это позволит оценить, насколько компания серьезна и ориентирована на долгосрочное развитие и какие шаги предпринимаются для достижения поставленных целей.

Обратная связь и коммуникация: обратите внимание на то, как руководство взаимодействует с сотрудниками и клиентами. Открытое и эффективное общение является ключевым элементом успеха. А еще отношения с людьми можно сказать — это зеркало каждой компании. Поэтому смотрите на это чаще.

Реальные результаты: обратите внимание на успехи начинающих риелторов, уже работающих в этом агентстве. Это может показать, насколько эффективно агентство поддерживает и развивает своих новых сотрудников. Выбирайте агентство, в котором вы чувствуете, что вас ценят как члена команды и готовы помочь вам успешно стартовать в сфере недвижимости.

Менторство и наставничество: поинтересуйтесь, есть ли в компании система менторства и поддержки новичков. Успешные агентства часто проводят наставничество, чтобы помочь начинающим агентам развиваться. Опытные наставники, готовые поделиться своими знаниями и опытом, могут значительно ускорить процесс адаптации и обучения. Там, где этого нет, оставаться вряд ли стоит, лучше найти другое агентство.

Обучение в агентстве: выбирая агентство, проверьте, предлагают ли они обучение новых сотрудников. Если вы только начинаете работать в сфере недвижимости, вам необходимо овладеть основными понятиями и навыками, чтобы эффективно и в полной мере выполнять свои обязанности.

Повышение квалификации: оцените, какое внимание агентство уделяет профессиональной подготовке своих сотрудников. Наличие прикладных программ повышения квалификации позволяет быстро стать профессионалом своего дела и показывает серьезность намерений компании.

Возможности карьерного роста: узнайте о программе карьерного роста агентства. Наличие плана продвижения и возможность перехода на более ответственные должности говорят о готовности агентства инвестировать лично в вас, несмотря на то что вы только начали работать в сфере. Если агентство стремится развивать своих сотрудников и предоставлять возможности для карьерного роста, это очевидный положительный фактор и здесь стоит работать.

Самообразование: помимо обучения в агентстве, обязательно стремитесь к самообразованию. Изучите профессиональную литературу, онлайн-курсы, как можно чаще посещайте вебинары и семинары.

Культура и ценности: оцените, в какой степени учреждение поддерживает сотрудничество и обмен знаниями и опытом. Позитивная и благоприятная среда способствует вашему личному и профессиональному росту.

Достижения и репутация: узнайте о достижениях компании на рынке недвижимости, её репутации среди клиентов и коллег. Это поможет вам понять, насколько авторитетна компания и какой вес она имеет в отрасли. Лучше всего начинать свою карьеру именно в престижной компании.

Инновации и технологии: современные агентства сегодня активно используют технологии и инновации для улучшения качества обслуживания клиентов. Поддержка и инвестиции в новые решения показывают стремление компании к развитию и современности. Если этого не происходит, то в ближайшие 3-5 лет у компании, вероятно, не будет будущего.

Репутация и история: изучите репутацию агентства на рынке. Многолетнее присутствие и положительные отзывы клиентов свидетельствуют о стабильности и успехе компании.

Развивающаяся команда: исследуйте, какое направление развития выбрало агентство. Наличие планов расширения, увеличения клиентской базы и улучшения сервиса свидетельствует о стремлении к успеху.

Время и внимание: оцените готовность руководства и более опытных агентов уделять вам время и внимание. Важно, чтобы вы чувствовали поддержку и всегда могли обратиться за помощью, когда она вам понадобится.

Профессиональная атмосфера: оцените, насколько ваши коллеги готовы поддерживать и отвечать на вопросы новых риелторов. Важно, чтобы в коллективе царил атмосфера уважения, взаимопонимания и желание помочь друг другу. Ощущение комфорта и дружелюбия среди коллег способствует более продуктивной работе, обмену опытом и даже общению вне работы. Если вы чувствуете, что атмосфера токсичная или просто не вполне благоприятная, а отношение к новичкам настороженное и отстраненное, то лучше сразу покинуть такой коллектив, даже если есть масса других преимуществ.

Успешные профессионалы: в команду агентства должны входить опытные риелторы, уже добившиеся отличных результатов. Обучение и работа в команде с такими профессионалами позволяет учиться у них быстрее.

Дедикация к работе: поинтересуйтесь, работают ли более опытные агенты только в сфере недвижимости или это их вторая или даже третья работа. Наличие профессионалов, полностью преданных своему делу, можно считать практически абсолютным положительным показателем.

Изучение договоров: если вы только начинаете работать в сфере недвижимости вам необходимо изучить и овладеть правилами составления различными договоров, чтобы эффективно и в полной мере выполнять свои обязанности.

Базовые знания законов: новичкам важно ознакомиться с фундаментальными принципами недвижимости, такими как гражданское право, обязательно-правовой закон и вещное право. Эти знания помогут вам понять основные принципы и регулирование рынка недвижимости. Это фундамент вашей карьеры и на него надо обратить особое внимание.

Активное участие: применяйте полученные знания на практике. Чем активнее вы будете применять теорию, тем быстрее вы научитесь решать реальные задачи. Помните, что любая теория без практики в нашей работе – это всего лишь слова.

Сетевое общение: посещайте отраслевые мероприятия, конференции и встречи, чтобы расширить свой кругозор и познакомиться с другими профессионалами бизнеса. Обучение и постоянное развитие помогут вам стать уверенным и компетентным агентом по недвижимости.

Затраты времени: поймите, что изучение и освоение новой области требует много времени и больших усилий. Будьте готовы к этому с самого начала. Считайте это долгосрочной инвестицией в свой профессиональный рост.

Корпоративная культура: проанализируйте корпоративную культуру и ценности компании. Они должны соответствовать вашим личным ценностям и способствовать хорошим рабочим отношениям. Если корпоративная культура и (или) ценности компании находятся в прямом противоречии с вашими ценностями и интересами, то не стоит там работать через силу и изменять себя. Найдите то место, где вам

будет комфортно.

Целеполагание: постарайтесь понять, какие цели ставит перед собой агентство. Если они амбициозны и реалистичны, это свидетельствует о стремлении к постоянному развитию и успеху. Если цели расплывчаты, а задачи неясны, подумайте, то ли это место, которое может дать вам развитие. Выбирая агентство с активной и успешной командой, вы создаете более благоприятные условия для своего профессионального роста и достижений в сфере недвижимости.

Вам, как начинающему агенту, следует обратить внимание на все аспекты при выборе агентства. Непосредственно руководство, менеджмент и стиль управления играют решающую роль в успехе и развитии компании. Сфера недвижимости постоянно меняется. Инвестируйте время и усилия в обучение, чтобы быть в курсе последних тенденций и новых технологий. Позитивная и благоприятная среда в агентстве способствует вашему личному и профессиональному росту.

14. КАК ОЦЕНИТЬ УЗНАВАЕМОСТЬ БРЕНДА

Важным фактором при выборе агентства недвижимости для начинающего агента является узнаваемость бренда. Следует сразу сказать, что это свойство не зависит от размера агентства и количества сотрудников. Важно, чтобы бренд был узнаваем, понятен и имел хорошую репутацию среди покупателей. Выделиться среди конкурентов – главная задача хорошего бренда. Узнаваемый бренд помогает агентству выделиться на рынке недвижимости и привлечь внимание клиентов. Люди склонны обращать внимание на знакомые и проверенные бренды. Это особенно важно в сфере недвижимости, где доверие и надежность являются ключевыми факторами.

Сильный, признанный в отрасли бренд может оказать значительную поддержку новому агенту в виде уже наработанной клиентской базы и положительной репутации. Используйте сильный бренд как трамплин для вашей личной карьеры.

Как оценить узнаваемость бренда:

Репутация: изучите репутацию агентства среди клиентов, агентов и партнеров. Наличие большого количества положительных отзывов и рекомендаций свидетельствует о хорошей репутации.

Присутствие на рынке: оцените, как долго и насколько успешно агентство работает на рынке и насколько оно известно в отрасли.

Узнаваемость логотипа и имени: постарайтесь выяснить, насколько название и логотип агентства знакомы вам лично и другим людям за пределами отрасли. Это может свидетельствовать об известности бренда среди самой широкой аудитории.

Отзывы клиентов: прочтите отзывы клиентов о работе с агентством. Положительные отзывы свидетельствуют о довольных клиентах, честности и хорошей репутации.

Выбрав агентство с узнаваемым брендом и положительной репутацией, вы обязательно создадите более благоприятные условия для своего профессионального роста и успеха на рынке недвижимости.

15. ЧАСТЫЕ ОШИБКИ НОВИЧКОВ

Как и в любой другой сфере, ошибки в сфере недвижимости – это нормально и естественно. Не ошибается только тот, кто ничего не делает. И мы не роботы, хотя иногда и они дают сбой. Помните, что вы, как и любой другой живой человек, имеете право на ошибку. Даже на несколько. Просто успокойтесь и позвольте себе ошибаться. Это не фатально, главное увидеть, осознать и признать ошибку. А потом просто не допустить ее повторно. В этой главе мы рассмотрим распространенные ошибки, которые часто допускают начинающие риелторы.

Затягивание начала работы.

Если вы решили заняться продажей и арендой недвижимости, важно не затягивать с началом процесса. Не откладываете важные шаги, такие как обучение, первые звонки и встречи с потенциальными клиентами. Трудно представить себе ситуацию хуже, чем когда желание есть, а действия отсутствуют. В этом случае есть риск, что вы просто эмоционально перегорите и уже будет поздно начинать. Энтузиазм закончится, и работать вы будете просто вхолостую, на автомате. Результат от такой работы будет сами понимаете какой.

Поэтому возьмите инициативу в свои руки и приступайте сегодня же. Вот прямо сейчас. Избегайте самой главной ошибки начинающих, которые склонны откладывать все на потом. Замените эту привычку на «все делать сразу» или «просто бери и делай». Так вы сэкономите время, усилия и быстрее добьетесь положительных результатов.

Слишком большая уверенность.

Часто люди, кто приходит в сферу недвижимости, также имеют значительный опыт в других, смежных областях, таких как продажи, бухгалтерия, дизайн интерьера, ремонт или строительство. Опыт, конечно, полезен и его можно использовать для принятия верных решений. Однако это не значит, что вы должны быть самонадеянными и думать, что клиенты ждут только вас. Доверие не появляется из пустоты. Оно не зарождается само по себе в голове другого человека. Доверие нужно заслужить, а это требует времени. Значительного времени, не буду от вас это скрывать. В своей практике я видел, как некоторые люди поначалу с полной уверенностью бросались в эту область, но через короткое время их энтузиазм быстро угасал. Оказывается, что ожидания не всегда совпадают с реальностью.

