

Вячеслав Егоров

# СТРАТЕГИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

АНТИКРИЗИСНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ АГЕНТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ



12+

АВАНГАРД-ИЭЛ

Вячеслав Егоров

**Стратегия победителей.  
Антикризисная программа  
для агента по недвижимости**

«ЛитРес: Самиздат»

2015

## **Егоров В. А.**

Стратегия победителей. Антикризисная программа для агента по недвижимости / В. А. Егоров — «ЛитРес: Самиздат», 2015

Книга написана, исходя из практики автора, руководителя известной компании, успешного агента, имеющего 15-летний опыт, бизнес-тренера, эксперта в подготовке переговорщиков в бизнесе и жизни. Как стать обладателем огромной клиентской базы? Как быстро и качественно продавать недвижимость? Как отрабатывать возражения и сомнения клиента? Ответы на эти вопросы вы получите на основе реальных кейсов, применяемых успешными агентами. Кроме того, на страницах издания вы найдете информацию о том, как правильно распределять свои основные ресурсы - энергию и время. И еще много интересного о саморазвитии, психологии продаж и отношениях между людьми.

## НЕМНОГО О ПРОФЕССИИ

*«Если вам дорог ваш имидж, имейте дело лишь с людьми, обладающими достойными качествами, ибо лучше быть одному, чем в дурной компании»*

**Вашингтон Д.**

Какие ассоциации возникают в голове обывателя при упоминании слова «риэлтор»? Среди тех, кто никогда не сталкивался с проблемой подбора или продажи жилья, наверное, не самые хорошие. В этом большая «заслуга» СМИ – газет, журналов, телевидения и интернета. У тех, кто проводил какие-либо операции с недвижимостью через риэлторов, при этом агент оказался недостаточно хорош и компетентен, впечатления о таком «специалисте» сложились, как о ненужном посреднике, которому пришлось заплатить лишние деньги. Я уже не говорю о людях, которым совсем не повезло, и из-за неграмотных действий компании, либо риэлтора они сильно пострадали в финансовом плане или понесли серьезные неудобства. Но есть определенная категория людей, почувствовавших ощутимую пользу во многих отношениях от работы профессионала. Им повезло с агентом. Они купили то, о чем мечтали. Они продали объект по более дорогой цене. Они сняли с себя огромный груз забот, связанных с подбором и реализацией квартиры, проведением переговоров, торгов по стоимости и прочее. Уверен, что последняя категория наших клиентов никогда не будет проводить сделки самостоятельно. Она всегда обратится к тем, кто уже проявил себя как компетентный и порядочный специалист. Радует, что таких профессионалов становится все больше. Это они повышают имидж профессии, ломая стереотипы. Большая заслуга в этом Российской гильдии риэлторов – организации, которая сплачивает вокруг себя достойных людей и объединяет серьезные компании, обучает и разрабатывает стандарты профессии. Если вы пришли в риэлторский бизнес всерьез и надолго, ваша задача стать таким же профессионалом и лично влиять на создание благоприятного имиджа, ибо никто не сможет это сделать за нас. Но пока еще часто встречаются риэлторы, которые сами относятся к профессии не очень серьезно, либо как к хобби, либо как к временному заработку, не проявляя рвения в обучении, следования стандартам. Очень часто в общении с агентом по недвижимости приходится слышать фразы типа «а вам не все ли равно, что будет потом...», «мы же за это не отвечаем...», «наша миссия – комиссия...». Рекомендации собственникам объектов по занижению стоимости объекта, сокрытие негативной информации о приобретаемой недвижимости, утаивание истинного размера комиссии стали обыденным делом. Сейчас, из-за достаточно легкого входа в профессию, на рынке присутствует огромное количество некомпетентных, а также нечестных риэлторов. Интересы клиента во многих случаях не учитываются вовсе. Поэтому регулирование риэлторской сферы необходимо. Оно естественным способом приведет к самоочищению. Тем более в Российской гильдии риэлторов, активным участником которой является и ваш покорный слуга, имеются практически все необходимые инструменты. Разработкой и продвижением этих механизмов занимаются люди, которым не безразлично будущее нашей профессии. Это настоящие подвижники в нашем общем деле. Хотелось бы, чтобы данная книга способствовала мотивации к более глубокому изучению профессии «риэлтор», и чтобы в недалеком будущем каждый человек, сталкивающийся с вопросом недвижимости, без опаски обращался в агентство недвижимости. Моя книга, прежде всего, для риэлторов. Для тех, кто уже пришел в профессию, и для тех, кто только собирается это сделать. Книга рассказывает о том, как остаться в профессии несмотря ни на какие сложности, экономические проблемы общества. Такое возможно только тогда, когда вы являетесь истинным профессионалом, любящим свое дело.

