



В РИЕЛТОРАХ ТОЛЬКО ДЕВУШКИ

АВТОР:
Ольга Платицына

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ РИЕЛТОРОВ В НАШЕЙ СТРАНЕ (ПО НЕКОТОРЫМ ДАННЫМ, ДО 70%) — ЖЕНЩИНЫ. В РОССИИ АГЕНТАМИ ПО НЕДВИЖИМОСТИ ЧАСТО СТАНОВЯТСЯ НЕ ИЗ-ЗА ДУШЕВНОЙ СКЛОННОСТИ, А ПО СОЦИАЛЬНЫМ ПРИЧИНАМ — ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОЛА. ОТСТАВКА, БЕЗРАБОТИЦА, РАЗВОД, ВЫХОД ИЗ ДЛИТЕЛЬНОГО ДЕКРЕТА, ДАЖЕ ПЕНСИЯ... ПРОФЕССИЯ РИЕЛТОРА ЛОЯЛЬНЕЕ ДРУГИХ ОТНОСИТСЯ К ВОЗРАСТУ И НАЛИЧИЮ ОПЫТА У НОВОГО СОИСКАТЕЛЯ.

Риелторство может стать мостиком к материальной независимости для тех, кто отрезан от иных карьерных путей. Играет роль и трезвый расчет. Товар предстоит продавать дорогой, и так заманчиво работать на условиях комиссии: все зависит только от тебя.

Каждый, кто снимал или покупал квартиру, невольно прикидывал, сколько получает со сделки агент: 50–100% месячной арендной платы и до 10% при продаже на вторичном рынке — буквально ни за что! Эта кажущаяся

Некоторые девушки даже на собеседовании с работодателем не скрывают, что намерены использовать рабочие контакты для устройства личной жизни

легкость приводит в профессию массу случайных людей, и чаще всего женщин: они более эмоциональны и примешивают к трудоустройству дополнительные психологические моменты. Очень отчетливо это проявляется в сегменте элитного жилья, где мотивы для устройства на работу бывают даже матримониальными.

МИРАЖИ И ИЛЛЮЗИИ

В каждом бизнесе существуют истории карьерного успеха, ставшие легендами. Вот и на рынке недвижимости есть своя сказка о Золушке-риелторе. Сидела в агентстве девушка-стажер на телефоне: ни опыта, ни единой сделки за плечами. От случайно позвонившего по рекламе покупателя поступил предельно узкий запрос — пентхаус на Остоженке. На тот

момент рынок предлагал всего две позиции, и героине рассказа не составило труда рассказать о них. Смотрины тоже были недолгими: через короткое время девушка получила астрономические при ее резюме комиссионные, а в придачу еще и репутацию звезды продаж — ведь агентство заработало на сделке под миллион долларов.

Такие истории случаются редко, но именно они вводят в заблуждение неопытных и привлекают в профессию тех, кто и полгода в ней не выдержит. Статус брокера по элитной недвижимости авансом дает ощущение социального благополучия, но при символической зарплате эффект плацебо продлится недолго. Феи — покупатели пентхаусов встречаются нечасто, и большинству золушек приходится ежедневно заниматься рутинной: кропотливо изучать характеристики объектов, ездить по площадкам, наполнять онлайн-базы, вникать в технические детали. Чем дороже объекты, тем дольше приходится ждать первой сделки.

Кажущаяся легкость приводит в профессию массу случайных людей, и чаще всего женщин, просто потому что они более эмоциональны и примешивают к трудоустройству дополнительные психологические моменты



«Если говорить о старте в этой профессии, то по моему опыту более 80% соискательниц возлагают на нее неоправданные надежды, — говорит независимый эксперт рынка элитной недвижимости Ирина Егорова. — Сидеть в красивом дизайнерском офисе среди хорошо одетых людей и показывать красивые квартиры состоятельным мужчинам — так это зачастую

«Лишняя расстегнутая пуговица на блузке не способствует развитию деловых отношений, а если ваш клиент — женщина, сотрудничества точно не будет»

видят девушки. А на деле это тяжелый труд, стрессы, требовательные клиенты, которым ты должна обеспечить VIP-сервис. Надо обладать и тактом, и мозгами, потому что богатые люди, как правило, умны и имеют широкий кругозор. Потребуется общаться с юристом и бухгалтером клиента, которым он делегирует ведение сделки на определенном этапе. Бесконечные переговоры, прессинг, работа с возражениями — история иногда длится месяцами, к тому же в условиях кризиса, когда никто не торопится».

В более демократичных ценовых нишах — примерно та же картина завышенных ожиданий. «Самый распространенный стереотип — представление, что работа риелтора легка и не требует специальных знаний, — комментирует психолог и бизнес-тренер, автор цикла учебных программ «Новые риелторские технологии» Екатерина Белякова. — Многие думают: «Я отлично общаюсь с людьми, и этого достаточно». Часто это девушки, студентки, которые убеждены: свободный график и большие заработки — то, что им нужно, знай показывай квартиры. Но если риелтор не способен ответить на конкретные вопросы, никакая общительность не спасет. Клиент не чувствует от тебя никакой пользы, и обосновать комиссию проблематично».

