

НАТАЛЬЯ КУНИЦКАЯ
АНА МАВРИЧЕВА

НАМ

ИНСТРУМЕНТЫ
ПОСТРОЕНИЯ
ЛИЧНОГО БРЕНДА
РИЭЛТОРА

НАВЕРХ



Библиотека
Metro.Estate

Ана Мавричева

**Нам навверх. Инструменты
построения личного
бренда риэлтора**

«Питер»

2019

УДК 347.254
ББК 67.623.211.33

Мавричева А.

Нам навверх. Инструменты построения личного бренда риэлтора /
А. Мавричева — «Питер», 2019

ISBN 978-5-4461-1330-9

Рынок жилья растет. Вокруг, словно грибы после дождя, появляются новостройки. Плюс люди стали чаще переезжать в новые места. Если раньше квартира выбиралась на всю жизнь, то теперь менять прописку раз в десять или даже пять лет – это нормально. Помножьте эту информацию на то, что услуги риэлторов в России никак не регулируются. Теперь вы понимаете, почему так много людей рассматривают посредничество при сделках с недвижимостью как хороший способ зарабатывать. В этой книге вы получите дорожную карту продвижения себя как риэлтора. Она убережет вас от множества различных (в том числе и финансовых) ошибок и поможет определить, сформулировать и «подсветить» ваши выгодные отличия от конкурентов.

УДК 347.254
ББК 67.623.211.33

ISBN 978-5-4461-1330-9

© Мавричева А., 2019
© Питер, 2019

Содержание

Введение	6
Глава 1	8
Вредные убеждения	10
Работать нужно за деньги	10
У меня ничего не получится – все это очень сложно	11
Мои услуги никому не нужны	13
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Наталья Куницкая, Ана Мавричева
Нам навверх. Инструменты
построения личного бренда риэлтора

© ООО Издательство «Питер», 2019

© Наталья Куницкая, Ана Мавричева, 2019

Введение

Информация, изложенная в этой книге, поможет повысить не только личный чек специалиста по недвижимости, но и уровень доверия и уважения к профессии в целом. К сожалению, сейчас общество недостаточно доверяет риэлторам из-за большого количества недобросовестных агентов в нашем бизнесе. И нам очень бы хотелось изменить эту ситуацию. Надеюсь, наша книга поможет в этом.

К тому же она может быть полезна и интересна не только самим риэлторам и руководителям агентств недвижимости, но и людям, которые хоть и не имеют прямого отношения к профессии, но, тем не менее, сталкиваются с вопросами, касающимися недвижимости. Многие люди опасаются передавать дела в руки специалистов и сами занимаются сделками. Им будет интересно узнать, какими вообще бывают риэлторы, чем конкретно они занимаются, как могут работать и т. д.

Еще одна категория читателей, для которых наша книга будет очень полезна, – те, кто еще только подумывает о выборе профессии риэлтора. На настоящий момент, к моему большому сожалению, в нашем деле очень много случайных людей, которые легкомысленно относятся к своему делу и считают, что это несерьезная работа и любой человек запросто справится с ней без всякой подготовки. Но на практике риэлторская деятельность вовсе не ограничивается подачей одного объявления на доску недвижимости, как часто считают дилетанты. Они приходят, будучи уверенными в том, что быстро и просто заработают деньги, и не понимают, что агенту нужно совмещать в себе качества хорошего продавца, психолога, юриста, маркетолога и т. д. и что на самом деле это довольно сложная работа, требующая набора определенных компетенций, и подходит она далеко не всем.

Надеюсь, что те, кто сейчас раздумывает, стоит ли заняться риэлторской деятельностью, прочитав книгу, смогут понять, подходит ли им эта профессия. Быть риэлтором классно, интересно и прибыльно, но сложно! И возможно, кого-то из читателей книга побудит навсегда связать жизнь с этим делом, а кто-то, наоборот, убедится, что данная профессия не для него.

Из этой книги вы узнаете о конкретных инструментах продвижения личного бренда в отрасли недвижимости. Будет представлено много конкретных примеров и историй из моей личной практики. Вы не найдете здесь пустых, не подтвержденных опытом теорий.

