

Инвестирование в будущее,
Думай как Инвестор

Андрей Тяжлов
(067) 444 61 60
агентство недвижимости Pari-tet.com

Инвестор, Риелтор, тренер Profi Space

Видео лекции по Инвестированию

facebook : fb.com/andrii.tiazhlov
почта : office@pari-tet.com

Специалист в математическом и программном обеспечении АСУ (1993-1998 гг. Харьковский военный университет с золотой медалью)
Офицер Генерального Штаба ВС Украины (1998-2002 гг.) - занимался разработкой программного обеспечения для автоматизации систем управления (АСУ)
Директор по развитию бизнеса (2002-2006 гг.) - руководил и программировал в сфере разработки программного обеспечения для управления ресурсами предприятия (ERP)
Директор по развитию бизнеса (2006-2008 гг.) - анализировал, организовывал и руководил в сфере производства строительных материалов: 4 завода производства товарного бетона и 1 завод производства газобетона.

Операции с недвижимостью осуществляет с 1998 года.
Риелторские услуги на рынке недвижимости оказывает с 2009 года.

Тяжлов А.Г. - Мой путь в недвижимости

В 1998 году молодым офицером (лейтенантом ВС Украины) приехал в г. Киев служить и тут же воспользовавшись услугой риелтора арендовал комнату в квартире.
С первых дней самостоятельной жизни мне приходилось отвечать на вопрос **"Где жить и где работать?".**

Мой **личный опыт** с недвижимостью был достаточно разнообразным. Начинал я с аренды комнаты, далее аренды квартиры, после покупки квартиры, взаимодействия с молодежным фондом, инвестирования и кредитования личного жилья. Путь этот был не простой, но хочу отметить всегда очень интересный и разнообразный.
Я жил и работал почти во всех районах города и сделал вывод:
"В любом месте по-своему хорошо. Важно изучить его лучше."

Весной 2009 года я занялся недвижимостью профессионально оказывая услуги в этой сфере.

Шаг 1: Аренда недвижимости – с этого я решил начать.
Меня спрашивали: Почему? Ведь в продаже можно заработать больше?!
Скажу так: "Опыт меня интересовал больше".
Я очень хотел :
- изучить рынок недвижимости г.Киева,
- изучить потребности клиентов и реальность предложений,
- научиться работать так, чтобы клиенты хотели с благодарностью платить комиссию (финансовое вознаграждение),
- получить максимальный опыт работы с клиентами в единицу времени, так как чувствовал, что жизненный цикл заявки клиента в аренде быстрее и количество клиентов за месяц проходит в 10 раз больше чем в продаже.

Свой первый год в недвижимости работал экспертом по аренде в одном из ведущих агентств недвижимости, где успешно окончил школу риелтора.

Шаг 2: Самостоятельная работа по продаже и аренде недвижимости

На этом этапе считал очень важным освоить навыки самостоятельной работы по продаже и на протяжении некоторого времени работал частным риелтором.

в 2010г основано агентство недвижимости
Pari-tet.com, специализируется на:
- продаже жилой, коммерческой, загородной недвижимости и отдельно стоящих зданий.
- сдаче в аренду квартир, офисов, складов, магазинов и торговых площадей, ресторанов и кафе;