

# РИЭЛТОР

КТО ЭТО  
И КАК НАЙТИ  
ХОРОШЕГО  
РИЭЛТОРА?



Выполнила студентка 1 курса ААСК  
Группа ЗИО –81  
Коротких Кристина Юрьевна

**КТО ТАКОЙ РИЭЛТОР** - ОБЗОР ПРОФЕССИИ И СОВЕТЫ  
ПО ГРАМОТНОМУ ВЫБОРУ ХОРОШЕГО СПЕЦИАЛИСТА

## **Кто такой риэлтор и в чем заключается его работа – определение и особенности профессии, задачи риэлтора и риэлторских компаний**

Слово «риэлтор» вошло в обиход относительно недавно. Согласно словарному определению оно означает предпринимателя, занимающегося посреднической деятельностью при совершении операций с недвижимостью. Этот специалист помогает купить, продать, сдать (снять) жилую или коммерческую недвижимость. Под словом «риэлтор» не всегда понимается конкретный человек или его профессия, иногда так именуется организация (фирма, агентство), выполняющая роль посредника, информатора, консультанта при сделках с недвижимостью. Говоря более простым языком, риэлтор сводит вместе продавцов и покупателей недвижимости либо хозяев и квартиросъёмщиков. Он помогает участникам сделки найти друг друга, ищет наиболее выгодные варианты, предоставляет нанимателю юридическую защиту. За свою работу риэлтор получает посреднический процент или заранее оговоренную сумму гонорара.



## Историческая справка

Во времена социализма профессии риэлтора официально не существовало. Функции посредников выполняли бюро по обмену жилплощади. Нелегально работали риелторы на дому, которых в те времена называли «маклерами».

Первые частные риэлторские компании в России появились в 1990-х годах. Для деятельности в качестве посредника при сделках с недвижимостью нужны были государственные лицензии и обязательное страхование профессиональных услуг.

В настоящее время риэлтерской деятельностью занимаются в основном агентства недвижимости.

Риэлторские компании стали многопрофильными организациями, в штате которых задействованы маркетологи, юристы, экономисты, собственно агенты по продажам.

Конкурентная борьба между агентствами, особенно в условиях экономической нестабильности, довольно высока, что заставляет фирмы предлагать всё новые услуги своим клиентам.



# Обязанности риэлторов

Профессиональные обязанности современных риэлторов весьма обширны. Помимо знания теории и практики продаж, специалисты данного профиля должны быть юристами, психологами и дипломатами.

Также необходимо разбираться в маркетинге и рекламе, строительстве и типах недвижимого имущества.

Навыки общения, пожалуй, ключевые в этой профессии. Можно научиться составлять грамотный профессиональный договор, но если вы не умеете внушить клиенту доверие, с вами просто не будут работать. Желательные качества – аккуратность, вежливость, располагающая внешность



В последние годы в обязанности профессионального риэлтора входит обеспечение безопасности сделок с недвижимостью. Люди, имеющие в собственности не один объект и часто занимающиеся реализацией собственности, почти всегда имеют личного риэлтора с солидным опытом работы и высоким гонораром.

Рынок недвижимости настолько многообразен и специфичен, что далеко не все покупатели и продавцы знают, чего хотят. Как представитель профессии, в которой речь и общение играют не последнюю роль, риэлтор должен уметь работать с возражениями и понимать, как говорят профессионалы, «боль клиента».

На практике это значит – чувствовать желания потребителя, даже если он сам не может их озвучить. Задача не из лёгких, но с опытом такое умение приходит само собой.



## Конкретные задачи риелтора:

- грамотная презентация собственных услуг, поиск клиентов, выявление их потребностей;
- быстрый поиск нужных клиенту объектов;
- выезд на места, осмотр объектов недвижимости;
- предпродажная проверка объектов и документов (юридическая чистота), подготовка полного пакета бумаг для совершения сделки;
- документальное оформление сделки;
- оказание сопутствующих услуг (помощь в переоформлении документов, поиск банка для получения ипотеки и прочее).

