



# ТРУДОВЫЕ РЕЗЕРВЫ



Ведущая рубрика — Светлана ЯКОВЛЕВА

**Юрий ЗАГОРОВСКИЙ:**

## Об этой профессии ходит слишком много мифов

### ЛЕГКО ЛИ СТАТЬ РИЕЛТОРОМ

Ежегодно в нашем городе совершается около ста тысяч сделок купли-продажи жилья, в месяц — более семи тысяч. В центре этих процессов стоит риелтор. От него зависит, найдет ли горожанин именно ту квартиру, которая ему подходит, и насколько выгодно он сможет осуществить покупку или продажу жилплощади. Принято считать, что риелторы зарабатывают неплохие деньги и что этой профессией может овладеть каждый. С другой стороны, к риелторам в народе отношение настороженное именно из-за доступности профессии. Считается, что есть среди них люди нечестные, которые могут и облапошить. Президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Юрий Загоровский (на фото) уверен, что об этой профессии ходит слишком много мифов и домыслов. В беседе с нашим корреспондентом он попытался эти мифы развеять.

#### ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН

— Профессия риелтора сравнительно новая, до девяностых мы даже такого слова не знали. Сложилось ли за двадцать лет полноценное профессиональное сообщество, которое в состоянии отсеивать людей непрофессиональных?

— Верно, профессия риелтора в Российской Федерации в ее современном понимании и в понимании цивилизованного рынка существует чуть больше 20 лет. В нашей стране она представлена Гильдией риелторов, и на территории РФ слово «риелтор» является зарегистрированным товарным знаком. Пользоваться им и называться риелтором имеют право только специалисты, работающие в компаниях, которые входят в Российскую гильдию риелторов. На территории нашего города и области представителем Российской гильдии риелторов является Ассоциация риелторов Петербурга и Ленинградской области. Есть и другие специалисты по недвижимости, которые оказывают услуги населению в этой сфере, работающие автономно или входящие в другие общественные объединения, но они не имеют права называться риелторами. В целом армия специалистов по недвижимости велика: в РФ насчитывается несколько сотен тысяч человек, работающих в этой сфере. У нас в Петербурге порядка 20 — 30 тысяч, однако точно никто не может их сосчитать, потому что, к сожалению, не все зарегистрированы. Одна из проблем нашей профессии: многие специалисты работают в автономном режиме — это так называемые свободные специалисты. Они представляют разнородную массу. Есть более профессиональные и менее профессиональные люди. Но даже если это хороший специалист, он все равно имеет ущербность: один в поле не воин. У него нет солидного архива за много лет, нет юридической и маркетинговой поддержки, широких рекламных возможностей, возможности учиться, профессионально развиваться, получать новую информацию по специальности. Поэтому риелторские фирмы — агентства недви-

жимости — это, на мой взгляд, оптимальная форма обслуживания населения.

#### ВСЕХ ПОДРЯД НЕ БЕРУТ

— Когда человек приходит устраиваться на работу на предприятие, он должен соответствовать определенным требованиям: квалификация, возраст, опыт и т. д. Создается впечатление, что в риелторы берут всех и сюда идут все кому не лень.

— На рынке недвижимости существует множество мифов. Один из них — что риелтором может стать любой. Да, формально стать риелтором нетрудно, потому что обязательное лицензирование этой профессии давно отменено. Доступ в профессию действительно облегчен. Поэтому и складывается впечатление, что любой может стать риелтором, но я бы уточнил: не стать, а самовольно называться. Это приводит к тому, что, наняв горе-риелтора, люди не могут в разумные сроки и выгодно осуществить сделку, а некоторые даже попадают в ситуацию, близкую к криминальной, то есть могут вообще лишиться своей собственности. А иногда и жизни. К сожалению, такие примеры тоже есть. Поэтому профессиональное сообщество позволяет выделить критерии, согласно которым можно идентифицировать специалиста как риелтора, как профессионала в этой области.

И на самом деле в нормальную риелторскую компанию всех подряд не берут. Как правило, в серьезной компании претендент на работу проходит кадровое сито. Сначала путем анкетирования выявляются такие обстоятельства, по которым просто противопоказано человека принимать на работу. Мы не берем однозначно людей с судимостью. Не берем людей без регистрации в Петербурге. Если человек не зарегистрирован, непонятно где живет — ищи потом свищи, если что. Дальше вступает в работу служба персонала: проводится собеседование, человеку задаются вопросы — и по его ответам, по тому, как человек себя держит, как раз-

говаривает, принимается решение. Если человек не умеет общаться, мы его тоже не возьмем: умению общаться не научишь. Если у человека есть какое-то «двойное дно», специалисты по персоналу это, как правило, видят. С помощью специальных тестов, опросников они выявляют те качества претендента, которые препятствуют тому, чтобы принять его на работу. Так что к настоящему риелтору предъявляются достаточно высокие требования. От специалистов по персоналу соискателя направляют к менеджерам, они проводят первичный курс обучения, новичка закрепляют за опытным риелтором, а потом производится повышение квалификации на системной основе. Чтобы от стажера пройти путь до агента, требуется несколько месяцев как минимум, а чтобы человек начал работать самостоятельно и чувствовал себя уверенно, надо года три, не меньше. Но люди не брошены самостоятельно барахтаться, их ведут за руку опытные менеджеры — наставники. Если человек инициативен, расторопен, коммуникабелен, порядочен, трудолюбив — это дает результат.

#### КАК НАЙТИ ПРОФЕССИОНАЛА

— Посоветуйте тем, кто собирается покупать или продавать квартиру, как искать риелтора.

— Один из самых надежных каналов — рекомендация знакомых, друзей, которые продавали или покупали жилье с помощью конкретного специалиста. Они знают, как работают этот человек и эта компания. Насколько внимательно относятся к клиенту и учитывают его интересы. Бывает так, что человек пришел и говорит: я хочу продать квартиру. Ну и продали, а оказалось, что человеку надо было не просто продать квартиру, а поменять ее на квартиру большей площади. При этом надо было учесть его возможности:



например, наличие материнского капитала, каких-то субсидий, участие в государственных жилищных программах, ипотечных программах...

Хороший риелтор, разобравшись в ситуации, предложит человеку оптимальную схему движения вперед. Не просто продать, а именно обменять с улучшением условий. А если риелтор не разобрался — просто продали квартиру, у человека на руках деньги, он начинает носиться по рынку, что-то искать... То есть риелтор и клиент недоговорили, не дополнили друг друга, и в этом, конечно, в первую очередь вина риелтора, его непрофессионализм. Если не у кого спросить рекомендацию, нужно посмотреть внимательно на профессиональную среду. Интернет очень мощный вспомогательный инструмент в этом случае, который позволяет навести справки. Можно задать в поисковике вопрос: лучшие агенты по недвижимости Петербурга, лучшие риелторские компании Петербурга или агентства недвижимости. Ваш компьютер выдаст целый ряд компаний. Самые первые места обычно идут по платной рекламе, то есть агентства ее оплатили. Их можно сразу отсеять и посмотреть на тех, кто идет следом. Походить по их сайтам и определить, какая компания наиболее привлекательна. Ну и потом навести справки, сделать звонок в нашу Ассоциацию риелторов и спросить: какая из компаний, которые я себе присмотрел, стоящая? Мы ответим, что, например, пять из десяти, которые вы отобрали, входят в нашу ассоциацию. Вот о них мы можем сказать, что они в своей деятельнос-