Я работаю на рынке недвижимости уже почти 20 лет. Свой путь на этом поприще я начала 19-летней девочкой-студенткой, тогда еще в качестве юриста. В дальнейшем я работала риэлтором, руководила специалистами по недвижимости, была соучредителем компании, запустила собственный бизнес, и сейчас управляю сразу несколькими собственными проектами в сфере недвижимости. По прошествии двух десятков лет само занятие недвижимостью и управление бизнесом перестали захватывать меня так, как это было, когда я только начинала. Сегодня в работе мне уже все относительно понятно и привычно, новые вызовы теперь скорее не вызовы, а обычные преграды, которые я давно научилась преодолевать.

На этом фоне последних нескольких лет внутри меня зрела некая потребность, своеобразный запрос во Вселенную: что бы мне еще такого сделать, что было бы интересно для меня, а главное, полезно для других? Бизнес, несомненно, приносит пользу, но в основном только его владельцу, сотрудникам и клиентам. А мне давно хотелось сделать что-то, что принесет пользу большему количеству людей. Это как в пирамиде Маслоу, согласно которой после закрытия потребностей нижнего уровня у нас появляются другие, более высокие по иерархии потребности, – например, передать свои знания другим людям. Видимо, я, наконец, дошла до той ступени пирамиды, когда и у меня появилась такая потребность. Итогом ее реализации и стала эта книга.

Хотя желание поделиться знаниями зрело у меня давно, мысль о том, чтобы написать именно книгу, появилась не сразу. Окончательно подтолкнули меня к этому глобальные изменения, которые произошли в моей жизни за последнее время. В середине лета 2017 года я отправилась в кругосветное путешествие и именно там впервые всерьез задумалась о том, что, возможно, пора кардинально что-то поменять. После возвращения, совершенно неожиданно для всех, в том числе и для себя, я решила переехать из родного Ярославля в Москву. С Ярославлем была связана вся моя жизнь. Там я родилась, выросла, выучилась, завела семью, построила бизнес, и мысль о переезде раньше даже не приходила мне в голову. В родном городе я уже всего достигла и примерно знала, что меня ждет в будущем. Мне захотелось опять бросить себе вызов. Недолго думая, я собрала чемоданы и отправилась в столицу.

Именно в Москве у меня стали появляться новые идеи, новое понимание того, как жить и что делать дальше. Среди прочего, моя хорошая знакомая Ана Мавричева предложила вместе написать книгу. В тот момент в моей голове, как говорится, сложился пазл. Я поняла, что именно книга станет ответом на мой внутренний запрос, именно с помощью этого инструмента можно эффективно передать знания и принести пользу другим. Никаких сомнений по поводу того, писать или нет, у меня не осталось. Сразу пришла полная уверенность, что такая книга нужна и будет востребована. Риэлторское сообщество России огромно, но по большей части находится в тени, и социум полнится негативными мнениями о специалистах по недвижимости.

Мне хочется не только показать, что риэлтор – нужная и важная профессия, но и научить самих ее представителей правильно себя позиционировать, поднять их профессиональный уровень, чтобы они подходили к своему занятию грамотно, осознанно и открыто.

Такая книга станет фактически первой в своем роде. Изданий о том, как заниматься продажами, совершать сделки, как вести переговоры и т. п., довольно много, а вот о том, как риэлтору в России построить личный бренд, продвигать себя и зачем это нужно, еще никто не рассказывал. К сожалению, пока почти никто из агентов по недвижимости не уделяет должного внимания данной теме, и большинство из них мало что делают для развития личного бренда. А если что-то и делают, то по наитию, без продуманных стратегии и тактики. Но рынок недвижимости постоянно растет, а вслед за ним увеличивается и количество риэлторов. Умение выделиться, завоевать уважение клиентов становится принципиально важным. Для начала нужно, чтобы о вас узнали, затем следует завоевать доверие и сделать так, чтобы именно к вам в первую очередь хотели обратиться за профессиональной помощью. Поговорим мы и о том, как стать социально ответственным, почему это важно и нужно. И о том, что следует не просто зарабатывать деньги, но и приносить пользу обществу. А теперь перейдем к основной части!