Мы в компании ведем постоянный отбор кандидатов, и через нашу организацию проходит очень много людей, желающих поработать риэлтором. И совершенно точно могу сказать: довольно редко встречаются те, кто с детства мечтал стать риэлтором. Ну, например, как дети мечтают быть космонавтами, спортсменами, врачами. Чаще всего, люди приходят в профес-

сию по необходимости, практически никто поначалу не воспринимает нашу работу всерьез. Некоторые думают перебиться до лучших времен. Приходят те, кто попал под сокращение. Мамочки, которые провели долгое время в декретном отпуске и им сложно найти подходящую работу. Часто это пенсионеры, которым скучно и хочется немного больше, чем только пенсия. Встречаются и те, кто считает риэлторский бизнес легким заработком.

Остаются немногие. Кто-то уходит в первую неделю, кто-то через месяц, кто-то через год... Те, кто уходит сразу, обычно понимают, что риэлторское дело не для них. Некоторые пытаются чего-то добиться, но потом делают вывод, что труд агента по недвижимости совсем не легкий, как казалось. Покидающие профессию через год или более, чаще всего «перегорают», переставая получать от работы удовольствие. Остаются лишь те, кому профессия действительно нравится, кто получает от нее кураж, удовлетворение и, конечно, деньги – хорошие деньги за свою работу.

**Заблуждение №1. Работа риэлтора легкая. Можно не напрягаться и получать неплохие деньги.**

**Заблуждение №2. Можно быстро и много зарабатывать уже на первых порах.**

**Заблуждение №3. Не нужно никаких специальных знаний, все достаточно просто.**

Многим бизнес кажется доступным настолько, что достаточно прийти в любую компанию, и тебя с большим удовольствием примут на работу. Либо, проработав с месяц, можно без труда открыть собственное дело. И, с одной стороны, это действительно так. Есть компании, которые набирают сотрудников без особого отбора. Да и открыть агентство недвижимости тоже особого труда не составляет. Войти в бизнес сегодня проще простого. Но удержаться в нем сложно. Очень сложно.

Многие компании идут по пути обещаний высокого процента оплаты для риэлторов. Озвучиваются цифры в 70, 80 и даже 90 %. То есть руководители таких агентств рассчитывают на большой приток агентов. Путь однозначно утопичный. И я хотел бы предостеречь новичков от необдуманных шагов при выборе компании. Такое могут предлагать только те, у кого нечего больше предложить, кроме обещаний. Как правило, в этих организациях нет никаких сервисов для сотрудников. Сервисов, которые позволяют получать большой приток клиентов и высококачественное обслуживание. Новоиспеченные руководители рассчитывают, что агенты сами будут к ним вести массу своих клиентов. Но у новичка проблема как раз с заказчиками риэлторской услуги. Поэтому, придя в такое агентство, и посидев, что называется «на голодном пайке», сотрудник благополучно уходит. Ведь какой бы большой процент оплаты вам не обещали, при отсутствии сделок это все равно окажется 0!

Если мы говорим о риэлторах с опытом работы, то там также присутствует большая текучка. Я наблюдал, как успешные риэлторы уходили из бизнеса в кризис, так как не смогли перестроить свою деятельность, свой подход к работе. Настоящий риэлтор не может быть риэлтором наполовину. Чтобы стать настоящим, он должен всегда быть «в теме». Обучение, работа в сильной команде, общение с коллегами из других агентств – вот что делает вас устойчивым в бизнесе. Если занятие риэлторским делом – лишь хобби, либо дополнительная работа, либо не совсем то, что вы хотите делать в своей жизни, долго в профессии вы не задержитесь. Либо вам придется делать выбор в пользу того или иного занятия.

