

Большинство представителей нашего общества при поиске риелторской фирмы в Самаре обращают внимание исключительно на цены в прейскуранте. Это, конечно же, важный момент, но всё же, не решающий. Имеются и более значительные показатели, последовательно изучив которые, получится выбрать недорогое и верное агентство недвижимости в Самаре.

Цель риелтора, если сравнить её с целью владельца недвижимости, даже очень дорогого объекта, несоизмеримо сложнее: он должен продать не сам товар как таковой, а услугу — ведь он не является владельцем объекта. Некогда знакомый психолог поведал об одном тренинге, где собирались специалисты по продажам всевозможных торговых и риелторских контор. В совершенно всех ситуациях, моделируемых участникам курса психологами, выигравшей стороной оказывались агенты риелторских компаний. Даже в случаях, когда агенты ассоциировались с провинившимися, им удавалось оборачивать ситуацию в свою пользу. Они поразительным образом всегда выигрывали, достигая поставленной цели.

Секрет здесь прост — если люди, оказавшиеся на работе в конторе по продаже недвижимости, не способны продать чужой объект, долго они здесь не задерживаются. Естественный отбор, знаете ли. Таким образом, агентство недвижимости в Самаре — это некое сито, умело калибрующее самых приспособленных и талантливых. А посему, нужно обращать внимание не на ценовую политику агентства, а на его возраст — чем дольше удалось конторе продержаться в этом бизнесе, тем профессиональнее её сотрудники.

Директор [" Агентства недвижимости "Анкор "](#)-Чаркин Егор Владимирович