

Скажите, приходилось Вам, обращаться к риэлторам?

И каковы Ваши впечатления от этого общения?

Я часто задаю этот вопрос своим потенциальным **клиентам** .

В большинстве случаев они неопределенно качают головой из стороны в сторону и неоднозначно улыбаются. Ответ можно прочитать по выражению их лиц. Что, мол, задаёшь такие вопросы, - сам же знаешь.

Знаю, самому не редко приходилось работать с нерадивыми брокерами (и само слово стало каким-то нарицательным – «брокер»), и рассказы о прекрасной и не дорогой **квартире** с евроремонтом не раз слышать приходилось… и, соответственно, не раз разочаровываться, при просмотре этих **квартир** , которых сами ни разу не видели. И с хозяевами не знакомы, и хозяева их, естественно, совершенно не знают. Но зато он – БРОКЕР, и он эту **квартиру** ПРОДАЕТ.

Мало того, я сам так когда-то начинал – в традиционном, о-о-очень большом и известном **агентстве недвижимости**. И нас учили так работать. Целая программа обучения была создана. Я в душе понимал, что что-то не так. Но что?.. Ведь многие агенты так работают, причем, весьма успешно, и хорошо зарабатывают.

Понимание того, что не так, пришло после моего знакомства с Артуром Павловичем Оганесяном.

Первый раз наша встреча состоялась на «Вечере карьеры», где он вкратце изложил свой подход к работе **риэлтора**.

Через некоторое время я посетил его тренинг «Эффективная продажа платной эксклюзивной риэлторской услуги собственнику **объекта недвижимости**».

Потом он пригласил меня в **агентство недвижимости**, в котором он занимал должность управляющего партнёра. Мы долго беседовали, делились своими соображениями о «плохих» и «хороших» сторонах профессии риэлтора, о разных подходах к работе риэлтора.

Хочу сказать, что ещё первая встреча с Артуром Павловичем всё расставила на свои места.

Как всё оказывается просто! Как же я сам до этого не додумался?!

Принцип работы действительно очень простой и является общепринятым во всём цивилизованном мире:

только тогда, когда клиент нанимает тебя на работу, как риэлтора, для **купли-продажи**, или для **аренды объекта недвижимости**, ты получаешь право представлять и лоббировать его (твоего клиента) интересы на переговорах и презентациях объекта.

И тогда, логично, что на кого ты работаешь – тот тебе и платит. И ты очень заинтересован блюсти его интересы, ибо тебя для этого наняли и тебе за это платят деньги - это твоя заработная плата.

Эта несложная схема все расставила по своим местам.

Сейчас я успешно работаю по этому принципу уже не один год, и что для меня очень важно – у моих клиентов нет ощущения, что их обманули и вынудили заплатить за навязанную, ненужную им услугу. А у меня нет чувства стыда, что я работаю риэлтором.

Не это ли является успехом?

Александр Деребера ,
специалист по недвижимости.