

БАЗОВЫЙ КУРС РИЕЛТОРА



АВТОР: ВИТАЛИЙ ДИДЕНКО

Виталий Владимирович Диденко

Базовый курс риелтора

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69395452

ISBN 9785006023956

Аннотация

Книга «Базовый курс риелтора» представляет собой учебное пособие для тех, кто хочет начать карьеру в недвижимости. В книге подробно рассказываю о профессии риелтора, его обязанностях, навыках и знаниях, необходимых для успешной работы. Благодаря четко структурированному материалу и примерам из практики, книга поможет начинающим риелторам быстро усвоить основы своей профессии и стать успешными в своей работе.

Содержание

БАЗОВЫЙ КУРС РИЕЛТОРА	5
Введение	5
Глава 1	7
Глава 2	19
Типы недвижимости	19
Глава 3	26
Ликвидность ценообразования	26
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Базовый курс риелтора

**Виталий Владимирович
Диденко**

© Виталий Владимирович Диденко, 2023

ISBN 978-5-0060-2395-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

БАЗОВЫЙ КУРС РИЕЛТОРА

Введение

Готовы отправиться в увлекательное путешествие по профессии риелтора, дорогие читатели?

В этой книге я расскажу Вам о тонкостях работы в недвижимости, о ее плюсах и минусах, о том, как быстро выйти на первые сделки и заработать свою заслуженную комиссию.

Я решил написать эту книгу, поскольку на своих тренингах встречаю большое количество людей, начинающих работать или уже работающих в данной профессии. У многих из них совершенно нет понимания того, как развиваться в этом направлении, с чем им придется столкнуться в дальнейшем, а также какие трудности их могут поджидать на пути.

К сожалению, не все компании могут предоставить новичку достойное обучение, потому что это требует больших вложений. Данная идея особенно неосуществима для недавно вышедших на рынок агентств. Именно поэтому в настоящее время существует огромное количество онлайн-курсов по профессии, а на просторах интернета можно найти множество информации об агентском бизнесе. Всегда ли это помогает человеку понять, с чего и как начать движение по ка-

рьерной лестнице? Нет. Можно также учиться профессиональным навыкам у коллег. Найдут ли успешные риелторы на Вас время? Скорее всего, нет, потому что временной ресурс они, с большей вероятностью, предпочтут потратить на оформление сделок. Посещать различные тренинги и обучающие курсы – полезно, но не всегда удобно и актуально.

Для того, чтобы облегчить Ваш путь по этой увлекательной, но вовсе не простой профессии, я создал книгу из 16 тем с важнейшей информацией, изучение которой поможет Вам начать делать первые, а самое главное, правильные шаги в мир успешного риелтора. Вы также будете иметь возможность закрепить полученные знания на практике, потому что после каждой главы Вас будут ждать интересные и полезные задания.

Когда я читаю книги, то использую закладки и заметки, подписывая их по блокам и интересам. Это позволяет мне быстро находить тот или иной текст. Вам я рекомендую делать также, ведь моя книга – не роман, а, скорее, методичка для успешного агента, которую, благодаря методу постоянного возвращения к необходимой информации, можно использовать как пособие.

Итак, наше путешествие по профессии риелтора начинается...

Глава 1

Обзор рынка недвижимости, особенности деятельности

Итак, первая тема – обзор рынка недвижимости.

Рынок недвижимости – это приобретение, продажа или аренда людьми недвижимости. В этой книге мы не будем затрагивать тему аренды, потому что арендный бизнес – совсем другой вид бизнеса. Для того чтобы разобраться в недвижимости, нужно понимать ряд моментов: что такое рынок недвижимости и как он работает, а также как агенты зарабатывают на этом.

На самом деле, здесь все достаточно просто. Всем ясно, что в мире купли-продажи недвижимости есть клиенты, которые платят «помощнику-риелтору» определённое вознаграждение за услугу. Здесь также нужно понимать, что агенты делают те вещи, которые в принципе мог бы сделать сам собственник, просто агенты делают это гораздо быстрее и экономят время клиента. У них есть определённые навыки и инструменты, которые позволяют гораздо быстрее и эффективнее продать недвижимость.

