Виталий Малинин

КОМПАС РИЭЛТОРА

Практические инструменты по захвату рынка и повышению дохода риэлтора

2019

Виталий Малинин

Компас риэлтора. Практические инструменты по захвату рынка и повышению дохода риэлтора

«Издательские решения»

Малинин В. Д.

Компас риэлтора. Практические инструменты по захвату рынка и повышению дохода риэлтора / В. Д. Малинин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-507546-8

Книга представляет интерес как для опытных агентов по недвижимости, так и для новичков в этом бизнесе. В книге вы найдете выжимки из опыта учебного центра агентства недвижимости со штатом более 150 агентов. Вас ждут практические инструменты и советы, которые помогут вам зарабатывать больше на продаже недвижимости, в каком бы городе вы не находились.

ISBN 978-5-00-507546-8

© Малинин В. Д.
© Издательские решения

Содержание

От автора 6
Часть 1. С чего начать? 7
1. Почему риэлторы не зарабатывают миллионы? 7
2. Что делать, если ваша ситуация отличается? 9
Конец ознакомительного фрагмента. 10

Компас риэлтора
Практические инструменты по захвату рынка и повышению дохода риэлтора

Виталий Дмитриевич Малинин

© Виталий Дмитриевич Малинин, 2019

ISBN 978-5-0050-7546-8
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

В этой книге я делюсь практическим опытом запуска риэлторов, рабочими приемами и техниками, которые применяют агенты, с которыми я работал и работаю по сей день.

Для ясности картины стоит упомянуть, что Ваш покорный слуга и автор этой книги, трудится корпоративным бизнес-тренером в агентстве недвижимости. Через наш учебный центр прошли более 3000 агентов по недвижимости – как опытных, так и совсем новых, без опыта от слова «совсем». Всё, что Вы прочитаете ниже – опыт конкретного агентства, конкретного тренера (оставлю это в такой формулировке, не смотря на то, что по этим технологиям работы результаты получили более 13 агентств недвижимости и несколько десятков отдельных агентов, которые прошли программу «Коучинг для риэлторов»).

Приятного чтения!

Часть 1. С чего начать?

1. Почему риэлторы не зарабатывают миллионы?

Ну, наверное, красной линией всей этой темы скользит лень. Дело в том, что риэлторы считают себя такими вольными сотрудниками, вольными специалистами – сам себе хозяин, сам себе начальник. Ему же не платят оклад, поэтому он может делать то, что хочет, столько, сколько хочет. А если он не заработал, то и агентство на него не потратилась. Поэтому большая часть риэлторов позволяют себе послабления, приходят на работу часам к 10—11, уходит часа в 4—5. То есть, всё начинается с дисциплины. Нет дисциплины – нет результатов. Ну, а, соответственно, когда хромает дисциплина, скорее всего хромает менеджмент и целеполагание, распределение дел, задач, деятельность и вся работа становится хаотичной. От хаотичной работы выхлоп минимальный.

Второй момент, отвечая на вопрос – почему риэлторы не зарабатывают миллионы, тесно связан с зоной комфорта. Средняя зарплата по стране, на момент написания книги, из официальных данных – 45 000 рублей. Если риэлтор зарабатывает среднюю зарплату по стране, практически всегда он удовлетворён. А если он зарабатывает в 2 раза больше – целых 80 000 рублей, то он уже крутой риэлтор. Это уже норма, почти даже круто. Работают немного, зарабатывают немного, в принципе, всех всё устраивает. Если не хочешь выходить из зоны комфорта, то, конечно, никаких выдающихся результатов не получишь.

Третий ответ на вопрос – почему же риэлторы не зарабатывают много, кроется в технологиях работы. Большинство риэлторов работает интуитивно: не применяют техники, не организуют свою работу, не используют CRM, не заботятся об упаковке услуги, об упаковке экспертности, об упаковке себя, как агента. Работают интуитивно. То есть, общаются, как карта ляжет. Таким агентам, когда задаешь вопрос «Ну, что, будет сделка?» в ответ получишь «Не знаю. Как карта ляжет». Это не ведёт к большим результатам, а наоборот, к результатам посредственным. Если хотите посредственных результатов – работать много, зарабатывать немного – действуйте интуитивно. Если хотите выдающихся результатов – у вас должна быть масштабируемая модель.

