

Светлана Николаева



РИЕЛТОР ЗВУЧИТ ГОРДО?

Забавные истории из жизни риелтора

Светлана Николаева

Риелтор звучит гордо?

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64141416

SelfPub; 2021

Аннотация

Работа риелтором. Какова она изнутри? Автор рассказывает свои первые шаги, рассказывает забавные истории из жизни начинающего риелтора, рассказывает о своих ошибках, а потом следуют выводы. Работать риелтором можно начать прямо сейчас, если у вас есть азарт, вдохновение и такие качества, как порядочность и умение общаться с людьми. Сложно это или легко? Проще простого, если научиться на чужих ошибках.

Содержание

Забавные истории из жизни риелтора. Первые шаги, ошибки.	4
Работа риелтором.	11
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Светлана Николаева

Риелтор звучит гордо?

Забавные истории из жизни риелтора. Первые шаги, ошибки.

В книге вы прочитаете настоящие истории, смешные и не очень. Возможно, я помогу кому-то определиться с выбором профессии. Прочитав о работе риелтора, вы узнаете немного больше, узнаете, так сказать, изнутри, как это – работать риелтором. Я решила рассказать вам, дорогие читатели, как я начинала. Ведь если написать о том, как и чего достигла, это уже неинтересно будет начинающим риелторам. А вот как я начинала, где допустила ошибки, какие выводы сделала, чтобы в дальнейшем не допускать ошибок – вот такая книжка может быть кому-то интересна. Не все ведь живут в Москве. Москва – это отдельный регион и там свои законы. Я же рассказываю о своем опыте в крупном южном городе России. И в каждом городе, наверняка, есть свои нюансы работы в агентствах недвижимости. Да что там говорить, в каждом агентстве недвижимости, в отдельно взятом городе тоже есть свои законы и нюансы.

Как мы продавали мою квартиру. Начало риелтор-

ской деятельности.

Первое знакомство с риелторами у меня началось, когда мы с семьей решили продать квартиру. Как только квартира появилась на досках объявлений, мне сразу начали звонить риелторы. Каждый звонивший задавал примерно одни и те же вопросы, поэтому я быстро научилась искусству общения по телефону и знала, как надо разговаривать с клиентами. Через некоторое время я поняла, что могу сама попробовать поработать риелтором. Расскажу все подробно.

С чего все началось:

В кармане – сто рублей. Работы нет. Иду я как-то и вижу объявление – «в риелторскую компанию требуются агенты по недвижимости». Зашла, встретила меня приятная молодая девушка. Звали ее Анна Сергеевна. Выслушав меня, что я нигде не работала, опыта не имела, она, тем не менее, разрешила мне попробовать себя на этом поприще. На следующий день я, радостная, отправилась на работу в красивый офис. В офисе находились примерно 8 человек. Я села за свободный столик с компьютером, не зная с чего начать. Но, посмотрев вокруг на коллег, которые болтали по телефону с клиентами, я открыла базу с квартирами от хозяев (которую мне любезно предоставили) и стала прозванивать хозяевам квартир.

Вопросы были стандартные: «Здравствуйте, вы продаете квартиру? Можно уточнить цену, пожалуйста? Подскажите, в квартире сделан ремонт? Вы не будете против, если я по-

рекламирую вашу квартиру и помогу продать»? Я так увлеклась, что и не заметила, как на меня исподлобья стала смотреть девушка-риелтор, которая сидела напротив. Прозвонив несколько квартир, записав себе в тетрадку телефоны хозяев, я договорилась о просмотре некоторых квартир на вечер.

Анна Сергеевна дала всем задание – написать несколько объявлений для рекламы, которую она сама давала за свои деньги в различные газеты. Так было раньше. А сейчас все объявления публикуются в интернете. Некоторые крупные агентства платят еще за рекламу, но во многих небольших агентствах риелторы сами занимаются подачей объявлений за свои же деньги.

Анна Сергеевна все объявления сама просматривала, корректировала и отправляла в рекламу. К каждому риелтору она обращалась только по имени отчеству. Не было никаких «Лена, Валя, Андрей». Было Елена Анатольевна, Валентина Николаевна, Андрей Александрович и так далее. Надо сказать, что Анна Сергеевна произвела на меня очень положительное впечатление. Невысокая, хрупкая, красивая девушка, сама водила свою машину и всегда была вежлива и добра.

На следующий день Анна Сергеевна пригласила меня побеседовать с ней. Первый ее вопрос был:

- Скажите мне правду, вы действительно никогда раньше не работали риелтором?
- Конечно, не работала. А почему вы спрашиваете?
- Некоторым людям у нас в агентстве показалось, что вы

слишком профессионально говорите по телефону с клиентами, и она с легким недоверием, как бы извиняясь, посмотрела мне в глаза.