Наша услуга заключается в искусстве продажи недвижимости или ее оперативном нахождении за комиссионное вознаграждение.

Заработная плата риелтора зависит не только от сложности сделки и сговорчивости клиента, но и от региона. В каждом городе существует своё ценообразование на недвижимость, поэтому стоимость риелторских услуг в разных уголках страны также разная. Где-то продавец платит комиссионное вознаграждение за услугу продажи, а покупатель за то, что ему нашли самый удачный вариант для покупки недвижимости. Где-то преобладает фиксированная стоимость за риелторские услуги. Я, например, знаю несколько городов, где одинаково платят и продавец, и покупатель. При совершении сделки – это какая-то фиксированная стоимость: допустим, 50.000 Р платит продавец и 50.000 Р платит покупатель. Естественно, при таких условиях, агент понимает, что он выполняет свою работу за четкую стоимость, а его заработная плата не зависит от региона.

В большинстве городов агент получает комиссионное вознаграждение в зависимости от того, какая цена у недвижимости. Отсюда как раз-таки и берутся наши большие комиссии.

Я хочу раскрыть этот момент на примере нашего города, чтобы у Вас было понимание того, сколько Вы можете зарабатывать на этой профессии в Вашем городе.

Всё достаточно просто. Для начала Вам нужно узнать, сколько сегодня стоит риелторская услуга. Сделать это можно, позвонив или написав в любое агентство недвижимости. Лучше всего получить информацию о стоимости в 3—4 местах, чтобы быть уверенным наверняка. Чаще всего – это 3%

от суммы объекта, который будет продан или куплен. Для того чтобы посчитать объем рынка недвижимости, в росреестре или в МФЦ Вы должны узнать, сколько в месяц регистрируются сделок. Тогда Вы поймете, сколько на этом рынке можно зарабатывать. Я запросил эти данные в нашем городе и узнал, что в месяц регистрируется порядка тысячи сделок. Мы берём 1.000 сделок, которые регистрируется в росреестре. Важно понимать, что какая-то их часть регистрировалась людьми самостоятельно – это может быть дарение, наследство или просто самостоятельная покупка недвижимости клиентом без привлечения посредников. Именно поэтому этот процент мы сразу отсекаем. Возьмем, очень грубо говоря, 50%. Соответственно, статистика нашего города – 500 сделок в месяц, совершенных с помощью риелторов (помним, что статистика неточная и сделок с риелторами может быть, например, 80%).

Теперь Вы знаете, какое в Вашем городе ценообразование и представляете приблизительное число сделок, совершенных с риелторами. Это значит, что Вы с легкостью сможете посчитать цену за квадратный метр недвижимости и поймете, сколько будет выходить Ваше комиссионное вознаграждение.

В нашем городе средняя стоимость квадратного метра на сегодняшний день – 125.000 Р. Среднее комиссионное вознаграждение в прошлом году составляло 106.000 Р. Умножаем 500 сделок на 106.000 Р и получаем комисси-

онное вознаграждение суммой в 53.000.000 Р. Такой доход в месяц имеют агентства и агенты. Красивые цифры? Хотите также? Вы, дорогие читатели, тоже можете стать риелтором и забирать часть комиссии себе!

