

Голая недвижимость



**Первая
книга-алгоритм**

Юлия Одинцова

Юлия Одинцова

**Голая недвижность.
Первая книга-алгоритм**

«Издательские решения»

Одинцова Ю.

Голая недвижимость. Первая книга-алгоритм / Ю. Одинцова —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-857542-6

Книга-прорыв! Легко о сложном! Единственная правдивая книга о том, как заработать на недвижимости и о чем умалчивают в агентствах. Книга будет интересна всем, кто хочет узнать кухню этого бизнеса изнутри, кто хочет получать деньги просто общаясь с людьми. Ничего лишнего, только факты и примеры.

ISBN 978-5-44-857542-6

© Одинцова Ю.
© Издательские решения

Содержание

1. Что значит работать брокером, агентом, менеджером в недвижимости?	6
2. Кто может работать в недвижимости?	7
3. Что надо для начала работы?	8
4. Алгоритм работы: Звонок – показ — договор – следующий	9
Мы разберем пошагово, а для начала терминология	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Голая недвижимость Первая книга-алгоритм

Юлия Одинцова

*Благодарю за помощь в создании книги
Софию Верди, Дмитрия и Давида.*

© Юлия Одинцова, 2017

ISBN 978-5-4485-7542-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

.

.

Книга универсальна. Она подходит для всех стран!

.

.

.

.

Если Вы устали читать книги, в которых много воды. После которых надо что-то придумывать и не известно, где искать информацию. Не говоря уже о книгах о бизнесе, суть которых сводиться: «иду туда не зная куда, найди наставника...» – кто это? и почему он захочет говорить с вами? Или: «качай чакру 5 раз в день и будешь успешен!», тогда книга для Вас.

Книга про то, как зарабатывать деньги на недвижимости. Про мифы и легенды, про то что вам никогда не расскажут в агентствах и про то как вас они используют в своих целях.

Прочитав книгу, Вы сможете начать работать сразу и зарабатывать. Вам не нужны годовые «курсы риелтора», Вам не надо платить десятки тысяч, ведь все собрано в этой мини-атюрной книге: алгоритм построения работы, важные вопросы и ответы.

Приступим.

1. Что значит работать брокером, агентом, менеджером в недвижимости?

Недвижимость – это купи – продай, сними – сдай.

Это оказание услуги по поиску объекта, показ, переговоры, сделка и Ваши Деньги (комиссия)

2. Кто может работать в недвижимости?

Любой человек!!Рост, возраст, национальность, пол, вес, образование и опыт значения не имеют!

Важны лишь желание и работа по алгоритму.

Не надо ничего придумывать! Надо просто следовать алгоритму!

3. Что надо для начала работы?

- телефон (Вы звоните клиентам и собственникам квартир, агентам)
- ручка (записать всю новую информацию)
- тетрадь (куда записывать всю информацию, потому что тетрадь не разрядится и вся инфа в ней)
- интернет (процентов 80 информации Вы найдете там на начальном этапе)
- деньги на проезд (если Вам его не оплачивают)

4. Алгоритм работы: Звонок – показ —договор – следующий

Мы разберем пошагово, а для начала терминология

Объект —недвижимость, которую Вы сдаёте, продаёте или ищите (комната, квартира, дом, склад, земля)

Клиент (арендатор) – человек или организация, которая ищет объект недвижимости

Собственник (арендодатель) – человек или организация, который получает прибыль за счет сданной в аренду или проданной недвижимости

Агент, брокер, посредник – человек, который занимается работой с клиентами и собственниками непосредственным поиском новых объектов, сдачи, продажи, проведением показов, переговоров и подписанием документов.

Реклама-это размещения информации об объектах, чтобы клиенты Вам позвонили.

Это объявления о объектах в интернете на сайтах о недвижимости или соц. сетях.

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.