

# *Голая недвижимость*



**Первая  
книга-алгоритм**

**Юлия Одинцова**

**Юлия Одинцова**  
**Голая недвижимость.**  
**Первая книга-алгоритм**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=26338884](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=26338884)  
ISBN 9785448575426*

**Аннотация**

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.

# 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 заработать 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 полугодовые «курсы риелтора», Вам не надо платить десятки тысяч, ведь все собрано в этой миниатюрной 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, переговорах 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.