

Гончаров Александр



ПРОФЕССИЯ РИЭЛТОР: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ

Практическое руководство для новичков
в определении правильного выбора



Александр Гончаров

**Профессия риэлтор:
быть или не быть**

«Автор»

2026

Гончаров А.

Профессия риэлтор: быть или не быть / А. Гончаров — «Автор»,
2026

Данная книга - помощник в выборе профессии. Минимальный объем информации без "воды" и пафоса.

© Гончаров А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
СОДЕРЖАНИЕ	6
ВВЕДЕНИЕ Почему этот вопрос сегодня актуален	7
ГЛАВА 1 Рынок недвижимости России в 2025-2026 годах: что происходит	8
ГЛАВА 2 Что на самом деле делает современный риэлтор	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Александр Гончаров

Профессия риэлтор: быть или не быть

Глава

ПРОФЕССИЯ РИЭЛТОР: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ

Стоит ли выбирать профессию риэлтора в современных реалиях?

Практическое руководство для новичков
в определении правильного выбора

2026

СОДЕРЖАНИЕ

Введение. Почему этот вопрос сегодня актуален	
Глава 1. Рынок недвижимости России в 2025-2026 годах: что происходит	
Глава 2. Что на самом деле делает современный риэлтор	
Глава 3. Плюсы профессии: почему люди идут в риэлторы	
Глава 4. Минусы и подводные камни: о чём молчат романтики	
Глава 5. Деньги: сколько реально зарабатывают риэлторы	
Глава 6. Как начать без опыта: пошаговый план	
Глава 7. Искусственный интеллект и технологии: друг или враг	
Глава 8. Будущее профессии: перспективы на 5-10 лет	
Глава 9. Кому подходит эта работа, а кому - нет	
Заключение	

ВВЕДЕНИЕ Почему этот вопрос сегодня актуален

Каждый, кто хоть раз задумывался о смене профессии или поиске нового дела, наверняка наткнулся на заманчивые объявления: «Требуется риэлтор - доход от 100 тысяч в месяц!» (цифра, конечно же усредненная и зависит от города проживания) «свободный график, потолка в зарплате нет, помощь в обучении!» Звучит привлекательно - особенно на фоне экономической неопределённости, сокращений в других сферах и общего поиска стабильности.

Но за этой привлекательной вывеской скрывается реальность, о которой новичкам рассказывают далеко не всегда и если рассказывают, то не сразу. До 85% начинающих риэлторов уходят из профессии в первые 3-6 месяцев работы. Первые месяцы могут быть без дохода вообще. Конкуренция высока, требования к знаниям растут с каждым годом, а искусственный интеллект уже стучится в дверь - и стучит всё настойчивее.

Эта книга - попытка честно и без иллюзий разобраться, стоит ли сегодня, в 2027-2028 годах, выбирать профессию риэлтора. Не рекламный буклет, не мотивационная статья и не сухой академический отчёт, а практическое руководство, основанное на актуальных данных рынка, мнениях экспертов и реальном положении дел.

Мы с вами рассмотрим профессию со всех сторон: что делает современный риэлтор, сколько он зарабатывает, какие у этой работы плюсы и минусы, как начать без опыта, что думают о будущем профессии аналитики и как искусственный интеллект меняет правила игры. В конце вы получите не просто набор фактов, а инструмент для осознанного решения - подходит ли эта профессия лично вам.

Книга написана для тех, кто присматривается к риэлторской деятельности, планирует смену сферы, недавно окончил обучение или просто хочет понять, что стоит за красивыми обещаниями на сайтах вакансий. Если вы из их числа - добро пожаловать.

ГЛАВА 1 Рынок недвижимости России в 2025-2026 годах: что происходит

Чтобы понять, стоит ли идти в риэлторы, нужно сначала понять, что происходит с рынком, на котором риэлтор работает. Недвижимость - это не абстрактная сфера, она напрямую зависит от экономики, ставок по ипотеке, доходов населения и геополитической ситуации.

Ключевая ставка и ипотека

2025 год прошёл для рынка недвижимости под знаком высокой ключевой ставки. Центральный банк снижал её медленно и осторожно: с 20% в начале года до 17% к осени. Сентябрь 2026 года, ставка остается на уровне 14%, но до комфортных значений ещё далеко. Это означает, что ипотека остаётся дорогой - рыночные ставки достигают 18-20% годовых, и для большинства покупателей это заградительный барьер.

Парадокс рынка: спрос есть, но он изменился

Несмотря на дорогую ипотеку, рынок не рухнул - он трансформировался. Если раньше покупки совершались эмоционально и часто на волне дешёвой ипотеки, то теперь решение принимается осознанно: с анализом локации, доходности и надёжности застройщика. Значительную часть покупателей составляют инвесторы - предприниматели, владельцы малого бизнеса, самозанятые, которых интересует не жильё как таковое, а понятная модель доходности.

