


Мир Недвижимости

Ответственность за клиента!


ВЕДУЩЕЕ АГЕНСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ЮЖНОГО ПОДМОСКОВЬЯ

Сделай шаг, и дорога появится сама собой. Эта цитата принадлежит известному американскому предпринимателю Стиву Джобсу. Однажды я сделал шаг в неизвестность и увидел дорогу, которая привела меня туда, где я есть сейчас. Бывший военный, я стал владельцем успешного семейного риелторского агентства недвижимости.






Как мы добились успеха? Однажды мы взяли на себя смелость сменить привычную работу с ежемесячной зарплатой на, казалось тогда рискованным, открытие своего дела. Но этому предшествовал опыт работы простым риелтором в другом агентстве. Я был военным, а моя супруга Галина работала медсестрой. В какой-то момент я понял, что хочу что-то изменить в своей жизни, научиться больше зарабатывать. В агентство недвижимости меня позвала наша знакомая. Я трижды приходил на собеседование и, наконец, о, чудо, меня взяли на работу. Это было 11 лет назад, в 2007 году. Сначала это была работа по совместительству. Мне дали газету бесплатных объявлений телефон и сказали: «Дерзай!»



Это сейчас перед вами успешный предприниматель, который имеет в собственности три офиса и штат из 30 сотрудников. И вряд ли кто-то может предположить, что было время, когда я приходил в отчаяние от незнания, что делать, как совершить эту волшебную первую сделку. Три месяца я мотался по клиентам, но не получал результата. Было желание бросить все. Но потом я понял, что надо учиться, получать новые знания.

Я видел цель и знал, что хочу получить от этой работы. Хочу, чтобы моя семья ни в чем не нуждалась. И я стал приставать к опытным риелторам и просить их взять меня на переговоры. Мне очень хотелось послушать, что же такого они говорят, что у них получаются сделки. И вскоре я продал первую квартиру, это была двушка. Радость была безумная. В тот момент я понял, что теперь я это могу. А когда я понял что то, что я делаю, важно для людей, я по-настоящему полюбил свою работу.



Появилась уверенность в себе. Я проводил много встреч, много показов и однажды пришел к тому, что начал получать по 9 авансов в день, продавая участки. Придумывал акции, бонусы. Люди были счастливы, и я тоже. В этот момент ко мне присоединилась моя супруга. И у нас началось разделение труда, специализация. Она человек скрупулезный, умеет разложить все по полочкам. Она может грамотно и четко собрать и заполнить все документы. А у меня больше получается вести переговоры и договариваться. В общем, мы дополняем друг друга.

