

"Как определить профессионального риэлтора?", спрашиваете?

А за сколько времени вы его хотите определить – за первые 5 минут разговора «лицом к лицу»? Или с первой минуты разговора по телефону? Или хотите убедиться в непрофессионализме агента в конце третьего месяца работы с вашим заказом?

У вас есть соответствующие психологические навыки, вы проходили специальные тренинги по эффективному общению или состояли на службе в контрразведке? Шутка, конечно.

Работать надо с тем риэлтором, который за ваши деньги удовлетворит Вашу потребность на рынке [недвижимости](#)

так, чтобы Вы потом не жалели о том, что обратились к данному агенту. Если Вы продаете – профессионал должен сделать все, чтобы Вы не продешевили. Если Вы покупаете – он обязан помочь Вам выбрать лучший объект и не переплатить за него. Если эти услуги выполнены профессионально, то за них стоит платить 5%.

Итак - критерием профессионализма является Ваше желание при расчете с ним сказать «Большое спасибо за оказанную услугу», обратиться к этому риэлтору еще раз, рекомендовать его своим хорошим друзьям. [Профессиональный риэлтор](#) вызовет у Вас это желание и доверие к себе с первых минут разговора и сможет удержать его вплоть до завершения сделки и получения честно заработанных им комиссионных.

Вот такого и ищите среди риэлторов!

С уважением,
Артур Оганесян,
Управляющий Партнер АН «Parker & Obolensky»,
Представитель NAR США в Украине