

Введение

Добро пожаловать в сообщество самых успешных агентов по недвижимости!

Купля-продажа недвижимости — это самое прекрасное занятие в мире. Вот уже около 20 лет я являюсь предпринимателем и владельцем агентства по недвижимости, и за все это время мне не доводилось познакомиться с родом занятий, который мог бы сравниться с операциями по недвижимости в части, касающейся соотношения уровня дохода и капиталовложений. На любом рынке хороший агент по недвижимости может зарабатывать сотни тысяч долларов в год. (Мне доводилось инструктировать агентов, годовой доход которых превышал миллион долларов.) Доходы агента покажутся еще более существенными, если рассматривать их через призму капиталовложений, которые требуются для того, чтобы заниматься этой деятельностью. Для начала собственной практики большинству агентов потребуется около 2000 долларов. Если сравнить эти цифры с другими видами коммерческой деятельности, то окажется, что большинство из них требует гораздо больших вложений и обременительных кредитов, необходимых для покупки оборудования, аренды производственных, торговых или офисных площадей, разработки стратегии деловой активности и найма работников. В результате чистая прибыль за несколько первых лет работы оказывается меньшей, чем у агента по недвижимости.

Работа в сфере недвижимости позволила мне стать миллионером в достаточно молодом возрасте. Она давала солидный доход, обширные во

зможности капиталовложений и возможность прекрасного образа жизни. Кроме того, мой бизнес стал той платформой, благодаря которой я имею возможность помогать другим людям в достижении их жизненных целей.

Об этой книге

Эта книга расскажет о том, как добиться успеха в качестве агента по недвижимости. Кроме того, она поможет развить в себе навыки ведения продаж, преподаст основы маркетинга, научит эффективно управлять своим временем, а также поможет найти в себе коммерческую жилку. Изучив предложенный материал, вы узнаете, как необходимо работать для того, чтобы добиться уважения со стороны клиентов, повысить свою репутацию, заработать больше денег и совершить больше сделок. Данная книга является руководством к действию, которое поможет достичь жизненных целей, которые вы ставите для себя и своей семьи.

Я с удовольствием поделюсь с вами секретами, позволяющими добиться успеха в сфере недвижимости, и помогу избежать ошибок, которые я сам допускал в течение своей карьеры. (Я твердо верю в то, что лучше учиться на чужих ошибках, чем на своих собственных.)

Описанные в данной книге методики, навыки и стратегии ничем не отличаются от тех, которые использовались мной для оттачивания собственного мастерства. Именно о них я рассказываю тысячам своих учеников. В этой книге представлен не академический материал, а практические советы, которые реально работают. Материал легок и понятен для читателя, а многие инструкции представлены в пошаговом формате. В большинстве глав, посвященных методикам продаж, представлены проверенные временем сценарии действий. Они предназначены для того, чтобы сблизить агента по недвижимости и его клиента и способствовать их взаимовыгодному сотрудничеству. (Возможно, рафинированный филолог придерется к грамматике и способу построения фраз, но я сразу хочу отметить, что приведенные в книге примеры сценариев предназначены не для услаждения ушей идеальной структурой речи, а для того, чтобы добиться максимального расположения клиента.)

Если вы будете правильно применять советы, приведенные в данной книге, и последовательно претворять в жизнь описанные методики, то успех в сфере недвижимости вам гарантирован!

Обозначения, используемые в книге

В этой книге используется ряд стиливых обозначений, которые облегчат восприятие изложенного материала.