Уверенность полезна и хороша, но самонадеянность и самоуверенность могут привести к серьезным неудачам.

Неподходяще время.

Многие считают, что сейчас не самое подходящее время для начала работы с недвижимостью. Такая мысль возникает даже до того, как они сделают первые шаги. Важно понимать, что идеальных условий не существует, они не существуют ни в какое время и ни в одной стране. Точно так же, как не существует идеального момента в природе. И его не надо ждать, думая, что завтра, почему-то будет лучше. Завтра - не существует. Любое «завтра», утром становится «сегодня». «Лучшее завтра» – это чистая абстракция, всего лишь наши мысли о будущем и просто игра ума. Поэтому живите настоящим. Живите и делайте что-то только сегодня.

Да, вы скажете, что всегда найдется кто-то или что-то, что будет казаться препятствием, и у вас может быть много оправданий. Среди них часто можно услышать: «У меня недостаточно опыта», «Другие намного лучше меня», «Мой язык недостаточно хорош», «У меня нет времени», «Обстоятельства сейчас сильнее меня», «У меня серьезно болен родственник» и все в том же духе.

Если бы я поддался этим мыслям, я бы никогда не добился тех успехов, которые имею сейчас. Помните знаменитую цитату Фрейда: «Единственный человек, с которым вы должны сравнивать себя, — это вы в прошлом. И единственный человек, лучше которого вы должны быть, — это вы сейчас».

Поэтому не сравнивайте себя ни с кем и ни с чем. Ориентируйтесь только на себя. **Например, если вы посмотрите на некоторых из самых успешных людей на планете, у них есть недостатки, но это не повод сдаваться.**

В начале своей карьеры я мало что знал и совсем не имел опыта. Даже государственный язык был не моим родным языком. Однако я смог преодолеть все эти трудности и твердо начал двигаться вперед.

И вот вам сразу несколько причин, почему сейчас самое время начать:

— Из-за финансового кризиса многие владельцы недвижимости больше не могут позволить себе высокие ежемесячные платежи из-за повышения процентной ставки Euribor. В результате на рынке появляется много объектов недвижимости, и именно вы можете помочь их продать. Настало ваше время, понимаете? Рынок ждет именно вас!

— Сегодня проще всего преподнести себя и сделать рекламу. Благодаря социальным сетям, блогам, современным телефонам с профессиональными камерами и обилию полезной информации, у любого из вас есть неограниченные возможности.

Фокус на правильном месте.

Зрите в корень! Как и в любой другой области, в сфере недвижимости огромную роль играет концентрация вашего мышления и внимания. Если ваше внимание размывается, то вся ваша энергия и усилия будут потеряны в разных направлениях. В результате ни одна из областей работы не будет развиваться эффективно. Чтобы как можно быстрее совершить первые успешные сделки, сосредоточьтесь на владельцах недвижимости, готовых

продать свою недвижимость. Это сегмент рынка недвижимости, который обычно приносит наибольший доход, поскольку комиссия от продажи здесь выше.

Фокусировка важна, но в тоже время будьте гибкими и используйте любую возможность. Ваши основные клиенты — те, кто продает, но это не значит, что вам не следует заниматься арендой или поиском жилья. Однако около 80% ваших усилий следует направить на поиск продавцов и дальнейшую совместную работу с ними.

Создание правильного образа.

В начале карьеры вы можете быть незнакомы многим клиентам. И возможно у вас еще не будет никакого образа. Но это не столько негативно, а дает вам шанс создать о себе положительное впечатление, которое сработает на вас в будущем. Как создать образ? Определите свои сильные стороны (поверьте, они есть), поймите, что делает вас уникальным. С помощью социальных сетей создайте образ профессионала, ответственного и приятного собеседника, готового помочь людям осуществить их мечты о недвижимости.

Делитесь полезной информацией из вашей сферы. Создайте свой собственный образ. Вы должны увидеть себя таким. Одевайтесь и разговаривайте соответственно выбранной вами профессии. Сделайте профессиональные фотографии с помощью фотографа. Записывайте короткие, но информативные и интересные видео. Будьте всегда на виду, **сделайте так, чтобы о вас говорили и вас узнавали.** Предоставляйте бесплатные консультации клиентам, помогайте им. Так вы станете

узнаваемыми и заметными. Тогда вас начнут воспринимать как настоящего эксперта своего дела, готового всегда помочь.

Строим долгосрочные отношения с клиентами.

Ошибка многих новичков в сфере недвижимости заключается в стремлении получить мгновенную выгоду от клиента и потерять связь с ним после сделки. Такой недальновидный и потребительский подход может существенно замедлить вашу карьеру. Потому что по-настоящему успешное и респектабельное агентство недвижимости строится на долгосрочных отношениях с клиентами, которые продолжают и после завершения сделки.

По статистике, около 80% ваших клиентов вернуться снова и будут нуждаться в вашей помощи. Не позволяйте одной даже самой тяжелой сделке закрыть путь к долгосрочному сотрудничеству. Важно поддерживать дружеские отношения с теми, кто уже воспользовался вашими услугами. Напоминайте о себе, давайте полезные советы, всегда будьте готовы прийти на помощь. Такой подход сам по себе создает основу для успешных и долгосрочных отношений.

16. КАК ПОЛУЧИТЬ СВОЮ ПЕРВУЮ СДЕЛКУ БЫСТРЕЕ

Чтобы получить свою первую сделку быстрее, важно активно и постоянно работать над клиентской базой и налаживать связи. Вот несколько шагов, которые помогут вам добиться желаемой цели:

МАКСИМАЛЬНО РАСШИРЬТЕ СВОЙ КРУГ ОБЩЕНИЯ

Общайтесь с окружающими вас людьми, включая семью, друзей, коллег, соседей и знакомых. Расскажите им о своей новой деятельности в качестве агента по недвижимости и поделитесь своими контактами. Даже общение в продуктовом магазине, магазине одежды или аптеке, где вы являетесь постоянным покупателем, может дать отсчет положительным событиям в вашей новой карьере. Будьте активны в социальных сетях и публикуйте информацию о своей работе.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ СТАРЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ

Важный лайфхак, как раз для новичков. Внимательно изучите старые объявления о продаже или аренде недвижимости на популярных порталах или в социальных сетях. Обратите внимание на объявления, которые могли бы, по вашему мнению, остаться без внимания. Свяжитесь с владельцами этих объектов и предложите свою

помощь в решении их вопросов с недвижимостью.

УЧАСТВУЙТЕ В СЕМИНАРАХ И МЕРОПРИЯТИЯХ

Посещайте семинары, тренинги и мероприятия, связанные с недвижимостью. Это не только поможет вам углубить свои знания, но также поможет вам познакомиться с другими специалистами и потенциальными клиентами. Вы достигаете сразу нескольких целей одним действием. И это тоже должно быть одной из характеристик начинающего маклера.

БУДЬТЕ НА ВИДУ

Поддерживайте активное присутствие в Интернете. Публикуйте интересные и полезные статьи о недвижимости. Не бойтесь рассказывать о своих новостях и делать репосты важных событий на своей странице в социальных сетях. Создайте профессиональный блог или веб-сайт, где вы поделитесь своим опытом и советами.

ПАРТНЕРСТВО С ДРУГИМИ АГЕНТАМИ

Рассмотрите возможность сотрудничества с опытными риелторами, которые смогут поделиться с вами своим опытом и направить вас к потенциальным клиентам.

ЛИЧНЫЕ ВСТРЕЧИ И ПРЕЗЕНТАЦИИ

Организируйте личные встречи с потенциальными клиентами. Профессионально представьте себя, расскажите о своем опыте и способностях. Подготовьте красивую презентацию вашего портфолио и других достижений (курсов, семинаров, публикации и т.д.).

ПОСТОЯННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Не останавливайтесь на уже достигнутом результате. Изучайте новые методы работы с клиентами, совершенствуйте свои навыки и развивайтесь как специалист.

Помните, что получение вашей первой сделки может потребовать достаточно времени и еще больше личных усилий, но активный и последовательный маркетинг себя и своих услуг поможет вам добиться успеха в сфере недвижимости.

17. ПРОХОЖДЕНИЕ КУРСОВ И ПОЛУЧЕНИЕ АТЕСТАЦИИ

Если вы хотите добиться по-настоящему большого успеха, знайте, что обучение и совершенствование своих навыков имеет ключевое значение. В сфере недвижимости все меняется очень быстро, словно беспокойные волны на скалистом морском берегу. Не только рыночные тренды, но и законодательство в сфере недвижимости постоянно развивается и меняется. Весь мир за последние 5 -7 лет стал меняться не просто быстро, а просто стремительно, а вместе с ним и вся сфера услуг и сектор недвижимости.

**ЛИЧНО Я ВСЕГДА СТРЕМЛЮСЬ К РОСТУ,
ПОЭТОМУ МОЙ СОВЕТ —**

изучить возможности обучения в вашем городе или, еще лучше, по всей стране.

А учитывая, что население нашей страны равно населению небольшого мегаполиса, а поездка из одного дальнего города в другой займет не более 3 часов, мой совет вам более чем актуален.

Присоединяйтесь к таким курсам, чтобы получить первые теоретические знания в этой интересной и

прибыльной сфере. В Эстонии, например, есть несколько компаний, предлагающих подобные программы обучения, например Kinnisvarakool - koolitused ja konsultatsioonid.

Дальше - больше. После двух лет активной практики вы можете вступить в Эстонскую ассоциацию маклеров по недвижимости «ЕКМК Eesti Kinnisvaramaaklerite Kodu». Далее следует хорошо и серьезно подготовиться, и сдать экзамен на отлично, информацию о котором можно найти на сайте Eesti Kinnisvaramaaklerite Koda.

Затем самая интересная и, пожалуй, волнующая часть вашего начального этапа карьеры: поиск ментора или наставника. Знаете, это как найти золотую жилу в своей профессиональной жизни. Подумайте и тщательно изучите все бюро недвижимости в вашем городе - встречайтесь, знакомьтесь, налаживайте контакты.

И если вам повезет, вы обязательно найдете человека, кто будет готов поделиться опытом и советом. У меня такой наставник оказался, а значит, найдется он и у вас. Прошло уже много лет... Но по сей день я не перестаю искренне благодарить его за это. И вам, как и мне в свое время, также необходимо впитывать новые знания с жадностью, как губка, чтобы совершенствоваться и продолжать двигаться вперед.