Я, конечно, поняла, кто наябедничал и посмотрела в сторону риелтора напротив, которая глазела вчера на меня весь день. Это она наябедничала, что я, якобы, обманываю и пришла украсть их базу квартир. Неприятно, конечно, когда тебя подозревают. Я спокойно и уверенно улыбнулась и ответила, что я никогда не работала раньше риелтором.

– Я верю вам, – ответила Анна Сергеевна. И я отправилась на свое рабочее место, боковым зрением видя, как зло на меня смотрит та девушка. Звали ее... Как же ее звали? Я и не помню. Потому что буквально через несколько дней она исчезла, а вместо нее пришла какая-то недовольная клиентка требовать свои деньги за невыполненную услугу. Анна Сергеевна ситуацию разрулила, а мы больше никогда не видели эту злобную девушку. Ну, оно и правильно. Плохие люди сами по себе отсеивались.

Из этой истории я хочу выделить самое полезное для тех, кто соберется открыть свое агентство недвижимости – Анна Сергеевна является для меня примером того, как надо работать с людьми. Во – первых, сохраняйте дружескую атмосферу в коллективе. Во – вторых, держите дистанцию и не допускайте панибратства. Уважайте и цените свой коллектив. Называйте людей по имени отчеству, не смотря на их возраст.

Коллектив собрался отличный. Нас было 10 человек, во главе с директором Анной Сергеевной и менеджером Татьяной. Татьяна отвечала на звонки и занималась рассылкой объявлений. Рядом с нашим офисом находилась элитная кулинария, где всегда пахло булочками и пирожными. Мы ходили туда покупать всякие вкусняшки и потом пили чай в офисе, заедая вкусными булочками. Когда кто-то из нас продавал квартиру, мы обязательно отмечали это событие всем коллективом. Это очень объединяло. Не было никакой зависти, потому что тот риелтор, который продал квартиру, обязательно покупал торт. Так что праздник был у всех. И радость. (С тех самых пор у меня традиция, когда в Новый год бьют куранты, я загадываю желание и ем торт. Торт у меня ассоциируется с богатством и сытой жизнью). Поэтому, если кто-то в офисе провел сделку, пусть поделится радостью с окружающими и угостит коллектив чем-нибудь вкусненьким. Это не будет вызывать зависть.

Но я немного отвлеклась. Свою первую квартиру я продала через две недели. Это была квартира моей семьи – трехкомнатная. Она находилась на первом этаже обычной пятиэтажки. Дом не новый. Мы тогда с семьей решили, что пора нам купить новую квартиру.

Первый этаж продается нелегко. Мало кто хочет жить на первом этаже. И тогда Анна Сергеевна дала подсказку: «А почему бы Вам не поставить цену чуть – чуть дороже и не выставить квартиру под коммерцию?»

Я исправила свое объявление и выставила квартиру под коммерцию на 200 тысяч дороже. Начались показы. Мне очень хотелось принести деньги в офис и заработать самой. На своей же квартире. Кто-то может сказать, а зачем продавать через офис, если можно самой продать. И я отвечу: «Вот с такого мелкого обмана и начинается потом недоверие... Ведь агентство платило за рекламу, занималось продвижением моей квартиры. Поэтому я показывала квартиру свою как риелтор».

Клиенты приходили, смотрели, уходили. Потом опять приходили, смотрели и опять уходили. Никто не решался купить квартиру в доме, в котором еще не было ни одной коммерции. Напротив пятиэтажки строился элитный комплекс, это и сыграло мне на руку. Нашелся покупатель. Мы немного поторговались, сделка чуть – чуть не развалилась, потому что покупатель вдруг решил прямо на сделке еще сбросить цену. А мы не уступали. Не уступали настолько, что хотели все бросить и гордо уйти. На помощь опять пришла Анна Сергеевна. (Она всегда присутствовала на всех сделках). Анна Сергеевна сказала, что если мы сейчас не продадим квартиру, то она не берется больше помогать в продаже, так как дороже, чем сейчас, мы не сможем продать свою квартиру. Огромное ей спасибо за то, что она нас вразумила тогда.

Сделка состоялась.

Вывод.

1. Под коммерцию квартира продается немного дороже,

если находится на первом этаже.

2. Лучше немного уступить и изменить свою жизнь к лучшему, чем гордо не сдаваться и остаться в худших условиях.

Работа риелтором.

Так я стала работать риелтором.

