9 работающих рекомендаций начинающему риэлтору

Как новичку в сфере недвижимости стать настоящим профессионалом за короткий срок?

В этот бизнес редко приходят посредственности. Точнее они, конечно, приходят, но долго в нем не задерживаются. Эта работа потребует от вас использования всех ваших знаний и умений.

Давайте определим несколько главных моментов в начале успешной риэлторской деятельности.

1. Агент по недвижимости, это уже предприниматель. И его доход зависит только от него самого. И, как в любом бизнесе, здесь тоже необходимо время для получения первого дохода.

Проще говоря, вам потребуется «подушка безопасности».

Чтобы научиться работе агента, придется все свое время тратить на обучение и поиск клиентов. Так что вам нужно будет уйти с прежней работы.

Какое-то время придется пожить на заработанные ранее средства.

Очень многие срываются и уходят именно из-за того, что долго не могут получить результата. Но те, кто остается и продолжает работать, обычно достигают успеха и он окупает все трудности, которые пришлось преодолеть на пути к нему.

2. Выберете агентство.

От этого очень многое зависит. Например я сразу выбрал одно из крупнейших агентств города. И даже готовился к тому, что будет возможно труднее, чем в какой-нибудь скромной фирмочке на 4-5 человек.

Но всё оказалось иначе. В крупном агентстве мне предоставили отличное рабочее место с личным компьютером, брендирование в виде фирменных визиток, ежедневников, бейджей, папок, ручек и многого другого.

Но самое главное, это обучение и полная поддержка и разбор любой рабочей ситуации. Да и просто дружеская поддержка всего коллектива. Это многое значит.

3. Выберете для себя специализацию.

Это очень важный момент!

Можно конечно хвататься за всё подряд. Квартиры, дачи, земля,коттеджи, коммерческая недвижимость.
Но настоящим специалистом можно стать, лишь сосредоточив все силы и внимание на чем-то одном. Не распыляйтесь. Став профи, например, по дачным участкам, вы сможете зарабатывать больше за счет того, что со временем вы зарекомендуете себя и к вам пойдёт уже входящий поток клиентов. Ведь они будут уверены в том, что именно вы решите все их вопросы. Будут доверять вам.

4. Знания.

Как раз то, чего не дают большинство агентств. Пришёл — иди и работай. Получил результат - хорошо, нет — до свиданья.

Если же у вас нет специального обучения, вам придется заниматься самообразованием.

Ищите нужную информацию в интернете.

Посещайте тренинги, семинары. Смотрите вэбинары на интересующие вас темы.

Вам потребуется масса знаний для успешной работы:

Разбираться во всех юридических вопросах, связанных с недвижимостью. Знать, какие документы необходимы и как они выглядят.

Постоянно мониторить рынок, чтобы быть в курсе текущих цен на недвижимость.

Уметь рекламировать свои объекты. Правильно фотографировать, составлять продающие тексты, делать предпродажную подготовку. Проводить показы и вести переговоры с потенциальными покупателями.

5. Разбирайте каждую свою ситуацию со своим руководителем. Если он по-настоящему заинтересован в успехе своего предприятия, то обязательно найдёт для вас время. Помните: не стыдно не знать, стыдно не спросить. Дружите с опытными коллегами.

Например я был искренне удивлён, когда робко спрашивал у соседей по офису как мне быть в той или иной ситуации, и получал невероятную обратную связь. Люди тратили свое время с удовольствием, чтобы помочь мне!

Ведь тем самым они чувствовали свою значимость.

Помните об этом, когда кто-то попросит вас уделить ему внимание.

6. Самоорганизация.

Нужно будет научиться управлять своим временем, планировать все свои дела за день. Расписывать каждую свою минуту буквально. В ежедневнике. Без этого вы просто запутаетесь и не будете нигде успевать.

А уж когда пойдут первые сделки, вы это точно поймёте.

Читайте книги по тайм-менеджменту. Или одноименные статьи в нашей группе. Сами пользуемся и вам советуем.

7. Учитесь отрабатывать возражения. Каким бы приятным человеком вы не были, как бы хорошо и свободно ни общались, без навыка отработки возникающих у клиента возражений, однажды вы просто окажетесь в тупике.

8. Самореклама.

Рекламируйте себя всегда и везде! Давайте свои визитки каждый раз, когда это уместно. Используйте расклейку и рекламные буклеты.

Говорите о себе в социальных сетях. Если вы хотя бы раз в неделю будете делать небольшой пост у себя на странице о том, что вы риэлтор, то как минимум все ваши друзья узнают об этом из своих новостей. А это «тёплый» рынок. Если к вам начнут приходить те, кто вас знает, то это будет невероятным везением.

9. Изучите сам объект еще до встречи с продавцом.

Пусть он будет приятно удивлен вашей осведомлённостью о его доме, районе, ТСЖ. Этим вы обратите на себя внимание, как на серьезного специалиста и точно выделитесь на фоне остальных риэлторов.

Одним словом, чтобы стать профессионалом на рынке недвижимости, нужно постоянно развиваться, быть на гребне волны.

Учитесь. Работайте. Будьте успешными!