18. КТО МОЖЕТ БЫТЬ ПРИМЕРОМ

Как и во всех сферах, поиск наставника в сфере недвижимости – ключевой шаг к успеху. Этот человек уже добился выдающихся результатов, которые намного превосходят все ваши нынешние достижения? Он кажется вам недостижимым и далеким образцом для подражания? Кажется все очень сложным, не правда ли?

Но сегодня, благодаря социальным сетям, найти наставника не составляет труда. Найдите такого человека, установите с ним контакт. Внимательно изучите его подход к клиентам, его метод общения и имидж профессиональной позиции. Попробуйте разобраться, какие действия привели его к успеху. Возможно, вас от него отделяет всего пара или даже один небольшой шаг.

Однако помните, что точное и бездумное копирование своего наставника не является целью. Да, вы можете перенять что-то из его большого опыта и какие-то особые приемы, но не более того. Слушая и следуя советам своего наставника, всегда оставайтесь собой. Не обязательно что то, что делает он, будет идеальным для вас тоже. Найдите свой стиль и свою фишку.

***Для вас важно сохранять свою индивидуальность,
так как именно это делает вас уникальным.***

Это также дает мощный импульс для вашего дальнейшего развития и роста. Ваша главная задача заключается в том, чтобы подчеркнуть и развить вашу индивидуальность и представить ее потенциальным клиентам в лучшем свете. Динамичные и успешные личности предпочитают сотрудничество с единомышленниками и людьми своего уровня. Вам следует стремиться развивать уверенность в себе, деловую хватку, ответственность и надежность.

19. ПОЧЕМУ НОВЫЕ РИЕЛТОРЫ НЕ ПРЕУСПЕВАЮТ

Нет никакой тайны, что новые риелторы могут столкнуться с различными проблемами и вызовами, которые могут повлиять на их успех в этой сфере. Но почему это происходит, понимают далеко не все и не сразу.

Люди, ступая на незнакомую территорию, теряются в обилии новой информации, обилии людей и вообще своих задач и целей. А потому часто путают причину и следствие. Недвижимость не является исключением. И здесь помимо знаний, опыта и умения общаться с людьми, нужен постоянный анализ своих действий, вовлеченность и осознанность текущего момента. Важно увидеть причину своих возможных неудач. Я приведу вам самые главные причины, по которым некоторые новички не достигают выдающихся результатов:

НЕДОСТАТОЧНАЯ ПРЕДАННОСТЬ РАБОТЕ: приступая к работе в сфере недвижимости, многие новички могут недооценивать работу и усилия, необходимые для достижения успеха. Создание эффективной клиентской базы, поиск объектов недвижимости, проведение презентаций и переговоров – все это требует много времени и усилий.

СТРАХ И НЕУВЕРЕННОСТЬ: новые риелторы могут столкнуться со страхом неудач, отказа клиента или текущей неопределенности. Это может привести к тому, что они откажутся от активных действий и не рискнут пробовать новые, подчас прорывные подходы. Неуверенность и волнения всегда мешают развитию и продвижению начинающих риелторов, а иногда и вообще могут поставить его на «стоп». Но как бороться и преодолевать волнение и страх вы уже прочли в предыдущих главах. Так что теперь вы подготовлены и вооружены.

ПЛОХИЕ СОВЕТЫ: новички могут получать советы от людей некомпетентных. Такое тоже бывает. Те «специалисты» и «эксперты», которые не имеют должного опыта в сфере недвижимости, могут сбить их с пути. Важно получить консультацию и обучение у настоящих профессионалов, имеющих успешный опыт работы в этой области.

НЕЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ: успешные риелторы хорошо управляют своим временем и расставляют приоритеты. Новички могут тратить время на малозначимые задачи, не сосредотачиваясь на ключевых аспектах работы. Эффективно планируйте свое время и правильно расставляйте приоритеты. Прочтите соответствующую литературу по планированию и тайм-менеджменту.

ОТСУТСТВИЕ НАСТОЙЧИВОСТИ: построение карьеры риелтора может занять много времени, особенно в начале. Некоторые новички могут потерять мотивацию и настойчивость, если не увидят мгновенных результатов. Будьте терпеливы и настойчивы, не сходите с дистанции, не добившись первых побед. Ощувив их вкус, вы почувствуете азарт, и ваша мотивация продолжать работу далее вырастет в разы.

НЕЭФФЕКТИВНОЕ КОММУНИЦИРОВАНИЕ: умение эффективно общаться с клиентами и коллегами важно для успеха в данной сфере. Некоторые новички могут испытывать трудности в установлении контактов и общении. Уделите навыкам общения достаточное время. Посетите хотя бы небольшие курсы, если чувствуете, что в этом есть сложности.

Чтобы преодолеть все эти барьеры, новые риелторы должны инвестировать время и усилия в обучение, развитие навыков и налаживание крепких связей в этой отрасли. Успех обязательно придет, если вы подойдете к этой профессии с настоящим желанием учиться, настойчивостью и готовностью постоянно развиваться.

20. РИЕЛТОР В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

В стремительно развивающемся мире современных технологий и цифровых платформ социальные сети и мессенджеры стали ключевыми инструментами для агентов по недвижимости. Это бесценные бесплатные рекламные инструменты, открывающие широкие горизонты для профессионального успеха. Получите полезные советы, как максимально эффективно использовать эти инструменты:

- 1.** Закажите профессиональное фото у хорошего мастера и используйте его в качестве аватара. Первое впечатление, которое вы производите в социальных сетях, очень важно. Ваш аватар — это то, что люди замечают в первую очередь. Он должен внушать доверие и быть привлекательным. Даже на фото вы должны источать спокойствие, уверенность в себе и дружелюбие.
- 2.** Всегда используйте на обложке профиля только качественные изображения. Это помогает создать привлекательное впечатление и ощущение, что клиент настоящий профессионал своего дела.
- 3.** Активно приглашайте друзей и знакомых оценить вашу страницу. Нажатие кнопки «Мне нравится» — это ощутимая и видимая поддержка вашего бренда.
- 4.** Предоставляйте полезную информацию, которая будет

интересна как вашим друзьям, так и потенциальным клиентам. Так вы покажете свою компетентность в той области, которую представляете.

5. Используйте «Истории», чтобы показать свою повседневную деятельность и обычную жизнь. Людей всегда тянет к тем, кто открыт им и миру. Рассказы о работе и жизни создают настоящую близость с аудиторией.

6. Рассмотрите и используйте все возможности платной рекламы для продвижения недвижимости и полезных статей.

7. Активно используйте мессенджеры, такие как Viber и WhatsApp, для более удобной и быстрой коммуникации. Заведите свой канал в Telegram; актуальность и популярность этой платформы, которая уже давно стала больше, чем просто мессенджером, растет с каждым днем.

8. Вступайте и создавайте специальные группы в социальных сетях для общения с единомышленниками и потенциальными клиентами.

9. Старайтесь размещать в своих публикациях только качественные и художественные изображения. Это поможет вам выделиться среди конкурентов и привлечь внимание.

10. Делайте публикации регулярно и через равные промежутки времени, чтобы ваша аудитория с нетерпением ждала вашего следующего поста. В тоже время не переусердствуйте с частотой, чтобы не пресытить аудиторию.

11. Организуйте интересные опросы, викторины и розыгрыши призов. Тем самым вы повысите интерес к себе и побудите людей делиться вашими публикациями.

12. Снимайте и публикуйте короткие видеоролики о своей работе и увлечениях для поддержания контакта с аудиторией. Не бойтесь быть «ореп», потому что люди должны доверять вам даже по вашей фотографии и профилю в социальных сетях.

13. Анализируйте свою деятельность в социальных сетях с помощью аналитики и статистики. Это поможет вам достичь более значимых результатов.

В современном мире эффективное использование социальных сетей и мессенджеров является важной составляющей успеха риелтора. Открытость, профессионализм и аналитический подход помогают добиться отличных результатов вашего присутствия как в интернет-пространстве, так и в сфере недвижимости. В сегодняшних реалиях одно невозможно без другого.

21. КАК СОЗДАТЬ ЛИЧНЫЙ БРЕНД САЙТ

Создание персонального веб-сайта по недвижимости даст вам профессиональное присутствие в Интернете и привлечет потенциальных клиентов. Ниже представлена пошаговая инструкция, которая сделает создание личного сайта не только простым, но и интересным:

Выберите доменное имя: найдите уникальное, короткое и легко запоминающееся доменное имя, которое отражает ваше имя или бизнес в сфере недвижимости. Зарегистрируйте свое доменное имя через хостинг-провайдера. Например, anatoliambrozi.com.

Выберите хостинг: Выберите хостинг-провайдера для размещения вашего сайта. Многие хостинг-провайдеры предлагают простые в использовании инструменты для создания веб-сайтов и управления ими. Некоторые из них включают Bluehost, HostGator, SiteGround и т. д.

Установите систему управления контентом (CMS): рекомендуется использовать популярные системы управления контентом, такие как WordPress, Joomla или Drupal. Они позволяют создавать и редактировать контент веб-сайтов с минимальными навыками программирования. На начальном этапе можно обратиться к специалисту, но в дальнейшем будет хорошо, если вы освоите эти системы и сможете быстро добавлять и редактировать контент.

Выберите дизайн и макет: выберите дизайн и макет для своего веб-сайта, который соответствует вашему стилю и брендингу. Многие CMS предлагают шаблоны и темы, которые можно настроить в соответствии с вашими потребностями. Вы также можете найти платные или бесплатные темы в Интернете. Постарайтесь сделать дизайн ярким и запоминающимся, не пытайтесь никого копировать. Подумайте в чем ваша индивидуальность и отразите это в стилистике сайта.

Создайте контент: напишите качественный и достаточно подробный контент для своего сайта. Он должен содержать информацию о вас, вашем опыте, услугах, обзорах объектов недвижимости и советы для клиентов. Добавляйте качественные фото и видео ваших объектов.

Добавьте контактную информацию: убедитесь, что на вашем сайте есть контактная информация, включая ваш номер телефона, адрес электронной почты и форму обратной связи для вопросов, которые посетители могут задать в письменном виде.

Оптимизация для поисковых систем (SEO): оптимизируйте свой веб-сайт для поисковых систем, чтобы улучшить его видимость в Google и других поисковых систем. Сюда входит использование ключевых слов в тексте, оптимизация изображений и техническая оптимизация. Рекомендую доверить эту часть работы SEO-копирайтеру.

Добавьте блог: хорошим дополнением будет добавление блога, где вы сможете регулярно публиковать статьи и советы по недвижимости. Это поможет вам повысить свой авторитет и привлечь больше посетителей. Регулярное ведение блога сделает вас экспертом в своей области.