Вторичный рынок и новостройки

На вторичном рынке через риэлторов проходит до 95% сделок - это данные «Коммерсантъ» за 2025 год. На первичном рынке - около 70%. При этом застройщики Московского региона за год удвоили долю продаж жилья через риэлторов: с 30% до 60%. Собственных отделов продаж застройщикам на весь объём не хватает, и они всё активнее опираются на внешних агентов.

Аренда растёт

Миграционные потоки, удалённая работа и студенческая мобильность поддерживают высокий спрос на арендное жильё. Для начинающих риэлторов сегмент аренды часто становится точкой входа: здесь быстрее происходят сделки, ниже порог для первой комиссии, проще наработать базу клиентов.

Региональная картина

Рынок недвижимости в России неоднороден. В Москве и Санкт-Петербурге - наибольшая концентрация сделок и самые высокие доходы риэлторов. Но и сама специфика работы, и конкуренция здесь максимальна. В регионах с активно развивающимся строительством (Воронежская, Новосибирская, Тюменская области, Краснодарский край, Татарстан) спрос на риэлторские услуги растёт быстрее, чем в среднем по стране. По данным «Авито Недвижимость», в третьем квартале 2025 года спрос на услуги риэлторов в России вырос на 41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Что это значит для новичка

Рынок не находится в состоянии бума, но и не находится в состоянии коллапса. Это рынок адаптации - более зрелый, более требовательный, чем пять лет назад. Успешнее на нём чувствуют себя те, кто готов не просто «водить на показы», а консультировать, анализировать и выстраивать долгосрочные отношения с клиентами. Для новичка это означает: порог входа остаётся низким, но порог выживания вырос в разы.

ГЛАВА 2 Что на самом деле делает современный риэлтор

Образ риэлтора из кино и рекламных роликов прост и обманчив: человек с улыбкой показывает квартиру, пожимает руку, подписывает договор. В реальности профессия давно перестала быть работой «показать и договориться». Современный риэлтор - это специалист широкого профиля, который совмещает роли аналитика, юриста, переговорщика, маркетолога и психолога.

Основные функции современного риэлтора

1. Анализ рынка и оценка объектов. Риэлтор изучает цены в районе, анализирует динамику спроса и предложения, оценивает ликвидность объекта. Он должен понимать, почему одна квартира в том же доме продаётся за месяц, а другая висит годами - и уметь объяснить это клиенту.

2. Поиск и подбор объектов. Для покупателя риэлтор подбирает варианты по заданным параметрам, отсеивает нерелевантные предложения, проверяет соответствие объявления реальности. Для продавца - помогает правильно позиционировать объект на рынке.

3. Юридическая проверка. Это одна из ключевых функций. Риэлтор проверяет документы на объект, историю переходов права собственности, наличие обременений, долгов, арестов, прав третьих лиц. Ошибка на этом этапе может стоить клиенту большой суммы денег, а риэлтору - репутации.

4. Маркетинг и продвижение. Создание объявлений, профессиональная фотосъёмка, виртуальные туры, публикация на площадках, ведение социальных сетей, работа с личным брендом. В условиях высокой конкуренции именно маркетинг часто определяет, найдёт ли риэлтор клиента быстрее других.

5. Переговоры. Обсуждение цены, условий сделки, сроков. Работа с возражениями, эмоциями, страхами. Умение «прощупать» клиента, понять его истинные мотивы и предложить решение, которое устроит обе стороны.

6. Сопровождение сделки. Координация действий всех участников: банка, нотариуса, Росреестра, органов опеки, страховой компании (и это ещё не весь список). Сделка может включать более 150 шагов, и риэлтор отвечает за то, чтобы ни один не был пропущен.

7. Ипотечное консультирование. Риэлтор должен разбираться в ипотечных программах, налоговых вычетах, использовании материнского капитала. Многие клиенты приходят именно за тем, чтобы им помогли выбрать оптимальный финансовый сценарий.

8. Работа с CRM и цифровыми инструментами. Ведение базы клиентов, автоматизация публикаций, обработка заявок, электронные подписи, онлайн-показы. Сегодня риэлтор, не умеющий работать с CRM-системой, - это, как врач, не умеющий пользоваться компьютером.

9. Эмоциональная поддержка. Покупка или продажа недвижимости - одно из самых значимых решений в жизни человека. Клиенты нервничают, сомневаются, боятся. Хороший риэлтор - это, отчасти психотерапевт: он успокаивает, придаёт уверенности, помогает принять взвешенное решение.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.