

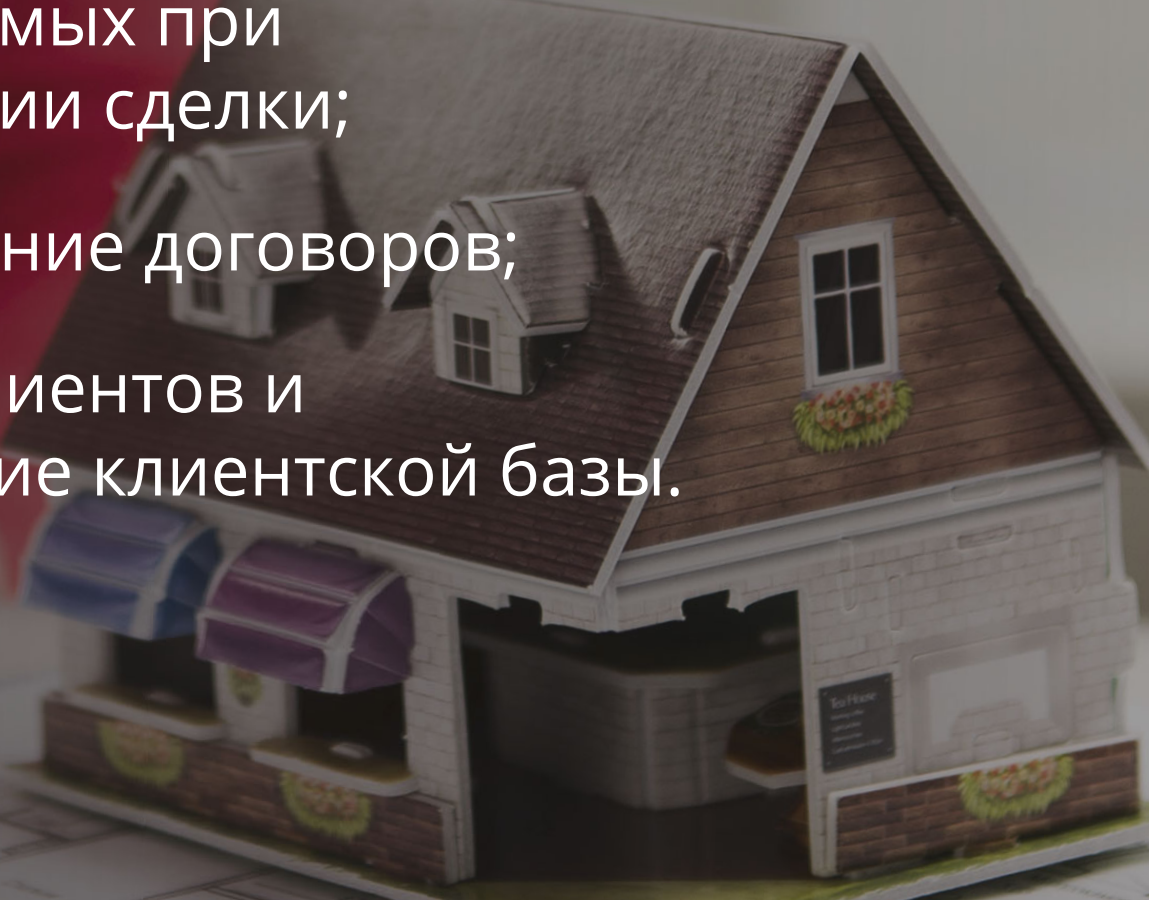
АГЕНТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Это профессионал, у которого есть знания и навыки для оказания риэлтерских услуг при операциях с недвижимым имуществом.

Агент несколько ограничен в своих полномочиях при подготовке и проведении сделки, он лишь помогает ответственному риелтору-специалисту, прошедшему специальную аттестацию Министерства юстиции.

Основные должностные обязанности агента по недвижимости таковы:

- купля-продажа или сдача в аренду недвижимости;
- прием звонков и консультирование клиентов;
- показ объектов (помещений, зданий, офисов и т.д.);
- подготовка документов, необходимых при проведении сделки;
- заключение договоров;
- поиск клиентов и увеличение клиентской базы.