Работа с социальными сетями: интегрируйте свои профили в социальных сетях на свой сайт. Это поможет вашим посетителям легко связаться с вами и следить за вашими обновлениями.

Тестирование и оптимизация: после создания сайта тщательно проверьте его на наличие ошибок. После запуска регулярно обновляйте и оптимизируйте его, чтобы обеспечить посетителям лучший сервис и навигацию.

Продвижение сайта: рекламируйте свой сайт потенциальным клиентам через социальные сети, электронную почту, бизнес-карты и другие каналы.

Аналитика: установите инструменты аналитики, такие как Google Analytics, чтобы отслеживать посещаемость вашего сайта и понимать, какие страницы наиболее популярны среди посетителей.

Создание и поддержка персонального по-настоящему качественного веб-сайта-визитки требует времени и усилий, но это мощный инструмент для привлечения клиентов и утверждения вашего профессионального статуса в сфере недвижимости.

22. КАК ЛУЧШЕ РЕКЛАМИРОВАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ

Эффективно рекламировать недвижимость в современном мире можно, используя различные онлайн и оффлайн методы. Используйте их по максимуму из этого списка:

Создание привлекательных онлайн-листингов: это один из основных способов продажи недвижимости. Размещайте качественные фотографии, подробные описания и информацию о ценах. Используйте популярные листинговые платформы, такие как Kv.ee, City24.ee, Kinnisvara24.ee и другие специальные ресурсы.

Социальные медиа: активно использовать социальные сети, такие как Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter и YouTube, для распространения информации о доступных объектах недвижимости. Создавайте визуально привлекательный контент, проводите трансляции и вебинары, чтобы привлечь внимание клиентов.

Виртуальные туры и видеоматериалы: это очень популярный и эффективный инструмент, уверен, в будущем он будет еще более востребован. Предоставьте клиентам возможность «прогуляться» по вашим объектам с помощью виртуальных туров и видеопрезентаций. Это поможет им лучше визуализировать недвижимость и экономит время как ваше, так и их.

Реклама в поисковых системах (PPC): запускайте рекламные кампании в Google Ads, чтобы ваша недвижимость появлялась в результатах поиска. Оптимизируйте ключевые слова и настройки объявлений, чтобы охватить целевую аудиторию.

Электронная почта: создайте базу данных клиентов и периодически отправляйте им информацию о новых объектах недвижимости и специальных предложениях. Особое внимание следует уделить качеству электронных писем и их персонализации. Но не стоит быть настойчивыми и превращать это в спам, повторение и нерелевантность информации могут оттолкнуть клиента. Персонального письма раз в неделю будет более чем достаточно, при условии, что информация действительно интересна клиенту. Не делайте рассылку, ради рассылки.

Сотрудничество с брокерами и агентами: устанавливайте партнерские отношения с другими профессионалами в сфере недвижимости, общайтесь и делитесь информацией. Вы будете чем-то помогать им, также и они могут помочь вам продвигать ваши объекты и находить покупателей. Помните, что работа маклера – это работа открытых и общительных экстравертов.

Отзывы и рейтинги: поощряйте своих клиентов оставлять положительные отзывы и оценки о вас и ваших услугах на таких сайтах и платформах, как Yelp и Google My Business. Идеальная репутация и искренние отзывы играют важную роль в любой отрасли, а в сфере недвижимости она просто колоссальна.

Сетевой маркетинг: посещайте мероприятия, связанные с недвижимостью, чтобы расширить свои профессиональные связи и узнаваемость в отрасли.

Личный бренд: работайте над созданием сильного личного бренда как профессионального специалиста в сфере недвижимости. Это обязательно повысит доверие к вам ваших клиентов.

Аналитика и оптимизация: постоянно отслеживайте и анализируйте результаты своей рекламной деятельности. Это поможет вам определить наиболее эффективные стратегии и внести коррективы по мере необходимости.

Помните, что успешная реклама недвижимости требует тщательного планирования, постоянного обновления и адаптации к изменениям рынка и технологий стимулирования продаж, которые также постоянно обновляются и изменяются.

23. КАК СОЗДАТЬ РАБОТАЮЩЕЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ

Рекламируемый вами объект недвижимости должен выделяться не только наличием качественных фотографий. Это необходимо, но далеко не достаточно. Важно написать четкое, понятное, легко читаемое и привлекательное описание вашего дома или квартиры. Очень важно знать и придерживаться структуры объявления. Например, это может быть следующим:

— Начните с яркого «цепляющего» заголовка. Выделите самое главное достоинство дома, который вы рекламируете. И сделайте акцент именно на него. Это может быть: выгодная цена, престиж, красивое место, природа, качественный ремонт и многое другое. Придумайте два или три слова, которые вы можете использовать, чтобы описать недвижимость, выставленную на продажу, и укажите их в названии.

— «Без воды» лаконично и четко опишите состояние, ремонт и расположение квартиры. Не пытайтесь писать слишком много; много информации, даже положительной, запоминается плохо. Пишите только по факту и по делу, умейте выделять главное. Все остальное покупатель оценивает при личном осмотре объекта и принимает решение уже после. Также избегайте жаргона, всевозможных клише и просторечий.

- Кратко расскажите о состоянии дома, в котором находится жилье. В каком состоянии дом, какие коммуникации заменены, что планирует сделать квартирное товарищество.
- Сообщите покупателю, какие расходы подлежат оплате каждый месяц. Добавьте несколько фотографий летних и зимних счетов.
- Обязательно расскажите о преимуществах расположения объекта недвижимости. Людям всегда важны удобство и инфраструктура. Какие школы, детские сады, магазины и автобусные остановки находятся рядом. Если поблизости есть возможности для отдыха или культурных мероприятий, об этом тоже следует упомянуть.
- Завершите объявление ненавязчивым призывом позвонить или написать вам, подчеркнув, что предложение действительно стоящее. Укажите свой номер телефона и адрес электронной почты.

При написании объявления обязательно учитывайте, на кого оно нацелено. Отталкивайтесь от статуса, престижа или, наоборот, доступности и простоты жилья. Прежде чем писать объявление, подумайте, кто может быть конкретным покупателем данной недвижимости. Просто представьте себе его образ, и тогда писать хорошее рекламное объявление будет увлекательным и простым делом.

Сегодня потенциальные покупатели просматривают множество объектов и не успевают все запомнить. Будьте изобретательны при подготовке предложения и учитывайте уровень и статус потенциального клиента. Тогда ваш объект будет ярко и заметно выделяться на фоне других предложений.

24. КАК ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ ОБЪЕКТОВ

Получение большего количества объектов недвижимости для продажи или аренды может существенно повысить вашу эффективность и доход. Здесь я предоставлю вам рабочие и понятные стратегии, которые обязательно помогут вам получить больше объектов. Изучите их и начните использовать в ближайшее время.

Не звонят вам – позвоните вы. Возможно, вашего звонка ждет друг, родственник или просто знакомый. Не идут холодные звонки? Не надо бить бездумно в одну точку, увеличивая число звонков в 5-10 раз. Возможно, ваша ошибка заключается именно в стиле телефонного разговора – переключитесь пока на личное общение. Коллеги не особо спешат помочь вам дельным советом? Помогите им сами, но, разумеется, тем, в чем вы уже компетентны. Пусть это будет услуга, никак не связанная с работой. И они обязательно помогут вам в ответ. И это даже не законы социума, а законы энергий.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КРУГ ОБЩЕНИЯ: ваш персональный круг знакомых может стать ценным источником объектов недвижимости. Расскажите друзьям, семье и коллегам о своем бизнесе в сфере недвижимости. Активно поддерживайте связь через социальные сети и регуляр-

ные встречи. Не теряйте старые связи и знакомства (а если потеряли, то восстановите их) и заводите новые. Вообще, в нашей работе иногда следует идти от обратного.

ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ И МАРКЕТИНГ: активно используйте холодные звонки и маркетинг для привлечения владельцев недвижимости. Выявите потенциальных продавцов или арендодателей и предложите им свои услуги. Выгодно, но не самоуверенно и без пафоса рекламируйте себя как профессионального риелтора, способного эффективно продать или сдать в аренду вашу недвижимость.

СОТРУДНИЧЕСТВО С ДРУГИМИ

ПРОФЕССИОНАЛАМИ: важно постоянное взаимодействие с агентами по недвижимости из других агентств, а также юристами, бухгалтерами и другими специалистами в этой и смежных областях. Это может привести к тому, что они будут рекомендовать вас своим клиентам.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СОБСТВЕННИКОВ ЧЕРЕЗ

ОБЪЯВЛЕНИЯ: активно изучайте объявления о продаже недвижимости на различных платформах. Если вы видите, что некоторые объекты уже давно находятся на рынке, предложите свои услуги владельцам для более успешной продажи или сдачи в аренду.

СЕТЕВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ: активно посещайте сетевые мероприятия и отраслевые конференции, где вы сможете познакомиться с другими профессионалами в сфере недвижимости, а также с владельцами объектов. Здесь можно обменяться опытом, информацией и установить деловые связи.

СОЗДАНИЕ ВАШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗА: Имейте хорошо продуманный веб-сайт и активные профили в социальных сетях, которые вы посещаете ежедневно, и публикуете новые сообщения хотя бы раз в 4-5 дней. Люди должны видеть вашу активность. Расскажите о своем опыте, достижениях и успешных сделках. Чем более профессионально и интересно вы представите себя в онлайн-пространстве, тем больше потенциальных клиентов смогут к вам обратиться.

Итак, резюмируем. Успешное получение большего количества объектов недвижимости требует настойчивости и последовательности, прочных связей и активности, а также способности эффективно позиционировать себя как опытного и надежного риелтора.

25. ЧАСТЫЕ НЕГАТИВНЫЕ СЦЕНАРИИ ОБЩЕНИЯ

Сценарий – это уже разработанный и тщательно продуманный шаблон разговора, который используется для эффективного общения с клиентами. И ваши успешные переговоры во многом зависят от того, насколько хорошо выстроен сценарий. Часто начинающие риелторы прибегают к негативным сценариям, что, к сожалению, может привести к неудачам в привлечении клиентов. Четкое понимание и осознание того, на что следует обратить внимание клиентов, имеет важное, подчас ключевое значение. Давайте рассмотрим наиболее распространенные ошибки при построении диалога с клиентами.

— Начинать разговор фразой «Прошу прощения, но я хотел бы...» никак нельзя. Это добавляет негативный оттенок началу разговора. Не нужно извиняться за звонок и одновременно оправдываться за него. Помимо негативного оттенка эта фраза несет в себе посыл о неуверенности в своих силах и неправомерности своих действий. Если вы готовы предоставить ценную информацию и помочь собеседнику, вам следует действовать иначе. Правильнее и гораздо эффективнее было бы сказать: «Рад приветствовать вас! Готов помочь в сфере недвижимости».

