

Стоит ли обучаться на профессию риэлтора?

Автор: Служба персонала

19.01.2024

Работа риэлтора привлекает многих своей кажущейся доступностью и возможностью хорошо зарабатывать. Однако выбор в пользу этой профессии должен быть взвешенным и основываться на реальной оценке своих способностей и желания развиваться в данной сфере. В этой статье мы попытаемся разобраться, стоит ли обучаться на профессию риэлтора в условиях когда, кажется, что все можно сделать и купить онлайн, а также каким способом обучения отдать предпочтение.

Востребованность профессии

Сейчас, когда большое количество задач можно решить онлайн – у многих возникает вопрос: зачем нужен риэлтор?

Однако почти каждый продавец и покупатель на каком-то этапе понимает, что без специалиста он не может решить все проблемы.

Большинство операций на вторичном рынке – альтернативные, и до тех пор, пока это так, каждая сделка будет упираться в пресловутый человеческий фактор и несовпадение интересов сторон, в простые, человеческие взаимоотношения.

Все, что угодно можно автоматизировать, кроме самих людей с альтернативными сделками, с непредсказуемостью контрагентов, несовместимостью интересов, главная из которых – дешевле купить, дороже продать. Нужен человек, нужно искусство риэлтора – сгладить конфликт интересов и характеров.

Современный рынок недвижимости предъявляет все более высокие требования к профессионалам в недвижимости. В этом контексте риэлторы становятся неотъемлемым звеном, обеспечивая эффективность и успешное ведение сделок.

Агент по недвижимости – это не только посредник между продавцом и покупателем, но и доверенное лицо, обеспечивающее безопасность в процессе сделки.

Преимущества работы риэлтора

Ключевыми преимуществами работы риэлтора являются:

- **Высокий уровень дохода** В этой профессии нет верхней планки дохода: чем активнее и целеустремленнее риэлтор тем больше он зарабатывает.
- **Низкий порог вхождения в профессию** Успешным риэлтором может стать любой человек с любым опытом работы. В сферу недвижимости приходят люди разных профессий и специальностей, на разных этапах своей жизни будущего.
- **Востребованность и статус профессии** Хоть экономика и оказывает свое влияние на процесс покупки и продажи в любом секторе покупательской способности, процесс продажи-покупки недвижимости никогда не останавливается.
- **Гибкий график для специалистов** На начальном этапе освоения профессии важен процесс обучения и дисциплины. Алгоритм обучения может включать в себя посещение тренингов в Учебном Центре компании, где вы хотите работать и обучение у наставника. На данном этапе график для стажёра не является гибким. С ростом знаний и опыта у сотрудника уже выстраивается свой распорядок дня - чаще всего это смещённый график работы, ведь встречи с клиентами, в основном, происходят во второй половине дня или в выходные. Плюсом к гибкому графику сейчас могут быть современные технологии. С их помощью можно осуществлять часть работы удаленно. Например: обработка документации, ведение переговоров по телефону или онлайн. Но подобный график требует большой самодисциплины, и он выстроен уже у опытных риэлторов. Вакансии часто предлагают высокую степень самостоятельности, позволяя специалистам самостоятельно планировать свою деятельность.
- **Разнообразие задач** Работа риэлтора включает в себя разнообразные задачи, от поиска подходящей недвижимости и проведения просмотров до ведения переговоров и заключения сделок. Это делает рабочий процесс интересным и менее рутинным.
- **Социальное общение и нетворкинг** Риэлторы постоянно взаимодействуют с людьми - клиентами, коллегами, агентами и другими участниками рынка. Если вы любите общение, эта профессия может приносить удовлетворение от контакта с разными людьми.
- **Личный рост и значимость** Работа в области недвижимости предоставляет множество возможностей для личного и профессионального роста. Приобретение новых знаний и опыта помогает риэлтору расширять свои навыки и повышать свою квалификацию, что положительно сказывается на его востребованности и возможности быть полезным в решении такой объёмной задачи как – продажа или приобретении недвижимости.

Основные сложности в работе риэлтора

В профессии риэлтора, как и в любой другой, свои тонкости и сложности. Они могут быть как внешними, так и внутренними, касаться нюансов взаимодействия с клиентами или же заключаться в специфических аспектах рынка недвижимости.

Рассмотрим самые распространенные из них:

- Конкуренция Рынок недвижимости очень конкурентен. Существует много риэлторов, работающих в одном и том же регионе и даже районе. Привлечение клиентов и заключение успешных сделок требует активности и профессиональных навыков.
- Сложности в проведении сделок Переговоры между покупателями и продавцами, разрешение юридических вопросов, оценка, подбор ипотечных программ - все эти этапы могут быть сложными, на начальном этапе входа в профессию, и требовать внимательности и тщательной работы.
- Эмоциональные аспекты Работа с клиентами, особенно в случае сложных сделок купли-продажи жилья, может быть эмоционально напряженной. Риэлторам приходится управлять ожиданиями и эмоциями клиентов.
- Необходимость постоянного обучения Сфера недвижимости постоянно меняется, и риэлторам необходимо быть в курсе последних тенденций, законов и технологических инноваций. Это требует постоянного обучения и самообновления.

Как выбрать курсы для начинающих риэлторов

Как и в любом другом деле, все начинается с намерения достичь профессиональных вершин и готовности приложить усилия в процессе практического освоения тонкостей ремесла. Иными словами, стать успешным риэлтором при желании может каждый. И конечно же, обучиться риэлторскому мастерству проще, быстрее и продуктивней у тех, кто на деле доказал свою профессиональную состоятельность.

Обучение профессии риэлтора открывает множество дверей для тех, кто стремится стать специалистом по работе с недвижимостью. Такое обучение предполагает изучение основ маркетинга, психологии продаж, но самое главное правовых аспектов сделок с недвижимостью.

Курсы риэлторов предлагают обучение основам профессии, часто с упором на практические аспекты работы. После прохождения курсов начинающий риэлтор может начать свой путь с работы в агентстве недвижимости, где он сможет получить ценный опыт и наставничество от более опытных коллег.

Основными критериями для выбора курсов могут стать:

- опыт компании, предлагающей пройти обучение;
- возможность получения лицензии/сертификата по окончании курса;
- разнообразие программ курсов;
- многообразие форматов обучения;
- возможность применения полученных знаний на практике;

- наличие персонального наставника.

Всем этим критериям соответствует программа обучения от учебного центра Инком-Недвижимость. С подробной информацией вы можете ознакомиться [здесь](#).

Курсы могут дать начинающему риэлтору необходимые знания и инструменты, но успешность в этой профессии требует терпения, настойчивости и умения строить долгосрочные отношения с клиентами. Обучение профессии риэлтора - это вложение в будущее, которое может принести значительные плоды.