Привет! Меня зовут Елизавета.

Я хочу вместе с вами погрузиться в мой рабочий день, чтобы подробнее понять мои обязанности на работе.

9:00

Утро наступает тогда, когда зазвонит телефон. И если ты забыл его выключить, день наступит очень рано... Некоторые клиенты начинают звонить уже в 7 утра! Я отключила телефон, и это утро наступило по моему сценарию, в 9-00. После 10-15 принятых звонков, встреча была назначена только с двумя клиентами – потенциальными покупателями квартир.

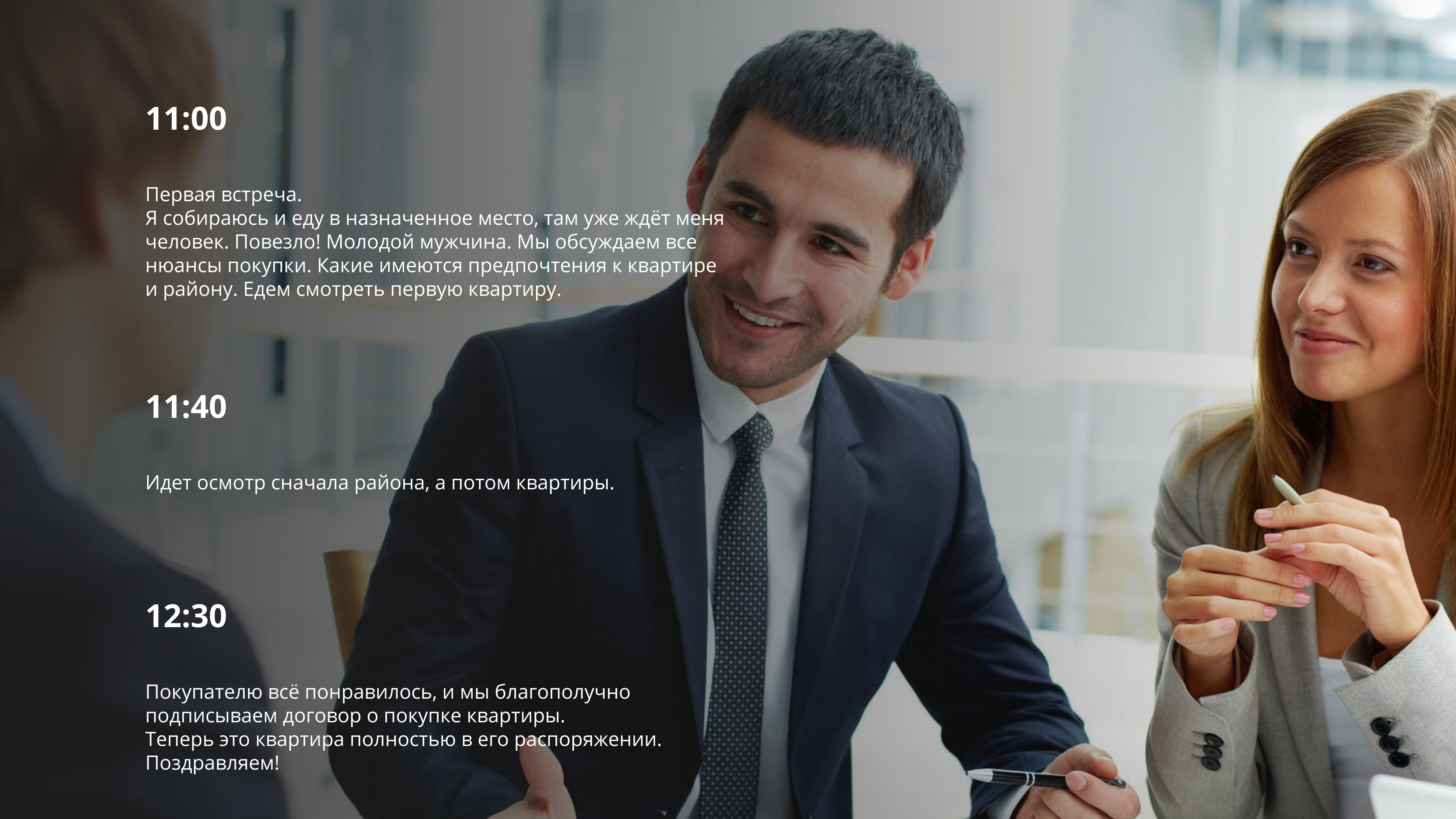


The background image shows a modern office environment. In the foreground, a woman is seated at a desk, working on a laptop. Behind her, a man is standing and looking at a computer monitor. To the right, another man is seated at a desk, also working. The office has large windows with white blinds, and the lighting is a mix of natural light and modern desk lamps. A large green plant is visible in the lower right foreground.

10:00