Проводя тренинги для агентств по продаже недвижимости, я часто сталкиваюсь с непониманием такого базового инструмента, как анализ. Для того чтобы стать успешным риелтором, имеющим «красивый» доход, важно уметь анализировать конкурентную среду. Это помогает понять, какое место на рынке занимает компания, а, в последствие, в каком направлении необходимо развиваться. Не менее важно уметь анализировать и сам рынок недвижимости. На сегодняшний день он очень активный. За последние годы произошел ряд изменений в формировании клиентского спроса. Рынок поменялся и теперь им управляет не покупатель. Если раньше он «махал» деньгами и говорил: «Хочу купить», а мы, агенты по недвижимости, оперативно находили ему недвижимость, то сейчас обстоятельства совсем другие – много людей с деньгами, но критично мало предложений. Если раньше мы искали себе клиента-покупателя, чтобы предложить ему большую «витрину» недвижимости из объектов, которые он продает, то сегодня условия совсем другие. Витрина за последние несколько месяцевкратно сократилась почти в три раза, то есть предложение недвижимости на вторичном рынке сегодня массово падает вниз. Рынок меняется и как раз-таки здесь нужно уметь трансформи-

роваться. Если Вы только-только начинающий агент, то Вам будет гораздо проще. Меняться не нужно, Вы уже заходите на актуальные условия рынка.

Опираясь хотя бы на то, что государство стало выдавать льготные ипотеки, с уверенностью могу Вам сказать, что сегодня не нужно хвататься за каждого покупателя и «бегать» в поисках недвижимости для него. Наоборот, нужно научиться работать с собственником, чтобы продавали недвижимость Вы. Большинство людей не понимают, как продать свою недвижимость. У них просто нет знаний, умений и навыков для этого. Квартира или дом – это не булка хлеба, поэтому собственники или покупатели нуждаются в помощи профессиональных агентов для того, чтобы безопасно и быстро совершать сделки.

Рынок недвижимости, конечно, может меняться в зависимости от разных условий. Часто меняются законы. Например, говоря о строительстве, за последние несколько лет произошли изменения в 214 Федеральном законе. Периодически выходят новые законы. Именно это позволяет держать руку на пульсе и понимать, что будет с рынком в дальнейшем. Профессия риелтора подразумевает собой регулярное получение новых знаний. Знать много о недвижимости – и есть первый шаг для того, чтобы начать действовать.

Сегодня я знаю много агентов, которые пришли в эту профессию и спустя время уже совершали разного рода действия со своей недвижимостью. Они начали в этом разби-

раться и поняли, что живут не в том месте, где хотят. Благодаря новым знаниям у них появилась возможность найти выгодное предложение с лучшими условиями для жизни. Важно не забывать, что эта профессия – вовсе не про то, что Вы пришли и сразу заработали миллионы. Действие или бездействие дадут результат спустя полтора месяца. Необходимо много учиться и набирать базу клиентов, которые захотят обращаться к Вам снова и снова. В этом деле очень важно быть в тренде и постоянно общаться с людьми. У меня есть несколько примеров агентов, которые в первую неделю заключали сделки, а на вторую уже получали свое комиссионное вознаграждение. Все дело в умении использовать те навыки, которые существуют для того, чтобы быстро включиться в эту профессию и начать зарабатывать.

Рассмотрим на простом примере шаги для получения заработной платы агента.

Допустим, сегодня Вы обнаружили, что Ваш сосед хочет продать свою квартиру. Для того чтобы помочь ему с этим, Вам необходимо её упаковать, организовать правильный маркетинг, совершить показы для потенциальных покупателей, а далее выйти на сделку. Только после выполнения этих шагов Вы сможете получить своё комиссионное вознаграждение.

Риелторство – это действительно уникальный бизнес в России. Сначала мы выполняем свою работу, а только потом получаем оплату. Если Вы, например, обратились за ре-

монтом машины в автосервис и слесарь говорит Вам, что двигатель после ремонта проходит ещё 100.000 км, Вы ведь не сможете сказать ему: «Хорошо, тогда я заплачу за ремонт после того, как это окажется правдой»? Нет. Вы заплатите сразу, а только потом будете ездить на машине в надежде на то, что работа автослесаря была добросовестной. С профессией риелтора все иначе, сначала мы выполняем свою работу на 100%, а уже потом получаем заслуженное вознаграждение.