ТАЙНОЕ ОРУЖИЕ

А что же с гендерными различиями? Ирина Егорова, которая работает на этом рынке уже полтора десятка лет, уверена, что гендерный перекос в профессии налицо, и объясняет его большей чувствительностью мужчин к расстановке статусов и месту в иерархии. «Сколько



КВАРТИРЫ
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

+7 (495)

151-91-14

мкрн «Город Счастья»

от **1,55** МЛН
РУБ.

Домодедово



ЖК «Лидер Парк»

Мытицы

от **2,4** МЛН
РУБ.



АКЦИЯ

12/12*



КЛЮЧИ В **2015** г.!

ХИМКИ

ЖК «Менделеев»



Лобня

от **2,1** МЛН
РУБ.

мкрн «Лобня Сити»

* — Акция, предполагает скидку, в размере 12% от цены, при 100% оплате, для всех покупателей, которые приобретают жилье по ипотечному кредиту. С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе по адресу г. Москва, ул. Большая Декабрьская, д. 10 строение 2.

мы ни старались в агентствах держать баланс, женщин всегда было больше. Здесь, как и в любом сервисе, нужно уметь терпеть и даже прогибаться. Мужчинам это сложнее психологически. Но они прагматичнее женщин и среди них чаще встречаются продавцы от бога».

Профессиональный психолог Екатерина Белякова делает похожие выводы: «Среди мужчин больше как звезд, так и полностью



«Сколько мы ни старались в агентствах держать баланс, женщин всегда было больше. Здесь, как и в любом сервисе, нужно уметь терпеть и даже прогибаться. Мужчинам это сложнее психологически»

профнепригодных. Женщины в риелторском бизнесе в среднем более успешны. Их отличает выдержанность, они терпеливо и долго что-то объясняют клиенту, критику тоже воспринимают более адекватно. Уровень толерантности у них гораздо выше, чем у мужчин».

Разумеется, многие дамы делают ставку на свои внешние данные как на дополнительный инструмент продаж. Эксперты подтверждают, что в России этот фактор играет большую роль. На элитном рынке 80–90% покупателей — мужчины. И если даже первичный поиск ложится на плечи женщины, со второго-третьего показа подключается муж (или мужчина, который платит). Многие из клиентов откровенно не против, чтобы специалистом оказалась красивая молодая девушка.

По словам одного из риелторов, такое сложно вообразить, например, в США, где в компании у Дональда Трампа типичный брокер, работающий с самыми состоятельными людьми, — непременно дама с жизненным опытом 45–55 лет, в классическом костюме и лодочках на низком каблучке, с ниткой жемчуга от Микимото и дорогими кольцами. А фотомодели у Трампа заняты совсем в другом бизнесе — на конкурсах красоты.

Российские женщины-риелторы более свободны в выборе выразительных средств, и это тоже дает им преимущество перед коллегами-мужчинами. «У нас в стране дамы позволяют применить все свое обаяние, и это не расценивается как флирт, — полагает Екатерина Белякова. — У меня есть знакомая риелтор, которая, когда впервые звонит потенциальному клиенту,

«Сидеть в дизайнерском офисе среди хорошо одетых людей и показывать красивые квартиры состоятельным мужчинам — так это зачастую видят девушки»

представляется очень красиво: «Вас беспокоит Любовь» (это ее реальное имя). Идеальное начало взаимодействия: люди сразу расслабляются. У мужчины подобных инструментов влияния значительно меньше».

Ирина Егорова тоже отдает должное приятному женскому голосу и умению общаться по телефону — особенно теперь, когда из-за снижения спроса возрастет роль «холодных» звонков и риелторам придется все чаще инициировать контакт с новыми людьми по телефону. Что касается личных границ, то стремление агрессивно растапливать их чисто женскими методами иногда играет с начинающими специалистами злую шутку. «Когда речь идет о клиентах — очень состоятельных людях, надо понимать, что, даже если с тобой общаются демократично и с юмором, ты не подружка и не человек их круга. Ты просто предоставляешь определенную услугу, и не стоит себе придумывать лишнего — это признак непрофессионализма. С другой стороны, если ты дистанцию вообще не умеешь сокращать, то клиент не будет тебя уважать. Ты будешь лишь одной из многих «Маша-риелтор» в его записной книжке, даже без фамилии. Умение чувствовать эту тонкую грань приходит с опытом».

life* ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
БОТАНИЧЕСКИЙ САД

ЗДЕСЬ РАСЦВЕТАЮТ!