Я начинаю готовиться к просмотру квартир, знакоюсь с личными историями покупателей. Хорошо, если это парень или мужчина, они менее требовательны, неплохо даже если это женщина средних лет (от 30 до 55) - они тоже не так прихотливы. А вот если это семейная супружеская пара или молодая девушка – будет проблематично удовлетворить их требования.

Назначаю время и место встречи.

A man and a woman in business attire are sitting at a table, smiling and talking. The man is wearing a dark suit and tie, and the woman is wearing a grey blazer. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or a presentation.

11:00

Первая встреча.
Я собираюсь и еду в назначенное место, там уже ждёт меня человек. Повезло! Молодой мужчина. Мы обсуждаем все нюансы покупки. Какие имеются предпочтения к квартире и району. Едем смотреть первую квартиру.

11:40

Идет осмотр сначала района, а потом квартиры.

12:30

Покупателю всё понравилось, и мы благополучно подписываем договор о покупке квартиры.
Теперь это квартира полностью в его распоряжении.
Поздравляем!

13:00

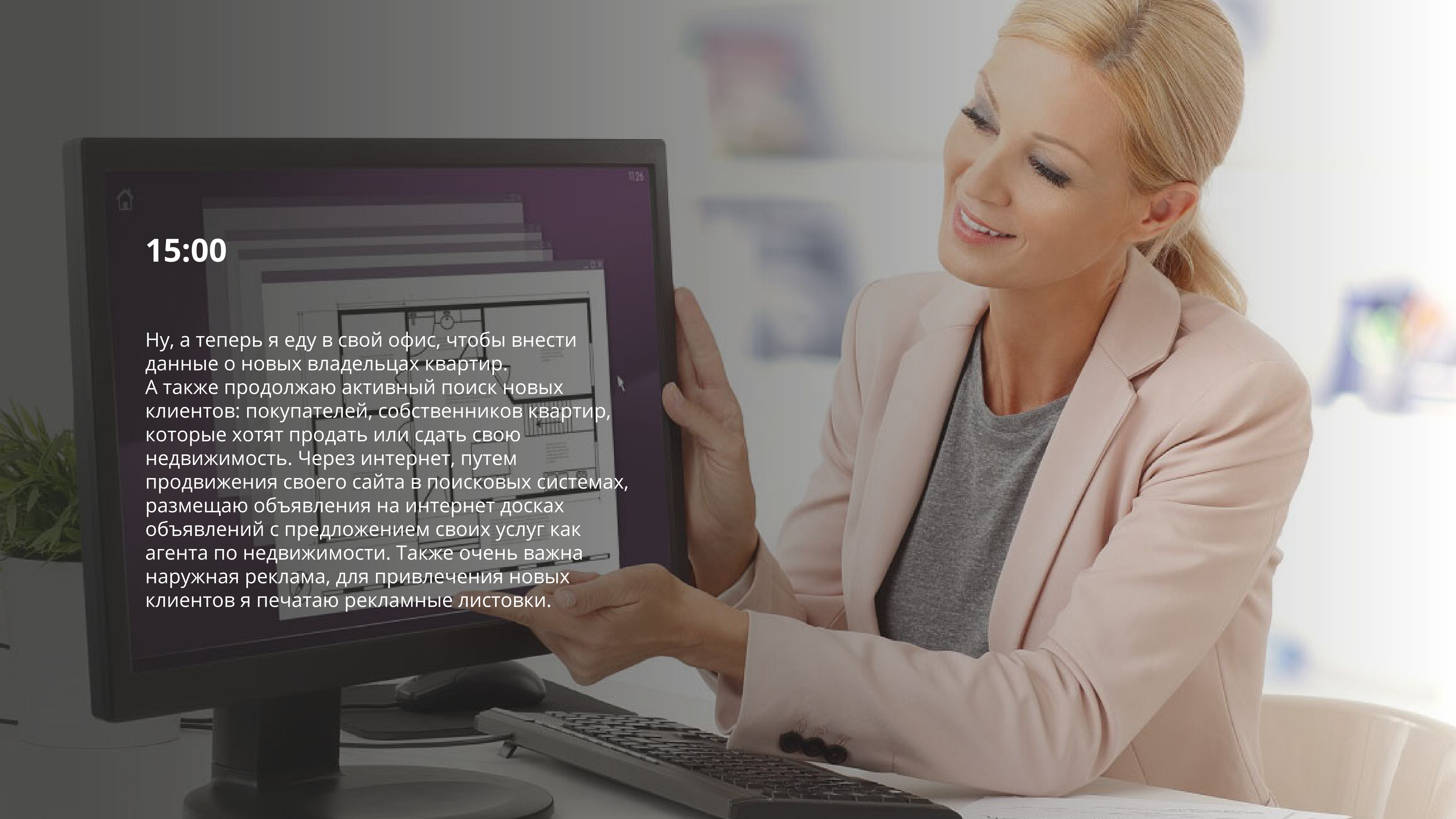
Время обеда, так хочется перекусить.
Но удастся выпить только чашечку
кофе и съесть круассан.
Ведь сегодня в планах две встречи,
я «мчу» на следующую!





