

# 7 ключевых компетенций (навыков) высокооплачиваемого риэлтора будущего



Максим Маршал



# 01. Переговорщик

- Переговоры с собственником с целью продажи своей риэлторской услуги;
- Организация переговоров между продавцом и покупателем;
- Торги: как снизить цену, поднять цену, защитить цену, но не опустить комиссию;
- Переговоры на расстоянии;
- Выведение переговоров из тупика, решение конфликтов и споров;
- Сценарные переговоры, протоколирование, фиксация договоренностей.

## 02. Аналитик/маркетолог

- Анализ рынка, экономики страны/региона/города, покупательской способности населения и т.д.;
- Сбор и систематизация информации о конкурентах;
- Понимание ценовых тенденций рынка недвижимости и риэлторских услуг;
- Анализ спроса по звонкам и заявкам клиентов;
- Общие и специализированные обзоры по рынку;
- Составление профилей целевых аудиторий и ABC-сегментация;
- Разработка и совершенствование своих ценностных предложений для клиентов;

### 3. SMM-специалист

- Создание и раскрутка своих профилей в социальных сетях;
- Сбор целевой аудитории («френдов»);
- Создание и продвижение своей бизнес-страницы;
- Участие в тематических группах;
- Регулярные полезные посты и информация для своих подписчиков;
- Таргетированная реклама в Facebook, Вконтакте;
- Внимание! Высокооплачиваемые риэлторы не тратят своё время на «личное» в социальных сетях.

## 4. Менеджер по рекламе

- Планирование рекламных кампаний и прогнозирование маркетингового бюджета;
- Выбор рекламных каналов;
- Запуск и ведение рекламных кампаний;
- Разработка и размещение рекламных материалов;
- Отслеживание эффективности затрат на рекламу;
- Постоянные эксперименты с технологиями рекламы;
- Управление проектами: работа с фрилансерами, составление техзаданий, навык оценки качества выполненных работ и т.д.

## 5. Ипотечный брокер

- Мониторинг банков и их ипотечных программ по типам недвижимости, на которых специализируется риэлтор;
- Условия: ставка, комиссия, первый платеж, справки, страховки;
- Список документов для одобрения кредита;
- Диагностика объекта и клиента для получения ипотеки;
- Понимание шансов на получение ипотечного кредита клиентом.
- Организация сделки с ипотечным кредитом.

## 6. Контент-менеджер

- Написание и публикация продающих текстов объявлений ОН для своего сайта и порталов по недвижимости (классифайдов);
- Ведение базы данных объектов;
- Актуализация информации по наличию и ценам;
- Создание текстов и графики для посадочных страниц (лэндингов);
- Работа с копирайтерами и контент-менеджерами;
- Копирайтинг своих продающих текстов, заказ и контроль качества покупаемого контента;

## 7. Вебмастер

- Создание и ведение своего сайта и/или сайта агентства недвижимости;
- CMS – управление контентом внутри сайта;
- Как работает фильтр по листингу;
- Сбор статистических данных;
- Анализ поведения посетителей Вебвизор, Яндекс.Метрика и т.д;
- Конверсионные цепочки;
- Создание и верстка лендингов в конструкторе и без него;
- Технические настройки сайта и работа с плагинами, виджетами;



## 8. Юрист

- Агентский договор, эксклюзивный договор и т.д.;
- Договор задатка;
- Проверка документов;
- Подготовка документов для сделки: акт приема-передачи, правоустанавливающие документы, согласия супругов, расписки, договора банковской ячейки или аккредитив;
- «Закрывающие» документы;
- Список документов для сложных случаев в сделках.