**Обязательные навыки и способности** – умение ориентироваться на рынке недвижимости, знание инфраструктуры отдельных районов.

## Где найти риэлтора и сколько стоят его услуги

Итак, вы решили продать или купить квартиру, снять жильё или просто узнать средние цены на недвижимость в вашем районе. Обычно потратив изрядное количество времени на самостоятельные поиски, звонки, переписку по Интернету, люди понимают, что их действия мало-результативны и хаотичны.

Возникает мысль обратиться к профессионалу. Говорят, что лучший способ отыскать надёжного специалиста по сделкам с недвижимостью – прислушаться к советам знакомых. Наверняка кто-то из них занимался продажей либо покупкой квартиры и знаком с профессиональными риэлторами.



# Где найти риэлтора?

## Есть три варианта:

**Выбрать ближайшее агентство недвижимости, позвонить туда, а лучше прийти лично.**

**Спросить у родственников и друзей, нет ли у них на примете надёжного человека;**

**Найти частного риэлтора в сети или по объявлениям в СМИ.**



Риэлтор - это единственный человек в мире, который всегда рад звонкам с неизвестного номера!







Специалисты-одиночки, работающие независимо от агентств, бывают разными. Иногда это, что называется, «гроссмейстеры международного класса» с многолетним опытом работы, а иногда – самоучки с сомнительной репутацией и такими же методами работы.

О главной опасности при работе с независимыми специалистами – «чёрных» риэлторах – мы тоже поговорим отдельно.

Нельзя сказать, что обращение в агентство надёжнее, чем контакты с независимыми риэлторами. Есть действительно профессиональные специалисты, которые прекрасно подкованы юридически, экономически и не нуждаются в поддержке крупной фирмы.

А частным образом они работают потому, что не нужно платить агентству проценты от сделки или арендную плату за офис.

Сами агентства тоже бывают разного уровня и статуса. Например, в столице есть несколько крупных компаний, укомплектованных по большей части непрофессионалами и людьми с нулевым опытом работы

## За что риэлторы получают свой гонорар?

Специалисты по сделкам купли-продажи-аренды обычно получают комиссию от каждого закрытого договора. Фиксированной ставки нет или она минимальна. Если риэлтор представляет агентство, он получает от 25% до 75% от прибыли (в зависимости от своего уровня).

### Пример

*Квартира продана за 1 млн.: агентство получает 30 тыс., специалист, совершивший сделку, 10-15 тысяч. Риэлтор, работающий самостоятельно, берёт всю прибыль себе, но при этом совершает больший объём работы, поскольку юридическую и информационную помощь ему никто не оказывает.*



**Лучшие риэлторы** – настоящие трудоголики, выполняющие колоссальный объём работы. Заработки профессионалов весьма солидны и могут исчисляться шестизначными суммами в месяц. И не стоит думать, что риэлторы – сообщество чудовищ, наживающихся на проблемах с недвижимостью у своих клиентов. Жильё стоит столько, сколько за него платят: влиять на цену в условиях рынка невозможно.



**Людам**, далёким от рынка недвижимости, работа риэлтора кажется легкой, не требующей специальных знаний и навыков: надо лишь организовать встречу покупателя и продавца и получить за это гонорар. Понятно, что на деле всё гораздо сложнее.

# Как найти надежного риелтора – ТОП-5 советов от экспертов

Люди, которые не сталкивались с продажей, покупкой и арендой жилья ранее, обычно стараются сэкономить на услугах риелтора. Они пытаются найти варианты самостоятельно или пользуются услугами неопытных специалистов, работающих за минимальное вознаграждение.

Часто такой подход не оправдывает себя и работает в минус. Но это не всегда так.

Квартиру среднестатистический гражданин покупает или продаёт лишь несколько раз в жизни: к этой сделке следует подойти максимально серьёзно.

Нужно найти лучшего риелтора в лучшем агентстве недвижимости: размер гонорара, безусловно, играет определенную роль, но лучше заплатить «по трудам», чем отдать деньги человеку с формальным подходом к делу и отсутствием практики.