Наталья Куницкая

Глава 1

Убеждения, влияющие на ваше восприятие мира и себя

У всех нас есть собственный набор убеждений: о себе, других людях, мире вокруг. Какие-то развиваются у нас еще в раннем детстве, какие-то мы приобретаем в течение жизни. Порой убеждения, на первый взгляд даже не касающиеся напрямую нашей профессиональной деятельности, способны, тем не менее, на нее влиять. Одни нам помогают двигаться вперед, другие, наоборот, мешают. В этой главе я поговорю о тех убеждениях, от которых вам обязательно стоит отказаться, если вы хотите достичь успеха в нашей отрасли, и о тех, которые стоит приобрести.

Прежде чем перейти к конкретному списку, приведу пример из личного опыта. Всю жизнь я была уверена: «Где родился, там и пригодился». Моя жизнь была связана только с родным городом: там я родилась, там и думала остаться. В Ярославле у меня все было благополучно, и я считала, что мне совершенно не нужно куда-то уезжать.

Но, как я уже рассказала во введении, я отказалась от этого убеждения, переехала в другой город, и уже сам факт переезда привнес в мою жизнь очень много нового и интересного. Я выросла профессионально и сумела выйти на качественно другой уровень жизни и сознания. Так, избавившись всего лишь от одного убеждения, я смогла двигаться дальше, а не стоять на месте.

Некоторые убеждения бывают нужны нам только на определенном этапе жизни и помогают добиться неких требуемых на текущий момент результатов. Возможно, если бы я сразу после школы уехала в Москву, то не смогла бы достичь того, чего достигла в Ярославле. Столица многих подкосила, а дома, как говорится, и стены помогают. Но настал момент, когда пора было отказаться от этой установки и двигаться дальше.

Приведу еще один пример. К сожалению, очень многие люди в нашей стране уверены, что большие деньги честным трудом не заработаешь, якобы богатая жизнь не для всех, а только для избранных, и вообще, не стоит стремиться к достижению какой-то неординарной цели. Это что-то из серии: «каждый сверчок знай свой шесток», «торчащие гвозди заколачивают» или даже «сиди и не высывайся». Многим людям подобные убеждения прививают еще в детстве.

К счастью (спасибо за это моей маме), у меня такой установки никогда не было. Несмотря на то что жили мы довольно скромно, она всегда старалась достать для меня самое лучшее и дорогое, нередко даже отказывая себе во многом, и никогда не вбивала мне в голову мысль о том, что бывают какие-то недостижимые цели. Именно отсутствие таких внутренних рамок отчасти, я думаю, и позволило мне добиться успеха: благодаря этому я не боялась рисковать и всегда претендовала на нечто большее.

Отказаться от убеждений часто бывает крайне трудно, особенно если они складывались на протяжении многих лет или входят в установки социума, в котором вы выросли и сформировали свое мировоззрение. Изменить такие установки или отказаться от них порой почти невозможно. И если вам трудно это сделать, не заставляйте и не ломайте себя. Для того чтобы приобрести позитивные и правильные убеждения, есть гораздо более простой способ: просто сфокусируйтесь на том, что приносит вам пользу и удовольствие.

Скажем, у вас есть установка, что в каком-то деле у вас точно не получится добиться успеха, и вы никак не можете от нее избавиться. Ваше внимание сосредоточено на том, что ничего не выйдет. Вместо этого усилием воли вы должны пытаться постоянно убеждать себя, что всё в ваших руках и все получится. Переместите фокус внимания на позитивные мысли. Помочь в этом могут различные психологические приемы. К теме книги они напрямую не относятся, однако я скажу о них несколько слов.

Например, я иногда использую метод аффирмаций. Его суть заключается в том, что человек постоянно проговаривает желаемое и убеждает себя в этом. В качестве такого позитивного самовнушения можно привести пример из фильма «Самая обаятельная и привлекательная» – подруга учила героиню постоянно повторять фразу: «Я самая обаятельная и привлекательная».