Начались продажи. Наверное, многие думали, что мне просто везет. Возможно, в этом что-то есть справедливое, но все же, есть тут кое – что еще. Конкуренция была огромная. Если появлялся клиент, он звонил во все агентства и останавливался он на том риелторе, который ему больше всех внушал доверие. И это зависело сначала от того, как ты говоришь с ним по телефону, не давишь ли на него, точно ли ты услышал, что хочет клиент. Здесь нужно быть очень аккуратным, чтобы не испугнуть клиента, чтобы он не ушел к другим риелторам. Поэтому, конечно, нужно сначала выслушать клиента, заранее приготовить вопросы, чтобы потом по 100 раз не перезванивать и не переспрашивать. После того, как выслушали пожелания клиента, срочно, не откладывая на потом, подбираете ему варианты. Ведь база квартир у всех агентств одна. Кто первый, тот и победитель. А значит, вы должны быть первым.

Работать мне было интересно. Азарт захватывал. Сколько было радости, когда вдруг, прямо как по заявке, выплывала именно такая квартира, как заказывал клиент. Итак. Вы нашли квартиру. Теперь надо также аккуратно и спокойно прозвонить хозяину квартиры, чтобы договориться о просмотре. Бывали случаи, когда продавец говорил, что у него будет

показ вечером, например, в семь. Вот тут-то и приходит умение убеждать. Вы договариваетесь на пять, например. Продавец может отказаться, может полениться и так далее. Но ведь вы чувствуете, что это ваша квартира, что именно она нужна вашему клиенту. Продавец соглашается прийти пораньше. Покупатель – человек, нелюбящий торопиться. Это вы хотите заработать. А он – хочет купить себе достойную квартиру. Поэтому продавец не торопится.

Я всегда показываю сначала самую лучшую квартиру. А уж потом, если клиент захочет, показываю все остальное, что есть на его деньги. Я показала все самое лучшее, и поэтому другие агенты мне не конкуренты. Я жду, когда мой клиент нагуляется с другими агентами, и потом вернется опять ко мне.

Конечно, самое лучшее – это когда покупатель говорит вам, что кроме вас, он больше никому не доверяет и только с вами будет работать. Да, конечно, есть такие люди, которые держат свое обещание. Но, сами подумайте, если покупателю кто-то позвонил и предложил отличную квартиру, никакие свои обещания он сдерживать не будет. И вот тут главное – не переживать и отпустить ситуацию. Вы ведь показали одну из самых лучших квартир. Покупатель, набегавшись, насмотревшись много различных вариантов, уставший, снова возвращается к вам.

Пример. Бросать или нет покупателя, если он долго не может выбрать и купить квартиру. Как подвести

покупателя к сделке, даже если он не торопится.

Обратилась ко мне женщина пенсионного возраста. Она хотела купить двухкомнатную квартиру, мы долго разговаривали по телефону, выясняя, что бы ей хотелось. Очень она ко мне прониклась, и я стала с ней работать. Как всегда, я выбрала все самое лучшее – 4-5 вариантов. И мы стали с ней их смотреть. Самая первая квартира была на первом этаже – двухкомнатная с пристройкой. Квартира была расширена, соответственно площадь в ней была увеличена. Получалась большая кухня. В квартире был отличный ремонт. Я знала, что эта квартира – лучший из всех вариантов, подходящий по всем параметрам. Но моя клиентка так не считала, ведь она только что начала смотреть квартиры. Она никуда не торопилась, поэтому мы пошли смотреть остальные квартиры. Ей все было не так. То темновато в квартире, то ремонт не такой, то расположение дома, то хозяева не нравились, то этаж, то лифт. Я ходила с ней два месяца. За свою работу, естественно, я никаких денег не получала. Находившись со мной, она начала звонить и в другие агентства и смотреть квартиры с ними. Я отпустила ситуацию. Через некоторое время она опять позвонила мне и попросила еще ей что-то подыскать.

Анна Сергеевна, наблюдая эту картину, разрешила мне больше не работать с клиенткой, ведь в нашем офисе уже никто не верил, что она вообще что-нибудь купит. Но женщина мне периодически звонила и просила продолжать поиски

квартиры. И тогда я, вспомнив ту самую первую квартиру и уточнив, что она еще не продана, снова предложила своей клиентке ее. Оказывается, она уже забыла какие квартиры смотрела. Для нее было все как в первый раз. И это неудивительно. Ведь прошло три месяца.

Я ей рассказала параметры квартиры, и она очень заинтересовалась (по второму кругу). Я ей, конечно, сообщила, что эту квартиру мы видели. Но она согласилась все равно идти ее смотреть.

И вот мы отправились на просмотр. Зайдя в квартиру, она не захотела уже выходить. «Ах, какая квартира, – приговаривала она. Наконец-то я нашла то, что искала». Она так и не вспомнила, что уже видела эту квартиру.

В нашем офисе после этой сделки царило небывалое веселье. Мы отмечали сделку традиционным тортом и смеялись. Все удивлялись, как же у меня хватило терпения. А Анна Сергеевна сказала: «А я и не сомневалась, что у вас все получится. Я знала, что покупательница вернется к вам».

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.