

Риэлторская деятельность - это очень серьёзная и уже уважаемая работа, требующая подготовки и постоянного совершенствования, определённых способностей и огромного опыта. Это огромный рынок труда. Но до сих пор не существует единой системы обучения и подготовки специалистов в этой области.

Психолог. **Риэлторскую услугу** можно условно разделить на два этапа: продажа услуги и оказание услуги. Оказывать услугу большинство **риэлторов** умеют очень хорошо. Почти каждый

риэлтор может рассказать процедуру оформления сделки, какие документы необходимо собрать, куда пойти и сколько будет стоить оформление. Но для того, чтобы клиент, получив консультацию **риэлтора**, не ушёл решать свой жилищный вопрос самостоятельно, необходимо продать ему **риэлторскую услугу**, пишет РТС.

То есть убедить клиента работать с **агентством недвижимости** на основе договора. Очень важно умение оказывать услугу, но ещё важнее умение услугу продавать. Именно поэтому в первую очередь **риэлтор** должен быть психологом. Ему необходимы знания типов личности клиентов, потребностей клиентов, навыки убеждения, навыки ведения деловых переговоров и многие другие навыки и знания для того, чтобы заслужить доверия клиента.

Юрист. **Риэлторская деятельность** непосредственно связана с решением юридических вопросов и юридическими консультациями. Просматривая **квартиру**

, **риэлтор** определяет возможность оформления сделки. Он самостоятельно просматривает документы на **квартиру**, поэтому даже начинающему **риэлтору** необходимы хотя бы самые базовые юридические знания.

Степень готовности документов бывает самая разная. Очень часто встречаются правоустанавливающие документы в "запущенном" состоянии: например, есть сложности с принятием наследства, состоящего из части **квартиры** - не оставлено завещание, а члены семьи ещё и забыли в течение полугода подать заявление о принятии наследства, кроме этого договор приватизации был заключён в совместную

собственностью, и никто не обмолвился о возможных проблемах.

Риэлторы

не редко сталкиваются с подобными ситуациями, и клиенты, как правило, хотят получить предварительную

консультацию

по решению волнующего вопроса при первой встрече.

А ведь именно в этот момент клиент определяется, будет ли он работать с этим риэлтором или нет. Как правило, во всех **агентствах недвижимости** есть юрист, который консультирует клиентов по подобным вопросам, в некоторых - юридический отдел, но ни один юрист не ездит с риэлтором на просмотр объекта. Именно поэтому знание юридических вопросов так важны для

риэлтора

и эта область знаний является для него второй по степени важности.

Экономист. В своей работе **риэлтор** сталкивается с вопросами в области экономики. Изучение спроса и предложения на

рынке

недвижимости

не менее важно для

риэлтора

при работе с клиентами, чем знание психологических и юридических основ.

Работая с продавцом объекта, **профессиональный риэлтор** должен проконсультировать его относительно средней цены спроса и средней цены предложения на аналогичные объекты. Для того чтобы проговорить с продавцом примерные сроки продажи объекта, риэлтору необходимо умение прогнозировать длительность процесса продажи с учётом темпа роста цен на

недвижимость

и влияния сезонности на некоторые типы объектов.

Работая с покупателем, **риэлтор** предоставляет ему информацию о продаваемых объектах, консультирует его по вопросам выгоды приобретения тех или иных объектов и помогает избежать покупки объектов по завышенной цене. Для этого риэлтору необходимо знать ситуацию на

рынке недвижимости

и ориентироваться в ценах на различные типы объектов. Он должен делать выводы о ликвидности объектов на основе своего знания рынка и имеющегося опыта работы.

Работая с инвестором, **риэлтор** проводит самостоятельный анализ ликвидности инвестиционных проектов. Риэлтором определяется целесообразность вложения денежных средств в тот или иной проект. Успех инвестиционного проекта в условиях рыночной экономики во многом определяется качеством информации, на основе которой принимаются ответственные финансовые решения.

Для специалиста знание экономики входит в набор обязательных знаний. Только профессиональный **риэлтор** может определить факторы, влияющие на рентабельность инвестиционного проекта, такие как качество местоположения, качество проекта, качество управляющей компании, репутация застройщика, степень готовности строительства, предполагаемое качество пользования будущего объекта, взаимосвязь качества проекта, местоположения и цены объекта.

Оценщик. Знание методик оценки объектов **недвижимости** необходимо для работы, как с любопытным покупателем, так и с упрямым продавцом.

Специалист по недвижимости

должен знать классификации объектов по физическому и юридическому статусу, по назначению, по качеству, по месторасположению и по цене, а также основные характеристики объектов. Например, классификации: по этажности зданий (высотные, многоэтажные, среднеэтажные и т. д.); по группам капитальности (25, 50, 100, 150, 175 лет); по числу помещений (многоквартирные, среднеквартирные, малоквартирные, сблокированные и т. д.); по материалу постройки (кирпичные, панельные, деревянные, монолитные, блочные и т. д.) и ещё множество других классификаций.

Необходимо знание планировок в наиболее распространённых типах домов города, таких как "панельки", "хрущёвки", "высотки", "сталинки", знание разницы между стоимостью **квартир** в различных типах домов и умение рассказать клиенту об основных характеристиках, сходствах и отличиях между этими домами.

Риэлтор

должен знать где найти информацию об общей квадратуре и квадратуре каждого помещения в продаваемом объекте, о расположении несущих стен, о наличии перепланировки, о степени износа дома или здания и т. д.

Маркетолог. Работа **риэлтора** напрямую связана с рекламой. Занимаясь продажей объекта, **риэлтор** самостоятельно продумывает рекламную компанию. **Опытный**

риэлтор

понимает, что для того, чтобы привлечь покупателей, недостаточно просто повесить баннер "ПРОДАЁТСЯ".

Необходимо определить целевую аудиторию, выбрать рекламоноситель, продумать текст и размер рекламного объявления для СМИ, определить особенности объекта, в чем состоит его привлекательность для той аудитории, на которую оно рассчитано, количество и интенсивность публикаций. Реклама будет иметь результат, если она доводится до аудитории с помощью наиболее подходящих рекламоносителей. Каждый неучтённый фактор может повлиять на эффективность самым негативным образом.

Клиенты, обращающиеся в **агентство недвижимости**, хотят сотрудничать с профессионалом, с человеком, имеющим знания в

сфере недвижимости

и смежных областях. Перед начинающим риэлтором стоит вопрос в том, где обучиться основам

риэлторской деятельности

, если нет опыта работы? Ответ напрашивается сам - устраиваться на работу в то агентство, где проводится обучение с нуля.

Проблема обучения сотрудников стоит и перед **агентствами недвижимости**, которые вынуждены нанимать на работу сотрудников без опыта и не прошедших даже базового обучения. В настоящее время крупные агентства проводят обучение и подготовку будущих специалистов самостоятельно. По мере накопления опыта для риэлторов проводятся специальные тренинги, направленные на развитие профессиональных навыков.

Это показатель реального понимания владельцами компаний и руководителями отделов современной ситуации. Обучающий компонент рассматривается как важная составная часть постепенной трансформации компании в самообучающуюся организацию. Ведь персонал на рынке недвижимости является наиболее ценным корпоративным ресурсом.