Еще один способ, который я использую, – записывать то, что бы мне хотелось получить в своей жизни. У меня исписано много тетрадей: периодически, когда появляется какое-то новое сильное желание, я сажусь и детально прописываю его. Естественно, это касается не только материальных благ. Хотите наладить отношения с родственниками? Детально пропишите, какими в идеале должны быть ваши отношения, и вам станет проще разобраться, как этого достичь. Перенос наших желаний на бумагу обладает неким магическим действием.

И аффирмации, и запись желаний позволят переключиться на позитив при условии регулярного выполнения этих заданий. Как и с физическими упражнениями, приемы повышения уверенности и перестройки на позитивный лад срабатывают, только если вы сделали их частью своей жизни. Недостаточно один раз сказать себе: «У меня все получится» и дальше предаваться самобичеванию. Это не поможет добиться желаемого.

Вредные убеждения

Если у вас не получается отказаться от старых вредных убеждений, старайтесь всеми возможными способами просто переключить свой фокус внимания на новые позитивные убеждения.

Итак, вот убеждения, от которых нужно **отказаться**.

- Работать нужно за деньги.
- У меня ничего не получится – все это очень сложно.
- Мои услуги никому не нужны.
- Мои услуги не стоят дорого.

Рассмотрим их подробнее.

Работать нужно за деньги

Некоторые риэлторы слишком цепляются за определенную сумму заработка, и часто сделка разваливается. Не превращайте деньги в самоцель. Я всегда понимала это интуитивно, но после одного из очередных тренингов (я их прохожу часто) поняла уже осознанно. Кажется, это был тренинг по достижению желаний, и там я разбирала свое желание заработать несколько миллионов, чтобы купить желтый Porsche. Покопавшись хорошенько в себе, я поняла, что хотела вовсе не эту машину и, следовательно, не деньги, на которые ее можно купить. Я жаждала получить определенные эмоции, которые бы мне дало обладание этим авто. Мне хотелось привлечь всеобщее внимание, бросаться всем в глаза на этой яркой машине, наслаждаться мыслью, что у меня такой автомобиль, ведь в нем очень комфортно, у него роскошный салон и т. п. Осознав это, я перестала считать зарабатывание нескольких миллионов своей основной целью и переместила фокус внимания на свои эмоции от обладания Porsche. И эта машина пришла в мою жизнь гораздо раньше, чем я планировала исходя из моих доходов. Еще много лет назад я сделала для себя вывод: если мерить работу конкретными деньгами, не достигнешь большого успеха. Когда же начинаешь задумываться и определять глубинные конечные цели, эмоции, которые хочешь испытать при достижении конкретного результата, – все это куда лучше помогает идти вперед и не сдаваться, и даже деньги сами подстраиваются под этот вектор. То есть вроде бы работала ради эмоций, а в процессе заработала денег, да еще и больше, чем рассчитывала.

И порой такой анализ, наоборот, разваливает само желание, показывает его ложность. Понимаешь, что хочешь вовсе не заработать три миллиона и купить крутой автомобиль, а просто испытать определенные эмоции.

Я пытаюсь привить такое мышление и своим сотрудникам. Часто бывает так, что они уделяют слишком много внимания определенной сумме за сделку, скажем, 50 тысячам рублей. Я им говорю примерно следующее: успокойтесь, лучше подумайте о том, что благодаря сделке вы сделаете человека счастливым, поможете кому-то, – сосредоточьтесь на этой мысли. Я не раз замечала: когда перестаешь фиксироваться на деньгах, а концентрируешься на том, чтобы сделать что-то хорошее и самому получить от работы удовольствие, каким-то образом и сделки сами собой складываются, и деньги приходят, да еще и в большем количестве, чем предполагалось вначале.

И те, кого удастся переубедить, переключить на другую волну, отучить от мысли о том, что все измеряется деньгами, становятся более счастливыми и успешными. Цифры неважны. Мы должны работать не ради них, нам нужны не конкретные бумажки, а нечто куда более важное и ценное. Главное – понимать, что помогаешь кому-то и при этом сам получаешь удовольствие от своего дела и хочешь быть в нем лучшим. А если у тебя все получится, то ты смо-

жешь порадовать родных и близких. Концентрация на таких мыслях гораздо быстрее поможет продвинуться вперед, чем заикленность на конкретной сумме.

