

Марина Рябоченко



# Я РАБОТАЮ РИЕЛТОРОМ

Инструкция для начинающих

Марина Рябоченко

**Я работаю риелтором.  
Инструкция для начинающих**

«Издательские решения»

**Рябоченко М.**

Я работаю риелтором. Инструкция для начинающих /  
М. Рябоченко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-854397-5

В книге доступно и с юмором рассказано об одной из самых нелегких профессий — работе риелтора. Автор, проработав в агентстве недвижимости несколько лет, собрал большой материал, рассказывающий о том, какие задачи и трудности могут встретиться новичку в этом деле. Сухие «рабочие» инструкции разбавлены историями из личного опыта, которые являются наглядным примером того, как нужно поступать в той или иной ситуации.

ISBN 978-5-44-854397-5

© Рябоченко М.  
© Издательские решения

# Содержание

Введение	6
Часть 1. Профессия или просто работа	7
Риелтор брокеру брат	7
Из личного опыта	7
Птенцы Петровы	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

# **Я работаю риелтором Инструкция для начинающих**

**Марина Рябоченко**

© Марина Рябоченко, 2017

ISBN 978-5-4485-4397-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Введение

Идея написания этой книги пришла неожиданно, в поезде метро. Я ехала с очередного показа площади и с тоской думала о том, что моя работа вот уже в течение двух месяцев не приносит ни копейки дохода. А сколько было потрачено на разъезды, телефонные переговоры, пюре быстрого приготовления Ролтон и изюм, горсточку которого я неизменно брала с собой в офис, чтобы хоть как-то притупить чувство голода!

При устройстве на работу в агентства недвижимости новичков всегда предупреждают, что деньги здесь не быстрые. Первый, второй, а то и третий месяц уйдут на обучение, накопление информации и опыта общения.

Вспомнила Вань, Саш, Паш, которые чередой прошли через наш кабинет, задержавшись максимум на месяц. Кто-то изначально не понимал суть деятельности. Столкнувшись с первыми трудностями, сообразив, что до первых тысяч нужно пройти немалый путь, поспешил ретироваться. У кого-то в достатке было способностей и азарта, но не хватило терпения, напало отчаяние.

Да, есть люди, для которых – это просто не «их» дело, Но вполне вероятно, что один из десяти кандидатов упустил свою птицу счастья.

Не обещаю, что, прочитав эту книгу, вы научитесь зарабатывать тысячи и миллионы в агентствах недвижимости – в этом деле первым помощником будут ваши собственные ошибки и приобретенный, благодаря им, опыт. Но надеюсь, что она поможет вам представить суть работы, обнажит не только большие камни, но и песчинки, которые первое время скрыты от глаз человека, вступившего на стезю риелторства. Возможно, кто-то сразу оставит эту затею, не затрачивая нервы и деньги даже не неделю стажировки. Но для иного эта информация может стать первым помощником в деле освоения новой профессии.

Оговорюсь сразу, что книга посвящена работе риелтора с коммерческой недвижимостью и никак не освящает вопросы, связанные с арендой и куплей-продажей жилого фонда, если вам это о чем-то уже говорит.

## Часть 1. Профессия или просто работа

### Риелтор брокеру брат

С первых же дней стажировки в агентстве недвижимости я стала путаться в том, кто я – риелтор, агент, брокер? На почтовый ящик, который я завела для работы, приходили письма, озаглавленные «Информация для брокеров». По телефону меня спрашивали – а вы что, риелтор? На сайтах, посвященных продаже и аренде недвижимости, не раз читала – агентов просьба не беспокоить!

Чтобы прояснить ситуацию и внести единообразие в повествование, обратимся к словарям.

Слово **агент** – (от лат. *agere* – действовать, двигать, править, управлять) – означает деятеля или лицо, действующее по поручению или полномочию другого.

Агенты бывают *официальные* (представители публичной власти) и частные. К первым относятся агенты дипломатические, торгово-дипломатические и полицейские. Ко вторым – коммерческие или торговые уполномоченные. К *частным* агентам относятся лица, действующие от имени, по поручению, по доверенности, по полномочию, в интересах и очень часто за счет частных лиц, торговых домов, обществ, товариществ, компаний и проч., в чем бы ни выражалась сфера торгово-промышленной деятельности последних.

**Брокер** (от англ. *broker* – маклер, брокер, посредник) – юридическое или физическое лицо, выполняющее посреднические функции между продавцом и покупателем. Брокер получает вознаграждение в виде комиссионных.

**Риелтор** (англ. *realtor*, произносится [риэлтэр]; **риелторская фирма (агентство недвижимости)** или **индивидуальный (частный) риелтор**) – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, профессионально занятое посредничеством при заключении сделок купли-продажи, аренды коммерческой и жилой недвижимости путём сведения партнёров по сделке и получения комиссионных.

Есть ещё слово «маклер», которое равнозначно «риелтору». Маклер – это устаревшее наименование, а риелтор – более современное. Обязательное условие при оказании риелторских услуг, независимо, кто оказывает – агентство или частный маклер/брокер/агент/риелтор, – это договор на оказание этих услуг, где чётко прописаны обязанности сторон.

Получается, что специалист по коммерческой недвижимости – это и агент, и маклер, и брокер, и риелтор. Любое из этих слов не будет ошибкой. Но лично мне кажется, что более точным всё же является определение «риелтор».