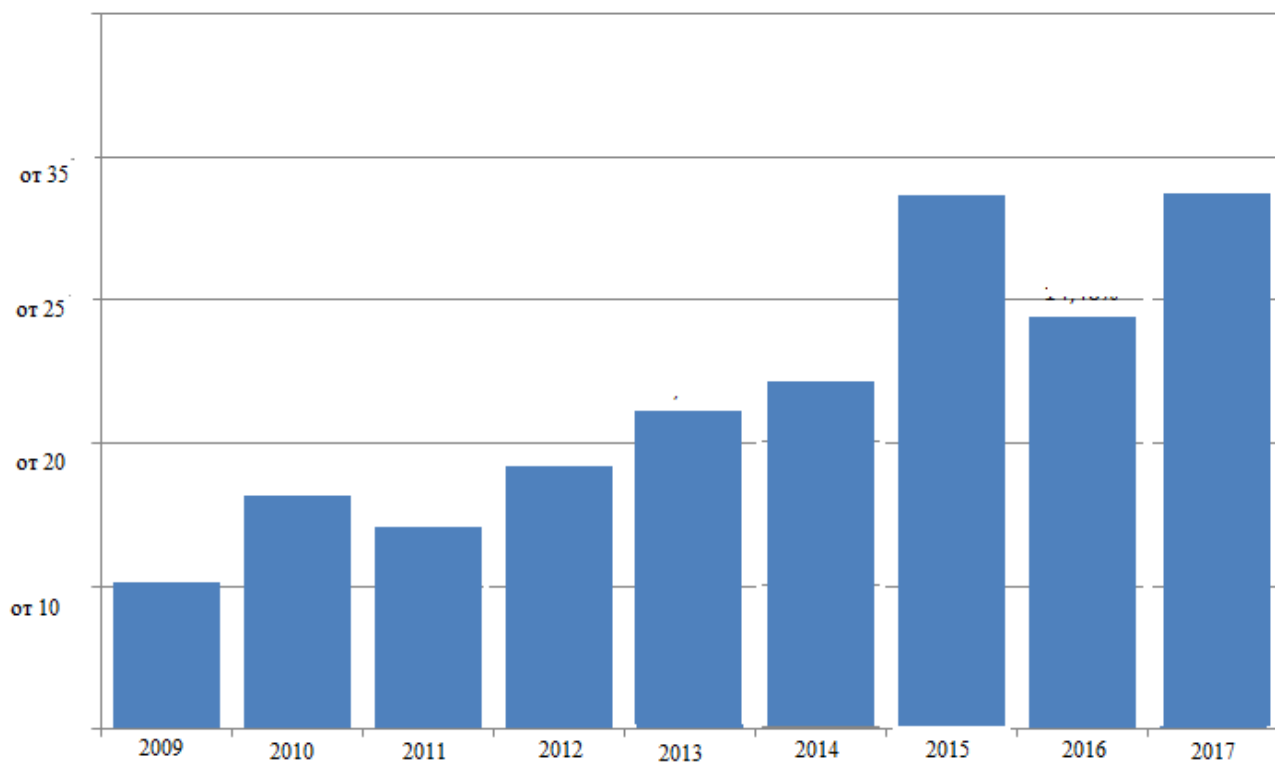
Но, скажу вам откровенно, работать в этой сфере одному или в агентстве, которое бросает тебя в свободное плавание, очень непросто. Поэтому, если говорить о том, как же риелтору справиться с массой трудностей, с которыми ему придется сталкиваться, мой совет таков – работать в агентстве, где обучают, постоянно внедряют в работу новые методы и технологии.


Теперь расскажу, как строилось наше агентство, и какие условия мы предложили своим сотрудникам. Спустя два года риелторской деятельности в агентстве, в 2009 году, мы решили рискнуть и создать собственную современную организацию по оказанию качественных услуг по продаже и оформлению недвижимости. На дворе был кризис 2009 года. Многие нас отговаривали от такого смелого решения. Ведь на фоне кризиса 2008-2009 годов агентства недвижимости закрывались одно за другим, их число сократилось в те времена на 40%. Но, если решение принято, значит, оно верно. Агентство «Мир недвижимости» начало работать.



К нам сразу пришли наши друзья. Вначале в штате было 5 человек. Потом стало 10, потом еще стали люди приходить, узнавали о нас по сарафанному радио. И, несмотря на то, что у нас уже появилась своя компания, поначалу мы так и продолжали работать сами в качестве риелторов. Но вскоре поняли, что если сами будем трудиться как агенты, то никогда не сможем строить бизнес.


Относительный прирост сотрудников "Мир недвижимости"





Как только мы открыли агентство, я сразу стал думать, как предоставить людям лучшие условия. А это уже задачи руководителя. Руководить – это значит не мешать хорошим людям работать. Мы много учились и учимся искусству управлять коллективом. Поначалу мы совмещали и риелторство, и руководство, но потом научились делегировать полномочия. Подрастили кадры.

В чем разница между семейным риелторским агентством и крупной компанией недвижимости? В крупной компании большой штат, и руководитель, как правило, не видит промежуточных результатов, как проходит сделка, как оформляются документы. Он видит результат окончательный и не может проследить за всеми недочетами, которые могут и наверняка есть в работе риелторов.




У нас все устроено по-другому. В нашем коллективе, в котором все друг друга хорошо знают, делятся успехами, выручают в трудные моменты. И рабочий процесс строится точно так же – по принципу поддержки и наставничества. Образно говоря, мы делим коллектив на так называемые звенья, в которых есть старший – наставник. Это более опытный риелтор. А у нас в команде есть люди, которые работают с нами практически со дня основания. И мы этим очень гордимся.

Вокруг наставника спланиваются остальные члены звена. Наставник не только обучает своих агентов премудростям ремесла, но и курирует их работу. Помогает в возникших вопросах и сложностях, следит за течением сделки от начала до конца.