Нередко те, кто работает только ради определенной цифры, не могут ее преодолеть. Сейчас я понимаю, что сама никогда не работала лишь ради прибыли. С 19 лет, начиная с моей первой серьезной работы, у меня не было цели заработать энное количество денег. Мне всегда хотелось чего-то другого: каких-то положительных эмоций, драйва, развития, ощущения нужности. Вот ради них я и вкалывала.

Хотелось бы привести еще один пример. В моем московском офисе одна сотрудница занималась сложной сделкой. Дела шли довольно тяжело, клиентка была непростой. Комиссия за сделку условно составляла 200 тысяч рублей, и сотрудница поставила эти деньги во главу угла, постоянно жаловалась, что она так на них рассчитывала, а теперь упустит, поскольку сделка разваливается. А я ее пыталась убедить, что нужно перестать постоянно думать только об этих 200 тысячах. И мне удалось. Она отпустила ситуацию, стала спокойнее к ней относиться, и все сложилось успешно: сделку заключили, деньги получили, да еще и застройщик нам доплатил, хотя мы на это и не рассчитывали.

Но все наладилось, только когда коллега смогла перестать измерять все исключительно прибылью. Спросите себя: что самое важное в моей работе? И если честным ответом будет «заработать деньги», то такое убеждение нужно менять как можно быстрее. На долгой дистанции оно всегда будет приводить к проигрышу.

У меня ничего не получится – все это очень сложно

Отказаться от такого убеждения крайне тяжело. Для этого нужно провести колоссальную работу над собой. Но отказаться все равно надо.

Подумайте вот о чем: невозможно всегда все делать идеально хотя бы потому, что нельзя угодить сразу всем. Может быть, к перфекционизму и стоит стремиться, но не нужно ставить это во главу угла.

Когда у меня родилась дочь, мне хотелось быть идеальной мамой, и для этого я «из кожи вон лезла». И если что-то не получалось, то меня это выбивало из колеи и очень расстраивало. Я буквально измучила себя мыслями о том, что я не идеальна, и это не приносило ничего позитивного ни мне, ни моей дочери.

Ставить перед собой цели важно и необходимо. Но одно дело, когда ты к ним идешь и допускаешь на пути их достижения возникновение неких проблем, препятствий, трудностей и даешь себе право на ошибки. И совсем другое, когда ты настолько требователен к себе, что неудача съедает тебя изнутри. Это неправильно. Конечно, нужно стремиться к развитию, к тому, чтобы, например, заключить максимально выгодную сделку. Однако не надо убиваться и считать, что жизнь закончилась, если ты вдруг что-то сделал не так. Все мы люди, и всем свойственно ошибаться.

Я сама в молодости постоянно стремилась к идеалу во всем, и когда у меня что-то шло не по плану или вообще не получалось, я чуть ли не в депрессию впадала из-за этого. Вот так делать не надо, не съедайте себя. Надо жить, радоваться жизни и не пытаться стать идеальным для всех и везде. Все равно это у вас никогда не получится.

Если вы не можете что-то сделать, недостаточно квалифицированы для конкретной работы, то не бойтесь спросить совета или делегировать полномочия тому, кто лучше разбирается в вопросе. Не стоит стремиться все делать самостоятельно. Если бы я однажды не стала передавать даже самые крупные сделки другим риэлторам из моей фирмы, а продолжала бы упорно тянуть все сама, то до сих пор работала бы агентом по недвижимости. У меня не осталось бы ни сил, ни времени для развития бизнеса. Я так и продолжала бы заниматься только сделками, возможно, даже вполне успешно, однако никакого развития не происходило бы. Не

было бы ни самой крупной компании в нашем городе и области, ни холдинга из группы наших компаний, ни переезда в Москву – я так и оставалась бы просто хорошим риэлтором.