И ещё один момент вносит вклад в среднестатистическую бедность. Ну, как бедность риэлтора? Относительно того, сколько риэлторы может зарабатывать – большинство риэлторов, действительно, бедные. А всё потому, что они считают, что риэлтор – это не продавец. Много агентов считают, что риэлтор – это какое-то абсолютно обособленное существо, непонятно какой профессии принадлежащее, как бы, не продавец, а риэлтор. В профессии совершенно другие механизмы работы, совершенно другие общения, другие скрипты, другие законы, всё другое. У меня, как агента, есть какой-то определённый объем объектов, у меня обязательно что-нибудь кто-нибудь когда-нибудь купит. Я взял объект на эксклюзив – я, значит, его продам, это мой гарантированный доход. Из этой мысли вытекают идеи, что не нужны скрипты, не нужны белые воротнички, не нужен галстук, можно одеваться, как хочешь – ты же фрилансер. Это, опять же, не вносит никакой вклад в результативность.

Из опыта добавлю, как-то раз был в Москве, проводил обучение для агентов. Спрашиваю руководителя отдела продаж, почему сотрудник не проявляет инициативу в обучении, не хочет работать, много возражений, доказывает мне, что я не прав, а она права. На что мне руководитель отдела продаж говорит, что у агента хорошие результаты, у неё есть 3 квартиры на продажу. 3 квартиры на продажу – это что? Это как? Оказывается, что у неё есть подписанных 3 договора, то есть, 3 квартиры она – то ли эксклюзивно, то ли просто по договору – продаёт. Не знаю, честно говоря, как 3 квартиры на продажу обеспечивают какую-то гарантию в резуль-

татах по воронке продаж, потому что воронка продаж на 3 квартирах не работает. Отсутствие понимания воронки продаж, отсутствие понимания конверсии цифр твоей воронки продаж – это тоже провал, на самом деле. Ты не знаешь, сколько тебе надо звонков получить, сколько звонков сделать для того, чтобы назначить нужное количество встреч, из которых будет сконвертирована одна сделка. Если не подходить к работе системно, то не получится масштабируемая модель. И это, получается, интуитивная работа. А интуитивная работа – это минимальный доход, который может получить риэлтор.

2. Что делать, если ваша ситуация отличается?

На тренингах постоянно слышу возражения «У нас по-другому работают. У нас специфика компании. У нас специфика бизнеса. У нас специфика города». Отвечаю всем примерно одно и то же – если вы говорите, что у вас так не работает, значит, у вас, конкретно у вас, как у физического человека – это работать не будет, не надейтесь, уходите с тренинга и не слушайте меня. На самом деле, нельзя верить никому – ни мне, ни другим, ни собственным отговоркам. Самое лучшее, что вы можете сделать – это просто взять новые модели, протестировать их, получить либо не получить результат, и сделать выводы после этого: работает это конкретно у вас или это конкретно у вас не работает. Потому что бывают модели, которые вам лично не подходят. Бывают модели, которые не подходят компании из-за ценности, из-за стратегии лидогенерации, из-за миссии компании – по-разному. То есть, что-то где-то у кого-то не работает, это не значит, что тоже самое не будет работать у вас либо, наоборот, тоже самое будет работать у вас.

На момент написания книги я работаю в Сочи и прошёл не одно агентство недвижимости – они все работают по-разному. При попытке смоделировать работу соседа, каждое агентство проваливается, потому что абсолютно разная лидогенерация, абсолютно разные стиль руководства, политика компании, абсолютно разный опыт специалистов. Поэтому надо всё тестировать, очень бережно собирать свою рабочую модель, собственную. Пусть остальные думают, что у них бизнес самобытный, что у них это не сработает. Ваша задача – проверить, получить результаты и собрать самые спелые плоды. В этом плане, я всегда вспоминаю выступления Андрея Парабеллума, где он говорит: «Вот бежит табун. Тот, кто бежит первым, получает самые спелые ягоды. Тот, кто бежит вторым, они уже довольствуются зелёными ягодами и листьями. Тот, кто бежит третьими, уже ближе к хвост, они получают ветки – ягоды-то и листья уже съедены. Тот, кто плетется в конце, получает сучья. Но самое интересное, что остаются даже те, кто плетется в самом-самом конце, они уже идут по коричневой субстанции, которая осталась после того, как весь табун прибежал. И они свято уверены, что им так удобно – им по коричневому скользить проще.» Ну, и ладно. У первопроходцев всегда самые высокие результаты, поэтому будет лучше, если первопроходцев будете вы.

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.