## **Совет 1. Обращайте внимание на опыт работы и реальные отзывы клиентов**

Непрофессионалов на рынке недвижимости предостаточно. По некоторым сведениям 50-70% сделок совершается по принципу «авось пронесёт». Основная часть клиентов об этом не догадывается .

Поэтому при выборе специалиста логично будет проверить его опыт работы и пообщаться с людьми, которым этот риэлтор уже оказал свои услуги. Можно спросить напрямую, а можно получить сведения через руководителей компании. Фирмы солидного уровня вряд ли будут предоставлять клиентам ложные сведения.

При этом формальное риэлторское образование не столь важно, тем более, что именно риэлторов у нас еще не готовит не одно учебное заведение. В этой профессии может преуспеть человек с любой институтской «корочкой».

Но все же, предпочтительно, чтобы риэлтор имел высшее юридическое образование, полученное в престижном ВУЗе. Наличие диплома уже даёт некоторые косвенные преимущества данному специалисту.

Учтите, что в крупные агентства берут всех желающих. После бесплатных 2-недельных курсов новоиспеченные риэлторы считаются полностью готовыми к практике, однако не советуем привлекать в серьезные сделки специалистов без опыта.

На счету квалифицированного сотрудника должно быть хотя бы 10 закрытых договоров.



## **Совет 2. Ищите специалиста через друзей, родственников и знакомых**

Это самый оптимальный вариант. Когда мне нужно было продать свою квартиру, я так и сделал. В идеале, хороший риэлтор, как семейный доктор или адвокат, должен быть рекомендован друзьями и родственниками.

Чаще всего к посредникам обращаются с целью помочь продать свою недвижимость, но если вам нужно купить квартиру, вам помогут подобрать варианты.

Как купить квартиру самостоятельно и с помощью риэлтора.

У каждого человека всегда более обширный круг общения, чем он думает. Поспрашивайте не только у знакомых, но и у их знакомых: кто-нибудь обязательно имеет удачный опыт продажи или покупки жилплощади и знает хорошего специалиста.



## **Совет 3. Работайте с солидными компаниями**

Крупное агентство недвижимости – ещё не значит хорошее.  
Навязчивая реклама фирмы на каждом заборе – не показатель качества услуг.

Если вы желаете найти действительно надёжного посредника, придётся потратить время и выяснить реальную репутацию фирмы через Интернет и другие источники информации.



## **Совет 4. Изучите отзывы в сети о работе агентства или конкретного специалиста**

Изучите отзывы о деятельности компании или специалиста на тематических форумах и ресурсах. Отличить реальные отзывы от скрытой рекламы обычно легко – прямая человеческая речь звучит более непосредственно и менее грамотно.

Не бойтесь звонить специалистам лично. Разговор всегда скажет больше, чем безликая информация. Поговорив несколько минут, станет понятно, кто из риэлторов пытается построить честные и деловые отношения, а кто раздаёт ничем не подкрепленные обещания.





## **Совет 5. Выбирайте из нескольких кандидатур**

Изучите отзывы о деятельности компании или специалиста на тематических форумах и ресурсах. Отличить реальные отзывы от скрытой рекламы обычно легко – прямая человеческая речь звучит более непосредственно и менее грамотно.

Не бойтесь звонить специалистам лично. Разговор всегда скажет больше, чем безликая информация. Поговорив несколько минут, станет понятно, кто из риэлторов пытается построить честные и деловые отношения, а кто раздаёт ничем не подкрепленные обещания



# Лучшие риэлторские агентства Барнаула – отзывы, опыт работы, цены

Рынок недвижимости даёт возможность успешно вести свои дела сотням мелких и крупных агентств и тысячам риэлторов. Часть из них работает самостоятельно, остальные представляют какую-либо фирму.

Каждая компания располагает своей базой данных и собственными технологиями работы.

Обычно риэлторские услуги составляют от 2% до 5% от стоимости недвижимости.

Обязательно уточните, какую комиссию вы заплатите посредникам, если будете продавать свою квартиру через агентство. Отзывы обо всех перечисленных агентствах недвижимости я нашла преимущественно хорошие. Именно поэтому вам их рекомендую.