Сосредоточьтесь на том, что получается у вас лучше всего, и не бойтесь передать остальные дела в руки других людей. Особенно это касается руководителей. Бывает, начальник очень боится показать, что он в чем-то недостаточно компетентен. Поэтому он дотошно хочет решать все вопросы самостоятельно и контролировать все дела сам. Но сейчас такая политика уже неактуальна. Сейчас успешен тот, кто не стоит на месте, а развивается, работает над собой и осознанностью своих действий и уже не ограничивает себя подобными рамками. Как мне кажется, невозможно добиться успеха, если пытаться все взвалить на себя и никому не доверять.

Например, я всегда прислушиваюсь к своим сотрудникам и внимательно отношусь к их советам. Я понимаю, что в каких-то процессах они гораздо умнее меня. Я выполняю свои функции в компании, а они – свои. И каждый должен заниматься тем делом, в котором разбирается лучше всего, а остальное предоставить другим специалистам. Скажем, я сильна в том, чтобы придумывать разные проекты (например, радиопередачи, социальные и благотворительные проекты и акции), заниматься развитием личного бренда. Но я уже не очень сильна в сделках, поскольку не занималась ими много лет. И какой будет смысл, если я стану упираться и доказывать что-то своим риэлторам, если они говорят, что вот так сделать правильнее. Раз говорят, значит, так и есть. Сейчас они в этом разбираются лучше меня, и я им доверяю.

После переезда в Москву и открытия здесь нового офиса я думала, что буду сама заниматься оперативным управлением. Спустя полгода я поняла, что вообще ничего в этом давно не понимаю, хотя раньше отлично справлялась. Просто сейчас я нахожусь на совершенно другом уровне и занимаюсь другими задачами. В результате я наняла квалифицированного управленца и прислушиваюсь к нему, так как осознаю, что он в этом сейчас куда больший профи. Вообще, я замечаю, что чем больше учусь и углубляюсь в вопрос, тем больше понимаю, что вообще ничего не понимаю, перефразируя Сократа. Поэтому, если рядом с вами есть люди, которые лучше выполняют определенные задачи и, самое главное, делают это с удовольствием, то не бойтесь передать дело в их руки, а сами сфокусируйтесь на том, что у вас лучше всего выходит. Если же таких людей нет – стоит подумать о том, как их найти.

Еще один важный аспект: не жалейте денег на хороших специалистов. Это, по сути, еще одно убеждение, от которого я отказалась после переезда в Москву. Живя в Ярославле, я была уверена, что надо постоянно экономить на сотрудниках – например, можно объединить две должности в одну. А сейчас я понимаю, что экономить на хороших специалистах вообще не нужно, ведь дополнительные деньги, которые вы потратите на зарплаты, отбиваются в разы, если толковый специалист занимается своим делом, причем делает это хорошо, и с удовольствием выполняет свои обязанности.

Я сторонник того, что двигаться нужно по пути наименьшего сопротивления, а не усложнять себе жизнь, пытаться все тянуть на себе и всем вокруг доказывать, что ты лучший во всем. Это один из тезисов, которым я руководствуюсь в последнее время.

Вернемся к вопросу об уверенности в себе. Довольно часто люди приходят в нашу (и не только) профессию под лозунгом «просто попробовать». Такой подход к делу никогда не позволит отдаться работе полностью, проникнуть в самую суть процесса. Если вы хотите по-настоящему понять, подходит вам это дело или нет, нужно отдаться ему на все 150 %. Кстати, это касается не только работы, но и любого занятия в жизни. Хотя бы первые несколько месяцев посвятите себя полностью новому делу, погрузитесь в него с головой. Не рассуждайте так: «Сейчас я попробую заняться вот этим, а если не пойдет, то займусь чем-нибудь другим». Не относитесь к работе как к чему-то временному. Постарайтесь отнестись к ней так, будто пришли в профессию на всю оставшуюся жизнь, даже если на самом деле у вас нет подобных планов.

Если вы хотя бы на несколько месяцев отделились делу на 150 %, но у вас ничего не получилось и вы этим делом так и не прониклись, то можете с чистой совестью сказать, что это не ваше и нужно заняться чем-то другим.

Но, к сожалению, в риэлторы с подобным подходом приходят довольно редко. Куда чаще бывает так, что человек как бы запрыгивает одной ногой в вагон, а другой еще стоит на перроне или вообще пытается одновременно второй ногой запрыгнуть в вагон поезда, движущегося в другом направлении. Результат закономерен: ни там, ни тут ничего хорошего не получается.