Мы в свою очередь получаем всю текущую информацию по агентам от наставников и так же своевременно оказываем помощь, если это необходимо, в основном консультируем. Это не значит, что мы следим за каждым сотрудником, напротив – мы строим отношения с ними на доверии. Тем не менее, всегда готовы уберечь их от ошибок, помочь оправдать доверие клиентов. Как говорит моя супруга, в бизнес может идти тот, кто не боится брать на себя ответственность за других, за поступки и за решения других. Мы эту ответственность хорошо осознаем.

Еще одна наша «фишка» - это постоянное следование новым тенденциям и обучения. Мы учимся сами и учим сотрудников. Это и групповые выезды на семинары и конференции и приглашение именитых бизнес-тренеров к себе. Например, в прошлом году мы приглашали к себе известного мотивационного спикера и бизнес-тренера, и он проводил многочасовой тренинг для наших сотрудников по технике продаж. Также мы выезжали группой на тренинг для риелторов Александра Санкина. Мы сами с Галей принимали участие в большой конференции «Синергия», где слушали разных именитых спикеров. Потом, на общих собраниях, мы обязательно рассказываем своим сотрудникам обо всех новых тенденциях и методах, о которых узнали сами. Да, мы готовы вкладывать деньги в обучение наших риелторов. Как показывает практика, это выгодная инвестиция. Когда риелторы применяют полученные знания на практике – это дорогого стоит. Увеличение эффективности повышает конкурентоспособность нашей компании.





Одна интересная методика, которая повышает эффективность риелтора – это работа по типу участковых риелторов. То есть наши риелторы распределяются по территориям, как, например, это делают врачи. Когда агент работает на одной выбранной им территории, это существенно повышает продажи. Как правило, выбирается микрорайон, где проживает сам риелтор. Там он всех знает, и многие знают его. Он осведомлен обо всех плюсах этой местности и проблемах, соответственно, может правильно преподнести объект, то есть недвижимость. Делаем мы это уже давно, и увидели все преимущества такой работы.

Еще один немаловажный фактор – элемент состязания, который всегда присутствует в нашей работе. Это очень стимулирует. У нас есть доска, на которой висит список всех риелторов. Причем каждый месяц они распределяются согласно заработанным суммам. Это своеобразный рейтинг. Лучшие оказываются в «зеленой» зоне - вверху, а худшие за красной чертой. Естественно, кому же хочется за ней оказаться. И это очень мощный мотив активнее работать и, соответственно, больше зарабатывать.

Кроме того, у нас в агентстве очень развита система поощрений и бонусов. Каждый месяц на доске почета появляются фото трех лучших риелторов за этот период. Они всегда получают цветы и добрые слова в свой адрес на общем собрании в присутствии всего коллектива.



Выбирается лучшая тройка и по итогам года. Эти ребята обычно награждаются ценными призами. Чаще всего это путешествия – путевки по России и за границу. Мы всегда говорим – чтобы хорошо работать, надо уметь хорошо отдыхать. «Мир недвижимости» - единственная компания в Южном Подмоскowie, которая дает свои сотрудникам такую возможность – посмотреть мир и получить впечатления. За счет компании наши лучшие риелторы побывали в Чехии, Арабских Эмиратах, Турции, Питере, на главном музыкальном фестивале музыки и технологий «Альфа фьюче пипл». И это неполный список мест. Но самое приятное и, я бы даже сказал, магическое действие, которое происходит при подведении годовых итогов, это наш ритуал с красной дорожкой. Все победители года на корпоративе обязательно проходят по красной дорожке под дружные аплодисменты коллег и под звуки песни We are the champions. Ребята говорят, что при этом испытывают незабываемое чувство гордости, успешности и признания их заслуг.



Мы вместе отмечаем все праздники от Масленицы до Нового года, выезжаем на природу, ездим на экскурсии. Это прекрасно сплачивает коллектив. И не надо придумывать никаких игр для тимбилдинга. Хотя, и это порой делают организаторы нашего отдыха, которых мы специально нанимаем. Я сам занимаюсь моржеванием и уже привлек к этому полезному делу несколько ребят из коллектива «Мира недвижимости». Так что мы еще вместе ездим и по соревнованиям по зимнему плаванию и устраиваем массовые заплывы.


Мы социально ориентированы. Постоянно участвуем вместе в полезных общегородских акциях. Это и субботники, и Бессмертный полк, и помощь ветеранам и много другого. И надо заметить, что наши сотрудники этим гордятся.