— Фраза «Вы, вероятно, не спешите с продажей, но я предложил бы...» подсознательно внушает клиенту, что он не торопится и поэтому не нуждается в вашей помощи. Почувствовав такой подтекст в ваших словах, клиент может выбрать другого агента. Лучше обратиться так: «Я гарантирую вам быструю и выгодную продажу вашей недвижимости и предлагаю выгодное сотрудничество».

— Крайне неудачно начинать диалог с фразы «Я понимаю, что звонков от риелторов у вас много, но я сделаю вам...». Вы уже настраиваете восприятие клиента на мыслях о надоевших звонках и явном раздражении. Даже если за ним последует предложение «Я сделаю для вас лучшие условия», это ничего не изменит. Как правило, люди запоминают только первое и последнее предложения разговора, и основную мысль между ними, без подробностей. А ваше первое сообщение уже носит оттенок навязчивости и упоминает раздражение. Более продуктивной фразой будет: «Я уверен, что мое предложение заинтересует вас и будет полезно в будущем».

— Использование фразы «Я знаю, что вам неприятно это слушать, но...» создает еще более негативное настроение. Никогда не используйте слова и выражения, несущие негативное настроение и значение. Всегда, даже в совсем неудачной ситуации, акцентируйте внимание только на положительных моментах и подтекстах: «От меня вы услышите действительно что-то интересное и полезное» – так вы вызовете интерес и завоюете расположение клиента.

26. КАК ИЗМЕНИТЬ ПОДХОД К ОБЩЕНИЮ

Сейчас мы рассмотрели случаи, когда агент по незнанию или отсутствию опыта использует негативно окрашенные фразы, а значит, и свое настроение, хотя, возможно, у клиента в этот момент настроение отличное и он готов вас выслушать.

Как же нам превратить негативное настроение клиента в максимально позитивное? Например, если клиент говорит, что ему надоели звонки риелторов, вы можете согласиться с ним и сказать: «Да, я понимаю, что это может занять немного вашего времени, но в долгосрочной перспективе я сэкономлю вам его».

Так вы не только поддержите его чувства и проявите эмпатию, но и расскажете о возможных бонусах. После этого сразу переходите к максимально позитивной теме: «Я готов предложить вам что-то действительно интересное, что отличается от других и поможет вам».

Правильный подход к клиентам и умение легко и быстро превращать негатив в позитив будут способствовать успешной, дружеской беседе и достижению любых целей, будь то продажа, покупка или аренда недвижимости.

27. КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

Поддержание хороших отношений с клиентами в сфере недвижимости имеет решающее значение для успеха и долгосрочного развития вашей риелторской деятельности. Вот некоторые ключевые принципы и стратегии для хороших и, возможно, долгосрочных отношений с клиентами:

Откройте к общению и слушайте внимательно: проявите инициативу в общении с клиентами и будьте готовы терпеливо слушать их потребности и пожелания. Говорите сами только после того, как клиент высказал все, что хотел сказать о своем объекте и ситуации в целом. Потому что иногда сама жизненная ситуация клиента затрудняет продажу или покупку, а не объект, его состояние или стоимость. Вам следует учитывать все эти факторы. Помните, что эффективное общение является основой любых успешных отношений.

Будьте профессиональными: поддерживайте высокий уровень профессионализма во всех аспектах своей работы. Это включает в себя своевременные ответы на запросы, точную и полную информацию об объекте недвижимости, а также честность и прозрачность в сделках.

Помогайте клиентам принимать обоснованные решения: постарайтесь обеспечить клиентов всей необходимой информацией и советами, для принятия обоснованных решений о покупке или продаже недвижимости.

Будьте гибкими и терпимыми: в сфере недвижимости могут возникнуть неожиданные ситуации и трудности. Старайтесь проявлять гибкость и толерантность, помогая клиентам решать возникающие проблемы. Это пойдет вам только на пользу, ведь любая положительная рекомендация по са-рафанному радио – это лучшая и самая надежная реклама в мире, к тому же совершенно бесплатная.

Уважайте личные предпочтения: учитывайте личные предпочтения и потребности клиентов и соблюдайте их неукоснительно. Например, если клиенты ценят конфиденциальность, уважайте их желание сохранять ее.

Поддерживайте постоянный контакт: регулярно общайтесь с клиентами, даже если у вас нет активных сделок. Это может быть благодарственное письмо, поздравление с праздником или просто дружеский звонок, чтобы узнать, как их здоровье, семья или просто настроение. Но это должно идти от сердца, и не быть навязчиво.

Используйте технологии: используйте современные средства связи, такие как электронная почта, социальные сети и мобильные приложения, чтобы оставаться на связи с клиентами и немедленно информировать их о новых предложениях.

Постоянное обучение: правила и требования в сфере недвижимости постоянно меняются. Так же быстро, как и весь остальной мир. Стремитесь быть в курсе последних изменений и профессионально развиваться, чтобы лучше служить интересам клиентов, а значит и своим собственным.

Личное внимание: помимо профессиональных отношений, проявляйте к клиентам прямое личное внимание. Вспомните их дни рождения, важные события в их жизни и даже просто интересуйтесь, как у них дела или как поживают их дети. Помните, я уже упоминал: **«Мы ничего не ценим так дорого, и ничто не дается нам так дешево, как вежли**

вость и внимание». Обязательно примите эту великую мудрость в качестве своего жизненного кредо при общении с клиентами, да и не только с ними.

Поддерживайте долгосрочные отношения: сосредоточьтесь на построении прочных, долгосрочных отношений, а не просто на заключении одной или двух сделок. Постоянные клиенты могут порекомендовать вас своим друзьям и родственникам, что поможет расширить вашу клиентскую базу. К тому же сфера недвижимости непредсказуема и прекрасна, как и сама жизнь, и к вам могут обратиться во второй, а то и в третий раз. В моей практике такие случаи встречались не раз.

Поддержание хороших и долгосрочных отношений с клиентами в недвижимости требует постоянных усилий и искреннего внимания к их потребностям. Успешные отношения с клиентами обязательно приведут к лояльности и долгосрочному успеху в вашей риелторской карьере.

28. ПОДГОТОВКА НЕДВИЖИМОСТИ К ПОКАЗУ

*«Если вы хотите продать чей-то дом,
начните подметать его дорожки»*

Анатолий Амбрози

Подготовка жилья к показу покупателям играет ключевую роль в успешной продаже недвижимости. С продавцами недвижимости необходимо заранее договориться и объяснить, что это важная часть процесса продажи, которая ускоряет процесс. Вот несколько советов о том, как лучше всего подготовить жилье к успешной продаже:

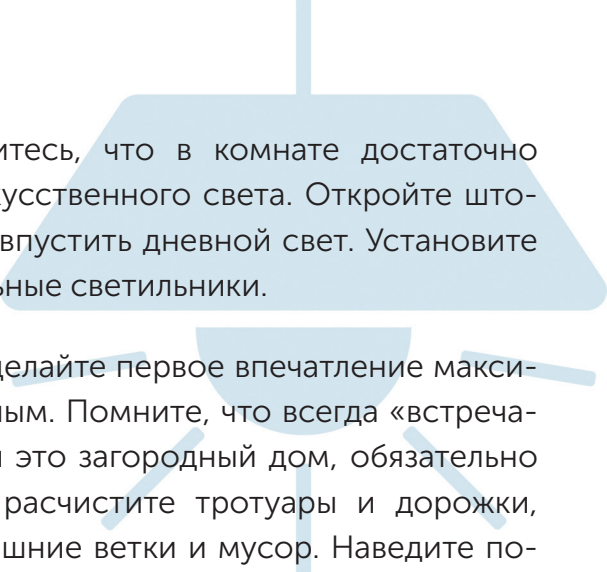
УБЕРИТЕ ЛИШНИЕ ВЕЩИ: перед началом показов уберите все ненужные предметы, мебель и конечно личные вещи. Чистый, не захламленный и ухоженный вид помещения позволит потенциальным покупателям легче визуализировать и принять себя в этом пространстве. То же касается и всех личных вещей, они не дадут клиенту даже на подсознательном уровне «пожить» в этой квартире во время просмотра. Постарайтесь чтобы свободного пространства было как можно больше. Особенно это касается квартир и домов с маленькой площадью и тесными комнатами.

ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА: тщательно уберите всё помещение. Пропылесосьте и вымойте полы, протрите везде пыль, очистите окна, и зеркала от пыли и грязи. Обратите внимание на зоны повышенного износа, такие как кухня и ванная комната. Помещение должно создавать ощущение свежести, ухоженности и чистоты. И помните, это не имеет ничего общего с достатком, престижем или богатством.

РЕМОНТ И ОБНОВЛЕНИЕ: попросите собственника недвижимости произвести необходимый ремонт и модернизацию (особенно это касается ванных комнат и кухонь). Если есть возможность, попросите устранить мелкие дефекты вроде сколов и царапин на стенах, заменить перегоревшие лампочки, устранить протечки и другие неполадки.

ДЕКОР: декорируйте пространство нейтральными и универсальными элементами. При необходимости для украшения подойдут книги с дорогими обложками, изящные подсвечники, вазы с цветами и не громоздкие светильники. Сохранение нейтрального декора позволяет потенциальным покупателям визуализировать свои предметы и стиль в пространстве. Уберите все личные фотографии и семейные артефакты.

ЗАПАХ И АТМОСФЕРА: создайте самую приятную атмосферу в вашем доме. Избегайте неприятных запахов (например, домашних животных, курения, сильных благовоний или еды). Вы можете использовать ароматические свечи или диффузоры с нейтральным ароматом.



ОСВЕЩЕНИЕ: убедитесь, что в комнате достаточно естественного и искусственного света. Откройте шторы и жалюзи, чтобы впустить дневной свет. Установите яркие и функциональные светильники.

НАРУЖНЫЙ ВИД: сделайте первое впечатление максимально положительным. Помните, что всегда «встречают по одежке». Если это загородный дом, обязательно подстригите газон, расчистите тротуары и дорожки, уберите со двора лишние ветки и мусор. Наведите порядок и чистоту в сауне или бане. Обратите внимание на фасад дома, входную дверь, окна и забор.

ПРОВЕДИТЕ ПРОВЕРКУ БЕЗОПАСНОСТИ: убедитесь, что все дверные замки и оконные ручки работают исправно. То же самое относится к датчикам дыма и охранной сигнализации, если таковые имеются. Это помогает создать положительное впечатление о том, что жилье надежно и безопасно. И наоборот, заедающие замки, плохо открывающиеся стеклопакеты и подтекающие краны сразу портят впечатление и перекрывают плюсы жилища, даже если все остальное там безупречно.