Повторюсь: вы никогда не поймете, нравится ли вам дело по-настоящему, пока не отдадитесь ему целиком. Здесь я вовсе не имею в виду перфекционизм. Мне вообще кажется, что в профессии риэлтора невозможно стать суперпрофессионалом во всем – слишком много нужно знать и уметь. Что действительно важно для хорошего агента по недвижимости, так это умение находить ответы на все возникающие вопросы, дергать за нужные ниточки. Если вам нужно решить какую-то проблему клиента, но вы чего-то не знаете, то не следует изображать всезнающего мастера и отказываться от помощи. Наоборот, нужно суметь подойти к юристам, в PR-отдел, в ЖЭК, куда угодно, сделать все возможное, чтобы получить необходимую информацию и решить возникшее затруднение. Риэлтору важно быть дотошным и упорным, хотя, надо признать, эти качества хороши для любой профессии.

Дело начинает нравиться, когда вы в него вкладываетесь. Это человеческая психология. Например, мы больше всего любим и ценим тех людей, в которых сильнее всего вкладываемся во всех смыслах (морально, эмоционально, материально и т. д.) И с работой так же. Пришли работать риэлтором – вложите в это занятие на 150 %. И процесс рано или поздно вам понравится. И вот когда вы отдались делу целиком, узнали предмет со всех сторон, у вас начинает что-то хорошо получаться, вы знаете, как решить любую проблему и уже не раз их решали, – именно тогда и возникает уверенность в себе. Вы начинаете сами ценить себя как хорошего специалиста, и у вас не возникнет особых проблем с тем, чтобы убедить в этом других. Потому что вы действительно станете профи в своем деле, если отдадитесь ему полностью.

Еще одно важное условие для развития уверенности в себе: поменьше сомневаться. Перестаньте ставить под сомнение каждое свое решение, каждый шаг и постоянно переживать, что ничего не выйдет. Если думать так все время, то и в самом деле ничего не будет получаться, поскольку на сомнения уходит очень много энергии. Я иногда вижу это на примере сотрудников своего офиса. Некоторые уже давно ходят на эту работу, но постоянно сомневаются, думают: «А мое ли это?» Как следствие, у них ничего и не получается, и нет сил на то, чтобы эффективно работать. В качестве противоположного примера расскажу о сотруднице моего офиса, которая уже на протяжении шести лет является нашим лучшим риэлтором. Она никогда не сомневалась в своем выборе, всегда полна энергии, рвется в бой, и именно поэтому у нее все получается. Она не сидит и не предаётся мучительным раздумьям о том, подходит ли ей эта работа, просто делает свое дело с полной отдачей, и оно буквально горит у нее в руках.

Когда вы станете уверенным в себе и своих силах, убеждение в том, что у вас ничего не получится, естественным образом пропадет. Сосредоточьтесь на работе без эмоциональной оценки происходящего. Добейтесь результата и похвалите себя за него.

Мои услуги никому не нужны

Отказаться от этого убеждения риэлтор сможет, просто посмотрев на статистику рынка недвижимости и на то, сколько жилья постоянно находится в обороте. Это огромные показатели, и для агентов работа определенно есть.

Сегодня этот рынок становится еще более динамичным: если раньше люди в среднем, по статистике, меняли жилье примерно раз в 7–10 лет, то сейчас они делают это каждые 3–5

лет. Как вы понимаете, работы у риэлторов становится только больше, ведь люди постоянно стремятся улучшить условия своей жизни.

Как заявила в интервью «РИА Новостям» экс-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) Татьяна Деменок, ежегодно в России с помощью риэлторов заключается около 3,5 млн сделок. Всего, по ее словам, в стране заключается в среднем около 4,5 млн сделок с недвижимостью в год, а оборот составляет около 6 трлн руб.

Жилищный фонд в 2016 г. составлял 64 900 000 квартир, то есть в обороте находится примерно 6–7 % квартир. Как я сама посчитала по данным Росстата за 2014–2016 гг., соотношение жилищного фонда (в том числе только квартирного) и регистраций договоров купли-продажи составляет 3–4 % от всего объема квартир по стране.

