



Покупая недвижимость, мы хотим получить качественный сервис. И в риелторскую компанию идем чаще всего за выгодой и надежностью. Может ли современное агентство недвижимости предоставить действительно эффективное обслуживание? От чего это зависит? После бурных 90-х, когда и агентства, и частные риэлторы иногда могли оказаться мошенниками, репутация профессии была изрядно подпорчена. Кто-то и до сих пор с недовольством отзывается об «этих агентах». Но сегодня есть компании, риелторы которых с гордостью говорят о своей работе.

Своего рода перелом в отношении к риелторской деятельности совершила Федеральная риелторская компания «Этажи». Она создана в 2000 году и вот уже 17 лет помогает людям решить жилищный вопрос. «Одна из миссий нашей компании - поднять и саму профессию риэлтора, и ее имидж на качественно новый уровень, - говорит Нина Федорова, директор по персоналу ФРК «Этажи».

- Надо понимать, что риелтор - это основная движущая сила нашего бизнеса. Он и производитель услуг, и их продавец. И от того, как он себя в компании чувствует, какие условия для работы ему созданы, может ли он развиваться профессионально и лично, напрямую зависят успех агентства и удовлетворенность клиента».

Риелтор - уникальная профессия. Она включает массу особенных навыков, компетенций и тонкостей. Задачи службы управления персоналом в представлении «Этажей» - качественный подбор специалистов и их быстрая адаптация, обучение и развитие, управление талантами и мотивация. Плюс - техническая организация труда.

Дело техники