### Из личного опыта

*Признаюсь честно – быть риелтором никогда не мечтала. Более того, считала эту работу абсолютно не своей. Мотаться по всему городу, «впаривать» кому-то жилые метры – привирая, убеждая, нажимая... Да это удел людей, либо несостоявшихся в своей профессии, либо потерявших работу и отчаявшихся найти что-то достойное, либо...*

*Этих «либо» может быть бесчисленно много, одно из них случилось и в моей жизни. Я рассталась с мужем. Осталась без копейки дохода, зато при долгах. Повисла на шее у 83-летнего отца вместе с двумя своими детьми. И это в 54 года. Когда возвращаться в профессию – журналистику – уже нереально. В секретари-референты не берут в силу предпенсионной внешности. Идти в уборщицы или консьержки ещё рано. В течение месяца я ежедневно просматривала вакансии на сайтах, предлагавших работу, отправляла своё резюме и ждала*

звонков от работодателей. И вот однажды получила письмо под темой-заголовком: *Интересная работа.*

Агентство по недвижимости предлагало место специалиста по этой самой недвижимости. Да, никогда об этом не мечтала. Но жизненная ситуация была такова, что решила рискнуть.

Попалась на удочку с самого начала благодаря менеджеру – женщине, которая проводила собеседование. Очень доброжелательная и милая. Посмотрев мой послужной список, тут же сказала, что идти на жильё не советует. С моим опытом общения и солидным багажом лет лучше попробовать себя в коммерческой недвижимости. Да и рабочий день короче, так как все отделы аренды закрываются ровно в 18—00. И люди солидные – бизнесмены. Сразу же провела меня к руководителю отдела. Молодая, очень привлекательная и уверенная в себе руководительница, пробежав глазами моё резюме, глянула слегка подозрительно.

– Вообще-то, работа тяжёлая. Ноги кормят, – сказала она, пристально глядя мне в глаза. – Первые две недели нужно сидеть в офисе, чтобы понять, о чём идёт речь.

И стала рассказывать о каких-то тонкостях, которые пролетали мимо меня. Единственное, что было ясно: клиенту нужна площадь, агент ищет её в базе и предлагает.

– Нужно свести клиента и собственника, – пытаюсь показать своё понимание вопроса, обрадовалась я.

– Это только на первый взгляд так просто! Ну, когда приступите к работе?

Еще несколько дней промаявшись в поисках более благоприятного предложения, я приступила через неделю.

Первым делом мне выдали рабочий телефон и листки с номерами предполагаемых собственников. Посоветовали завести на мейле почтовый ящик с простым адресом и электронной подписью – специалист по коммерческой недвижимости такая-то. Так я стала риелтором.

## Птенцы Петровы

Работая над этой книгой, я провела небольшое социальное исследование среди близких, друзей и знакомых, а также клиентов, желая узнать, как люди относятся к риелторству – как к профессии или случайной работе. **Профессия** (лат. *professio*, от *profiteor* – объявляю своим делом) это род трудовой деятельности, требующий определенной подготовки и являющийся обычно источником существования. А **работа** – вид и место трудовой деятельности человека. Никто из моих респондентов никогда не мыслил выбрать своей профессией, то есть сделать делом всей жизни, риелторство. Все они относились к этой деятельности как к временной работе или подработке в «черный» день.

Однако, порывшись в сети, я нашла некоторые факты, свидетельствующие, что риелторство с полным правом можно считать профессией, и весьма с глубокими корнями.

Как специфический институт торгового права маклерство зародилось в Германии еще в средние века. В Россию пришло благодаря реформам, проводимым Петром I. В 1717 году в составе Коммерц-Коллегии была учреждена должность Гоф-Маклера – высшего государственного чиновника, ведавшего покупкой и продажей казенных товаров. Таких должностных лиц стали попросту именовать «торговыми сводчиками».

Уже с 1721 года сначала в портовых, а затем во всех крупных городах России, начинают появляться маклеры. Они назначались властями. Причем, выбор падал только на представителей купеческого сословия, видимо потому, что для выполнения посреднических функций в различных торговых операциях требуются элементарная грамотность, а также определенные навыки и хватка. С 1762 года торговое законодательство России предписывало назначать маклеров во всех городах, где регулярно происходили большие торги. Купеческий Устав 1781 года возлагал на маклеров обязанность не только «сводить» контрагентов по торговой сделке, но и оформлять это сделку в соответствии с действующими нормами гражданского права. А в 1782 году учреждаются частные маклеры. За каждым из них закрепляется район города, в котором они должны были свидетельствовать, то есть нотариально оформлять, сделки по отчуждению городской недвижимости.

Вскоре появляются «маклеры рабочего люда и слуг» – предтеча нынешнего бюро по трудоустройству населения. Затем оформляется институт ремесленных маклеров, оказывавших посреднические услуги мастерам, подмастерьям и их ученикам в сфере возникавших между ними торговых и трудовых отношений.

19 век ознаменовался бурным развитием торгового дела. Прежние правовые нормы, регламентирующие деятельность маклеров, стали тормозом в торговом обороте. И во второй половине 19 века Англия, Германия, Франция, а затем и Россия постепенно ликвидируют монополию государства в маклерском деле, «открывая» профессию маклера для частных лиц.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.