

## **МАКЛЕР НЕДВИЖИМОСТИ**

Маклер недвижимости - это специалист, который за плату посредничает в сделках по покупке, продаже, сдаче в аренду и взятии в аренду недвижимости, а также консультирующий в связанных с недвижимостью вопросах.

### **Что представляет собой эта работа?**

Маклер недвижимости - это специалист в области купли, продажи и аренды недвижимости. На рынке недвижимости движутся большие суммы. Поскольку несведущему человеку сложно понять, что он конкретно должен предпринять для совершения определенной сделки, то делопроизводство и посредничество берут на себя фирмы недвижимости и работающие там маклеры недвижимости. Задача маклера – свести вместе покупателя, продавца, человека желающего сдать квартиру и желающего ее снять, и затем организовать заключение договора продажи или найма. Если клиент обратиться в фирму недвижимости, то там выслушают его желания и проблемы, и постараются найти подходящее решение. Маклер недвижимости может дать клиенту совет в части цен на продаваемые и арендуемые квартиры, порекомендовать, когда будет лучше купить или продать дом, где цены высокие, а где пониже, выгодно ли сейчас продавать, покупать или же вообще арендовать и т.д. Являясь специалистом в своей области, он должен быть в курсе рыночной стоимости недвижимости.

Большая часть рабочего времени уходит на консультирование клиентов, на посещение объектов недвижимости и представлении их клиентам. Достаточно много времени занимает общение, необходимое для получения информации о различных объектах недвижимости и передачи ее клиентам.

Чтобы избежать обмана при совершении сделок купли-продажи маклер должен получить информацию о клиенте, и очень тщательно следить за выполнением всех юридических требований и нюансов. Следует установить, принадлежит ли предлагаемый на продажу объект заявленному владельцу или же совсем другому лицу; иногда необходимо попросить клиента подтвердить свою платежеспособность. Кроме того, маклер недвижимости должен заниматься и представлением и рекламой предлагаемых площадей. Маклер недвижимости подготавливает ознакомительный видеоматериал и фотографии, которые дали бы клиенту хороший представление о помещениях, что позволило бы сэкономить время и энергию, которые могли бы быть затрачены на ознакомление с предлагаемым объектом. Также работой маклера недвижимости может быть и организация переговоров сторон, и, в пределах полномочий, организация движения договорных платежей.

### **Каковы условия работы?**

По причине того, что объекты находятся в самых разных местах, маклеру недвижимости приходится много находиться за пределами конторы. Он должен осмотреть каждый новый объект (недвижимость), чтобы собрать различную информацию о его состоянии. Поскольку приходится много передвигаться, то для

более эффективного использования рабочего времени важно иметь навык вождения автомашины. Для получения информации, для ее записи и передачи маклер, в основном, пользуется компьютером и телефоном.

Рабочее время маклера недвижимости гибкое. В общем, он может сам регулировать свои уходы и приходы, но поскольку официальный рабочий день в большинстве учреждений продолжается с 9 до 17 часов, то, общаясь с партнерами по бизнесу и клиентами, следует назначать встречи и вести дела именно в этот промежуток времени. Случается, что рабочий день продолжается до позднего времени и, идя на встречу пожеланиям клиентов, приходится посещать объекты и по выходным дням. Ведь заработок напрямую зависит от результатов работы.

### **А требования к здоровью?**

Важно иметь хорошее зрение и слух, а также корректный внешний вид. Это важно как для вождения автомашины, так и для оценки объекта и для встреч с клиентами. Работа требует определенной физической нагрузки. В зависимости от местонахождения и особенностей объекта следует учитывать и то, что приходится пешком подниматься на высоко расположенные этажи (если в доме отсутствует лифт или он не работает). Разумеется, перед тем как брать недвижимость на продажу, следует ознакомиться с границами недвижимости.

### **Какие знания, умения и свойства характера нужны в этой профессии?**

Маклер недвижимости должен знать соответствующую терминологию, эстонский рынок недвижимости, общие основы экономики, налоговую систему. Он должен очень хорошо разбираться в вопросе оценки, финансирования и страхования недвижимости. Кроме того, необходимо знать принципы строительного планирования и строительства.

Самым важным в работе маклера недвижимости будет наличие хорошего чутья и умение общаться. Основательность и углубленность помогают избежать последующих недоразумений. Полезными свойствами характера будут: организаторские способности, логическое мышление, точность и чувство ответственности, умение обобщать и анализировать. Важными знаковыми словами будут также честность, благонадежность, эмоциональная стабильность и корректность. Важным будет наличие способности справляться и работать с разными людьми.

Кроме отличного умения общаться маклеры недвижимости должны знать иностранные языки. Обработка большого количества информации и поиск ответов на запросы в большинстве случаев осуществляется через компьютерную сеть, а это предполагает наличие соответствующих навыков и знаний.

### **Каковы требования в отношении образования, и каковы возможности обучения?**

Профессия маклера недвижимости предполагает наличие, по меньшей мере, среднего образования. В идеале это должно быть высшее экономическое образование со специализацией по недвижимости. Образование/обучение по специальности «развитие недвижимости» в Эстонии можно получить в Высшей школе Mainor, по специальности «администратор недвижимости» - в Таллиннском колледже Таллиннского технического университета. Оба учебных заведения дают высшее прикладное образование. Планирование и оценку недвижимости можно изучать в бакалавриате (срок обучения 3 года) и в магистратуре (срок обучения 2 года) Эстонского земельного университета. Получить профессию маклера недвижимости можно и учась на уровне профессионального образования в Пярнуской Немецкой технологической школе (срок обучения 2 года).

Дополнительное обучение по специальности является очень важным, так как рынок недвижимости развивается постоянно и, исходя из этого, постоянно меняются желания и потребности клиентов. Высшие учебные заведения предлагают соответствующие курсы повышения квалификации, но дополнительные обучения для расширенного круга участников организуют и многие предприятия, работающие в сфере недвижимости. Разумеется, прежде всего, работодатель направляет маклера на соответствующее обучение с целью его ознакомления с работой и вживания в неё.

### **Каковы возможности для карьерного роста и планов на будущее?**

Маклеры недвижимости работают в фирмах недвижимости (обычно они называются бюро недвижимости). В Эстонии нет недостатка в фирмах недвижимости, и маклеры недвижимости могут найти стабильную работу. Делая карьеру, маклер недвижимости может учредить свое бюро недвижимости или фирму, связанную с развитием недвижимости.

Схожие профессии: администратор недвижимости, консультант по недвижимости, продавец.

### **Доход и льготы**

Бюро недвижимости – это частные предприятия. Заработная плата назначается в соответствии с законом, а также на основании соглашения, заключенного между работодателем и работником. В каждой фирме недвижимости установлены свои системы заработной платы: в одной всегда платится основная заработная плата и плата за результат, в другой основная заработная плата платится только в первое время, то есть в период испытательного срока, но плата за результат значительно больше. В 2006 году средняя основная заработная плата составляла 9500 – 12 000 крон. Уровень заработной платы зависит от количества и размера сделок.

В дополнение к заработной плате, в определенной мере, компенсируются расходы на телефон и топливо. Часто в определенном объеме оплачиваются обучения, языковые курсы, а также участие в международных ярмарках.

**Ссылки**

Домашняя страница фирм по недвижимости Эстонии – [www.ekfl.ee](http://www.ekfl.ee)

Профессиональный стандарт маклера по недвижимости – [www.kutsekoda.ee](http://www.kutsekoda.ee)

Описание составлено: ноябрь 2006