ПОДГОТОВЬТЕ ДОКУМЕНТАЦИЮ: подготовьте и проверьте необходимые документы, такие как планы помещений, свидетельства о собственности, налоговые данные и другие документы, которые могут потребоваться покупателям.

ПЛАНИРУЙТЕ ПОКАЗЫ: ваши показы должны проходить с учетом удобства и пожеланий покупателя. Тщательно планируйте свой график. Постарайтесь быть гибкими и доступными для показа в разное время суток, это тоже залог успеха. Если вы один или два раза не сможете показать объект в удобное для клиента время, вряд ли он продолжит сотрудничество с вами.

Да, подготовка жилья к показу требует усилий как с вашей стороны, так и со стороны продавца. Но это значительно увеличивает шансы на успешную продажу и хорошую цену. Помните, что первое впечатление всегда верное и играет решающую роль, и постарайтесь создать максимально привлекательное впечатление от объекта.

29. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

Определение цены квартиры или дома на рынке недвижимости — важный этап продажи или покупки недвижимости. Для этого необходимо проанализировать несколько факторов. Вот несколько шагов, чтобы определить разумную цену:

Сравнительный анализ: изучите рынок, чтобы найти сопоставимые квартиры в том же районе или близлежащих районах. Оцените их цены, размеры, количество спален и ванных комнат, состояние и другие характеристики. Это даст вам представление о средних ценах в этом регионе.

Оценка состояния квартиры: оцените текущее состояние квартиры. Обратите внимание на ремонт, состояние кухонь и ванных комнат, новизну систем отопления и охлаждения, электросистем и других важных элементов. Помните, что все улучшения и обновления обязательно повысят стоимость недвижимости.

Оценка размера и планировки: площадь и планировка квартиры играют важную роль в ценообразовании. Сравните их с аналогичными квартирами на рынке. Обратите внимание на количество комнат, квадратных метров, отдельные санузлы и другие особенности. Оцените качество стеклопакетов, наличие лоджий, балконов их остекление и в целом насколько удобна и продумана планировка квартиры.

Рыночная активность: узнайте, насколько активен рынок недвижимости в вашем районе. Если спрос превышает предложение, цена квартиры такой же планировки и площади может быть значительно выше, чем в других городах и регионах, и наоборот.

История сделок: изучите и проанализируйте статистику изменения цен за последние годы на недвижимость в этом районе. Это может дать вам представление о том, как менялись цены с течением времени и какие тенденции наблюдаются в настоящее время.

Состояние рынка: рассмотрите текущее состояние экономики и рынка недвижимости. Время года, процентные ставки по ипотеке и другие переменные, которые могут влиять на цену.

Профессиональная оценка: воспользуйтесь услугами опытного независимого оценщика недвижимости. Он проведет оценку на основе всех вышеперечисленных факторов и даст вам объективную оценку стоимости квартиры.

Консультация с агентами недвижимости: поговорите с профессиональными агентами по недвижимости, имеющими опыт работы в вашем регионе. Они могут предоставить ценную информацию и совет.

Учтите факторы торговли: как правило, стартовая цена, указанная в объявлении, никогда не является окончательной. Всегда следует учитывать, что в реальной сделке цена часто является предметом переговоров (изменения). Будьте готовы к тому, что покупатели попытаются снизить цену, а продавцы попытаются ее поднять. Не забывайте о возможности успешной торговли как с одной, так и с другой стороны. В целом наша работа на завершающем этапе сделки во многом строится на компромиссе. Без этого ни одна сделка

с недвижимостью никогда не состоится. Поэтому ищите и находите компромиссы, выгодные всем сторонам и лично вам.

Приоритеты и сроки: определите, насколько для вас важно быстро продать или купить квартиру. Очень часто на цену могут влиять приоритеты и сроки. Можно поставить «горящую» цену и продать недвижимость практически за неделю, но при этом потерять до 25-30% ее реальной стоимости. В тоже время в моей практике часто бывали случаи, когда клиенты продают квартиру или дом на долгосрочную перспективу и не желают снижать их цену. Они не ограничены временем, финансами или жилищными проблемами. А потому готовы ждать год, полтора и более, чтобы найти «своего» покупателя. И в итоге они даже получают за свою недвижимость несколько большую сумму, чем ее реальная стоимость.

Не забывайте, что ценообразование — сложный и зачастую весьма субъективный процесс. Вам следует максимально объективно оценить и взвесить все факторы, чтобы прийти к адекватной цене, которая устроит и вас, и потенциальных покупателей и, конечно же, продавцов.

30. СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ НА ЗАВЫШЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ

Конечно, разумно вносить собственные предложения и давать осторожные и ненавязчивые советы, если вы видите, что цена объективно завышена. Комплекс этих действий поможет вам договориться с собственником, чтобы добиться снижения цены на недвижимость. Обратите внимание, что результаты могут варьироваться в зависимости от конкретных обстоятельств, общей ситуации на рынке и отношений между вами и продавцом. Вот несколько дополнительных советов, которые помогут вам успешно добиться снижения цены:

ИССЛЕДУЙТЕ РЫНОК: проведите тщательное исследование рынка недвижимости в вашем регионе. Соберите информацию о продажах аналогичных объектов и их ценах. Это поможет вам аргументированно договориться о цене с продавцом.

ПОКАЖИТЕ ИНТЕРЕС: проявите искренний интерес к недвижимости, но выразите обеспокоенность по поводу текущей цены. Такой психологический прием очень прост и одновременно эффективен. В любом случае это заставляет продавца задуматься и, возможно, изменить цену. А если вы видите, что продавец задумался,

подчеркните, что объект вам очень импонирует, и только после этого добавляйте, что он все еще не соответствует текущим рыночным ценам.

ПОСТАРАЙТЕСЬ УЗНАТЬ МОТИВАЦИЮ ПРОДАВЦА:

узнайте, почему продавец хочет продать недвижимость. Это очень важно. Вам важно знать первопричину, если только информация не является действительно конфиденциальной. Если у него есть срочные финансовые нужды, потребности в жилье или другие обстоятельства, это может сделать его более гибким и уступчивым в переговорах.

ПРЕДЛОЖИТЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ БОНУСЫ:

помимо снижения цены предложите дополнительные бонусы, которые смогут сделать сделку более привлекательной для продавца. Это может включать в себя оплату ремонта или обновление недвижимости, быстрое закрытие сделки, скидку на последующие услуги у вас и другие льготы. Как правило, клиент очень доволен, когда ему предоставляется возможность получить даже небольшой бонус. И получив гарантию, он готов пойти на уступки. Не забывайте и всегда используйте эту возможность. Она действительно работает!

СОБЛЮДАЙТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ МАНЕРЫ:

важно поддерживать дружеские и уважительные отношения с продавцом. Соблюдайте профессиональные манеры, тон и деловую этику. Даже если клиент сложный и

ведет себя некорректно, никогда не переходите на личности, никогда не позволяйте себе опуститься до уровня неконтролируемых эмоций, когда у вас отключается голова и вообще все разумные мысли. Это изначально проигрышная стратегия, лучше соблюдать вежливую дистанцию. В случае сложных клиентов не упускайте из виду, что переговоры всегда должны быть взаимовыгодными и стремитесь к взаимопониманию. Ваш профессионализм и состоит в том, чтобы его достичь и закрыть самую сложную сделку с самыми трудными клиентами.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К КОМПРОМИССУ: иногда приходится идти на компромисс в отношении цены, и это нормально. Главное, чтобы вы чувствовали, что получили выгодную сделку, как в плане личного опыта, который положите в свой кейс достижений, так и в финансовом отношении.

Заранее настройтесь, что это будет непросто и что «надо быть спокойным и упрямым», как поется в известной песне. Будьте готовы к тому, что для успешных переговоров потребуется немало терпения, выверенная стратегия и хорошие коммуникативные навыки. Используйте комбинацию приведенных выше советов в зависимости от конкретной ситуации и конкретного человека.

31. ПОДПИСАНИЕ ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДОГОВОРА С КЛИЕНТОМ

Убедить владельца недвижимости подписать эксклюзивный договор с риелтором может оказаться непростой задачей, но вы сразу сможете указать клиенту на ряд выгод и преимуществ, которые убедят его в важности такого сотрудничества:

Эффективность и профессионализм: подробно, но ненавязчиво объясните, что профессиональный риелтор имеет все необходимое: опыт и знания для успешной продажи недвижимости. Он очень хорошо знает рынок, тенденции и стратегии продаж.

Эксклюзивный доступ к ресурсам: подчеркните доступ риелтора к различным ресурсам, недоступным обычным продавцам, таким как специализированные базы данных, рекламные каналы и партнерские отношения.

Активная маркетинговая кампания: объясните, что риелтор будет активно продвигать недвижимость на рынке всеми возможными способами. Включая рекламу, социальные сети, различные мероприятия, привлечение покупателей и т. д.

Экономия времени и усилий: убедите собственника в том, что сотрудничество с риелтором экономит ему не только время и силы, но и, прежде всего нервы и даже здоровье. Ведь для человека далекого от этой сферы, если он сталкивается с этим впервые, плюс если это пожилой человек, все это может обернуться серьезным нервным стрессом. Риелтор

берет на себя все детали, включая показы, переговоры и оформление документов.

Определение правильной цены: обратите внимание, что риелтор может помочь вам быстро определить правильную рыночную цену, что может повысить интерес покупателей и ускорить продажи.

Эксклюзивная забота о клиенте: важно как можно лучше подчеркнуть и донести до клиента, что эксклюзивное сотрудничество означает более высокий уровень внимания и заботы о собственнике, поскольку риелтор обязуется приложить максимум усилий и своего времени для успешной продажи.

Повышение ответственности риелтора: сотрудничество на эксклюзивных условиях мотивирует риелтора более серьезно и ответственно подойти к продаже вашей недвижимости.

Исключение «конфликта интересов»: если у владельца есть несколько агентов, это может создать «конфликт интересов» и затруднить продажу. Эксклюзивное соглашение полностью исключает этот риск.

Гарантия конфиденциальности: поясните, что эксклюзивное сотрудничество также включает в себя гарантии конфиденциальности и защиты интересов собственника.

Объяснение вариантов: рассмотрите вместе с собственником различные варианты сотрудничества, и у него будет возможность выбрать наиболее подходящий для его конкретной ситуации.