Посадка деревьев на Принарском парке



9 мая. Поздравление Ветеранов



Меня часто спрашивают, как нам удается удерживать стабильное количество риелторов у себя в компании, почему от нас не разбегаются люди. Прежде всего, дело в том, что мы всегда выполняем взятые на себя обязательства, те условия, о которых мы договорились с риелтором. Это главное. Но и это еще не всё. Для многих людей трудовой коллектив – это атмосфера, в которой они проводят много времени. И отношения внутри коллектива очень важны. Поэтому наша задача как руководителей – создать людям такие условия, чтобы им хотелось приходить на работу, и я думаю, что у нас это получилось. И мы этому и дальше будем придавать еще большее внимание и значение.

Я знаю, как сделать так, чтобы людям было комфортно работать. Ко мне даже многие сотрудники подходили и говорили – я никогда не работал в таком слаженном коллективе. Причем это говорят люди, которые уже давно у нас работают, они понимают, что здесь они сумеют реализоваться и раскрыться полностью как личность в работе.

Кроме того, мы вкладываем средства, чтобы нашим риелторам было выгодно и интересно работать. Наши офисы расположены в удобных местах, в центре города. Мы постоянно вкладываемся в рекламу – это и газеты, и информационные порталы, радио и телевидение, билборды и другая рекламная продукция. Мы часто являемся спонсорами социально ориентированных мероприятий, которые проводятся у нас в городе, таких, как конкурсы талантов, красоты, КВН и другие. Причем, наши сотрудники с удовольствием ходят с нами на мероприятия, чтобы поддержать компанию. «Мир недвижимости» уже давно стал узнаваемым брендом, и риелторы, приходя к нам на работу, понимают, что пришли в компанию, которая известна, имеет хорошую репутацию. А значит, работать будет в этом плане легче.



«Мир недвижимости»: из Сочи - с новыми планами

IV Всероссийская ежегодная конференция для Партнеров Сбербанка «Иновации рынка недвижимости» в Сочи собрала 1,5 тысячи делегатов со всей России. Южное Подмосковье на этом масштабном мероприятии представляла риелторская компания «Мир недвижимости».

Конференция прошла по высшему разряду. Участники отмечают, что такой формат встречи, где было много неофициальных поводов для общения, способствует сближению и налаживанию партнерских отношений. Сбербанку в этот раз удалось объединить такие ключевые звенья рынка недвижимости, как девелоперы и риелторы.

Одним из самых значимых событий конференции для представителей риелторского бизнеса стало заявление Президента правления Сбербанка России Германа Грефа о повышении ипотечной ставки до 10,9%. На сегодняшний день это самое выгодное предложение для приобретения первичного жилья.

Руководство серпуховского агентства рассказало, что их компания намерена еще более тесно сотрудничать с таким серьезным партнером, как Сбербанк – одним из самых крупных игроков в сфере финансов. Участие в конференции положило начало и другим пер-

ЦИФРОВИЗАЦИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ ИЛИ РЕВОЛЮЦИЯ?

Г.О. Греф, Президент, Председатель Правления ПАО Сбербанк

Г.О. Греф, Президент Правления ПАО Сбербанк

Адрес главного офиса:
г. Серпухов,
ул. Советская, 47.
+7 (499) 343-42-37
+7 (4967) 72-12-12

менам, о которых задумались руководители. В планах компании в этом году войти в Российскую гильдию риелторов. Этому способствовало и личное знакомство с ее Президентом Татьяной Демюк.

руководители агентства «Мир недвижимости» Павел и Галина Степанченко

с Татьяной Демюк президентом Российской гильдии риелторов

Завершая свое выступление, хочу всем пожелать не тратить время на раздумья. Нужно брать и делать, тогда все получится.

Семейный бизнес – самый надежный. Это тот случай, когда идешь на работу как домой, и когда твое дело становится неотъемлемой частью твоей жизни, без которой ты уже не представляешь себя.

Спасибо за внимание!

Московская область, г. Серпухов
ул. Советская, 47
ул. Ворошилова, 151
e-mail: amns09@mail.ru

Тел.: 8 (4967) 38-15-69, 72-12-12
8 (4967) 37-70-60

<http://www.amns.ru>

