

# Имеет ли риэлтор право выбирать клиента?

Риэлтор, как и любой участник рынка, имеет право выбирать, с кем ему работать, а кого, мягко говоря, проигнорировать как клиента. На мой взгляд, можно выделить несколько типов клиентов, с которыми не стоит иметь дело и лучше прекращать отношения в самом начале сотрудничества, чтобы не тратить свои силы и время на абсолютно безрезультатную работу.

## Мученик

Уже во время предварительной беседы он производит впечатление всеми обиженного и угнетенного мученика. Теща – ведьма, жена – стерва, брат – подлец, и далее по списку. Его никто не понимает и не ценит. Поэтому ему приходится все делать самому, а «они» только палки в колеса подсовывают. Будьте уверены, через 2-3 месяца вы тоже будете в списке злейших врагов. Потому что за это время вы не сможете ему угодить. Любой объект, который вы ему предложите, будет плохим. Он, в общем-то, пообщаться пришел.

## Разводящиеся

Прошла любовь, разменивают квартиру. Никто никому ничего уступать не хочет. Договориться им между собой не удастся никогда, если только не помирятся. А риэлтор будет между ними бесплатным психотерапевтом. Потому что никакой сделки здесь не будет, а значит, не будет зарплаты. Исключения в виде благородных «бывших», конечно, бывают. Но их так мало!

## Сам-себе-риэлтор

Этот все знает сам, это он будет учить вас всему. Это он эксперт, а вы у него в стажерах. Он сам составит договор о сотрудничестве (на выгодных ему условиях, и горе вам, если вы пойдете у него на поводу), он сам найдет нужную квартиру, он сам составит договор купли-продажи, сам регистрирует сделку, сам организует банковскую ячейку. Кроме того, он привлечет к этому процессу юристов со своей работы, которые

## Имеет ли риэлтор право выбирать клиента

Автор: admin

24.02.2011 18:53 - Обновлено 29.10.2014 09:21

---

разбираются только в Трудовом кодексе. А в час расплаты вам очень жестко скажет, что платить не будет: «Я же все сделал сам, вы мне не помогли». Это еще полбеда, беда будет, если вдруг окажется, что выбранная им квартира дурно пахнет.

### Подозревающий

Такой клиент вас подозревает в обмане уже со слов «Здравствуйте!». И если вы согласитесь с ним работать, готовьтесь ближайшее время оправдываться перед ним за каждое слово и каждую букву. Если вы наконец-то найдете подходящий вариант, ему вообще понадобится скорая помощь и кардиолог, потому что мысли типа «Скорее всего это сговор, я сейчас куплю, а потом окажется, что она под арестом/заложена/там прописаны уголовники» доведут его до инфаркта. Сделка, возможно, и состоится, но досаждать телефонными звонками будет по каждому мало-мальскому поводу.

### Бюджетник

У него нет денег, а хочется с видом на Кремль. Между прочим, самый распространенный тип, кому я отказываю. Бюджет минимальный, запросы огромные, комиссионные риэлтору не предусматриваются. С такими надо начинать предельно четко: «Мои услуги будут стоить..., у вас будет эта сумма для оплаты?». И желательно заставить положить предполагаемую комиссию в банковскую ячейку до момента совершения сделки. Иначе вы найдете подходящий вариант, оформите, а денег за свою работу не увидите, в лучшем случае, вам дадут расписку с обещанием оплатить.

Возможно, у моих коллег есть еще свои варианты клиентов, с удовольствием продолжу тему. А вывод из всего вышесказанного очень прост: уважающий себя и своих клиентов риэлтор имеет право выбора, нельзя браться за любую работу. Она (работа) должна приносить удовольствие, а не нервный срыв и гипертонию.

Автор - Оксана Спиридонова

[Источник](#)