Важно помнить, что для того, чтобы убедить владельца недвижимости подписать эксклюзивный договор, вы должны обладать отличными коммуникативными навыками, продемонстрировать уверенность в своих профессиональных способностях и продемонстрировать ценность, которую вы предлагаете, как риелтор.

32. РАБОТА РИЕЛТОРОМ С НЕПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТЬЮ

Вопрос о возможности занятия риелторской деятельностью на неполную ставку становится все более актуальным. Мой личный ответ на него однозначно – да. Однако следует более детально разобраться, каких результатов и каких доходов можно ожидать.

Приведу такую метафору. Работу риелтора я рассматриваю как засев поля, которое нужно сначала вспахать – урожай будет пропорционален вашему вниманию, времени и усердию. Чем интенсивнее вы будете работать (то есть пахать и сеять, а потом бережно возделывать еще молодые побеги), тем более плодотворные результаты вы получите.

Процесс старта в риелторской профессии с неполной занятостью во многом такой же, как и при работе с полной занятостью. Основное отличие – необходимость более точно планировать свое рабочее время. Вам нужно четко понимать, сколько времени вы можем уделять недвижимости, ведь у вас есть основная работа, которая при этом не должна пострадать. Точное планирование поможет вам более эффективно управлять имеющимися ресурсами.

Создание прочной репутации при работе неполный рабочий день может потребовать больше времени

и усилий. Быть практически всегда на связи – будь то по телефону или в социальных сетях – становится особенно важным. Однако разница в доходах между риелторами, работающими полный и неполный рабочий день, безусловно, значительна. Важно понимать, что этот выбор – это, конечно, компромисс. Но компромисс, который может принести вам стабильный и достаточно приличный доход.

Если вас устраивает работа в режиме частичной занятости, то стать риелтором такого формата – весьма привлекательное решение для вас.

Рынок недвижимости меняется из года в год, поэтому настройтесь, что освоение этого процесса займет много времени. Важные вопросы, с которыми вы сталкиваетесь: насколько сильно вы хотите повлиять на свой доход и какую роль играет построение личного бренда в вашей карьере? Ответ на эти вопросы определит, сколько времени потребуется для достижения ваших целей.

Прежде всего, будьте честны с самим собой – поставьте перед собой четкие и понятные цели, и в самом начале нужно задать себе вопрос – станет ли риелторство вашей основной и главной профессией или это будет просто дополнительный доход для вас.

Бизнес в сфере недвижимости разнообразен и изменчив: один месяц может быть насыщен сделками, а в другой их может не быть вовсе. Ваша эмоциональная и финансовая готовность к таким колебаниям также чрезвычайно важна. **Скажем прямо и открыто, что работа маклера требует достаточно высокой стрессоустойчивости.** Поэтому адекватно оценивайте свои силы, в

том числе моральные.

Готовность клиентов работать с риелтором, который занят на не полную ставку, зависит от нескольких ключевых факторов. Однако скорее всего они согласятся сотрудничать, если вы профессиональны и эффективны, несмотря на ограниченное рабочее время. Прежде всего, вы должны увлекать клиента своей активностью, желанием помочь и неподдельным блеском в глазах.

Клиенты выбирают риелтора прежде всего из-за его знаний, навыков и умения успешно завершить сделку. Если вы проявите высокий уровень целеустремленности и ответственности, ваш статус частично занятого риелтора вряд ли станет препятствием для вашей активной и успешной работы.

Важно поддерживать надежный и постоянный контакт со своими клиентами. Возможность оставаться на связи и оперативно отвечать на их запросы уменьшит потенциальные неудобства, связанные с вашим рабочим графиком.

Наконец, честность и открытость играют ключевую роль. Если вы с самого начала четко объясните клиентам свой график работы, они будут более склонны понять ваш подход и будут готовыми к работе в рамках этих ограничений. В конечном итоге, ваши навыки, профессиональная репутация и умение управлять ожиданиями ваших клиентов будут определяющими факторами того, захотят ли они работать с вами в качестве сотрудника, работающего неполный рабочий день.

ЧАСТЬ 4.

**РАБОТА КАК ЖИЗНЬ,
А ЖИЗНЬ КАК РАБОТА.**

*«Я привык думать о людях хорошо, проявить себя
плохо они всегда успеют»*

Анатолий Амбрози

Итак, основанная часть моей книги завершена. Самые важные советы, рекомендации и рабочие механики вами получены. И сейчас я продолжаю добрую традицию первой книги, которую начал в главе «Реальные истории, реальных людей».

Название это говорит само за себя. Поэтому сейчас, как и в первой книге пришло время поделиться некоторыми интересными историями из моей практики. Уверен, они будут интересны и полезны для будущего успешного маклера.

33. «ПОВЕРЬТЕ, Я ВСЕ МОГУ ПОНЯТЬ И ПРИНЯТЬ...»



Ко мне обратилась женщина с просьбой продать квартиру. На первый взгляд дело казалось рядовым и даже повседневным. Недвижимость оказалась добротной и ухоженной квартирой в центре Таллинна, и покупатель нашелся практически сразу. С покупателем проблем тоже не было. Он оказался обеспеченным, спокойным, и уравновешенным мужчиной средних лет, даже не торговавшимся о цене.

Все шло легко и гладко до момента заключения сделки у нотариуса. Встреча была назначена на 10:30 но у меня есть правило приезжать минимум за полчаса раньше, чтобы спокойно проверить, что все готово и все документы в порядке. Приехав около 10 часов утра я застал там и женщину продавца недвижимости. К моему удивлению, она была сильно расстроена, а когда я попросил ее приготовить документы для сделки она просто заплакала...

На мой вопрос, почему она плачет и что вообще у нее случилось, поначалу получить вразумительный ответ было довольно сложно. Женщина путано с явным стеснением объясняла, что я не пойму ее ответа и вообще сделка срывается. Она сама очень переживает по этому поводу, но ничего сделать не может. И вообще ей очень

неловко, но причины она мне сказать не может, а пришла для того, чтобы извиниться и сказать лично, что все отменяется.

И тут я понимаю, что вся проблема не в финансовых или юридических трудностях, а исключительно в семейных и личных проблемах. В то же время приходит осознание того, что эту проблему должен теперь решить именно я. Продолжая вести вежливый и тактичный диалог, я начинаю свою речь «магическими» словами: «поверьте мне... я все могу понять и принять». Я говорю, что видел и решал десятки и даже сотни сложных и щекотливых жизненных ситуаций. А потому смогу понять и вашу ситуацию и по возможности решить ее тоже.

Наконец она решает довериться мне и рассказывает свою историю. Квартира принадлежит не только ей, но и бывшему мужу, с которым она давно в разводе и практически не общается. Сейчас их связывает только общая дочь и желание ей помочь. Квартиру они решили продать, чтобы была возможность обустроиться дочери в другой стране. Для дочери это важно, так как она будущую жизнь связывает со страной, где живет и работает сейчас. И далее с ее слов, в последний момент отец резко передумал продавать квартиру и сказал, что просто не пойдет на сделку, без объяснения причин. Он не хочет ни общаться на эту тему ни даже просто встретиться...

В этот момент я понимаю, что если что-то в этой ситуации зависит лично от меня, то я непременно должен это сделать. К тому же я не привык сдаваться, не испробовав все возможные варианты, что и вам советую.

А мой азарт как маклера становится еще сильнее, когда задача кажется сложно выполнимой и вообще непонятно, с какой стороны к ней можно подступиться. Я прошу довольно твердым и требовательным голосом дать мне номер телефона мужа. На что женщина мне отвечает, что у него серьезные проблемы с алкоголем и все это совершенно бессмысленно. Помню, я ответил, что мне в данный момент не важно, какие у него проблемы, потому что они есть у каждого человека на этой земле. Но если они договаривались и решение было принято, он должен прийти на сделку и помочь своей дочери, как обещал.

Получив номер, я сразу же звоню ему. Используя эффект неожиданности, мне удается вывести его на диалог и узнать, где именно он сейчас находится. Договариваюсь с нотариусом на другое время в этот же день и немедленно еду к нему. Я нахожу его в дорогом круглосуточном баре в средней степени подпития. Оценив ситуацию, я вижу, что он не собирается никуда ехать и вообще в настоящее время замечательно и «культурно» проводит время в приятной компании. Помню, вся эта история меня очень тронула и даже возмутила в глубине души, поэтому все самые важные слова пришли сами собой. И я даже не особо думал над тем, что именно и как я ему скажу. Я давил на то, что если он настоящий мужчина и более того отец, он должен сделать то, что обещал. И совершенно не важно, что дочь уже давно выросла и у нее теперь своя жизнь. Сказал ему, что сейчас из-за его поведения и безответственности переживают и плачут две очень близкие ему женщины. А работа,

карьера и вообще все будущее его дочери под серьезным вопросом только потому, что сейчас ему не расстаться с бокалом виски и друзьями в баре.

Помню, как после этих слов лицо его изменилось, и он как будто сразу протрезвел. Я видел, что он серьезно задумался и замолчал. Надо было дать ему паузу, чтобы осмыслить и переварить информацию. Увидеть себя и свои действия со стороны. После некоторых раздумий (а я не торопил его) он согласился поехать со мной. Конечно все было не так просто, как звучит на словах. Каждую минуту открывались новые обстоятельства. Например, нам пришлось заехать не в одну аптеку, чтобы купить антипохмельное средство. Время шло и пора было начинать, но мы опаздывали к нотариусу уже и на перенесенное более позднее время. Вторично злоупотреблять его любезностью я не мог, поэтому еще в пути позвонил и попросил начинать сделку без нас. Помню стояла морозная и ясная погода, пока мы шли до моей машины и от нее мороз успел окончательно отрезвить мужчину. И к моменту приезда он практически пришел в норму и был полностью адекватен. В итоге мы заключили сделку в этот же день, как я и обещал этой женщине, только сделали это на несколько часов позже.

Как видите, не стоит сдаваться при первой серьезной и на первой взгляд не разрешимой проблеме. Идите навстречу ей, преодолевайте и решайте только так вы сможете получить реальный опыт и навыки, действительно помогая людям в пределах вашей компетенции.

34. ИСККУСТВО СДЕЛАТЬ И ПРОДАТЬ КРАСИВО



«Из ничего – в шедевр...»

Анатолий Амбрози

На продажу был выставлен довольно дорогой и просторный дом в престижном пригороде Таллинна, недалеко от моря. Фотографии дома и окрестностей были сделаны профессиональным фотографом, с которым я успешно сотрудничаю уже долгое время, а цена была вполне приемлемой как для этого района, так и для уровня объекта. Однако время шло, а покупатели так

.....
**Казалось, все было
правильно, но дело
явно не шло.**
.....