До сих пор можно найти не так много качественной и доступной информации о том, как правильно и безопасно совершать сделки с недвижимостью. Существует даже некий информационный вакуум относительно того, как провести сделку от и до. Поэтому даже если человек сам пытается заниматься вопросами недвижимости, то на каждом этапе он сталкивается с множеством вопросов и сложностей, и многие люди все-таки приходят к тому, что им необходимы услуги риэлтора.

Проблема в том, что из-за большого количества непрофессиональных и недобросовестных агентов по недвижимости люди часто не доверяют представителям этой профессии и пытаются все сделать сами. Им кажется, будто самим будет и проще, и дешевле, риэлтор сделает все то же самое, что и они, но еще и деньги возьмет. Это, конечно, не так. Грамотный специалист значительно облегчит вашу жизнь и ускорит процесс сделки, главное – найти такого человека.

Недоверие к агентам по недвижимости в России появляется из-за того, что наш рынок недвижимости пока очень «дикий». До 2001 года риэлторская деятельность в нашей стране подлежала обязательному лицензированию. Для получения лицензии кандидат должен был пройти обучение, сдать экзамены на подтверждение квалификации, получить лицензию, зарегистрировать свою деятельность как ИП или ООО. Но когда обязательное лицензирование отменили, риэлторский рынок стал бесконтрольно наполняться, в том числе случайными людьми. Сейчас нет даже закона о риэлторской деятельности, хотя постоянно ведутся разговоры о необходимости его принятия. Риэлторы работают в некой «серой» зоне без какого-либо законодательного регулирования.

Надо признать, что рынок недвижимости России еще очень молодой, в частности, он гораздо моложе, чем рынок США, поэтому не все вопросы до конца урегулированы. Но я уверена, что рано или поздно мы все равно придем к грамотной схеме работы, которая принята на рынках США и Европы.

РЫНКИ ДРУГИХ СТРАН

Для сравнения посмотрим на рынки других стран.

США. В целом рынок недвижимости США можно разделить на квартиры в таких крупных городах, как Нью-Йорк, Даллас, Вашингтон, Чикаго, Сан-Франциско и Майами, и «одноэтажную Америку», как принято называть различные пригороды, небольшие города, разбросанные по всей необъятной территории штатов и состоящие в основном из частных, действительно одноэтажных домов.

Можно выявить и еще одну общую для рынка недвижимости США традицию: обычно все дома, даже новостройки, продаются полностью готовыми к проживанию. В Америке никого не удивит выставленный на продажу дом, бывшие владельцы которого оставили покупателям полностью

оборудованную кухню, ванную, бытовую технику и даже комнатные растения. А вот квартира, как принято говорить в России, «после строителей», то есть нуждающаяся в отделке и обустройстве, не вызовет интереса у покупателей.

При покупке дома или квартиры в США необходимо знать порядок этой процедуры в этой стране и ее юридические аспекты. Во-первых, все сделки с недвижимостью осуществляются с помощью брокеров (риэлторов). Во-вторых, на приобретение недвижимости затрачивается от 30 до 45 дней.

1. Покупатель предоставляет своему агенту *документ (Proof of Funds)*, подтверждающий наличие у него средств. При этом размер суммы должен покрывать предполагаемую стоимость будущего жилья. При отсутствии этого документа резко падает доверие к личности покупателя.

2. Обсуждаются все детали предстоящей покупки, и начинается поиск объекта недвижимости.

3. Когда объект выбран, *покупатель делает письменное (устное) предложение (offer) продавцу*, то есть заявляет о намерении купить объект.

4. После принятия предложения агент продавца открывает *специальный счет «эскроу»*. Это так называемый счет для третьего лица, на котором хранятся средства одной из сторон. Покупатель переводит на него 3–20 % от стоимости недвижимости. Аванс должен быть выплачен в течение 3–10 дней. Отсчет идет с момента принятия предложения. Размер аванса и срок его внесения зависят от законов того штата, где покупается недвижимость.

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.