Основная особенность нашей профессии заключается в том, что большинство наших действий повторяются. Ежедневно мы выполняем рутинную работу: совершаем звонки, ходим на встречи и заключаем сделки. Некоторые люди уверены, что агенты по недвижимости имеют свободный график и работают только тогда, когда этого хочет их душа. Возможно, отчасти они правы, но стоит понимать, что если сегодня риелтор не совершает определенные действия, то откладывает получение своего комиссионного вознаграждения ровно на день. Профессионалы своего дела работают по 24 часа ежедневно, потому что в любую минуту им может поступить звонок от клиента. Именно поэтому все наши действия должны быть чётко расписаны и выполнены. Только тогда мы сможем добиться успеха.

Однажды меня пригласили на тренинг в одну большую Краснодарскую компанию. Так получилось, что я приехал раньше, чем было нужно, и принял решение не останав-

ливаться в гостинице, а сразу поехать в офис компании. По приезде в нужное место к 7:30 утра, в окнах здания уже горел свет. Я подумал, что идет уборка офиса перед началом рабочего дня, но когда я вышел внутрь, понял, что свет включен вовсе не по этой причине. Несмотря на то, что рабочий день начинается в 9 утра, агенты приступили к выполнению своих задач минимум на полтора часа раньше. Я познакомился с этими ребятами. Оказалось, что они сами выбрали такой режим, потому что для них это удобнее. Работая риелтором, обойтись без автомобиля довольно трудно, поэтому для каждого из них важно избежать проблем с парковочными местами, верно помогает добиться ранний приезд. Помимо этого у них появляется возможность неспешно организовать свой день, а также выполнить такую рутинную работу, как размещение объявлений о продаже недвижимости и клиентская рассылка. После того как скучная часть агентских будней выполнена, работники могут отдохнуть, выпить кофе, зарядиться энергией на оставшийся день и поехать на встречи с клиентами. Как оказалось, все четыре риелтора, о которых идет речь – ТОПовые агенты в своем городе. Получается, что именно дисциплина и умение управлять своим временем позволяет достичь больших карьерных высот. В одной из глав я научу Вас тайм-менеджменту, потому что этот момент как никогда важен в увлекательной, но непростой профессии риелтора.

Изучая рынок недвижимости, важно как ориентировать-

ся на вторичном рынке, так и разбираться в новостройках. Вы должны понимать, что желания клиента зачастую переменчивы: вторичная недвижимость становится неинтересна и появляется желание купить новостройку.

Если говорить про рынок новостроек, то здесь Вы тоже можете зарабатывать. Например, Ваш дальний родственник захотел купить квартиру в новостройке и обратился к Вам для того, чтобы Вы подсказали, какая стройка хорошая, а какая не очень. Вы приводите его в офис продаж, выбираете квартиру, совершаете рутинные действия и получаете свое комиссионное вознаграждение за привод нового клиента. Всю работу по продаже этой недвижимости делает отдел продаж застройщика. Сначала происходит регистрация ДДУ, потом оплата клиентом за регистрацию и стройку и только потом компания или агент выставляет счёт застройщику. Получается, что Вы с клиентом выбрали квартиру сегодня, а комиссионное вознаграждение получите в лучшем случае недели через 3—4.

Для того чтобы Вы начали разбираться в особенностях рынка недвижимости, необходимо изучить рынок недвижимости новостроек. У меня есть для Вас задания:

1. Узнайте, кто застройщик в нескольких новостройках Вашего города.

На всех сайтах есть информация о том, кто именно застройщик. Лучше всего будет позвонить в отдел продаж, представиться начинающим агентом и запросить информа-

цию о застройщике, наличии квартир и цене квадратного метра. Отдел продаж с удовольствием поделится этой информацией с Вами, потому что они заинтересованы в риелторах также как и в клиентах.