Вам остается только позвонить в данные компании и выбрать для себя наиболее подходящую.



# Я сделала собственную подборку агентств недвижимости Барнаула и объединила их для наглядности в таблицу:

Агентство недвижимости  
**ЖИЛФОНД**. Проспект Ленина, 105/26



Агентство недвижимости Этажи.  
Комсомольский просп., 120, Барнаул  
(оф. 316)



# Я сделала собственную подборку агентств недвижимости Барнаула и объединила их для наглядности в таблицу:

Агентство недвижимости МИЭЛЬ.  
Просп. Ленина, 39, Барнаул (ТЦ «Прспект»)



Агентство недвижимости ПЕРСПЕКТИВА 24. Балтийская ул., 2,



# Кто такие чёрные риелторы – как избежать обмана?



Термин появился в 1990-х годах, когда спрос на жильё в Москве и других мегаполисах возрос до максимума.

Чёрными риелторами называли преступные группы, в которые входили, помимо собственно посредников по сделкам с недвижимостью, нотариусы, муниципальные работники, сотрудники правоохранительных структур.

Чёрные риелторы работали по мошенническим схемам, в результате которых граждане теряли свою недвижимость, не получая взамен ничего, а в ряде случаев – даже лишаясь жизни. Жертвами преступных групп становились целые семьи, пожилые люди, незащищенные слои населения.

В настоящее время риелторы-мошенники тоже существуют, правда, работают более тонко и менее прямолинейно. Обычно этим занимаются небольшие агентства со скромной репутацией или риелторы-одиночки.



# Как избежать обмана?



Только одним способом – сотрудничать исключительно с проверенными фирмами и риэлторами с безупречной репутацией, о которых можно найти информацию в Интернете и специальной литературе?

Аферисты предлагают клиентам заключить договор (как правило, по аренде жилья), предоставляя адреса квартир, которых не существует в природе. Либо квартиры есть, но их владельцы ничего не знают о намерении снять их жилье



## Как правильно составить договор на оказание риэлторских услуг?

В юридически корректном договоре должны быть представлены все необходимые пункты в полном объёме – особенно разделы, касающиеся гарантий клиента. На сайте профессионального юриста можно скачать образец договора сотрудничества с риэлтором.



# Заключение

Риэлтор – востребованная специальность, которой не грозит вымирание, пока существует рынок недвижимости.

Перспективы в этом бизнесе довольно высоки.

Да, это действительно бизнес. Здесь нет окладов и работа очень напряженная, творческая, но и высокооплачиваемая по результату!

Но, как и во всяком деле, для достижения ощутимых успехов требуется терпение и упорный труд.





# Где учат на риэлтора бесплатно – советы для тех, кто хочет выбрать профессию риэлтора

В РФ нет специализированных учебных заведений, занимающихся подготовкой профессиональных риэлторов. Функционируют ускоренные курсы при каждом крупном агентстве, занимающиеся подготовкой специалистов для себя.

В самих компаниях особых требований к кандидатам на эту должность нет. Первичное собеседование может пройти соискатель без образования, грамотно заполнивший анкету и ответивший на все вопросы нанимателя (агентства недвижимости).

Если вы нацелены на карьерный рост и хотите стать профессионалом в сделках с недвижимостью, вам пригодится юридическое образование, знание психологии и основ маркетинга.

Профессия ещё находится на стадии интенсивного развития: её самое главное преимущество в том, что вы сами определяете собственные цели и перспективы. Уровень дохода здесь не фиксированный, он не ограничен. В Москве риэлторы зарабатывают от 30 000 до 300 000 рублей в месяц.

В зависимости от уровня специалиста, некоторые особенно успешные риэлторы получают более миллиона рублей. Обычно это люди с опытом работы 5-10 лет, которым их клиенты доверяют продавать дорогую жилую недвижимость или крупные коммерческие объекты, в том числе бизнесы, элементами которых является недвижимость.



**Я желаю вам,  
уважаемые слушатели,  
профессиональных и личных  
успехов в профессиональной деятельности**