Жилой квартал комфорт-класса

УНИКАЛЬНАЯ ПРИРОДА

Жилой квартал расположен на берегу реки Яузы у самого большого в Европе Ботанического сада.

ИНФРАСТРУКТУРА

Подземная парковка, детский сад на 240 мест, Ломоносовская школа, спортивный и детский клубы, магазины, рестораны, и sky-lounge с панорамным видом на город.

ПРОЕКТ ЯПОНСКОГО АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО

Дизайн фасадов, ландшафт территории и решения по оптимизации внутренних пространств построены на идее гармонии человека и природы.

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Расположение 2х минутах от метро "Ботанический сад", в 9 км от Садового кольца, и близость станции Московской кольцевой железной дороги.

botsad.pioneer.ru

8 495 987 35 35



ЛЕДИ РАЗНЫЕ НУЖНЫ

Давно замечено, что наибольшего успеха в профессии добиваются две категории женщин. Первая — сильно замотивированные на интерес, когда есть драйв работать даже в периоды малой материальной отдачи, «из любви к искусству». Вторая — те, кто в силу жизненных обстоятельств жестко ориентированы на доход, потому что дома дети, а иных надежных источников денег нет. Остальные категории — середнячки.

А вот попытки привлекать к сотрудничеству жен и подруг состоятельных мужчин в надежде, что они приведут за собой деловых партнеров супруга или небедных подруг-домохозяек, обычно заканчиваются фиаско. По словам Ирины Егоровой, такие агенты, как правило, действуют слишком навязчиво и вызывают раздражение окучиваемых друзей, да и не всем приятно, когда на тебе зарабатывает приятельница. Исключение — диаспоры. Представители некоторых стран бывшего СССР с удовольствием обращаются к риелтору из числа земляков, и такие брокеры легко получают шлейф рекомендаций после одной сделки.

У выбирающих стезю риелторства женщин есть мотив, который у мужчин в принципе

Большинству золушек приходится ежедневно заниматься рутинной: кропотливо изучать характеристики объектов, ездить по площадкам, наполнять онлайн-базы, вникать в технические детали

не встречается. Некоторые девушки даже на собеседовании с работодателем не скрывают, что намерены использовать рабочие контакты для устройства личной жизни. В премиум-сегменте отбор нужных кандидатов происходит естественным образом, рабочая ситуация подразумевает длительное общение — чем не метод? А ведь уход в откровенный флирт чаще всего и сделкой не заканчивается, и репутацию портит.

Еще один нюанс — стремление дам использовать в продажах гардероб определенной степени откровенности. Доходит до анекдотических ситуаций: в тучные годы на торжествах, организованных по поводу начала проектов по Рублевке, можно было наблюдать риелторов, одетых наряднее, чем спутницы их потенциальных клиентов. А образ девушки в лабутенах на стройплощадке давно вошел в профессиональный фольклор.

Екатерина Белякова, которая уже более десяти лет исследует факторы успешности сотрудников отрасли, отмечает, что гардероб — невербальная часть коммуникации с клиентом. «В России нет жестких стереотипов о стиле риелтора. Должно быть женственно, но не вызывающе, например, английская элегантность или французский шик. Создание грамотного образа — средство продемонстрировать уважение к себе и клиенту, определить уровень, на котором будет происходить общение. Лишняя расстегнутая пуговица на блузке не способствует развитию деловых отношений, а если ваш клиент — женщина, сотрудничества точно не будет».

Шанс работать в этой отрасли без специального образования приводит к тому, что кадровики и руководители агентств наблюдают калейдоскоп профессий, из которых приходят новые соискательницы вакансий. Педагоги, юристы, психологи — с ними понятно, образование в какой-то степени профильное. Но также и манекенщицы, домохозяйки, экс-жены состоятельных людей, парикмахеры и бывшие продавцы в бутиках.

К счастью, специалисты согласны, что для целеустремленной женщины — кем бы она ни была в прошлой жизни — никаких преград на пути к достойным заработкам нет. Покупатели бывают настолько разные, что и умницы, и красавицы, и спортсменки (если они готовы расширять кругозор, повышать квалификацию и интенсивно трудиться по несколько часов в день) со временем находят свою аудиторию и эффективный подход к ней. (ФН)



Для любителей моря и солнца!



"Итальянская деревня в Крыму", "Палермо"

от 33 750 р.



"Итальянская деревня в Крыму", "Капри"

от 33 750 р.



Клубный комплекс "Черноморский"

от 52 000 р.



Коттеджный комплекс "Солнце и море"

от 51 000 р.



Комплекс таунхаусов "Тарханкут Life"

от 40 000 р.

**НЕДВИЖИМОСТЬ
В КРЫМУ У МОРЯ
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА**

г. Симферополь,
пр. Кирова/ул. Ленина,
29/1, оф. 410-411

+7 985 808 19 25,
+7 985 808 19 24,
+7 978 733 86 11

info@vsinvest.ru,
vsinvest.ru