Чтобы у Вас был максимум информации, не набирайте сразу большое количество ЖК для изучения. Возьмите несколько и не просто получите информацию онлайн, а запишитесь на брокер-тур по стройке. У большинства современных застройщиков есть шоурумы – это готовые комнаты, где представлено то, как будет выглядеть квартира в доме при сдаче. Застройщики Вам все покажут и расскажут, а Вы будете должны внимательно слушать и, желательно, конспектировать. Сегодня застройщики являются маяком изменений на рынке. Большая покупательская способность способствует тому, что застройщики резко поднимают цену. Если раньше в зависимости от этапа отстройки они поднимали цену, допустим, на 1 000 рублей за квадратный метр раз в месяц, то сейчас эта цена варьируется от 5 000 Р до 10.000 Р. В отделе продаж Вы можете попробовать взять контакт специальных чатов по работе с агентами и отслеживать там общую информацию, акции и интересные предложения. Ваша цель – наладить контакты с отделом продаж и быть в курсе всех событий. Именно это в будущем будет помогать Вам в продаже недвижимости.

2. Изучите, что сегодня продается в Вашем доме.

Чтобы уметь ориентироваться по стоимости Вашей

недвижимости, нужно узнать цену всего, что продается в Вашем доме либо в доме напротив. Это и есть Ваше второе задание. Вы должны найти минимум 10 предложений о покупке от собственников вокруг вашего дома.

3. Узнайте информацию о других агентах/компаниях Вашего города.

Вы можете позвонить в любое агентство недвижимости и узнать какое комиссионное вознаграждение они берут при продаже и покупке недвижимости. Это даст Вам информацию о том, сколько в среднем стоит квадратный метр и как зарабатывают агенты в Вашем городе.

Это поможет нам поставить себе планку активно-выполненных действий для того, чтобы выйти на тот уровень, который мы желаем.

4. Найдите лидеров рынка в Вашем городе – самые крупные агентства.

Это важно знать для того, чтобы чётко понимать, кто сегодня является Вашими коллегами и иметь какой-то ориентир. Помните, что в нашей профессии нет конкурентов и соперничать нет смысла. Каждый работает в своей нише и на каждого агента находится свой по психотипу клиент.

Как я Вам уже говорил, существуют чаты с застройщиками, где можно узнать много полезной информации. Помимо этого, в каждом городе также создаются чаты для общения агентов с агентами. Состоять там не менее полезно, ведь если Вы ищете покупателя для своего клиента, в чате наверняка

найдется риелтор, который работает с клиентом-продавцом. И наоборот.

Задания несложные, но их выполнение даст Вам огромный багаж опыта и облегчит дальнейшие шаги в карьере риелтора.

Глава 2

Типы недвижимости

Вам необходимо различать типы недвижимости хотя бы для того, чтобы определиться, с каким из них Вы будете работать в дальнейшем.

Первое, что приходит на ум – новостройки, то есть первичный, строящийся рынок. Далее – вторичный рынок, когда приобретенные объекты перепродаются под договор купли-продажи. Третий тип недвижимости – загородная недвижимость: дома, коттеджи и дачи. И четвертый тип недвижимости – коммерческая недвижимость, куда могут входить отдельно стоящие здания, офисные помещения и даже апартаменты.

Давайте разберём каждый тип недвижимости и то, как в этих направлениях работать, чтобы в дальнейшем Вы могли выбрать то, что Вам ближе.

Поговорим мы про три основных типа, потому что четвертый раздел коммерческой недвижимости – более сложный уровень работы, и не у всех агентов, работая в этой сфере, может получиться достичь успеха.

Давайте начнём по порядку. Итак, новостройки. В новостройках достаточно легко работать, потому что Вам

не нужно заключать договор с собственником. Как правило, застройщики сами платят комиссионное вознаграждение агентам за то, что они приводят заинтересованных в покупке объекта людей. Сложность для риелтора в работе с данным типом недвижимости – большая конкуренция с самим застройщиком. Все прекрасно понимают, что застройщик точно также рекламирует свою стройку самостоятельно, а его рекламный бюджет гораздо больше, чем у агентства недвижимости. Отдел продаж продвигается гораздо активнее, и сегодня конкурировать с ними достаточно тяжело. Вопрос в том, что конкурировать с ними и не нужно. Нужно просто работать в партнёрстве.