13:15

Второго покупателя, мужчины средних лет, не оказалась в России. Он со своей семьёй уехал на отдых в Турцию. Но мы нашли выход и решили общаться по видеосвязи, что показалось нам очень удобным. Мужчину интересовали квартиры новостроек: просторные, современные планировки. Я показывала районы Москвы и Подмосковья, красивые места, парки, скверы. А далее квартиры. Их было две. Семья предпочла квартиру в 5 км от МКАДа в р.п. Боброво Московской области, трехкомнатную, современной планировки от строительной компании "ПИК". Им всё очень понравилось, и мы подписали документы.

A woman with blonde hair tied back, wearing a light pink blazer over a grey t-shirt, is sitting at a desk. She is looking at a large computer monitor that displays several overlapping windows of architectural floor plans. The monitor is on a black stand. In the background, there are blurred office shelves with various items. The overall scene is brightly lit, suggesting an office environment.

15:00

Ну, а теперь я еду в свой офис, чтобы внести данные о новых владельцах квартир. А также продолжаю активный поиск новых клиентов: покупателей, собственников квартир, которые хотят продать или сдать свою недвижимость. Через интернет, путем продвижения своего сайта в поисковых системах, размещаю объявления на интернет досках объявлений с предложением своих услуг как агента по недвижимости. Также очень важна наружная реклама, для привлечения новых клиентов я печатаю рекламные листовки.

A woman in a grey business suit and glasses stands in a room, gesturing with her right hand towards a man and a woman who are standing in a doorway. The man is wearing a blue sweater and jeans, and the woman is wearing a white top and jeans. They are both smiling and looking towards the woman in the suit. The room has light-colored walls and a wooden floor.

18:00

На сегодня работы достаточно....
Я очень устала. Еду домой отдыхать, размышляя,
чем привлекает меня эта работа?
Лично для меня работа интересна тем, что в ней нет
похожих ситуаций, каждый день картинка другая.
Разные люди, разные проблемы, и простые, и сложные —
это действительно интересно. К тому же я — достаточно
состоятельный человек — в таких условиях и работа может
приносить мне удовольствие.

Автор: Кулагина Елизавета, учащаяся 11 класса
Научный руководитель: Фатеева Лариса Дмитриевна.