

ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РИЭЛТОР

МАЛО КТО СЕГОДНЯ ПОНИМАЕТ РОЛЬ РИЭЛТОРА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. О ТОМ, МОЖНО ЛИ ОБОЙТИСЬ БЕЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РИЭЛТОРА И КАК ОТЛИЧИТЬ НАСТОЯЩЕГО ПРОФЕССИОНАЛА, НАМ РАССКАЗАЛА ОЛЬГА ОГЛОБИНА, ГЛАВНЫЙ МЕНЕДЖЕР АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «СТРАНА УЛЫБОК».



ТЕЛ: +66 8 000 20 600
SALES@LANDOFSMILE-PROPERTY.RU

НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ, НЕ БУДУЧИ СПЕЦИАЛИСТАМИ, ВЫ НЕ СМОЖЕТЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО ПРОВЕРИТЬ НАЛИЧИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КОМПАНИИ.

**А РИЭЛТОР ЭТО
УЖЕ СДЕЛАЛ**

МНОГИЕ ОБЫВАТЕЛИ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ, РИЭЛТОР ЯВЛЯЕТСЯ СОВЕРШЕННО ЛИШНИМ В ЭТОЙ СДЕЛКЕ. ДРУГИЕ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, УВЕРЕНЫ В ТОМ, ЧТО РИЭЛТОР — НУЖНЫЙ ПОМОЩНИК И СМОЖЕТ ПОДОБРАТЬ ДЛЯ ПОКУПКИ ДОСТОЙНЫЙ ВАРИАНТ.

МОЖНО ЛИ ОБОЙТИСЬ БЕЗ УСЛУГ АГЕНТСТВА? На свой страх и риск можно. Но тогда процесс покупки недвижимости в незнакомой стране можно смело сравнить с прогулкой по краю крыши с завязанными глазами. На первичном рынке жилья, не будучи специалистами, вы не сможете самостоятельно проверить наличие разрешения на строительство, финансовое состояние компании. А риэлтор это уже сделал. Большинство агентств работают только с надежными и проверенными застройщиками. На вторичном рынке, без профессионала вы не узнаете всей правды об объекте, который приобретаете. А ведь он может быть уже продан или заложен в банке, и за него мог быть внесен залог другим покупателем. Да и человек который продает, может оказаться вовсе не владельцем, и доверенность будет подписана кем-то посторонним.

Человек, который сам продает свою квартиру, тоже наверняка не лучшим образом ориентируется на рынке, не умеет вести переговоры о цене и прочих условиях сделки, не знает где и как найти самого мотивированного покупателя, готового дать большую цену именно за этот объект. Да и адекватно оценить, сколько может стоить его недвижимость он вряд ли сможет.

ВО ВСЕМ МИРЕ ЗАДАЧИ В ПОМОЩИ ПО ПРОДАЖЕ И ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЛЮДИ ДОВЕРЯЮТ РИЭЛТОРАМ. Верно это и для такой страны как Таиланд. Немаловажный вопрос для всех участников сделки — это комиссионные, которые получают риэлторы, а точнее кто их оплачивает и чьи интересы представляет риэлтор. Услугу агента в Таиланде оплачивает собственник жилья. Продавец платит вознаграждение



агентству за его работу, где так же учитываются интересы покупателя.

МЕЖДУ РИЭЛТОРОМ И КЛИЕНТОМ ВСЕГДА ДОЛЖНЫ СКЛАДЫВАТЬСЯ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, и не важно продавец это или покупатель. Ведь профессиональные риэлторы, находясь каждый день на острие спроса и предложения, в условиях динамично растущего рынка, как никто другой владеет полной информацией о рынке недвижимости Таиланда. Забавно то, что если оценивать доверие клиента в целом к нашей профессии, то чаще всего они впадают в одну из крайностей: либо маниакальное недоверие, либо неожиданную ветреность, вплоть до того, что «вот вам деньги, а я приеду завтра». Если спросить у самого риэлтора, что же это за профессия и какими качествами должен обладать настоящий

«профессионал», то четкого ответа вы не получите.

В лучшем случае услышите, что данная профессия включает в себя абсолютно разные виды деятельности. Действительно, большинство риэлторов помимо своих основных функций сегодня еще выполняют роль юриста, страховщика, психолога, консультанта, дизайнера и так далее. Это не правильно. На самом деле профессия риэлтора абсолютно самостоятельна. Риэлтор — это продавец недвижимости, специалист по сделкам с недвижимостью. И его основная задача — оправдать доверие клиента, помочь выгодно продать его недвижимость или помочь в покупке новой. И клиент непременно должен риэлтору доверять. Это и есть залог удачной сделки — покупки именно того, объекта, который нужен клиенту или продажи его недвижимости по наиболее выгодной цене.

РИЭЛТОР — ЭТО ПРОДАВЕЦ НЕДВИЖИМОСТИ, СПЕЦИАЛИСТ ПО СДЕЛКАМ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

И его основная задача — оправдать доверие клиента, помочь выгодно продать его недвижимость или помочь в покупке новой.