Большинство застройщиков заинтересованы в том, чтобы агенты приводили им покупателей, поэтому за это они платят комиссионное вознаграждение, которое варьируется от 1 до 5 процентов, в зависимости от условий застройщика. Могу Вам сказать, что чем хуже стройка, тем больше комиссионное вознаграждение. В среднем, по нашему городу, сумма комиссионного вознаграждения за каждого приведенного покупателя составляет 3%.

Не совсем очевидно для самих покупателей, что приобретать новостройку через агента – не дороже, чем без него. Люди уверены, что покупать недвижимость через риелтора будет невыгодно из-за его накрутки, но на самом деле, рынок устроен совсем иначе. Цена всегда едина и застройщик не станет продавать дешевле, чем это сделает агент. Ес-

ли вдруг агенты узнают, что сегодня есть единая цена, а застройщик взял и продал дешевле, то, скорее всего, агентское сообщество перестанет продавать недвижимость этого застройщика. На первичном рынке существуют определённые договорённости для всех.

Очевидное различие агента по недвижимости от застройщика, в том, что он предлагает клиенту сразу несколько вариантов застройщиков и объективно их оценивает. Застройщик же, естественно, видит выгоду только в продаже своих ЖК, поэтому правды в его словах может и не быть. Ещё одно преимущество агента перед застройщиком в том, что он показывает клиенту все варианты недвижимости, которые есть в наличии. Отдел продаж, в свою очередь, может предлагать только то, что им необходимо продать в первую очередь, а ликвидные объекты придержать и вовсе не предлагать покупателям.

Теперь поговорим о вторичной недвижимости. Вторичная недвижимость – это квартиры в многоэтажных жилых домах.

Вам нужно понимать, в каком сегменте Вы будете работать. Я всегда рекомендую работать в той локации, где Вы живёте и, отталкиваясь от этого, определиться сегментом. Даже если Вы сегодня живёте в локации, где достаточно много старых домов и мало новостроек – ничего страшного, ведь всегда можно совмещать несколько направлений.

Я знаю много агентов, которые работают в одном районе

и знают о недвижимости там всё. Другие агенты нишуются по недвижимости на ценовом сегменте, допустим, от двух до пяти миллионов. Есть более дорогой сегмент, но в нём умеет работать только определённое количество людей, потому что многие его боятся.

Опытные агенты нашего города, которые год назад работали в сегменте 3—4 миллионов, остались на этом же уровне, а сегодня за эти деньги у нас купить ничего нельзя. Им приходится перестраиваться и учиться продавать те же самые объекты, которые стоили 3 миллиона, за 5—6. Самое глубокое заблуждение агентов, а особенно новичков, в том, что нужно выбирать для себя самый дешёвый сегмент. Они думают, что такую недвижимость быстрее купят. По факту же, рекламируя дешёвые объекты, они просто привлекают клиентов с маленьким бюджетом. Работать с такими людьми гораздо сложнее, чем со средним сегментом, потому что за свои деньги они хотят гораздо больше, чем могут себе позволить.

Определяясь с тем, в каком сегменте Вы будете работать, помните, что не нужно распыляться на все подряд, потому что заниматься всем качественно – невозможно. Только выбрав узкую нишу, Вы сможете стать экспертом в своем направлении. Если наступит момент, когда Вы изучили все «от и до» и стали профи, то уже тогда можно думать о расширении своих границ.