и не находились. Звонков было мало, а те, что были не доходили до реальных показов. Казалось, все было правильно, но дело явно не шло. Продавец не особо торопился с продажей, а я, как всегда, был занят одновременно множеством других проектов. И в результате я обратил пристальное внимание на эту ситуацию, когда, по моему опыту, все разумные сроки начали проходить, а результата все не было.

Я решил еще раз приехать в этот дом и понять, что же с ним не так. Ответ пришел почти сразу. Пустые комнаты большого дома выглядели аскетично и даже безжизненно. Хозяева здесь не живут больше года и явно

перестарались, «вычищая» дом перед продажей. Объектив фотографа правдиво и беспристрастно отразил и зафиксировал «сухость» и пустоту пространства, которое для продажи должно быть не только живым, но и уютным. Неудивительно, что покупатели не желали приезжать сюда и отсеивались еще на этапе просмотра фотографий.

Выходом из этой ситуации послужило современное и продуманное дизайнерское решение интерьера дома. Я пригласил специалиста, и мы интегрировали в пространство дома цветы и красивые уютные картины. Расставили на полках свечи и книги, добавили изящные дизайнерские вазы и ненавязчивые элементы декора. Сменили белые холодные лампы дневного освещения на более мягкие и уютные и зажгли камин. А после этого мы сделали новую принципиально другую фотосессию. Заново переписали объявление и разместили его еще раз. В результате полной перезагрузки звонки начали поступать практически через пару дней, а через 3-4 недели нашелся конкретный покупатель, который быстро и без долгих раздумий приобрел этот замечательный дом.

Как видите снова решение проблемы с продажей лежало не в финансовой и не в правовой плоскости. И на этот раз даже не в личностной сфере. Несложный и не слишком затратный хоум-стейджинг помог продать дом в достаточно короткие сроки, тогда как до этого он простоял вхолостую все разумные сроки.

**Я ПРИВОЖУ ВАМ ЭТИ СОВЕРШЕННО
РАЗНЫЕ ПРИМЕРЫ ИЗ СВОЕЙ ПРАКТИКИ,
ЧТОБЫ**

вы уже в начале своего пути поняли, что работа действительно хорошего маклера – это не только знание законодательной базы и умение быстро и успешно продавать.

Это еще и способность видеть и решать целый комплекс проблем и жизненных ситуаций, которые не всегда напрямую связаны с недвижимостью и продажами.

35. МОЙ КОМПРОМИСС ИЛИ ШКАФ РАЗДОРА



«Компромисс и ответственность — главные составляющие успешного бизнеса»

Карлос Слим Элу

Ко мне обратилась совершенно обычная, интеллигентного вида семейная пара, где-то за 60. Их цель тоже была вполне обычной – продать красивую, просторную, но в целом ничем не примечательную квартиру. Сама жилплощадь была в полном порядке (сантехника, потолок, окна, общий ремонт...). Но она была обставлена мебелью, которая объективно была уже порядком изношена и вряд ли бы пригодилась новому владельцу. Некоторые предметы мебели совершенно не представляли никакой материальной ценности. И им еще пару-тройку лет назад пора было на покой.

Район был хороший, цена приемлемая и покупатель нашелся довольно быстро. Все шло замечательно и вот мы у нотариуса, чтобы оформить сделку. Однако буквально перед самым подписанием документов возник совершенно непредвиденный и нелепейший казус. Мужчина со стороны продавца вдруг громогласно объявил нам всем, что не будет вывозить свой огромный старый шкаф и другие предметы мебели. И что самое удивительное, что на показах квартиры он с чарующей

улыбкой обещал покупателю, что вывезет все сам и без малейших проблем. Я сам лично присутствовал при этом разговоре.

Как вы понимаете, в воздухе тут же повисла неловкая пауза и появилось явное напряжение. Покупатели, а это была молодая семейная пара, которая расширяла жил-площадь ввиду скорого пополнения, явно напряглась. Но какие-то совершенно невозможные нелепости в стиле Зоценко, Ильфа и Петрова еще только начинались. Вдруг этот мужчина совершенно безапелляционно заявил, что хочет получить за оставленную им мебель доплату или как он выразился денежную компенсацию. Как у покупателя, так и у его супруги после этих слов глаза буквально округлились. Признаться удивился даже я, хотя на своей практике видел немало странных людей с не менее странными требованиями.

Напряжение возросло еще больше, когда в разговор вступила супруга мужчины до этого ни проронившая ни слова. Она озвучила сумму доплаты, и мы не поверили своим ушам, когда услышали размер «компенсации» в 400 евро. Муж лишь многозначительно и весомо покачал головой в знак полного согласия. Услышав сумму, покупатели от недоумения перешли в стадию нескрываемого раздражения и негодования. Обе стороны явно сильно нервничали, и странная ситуация грозила перерасти не только в скандал на пустом месте, но и в провальную сделку. Я не мог этого допустить по многим причинам. Прежде всего, я не мог подвести покупателей, остро нуждавшихся в этой квартире. Дело в том, что один маленький ребенок у них уже был на руках и вот-

вот должен был родиться второй. Во-вторых, мне самому не хотелось испортить выгодную сделку и потерять хорошую комиссию за уже потраченное время и силы. И наконец, это был очередной вызов мне как опытному маклеру и моим профессиональным умениям.

Я понял, что действительно настала моя очередь вмешаться. Во-первых, я призвал обе стороны успокоиться и вести себя подобающе и уважительно. А сам в это время с огромной скоростью перебирал все возможные варианты решения проблемы. Это пришло мне в голову, когда я еще раз внимательно посмотрел на лица продавца и его жены. По их выжидающим и невозмутимым лицам я понял, что они скорее откажутся от сделки, чем от своих относительно стран-

ных условий компенсации за старую мебель. И тут же предложил им что сам выкуплю их шкаф и все остальное, оплатив это из моей комиссии

.....
И тут же предложил им что сам выкуплю их шкаф и все остальное
.....

за сделку. Правда я очень хотел, чтобы сделка состоялась. И да, я был готов заплатить эти 400 евро буквально ни за что. Атмосфера постепенно разрядилась, а сделка наконец-то состоялась. Я здесь же у нотариуса расплатился с продавцами квартиры, которые буквально растворились в воздухе, как только получили желаемую сумму. Больше я никогда не видел этих людей. И так и не узнал, что двигало этой парой и почему они оценили свой старый хлам в сумму именно в 400, а скажем не в 500 или 250 евро.

А что же касается шкафа раздора, то он еще некоторое время простоял в квартире новых жильцов. Но как только они въехали, разумеется, он сразу был утилизирован. И это было сделано конечно, чисто за символическую сумму, не сравнимую с 400 евро. Затем я несколько раз созванивался с покупателями, чтобы узнать, как у них дела. Я услышал самые искренние слова благодарности и обещание, что если они снова решат улучшить свои жилищные условия, то обратятся только ко мне. Признаюсь, этот бонус полностью компенсировал потраченные мной деньги. Я не должен был их отдавать, но обстоятельства требовали иных нестандартных решений.

Эта, казалось бы, забавная и немного нелепая история на самом деле говорит о многом. В сфере недвижимости многие сделки предполагают поиск компромисса, который устраивает обе стороны. И искать его придется очень быстро. В противном случае сорвется одна сделка, а затем другая, и это вроде бы не критично. Но если их окажется пять подряд, может случиться, что завтра вам нечем будет заправить машину, чтобы поехать на следующую встречу. Вот почему так важно видеть и принимать самые нестандартные решения и искать компромиссы. Те решения, которые позволят добиться положительного результата и дадут возможность двигаться вперед. К новым достижениям и более высокому уровню личного мастерства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Я искренне надеюсь, что эта книга станет надежным спутником и помощником в вашей профессиональной жизни и поможет вам добиваться значительных, а возможно и выдающихся успехов в мире недвижимости. Верю, что эта книга даст ответы на большинство ваших вопросов. А если вы что-то не нашли здесь, перелистайте страницы «Обретая лучшее», возможно все ответы будут именно там. Настоящая книга не дублирует ее, а является логическим продолжением предыдущей.

Не забывайте, что ключ к достижению поставленных целей — это знания, трудолюбие и постоянное желание учиться. Никогда не останавливайтесь на достигнутом результате. Всегда идите вперед и вы обязательно добьетесь желаемого. Потому что настоящая жизнь — это всегда движение.

Будьте настойчивы, креативны и открыты новым людям и возможностям. Не сомневайтесь, недвижимость — это не только работа, но и вид искусства, и вы сами можете стать настоящим мастером этого искусства.

Наконец, не забывайте, что наша профессия — это не только сделки и прибыль, но и то, как мы влияем на жизнь людей, помогая им найти свой дом и осуществить свои очень важные желания и даже мечты. Всегда

имейте чистое сердце и настоящую профессиональную честность, и успех обязательно придет к вам.

Ещё хочу сказать, что не прощаюсь с тобой, читатель. Мир недвижимости и мир в целом меняется. Мы меняемся, и я уверен в лучшую сторону. А значит, мы снова встретимся на страницах новой книги. Мне всегда приятно быть с вами, общаться и делиться своим опытом.

Удачи мой друг и надеюсь коллега! Интересное и яркое будущее в мире недвижимости ждет именно и только тебя.

ОБ АВТОРЕ

Анатолий Амбрози – успешная и яркая личность в сфере недвижимости Эстонии. Имея за плечами более чем 13-летний опыт работы в этой области, он является основателем и руководителем бюро недвижимости «АМБРОЗИ». Агентство специализируется на продаже и аренде недвижимости и, судя по количеству успешных сделок и довольных клиентов, добилось значительных успехов и продолжает динамично развиваться.

Автор известен как публичная личность, харизматичный спикер и опытный эксперт в области недвижимости. Его активное участие в общественной жизни включает выступления на радио, телевидении, в новостных изданиях и научных конференциях. Его знания и опыт сделали его авторитетным источником информации в сфере недвижимости. Известен как автор множества статей по недвижимости. Несколько лет назад он опубликовал свою первую книгу «Обретая лучшее», что говорит о его стремлении делиться своими знаниями и опытом с другими и сделать их доступными каждому желающему.

Он продолжает активно развивать свою карьеру и запускает новые интересные и социально значимые проекты. Его многолетний успех и значительный вклад в сферу недвижимости Эстонии делают его авторитетной

фигурой в этой области.

Анатолий Амбрози женат и воспитывает двух замечательных дочерей. Любит путешествовать, играть в снукер и шашки и ведёт спортивный образ жизни. В своей жизни он особенно подчеркивает ценность простого и откровенного человеческого общения, как с близкими друзьями, так и в кругу семьи.