- ✓ Здесь применяется термин *агент по недвижимости*, а не *риэлтер* (если речь не идет о Национальной Ассоциации Риэлтеров США). Термин “риэлтер” является зарегистрированной торговой маркой, принадлежащей Национальной Ассоциации Риэлтеров США, и его следует употреблять только в контексте, связанном с этой организацией. Вы должны понимать, что все риэлтеры на самом деле являются агентами по недвижимости, но не все агенты могут быть риэлтерами. Так можно именовать только членов Национальной Ассоциации Риэлтеров США.
- ✓ Под термином *агентская деятельность* следует понимать отношения, которые агент по недвижимости устанавливает с лицами, которых называют *клиентами*. Когда клиент выставляет свое жилье на продажу, он вступает в договорные отношения с агентом, который будет представлять его интересы. В каждой стране имеется свое законодательство, регулирующее аспекты сотрудничества потребителей и агентов по недвижимости. В данной книге описываются методики работы агента по недвижимости со своими клиентами (и с продавцами, и с покупателями).
- ✓ Маркированные и нумерованные списки являются средством отображения значимой информации в удобном для восприятия формате. В них описываются важные факты, советы, которым необходимо следовать, и шаги, которые требуется предпринимать для достижения тех или иных результатов.
- ✓ Если какой-либо термин или понятие встречается в тексте впервые, оно выделяется *курсивом*. Также приводится определение и краткое разъяснение данного термина.
- ✓ Для адресов Web-сайтов и электронной почты применяется моноширинный шрифт, чтобы выделить их на странице.

Что можно не читать

Лично я считаю, что вы должны прочитать все главы данной книги (я ведь трудился над ними). Если же вас интересуют голые факты, можете пропустить врезки, текст которых напечатан на сером фоне. Во врезках представлена интересная, а иногда забавная информация, которая относится к рассматриваемой теме, но не столь важна для ее понимания.

Глупые предположения

Поскольку в данной книге я рассказываю о преимуществах работы агента по недвижимости и даю ценные практические советы, должен сделать ряд предположений, касающихся личности читателя, то есть Вас.

- ✓ Вы имеете лицензию агента по недвижимости.
- ✓ Вы стремитесь расширить свою деятельность в сфере недвижимости вне зависимости от того, являетесь ли вы начинающим агентом или уже имеете опыт работы. Одни из читателей только решают, следует ли заняться жилой

или коммерческой недвижимостью. Другие выбирают агентство для поступления на работу. Третьи уже трудятся в хорошей компании и нуждаются в советах о том, как быстрее взобраться на вершину карьеры. Четвертые хотят отточить свои навыки продаж, поиска потенциальных клиентов, а также повысить эффективность работы и добиться преданности клиентуры.

Структура книги

Каждая из пяти частей книги посвящена определенным аспектам деятельности агента по недвижимости: принятию фундаментальных решений для карьеры, привлечению клиентов, реализации сделок, упрочению бизнеса и знакомству с лучшими советами и источниками информации.

Каждая часть книги является автономной. Просмотрев оглавление, можете перейти непосредственно к главе или части, вызывающей ваш интерес. С помощью алфавитного указателя можно быстро найти страницу, на которой изложен ответ на интересующий вас вопрос. Однако мне кажется, что максимальную пользу принесет изучение всего материала данной книги, но при этом вы не должны чувствовать себя обязанным прочитать ее от корки до корки.

Часть I. Основы успеха в сфере недвижимости

Первые четыре главы этой части помогут заложить фундамент, лежащий в основе успеха вашей карьеры агента по недвижимости. В главе 1, “Навыки и умения успешного агента”, описываются навыки и умения, которыми должен обладать агент по недвижимости, даются экспертные советы и приводятся инструкции, которым необходимо следовать, чтобы повысить свои шансы на успех. Материал главы 2, “Жилая и коммерческая недвижимость. Что лучше для вас?”, поможет сделать выбор одного из направлений работы в сфере недвижимости: жилой или коммерческой. Глава 3, “Правильный выбор агентства для сотрудничества”, поможет разобраться с процессом оценки и выбора агентства недвижимости для сотрудничества. Глава 4, “Изучение рынка”, ознакомит с аспектами изучения и исследования рынка, на котором вы работаете.

Часть II. Поиск потенциальных продавцов и покупателей

В этой части, состоящей из пяти глав, будут раскрыты секреты наработки клиентуры. Глава 5, “Проложите путь к успешным продажам”, посвящена причинам и способам поиска потенциальных клиентов. В следующих главах речь пойдет о том, как заслужить право на получение рекомендации и использовать его для расширения бизнеса; как работать с объектами, у которых истек срок выставления на продажу; как вести себя с хозяевами жилья, которые ранее пытались продать его, не прибегая к услугам агента; как расширять клиентуру, проводя открытые демонстрационные показы жилья; и, наконец, как проводить презентационную встречу с потенциальным клиентом и убедить его в необходимости немедленного заключения договора о сотрудничестве.