Интересный сегмент для того, чтобы «прокачать» себя

как профессионала – загородная недвижимость. Это как раз наше третье направление. У нас, например, даже в центре города есть частный сектор, где люди приобретают землю, выстроенные дома, коттеджи и дачи. Почему именно это направление хорошо подходит для расширения границ? Потому что тема очень сложная и существует масса нюансов, в которых нужно уметь разбираться: над коттеджным поселком регулярно пролетают вертолеты, в частном секторе преобладают грунтовые воды. Необходимо знать, из чего выстроены дома, а также какой у них размер фасада. Даже сам цикл сделки по загородной недвижимости длится дольше. Если говорить о вторичной недвижимости, то средний срок от момента начала продажи до момента, как ее продали – 2 месяца, а срок продажи загородной – примерно полгода. Да, ценник там, как правило, больше, соответственно комиссионное вознаграждение тоже, но учитывая потраченное время и приложенные усилия, на выходе получают примерно одинаковые деньги. Помимо этого, для работы в сегменте загородной недвижимости, Вы должны быть мобильными. Нужно понимать, что в любой момент Вы будете просто обязаны сорваться и поехать смотреть или показывать своим клиентам землю/дом. Именно поэтому необходимо иметь автомобиль, причем желательно с вездеходными преимуществами, потому что есть новые коттеджные посёлки, где дороги ещё нет и проехать там проблематично.

Четвертый тип недвижимости – это, наконец, коммерче-

ская недвижимостъ. Клиенты здесь совсем другие. Чаще всего, коммерческие помещения покупают бизнесмены и делают это не на эмоциях, а под четким расчётом. Они понимают, что если сегодня вкладывают туда деньги, то спустя время вложения должны, как минимум, окупиться. Поэтому Ваша основная задача – показать клиенту выгоду покупки или продажи недвижимости. Для того чтобы работать в этом сегменте, риелтор должен понимать, как работать с помещением и под какие бизнесы его можно адаптировать.

Я знаю агентов, у которых есть 2—3 клиента инвестора, которые покупают по 10—20 квартир. Инвесторы не в курсе, где сегодня у них существуют квартиры, потому что этим занимается агент. Он сам решает, куда сегодня выгодно вложить деньги: какую квартиру купить и когда продать. Получается, что инвесторы зарабатывают на перепродаже, а агенты за каждую сделку получают комиссионное вознаграждение.

Эта схема действительно очень выигрышная!

Все знания нужно обязательно закреплять практикой, поэтому у меня есть для Вас два новых задания:

1. Изучите, что вокруг Вас происходит.

Для того чтобы вы смогли ориентироваться в типах недвижимости, изучите, что вокруг Вас происходит: какие новостройки находятся в радиусе двух кварталов от Вас. Очень

важно посчитать не просто многоэтажки, но количество подъездов. Мы должны определиться, сколько же у нас сегодня потенциальных клиентов. Если у Вас небольшой город, то очень рекомендую изучить все многоквартирные дома, а не только в Вашем микрорайоне.

2. Определите, какие квартиры чаще всего продаются в выбранной Вами для дальнейшей работы локации.

Это можно сделать через основные сервисы (например, «Авито» и «Циан»). По району Вы сможете определить, какое количество квартир сегодня у Вас продаётся, а также увидеть, какими критериями они обладают (какая квадратура, сколько комнат и прочее).

Я уверен, что выполнение этих заданий на шаг приблизит Вас к успешному пути риелтора!

Глава 3

Ликвидность ценообразования

Мы с Вами уже поговорили про обзор рынка недвижимости и разобрали все типы недвижимости. Настало время более серьезного углубления, поэтому наша новая тема – ликвидность объектов и ценообразование.

Ликвидность – это свойство актива быть быстро проданным по цене,

близкой к рыночной. Почему некоторые квартиры продаются очень быстро, а некоторые нет? Есть ряд факторов, которые влияют на эту самую ликвидность.

На рынке существуют разные типы недвижимости, как раз-таки это и является самым первым условием ликвидности объектов. Ликвидными объектами являются однокомнатные и двухкомнатные квартиры, а также студии. Квартиры с 4—5 комнатами и всевозможные большие площади – уже не являются ликвидными объектами, потому что спрос на такой вид недвижимости гораздо меньше. Для успешной карьеры риелтора Ваш сформированный портфель должен на 80% состоять из ликвидных объектов, а уже остальные 20% Вы можете выбирать на свой вкус и цвет.

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.