Я наблюдал, как закрывались компании, руководители которых являлись достаточно сильными риэлторами, но не имели опыта руководящей работы. Поэтому еще одно из моих предостережений касается тех, кто думает, что, будучи состоявшимся специалистом, сможет просто набрать таких же риэлторов и увеличить свой доход в разы. Это невозможно по той лишь причине, что многие продолжают оставаться хорошими риэлторами, но не становятся даже средними руководителями. А ведь руководитель – это совсем другая профессия. И чтобы ее освоить, необходимо перестать быть специалистом в риэлторской области. Две эти вещи не

совместимы – поверьте мне, человеку, который лет восемь назад сделал однозначный выбор между двумя специальностями – агент и руководитель. Мне пришлось снова учиться совершенно новым вещам. И обучение это гораздо более емкое. И ответственность больше. И надо крепко подумать – не потеряете ли вы в финансах, отказавшись от того, что у вас получается лучше всего. Я лично знаю людей, работающих в компаниях на должности специалиста, брокера и зарабатывающих во много раз больше многих директоров и собственников бизнеса. Просто у этих людей сложилось попасть в такую организацию, где сервисы компании и их личные профессиональные качества дали синергетический эффект.

Те, кто не обучается регулярно, будь то агент, брокер, менеджер, не делает ежедневные шаги вперед, тот уходит с рынка. Наша работа не терпит стагнации в самом человеке.

Настоящий риэлтор – всегда человек образованный, организованный, талантливый, а главное – постояннодвигающийся вверх в своем развитии. Я знаком со многими успешными риэлторами. Они очень увлеченные люди. Многие занимаются экстремальными видами спорта, многие талантливы в совершенно иных областях. Моя коллега, Вероника Панкова из Москвы, ежегодно проводит конкурс «Вдохновение», где принимают участие риэлторы из городов России в разнообразных номинациях – от написания картин до стихов и музыки. Почитайте об этом конкурсе, и вы будете поражены уникальностью многих участников. Такой человек никогда не перегорит, потому что он точно знает, для чего работает, умеет расставлять приоритеты в жизни, в работе, в отношениях. Деньги для него лишь средство достижения поставленных целей. Он умеет отдыхать, чередовать работу с другими увлечениями. Самое главное, он любит свое дело, он ощущает свою полезность. Человек перегорает, когда деньги стоят во главе угла, становятся самоцелью.

### **Наша работа не терпит стагнации в самом человеке**

Очень многие из тех, кто пришел в профессию в «хорошие» времена, на фоне роста рынка, на фоне активного спроса, во время стагнации просто «отваливаются пачками». Так случилось и в нашей компании. Особенно сейчас, когда, начиная с нового года, рынок практически замер и покупательская способность заметно снизилась. Вот где мы увидели так называемых «временщиков». Те же, кто занимается риэлторским делом от души, напротив, усилили свою активность, явившись опорой нашей компании. Таким сотрудникам не страшен никакой кризис. Это для них определенный стимул, призыв к действию. Я сам иногда поражаюсь оптимизму и активности некоторых из них. Не скрою, что у меня, как у руководителя, иногда проскакивают нотки недовольства внешними обстоятельствами, так как доходы компании значительно снижаются, а расходы практически остаются прежними. Но, посмотрев на своих сотрудников, пообщавшись с ними, я понимаю, я верю, что с ними любая ситуация по плечу. Это меня сразу успокаивает. Так что же такого делают эти люди? Какую стратегию и тактику они применяют в сложившихся обстоятельствах? Об этом мы и поговорим в следующих главах. Я постараюсь на живых примерах сформировать понятие об основных качествах профессионала. Благо, я обладаю возможностью ежедневно наблюдать за работой специалистов разного уровня подготовки, разного темперамента. В силу своей склонности к структурированию полученной информации, постараюсь донести суть нашей профессии, выявить отличительные черты профессионала и обычного посредника.

## **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.