Часть III. Разработка выигрышной стратегии продаж

Эта часть книги полностью посвящена процессу продаж. Она начинается с главы, которая поможет определить оптимальную продажную цену жилья на основе текущей рыночной ситуации и разработать собственную философию ценообразования. В следующих главах говорится о том, как подготовить жилье к продаже. После этого речь пойдет о стимулировании процесса продажи через Интернет и в СМИ. Часть завершается важной главой, посвященной нюансам обсуждения условий контракта и заключению сделок.

Часть IV. Успешная деятельность в сфере недвижимости

В этой части я перехожу из режима повествования в режим обучения и помогу вам занять правильное место на пути к успеху. В первых трех главах этой части описываются средства, системы, стратегии и методики, необходимые для понимания рынка, определения своего положения на нем и укрепления собственной конкурентоспособности. В главе 15, “Как поддерживать отношения с клиентами”, приведены советы по установлению и упрочению взаимоотношений с клиентами, способам оказания непревзойденных по качеству услуг и созданию долгосрочных отношений с клиентами. Часть завершается бесценной по своей значимости главой, в которой даются советы о том, как добиться максимальной рентабельности времени, которое вы затрачиваете на работу в качестве агента по недвижимости.

Часть V. Великолепные десятки

В этой части представлено три перечня, каждый из которых состоит из десяти пунктов. В главе 17, “Десять обязательных инструментов успешного агента по недвижимости”, перечислены десять важных средств, которые должен использовать агент по недвижимости. В главе 18, “Десять советов по работе с покупателями”, представлены десять советов, посвященных работе с покупателями. В главе 19, “Десять распространенных ошибок и как их избежать”, вы узнаете о десяти наиболее распространенных ошибках, которые допускают агенты по недвижимости.

Пиктограммы, используемые в книге

Эта книга не принадлежала бы серии “для чайников”, если бы не изобиловала удобными символами, которые располагаются на полях страниц и сообщают о том, что соответствующий текст содержит в себе важную информацию или полезные советы. Следите за такими пиктограммами.



Зачем изобретать велосипед? Если я рассказываю случай или поучительную историю из собственной практики, то соответствующий абзац будет помечен такой пиктограммой. При желании вы сможете быстро найти особенно понравившиеся истории и перечитать их.



Увидев эту пиктограмму, обратите особое внимание на сопутствующий ей текст. Пусть сказанное отложится у вас в памяти и будет учтено в дальнейшей работе.



Броская метка, свидетельствующая об изложении практического совета или проверенной методики, которые помогут сэкономить время, деньги и избежать проблем.



Данной пиктограммой помечены абзацы, в которых даются советы, позволяющие не допускать ошибок или просто воздержаться от реализации неудачных идей.

Куда двигаться дальше

Прелесть этой книги заключается в том, что начинать ее чтение можно с любого интересующего вас места.

Если вы только начинаете свою карьеру в сфере недвижимости, я предлагаю начинать с первой части, в которой сведена вся стартовая информация, которая вам может понадобиться.

Если вы успели немного поработать агентом по недвижимости, но пока не добились особых успехов, начните с главы 5, “Проложите путь к успешным продажам”, и читайте все последующие главы.

Если вы ограничены во времени, испытываете проблему или не можете найти ответа на свой вопрос в других источниках, откройте оглавление или алфавитный указатель и найдите страницу с интересующим вас материалом.

С какого бы места вы ни начали изучение материала данной книги, возьмите в руки желтый фломастер или маркер и отмечайте те абзацы, которые важны именно для вас. Отправляю вас в путь с наилучшими пожеланиями!

Ждем ваших отзывов!

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг. Наши координаты:

E-mail: info@dialektika.com

WWW: <http://www.dialektika.com>

Информация для писем из:

России: 115419, Москва, а/я 783

Украины: 03150, Киев, а/я 152