

Истории с передовой: Откровенный разговор о том, как сделать карьеру в бизнесе управления недвижимостью

автор Марианна Тоскас



Любая новая карьера требует больше, чем просто основные навыки, перечисленные в должностной инструкции. И если вы начинаете карьеру в сфере управления недвижимостью, существует вероятность, что вам придется разрываться между риском и терпением, энтузиазмом и спокойствием. Более того, работа с людьми разных возрастов, как коллегами, так и начальниками, а также с арендаторами, владельцами, техническим персоналом и поставщиками, которые, скорее всего, будут принадлежать всем четырем поколениям, связана с отдельными проблемами. Вы стремитесь сделать что-то выдающееся, но ваши коллеги могут придерживаться в работе распространенного принципа «просто выполняй свои обязанности».

Универсального шаблона, помогающего преуспеть в управлении недвижимостью, не существует, но полезно знать о том, что вы не одиноки. Институт IREM® организовал встречу с участием четырех относительно недавно работающих управляющих недвижимостью из четырех разных районов страны, которые собрались с целью поделиться советами, приемами, идеями и опытом успешного выхода на арену управления недвижимостью.

Далее приведены выдержки из разговора, названного «Истории с передовой», который состоялся на Осенней конференции для руководителей IREM® в Сан-Диего в октябре прошлого года.

ЖДИТЕ НЕОЖИДАННОСТЕЙ

Возьмите все свои планы — и порвите их. В бизнесе, который строится на работе с людьми, ни один день не похож на другой.

«Постоянно что-то происходит, и никогда не повторяется. Разумеется, существуют рутинные вещи, которые приходится делать, но независимо от того, насколько странным и невероятным может быть фильм, действительность в сфере управления недвижимостью бывает еще страннее», — утверждает Николас Данлэп, CPM®, вице-президент компании Dunlap Property Group, AMO® из Фуллертон, штат Калифорния.

Помимо пристального исследования карьерных возможностей и изучения премудростей управления недвижимостью, готовность к неожиданностям и гибкость в случае если дела пойдут не так, как планировалось, может сильно облегчить задачу.

«Что касается планов, они никогда не выполняются так, как было задумано», — считает Эмили Гудман, CPM®, ARM®, региональный управляющий недвижимостью компании CORE Realty Holdings Management, Inc. из Гринсборо, штат Северная Каролина. — «Когда вы находите работу, будь то должность управляющего недвижимостью, либо что-то еще, держитесь за эту работу, будьте в курсе всех дел, сохраняйте мотивацию, и вы добьетесь успеха во всем, чем бы вы ни занимались».

ТЕРПЕНИЕ — ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДОБРОДЕТЕЛЬ

Для всех участников дискуссии в начале их карьеры одной из самых сложных задач было добиться от коллег, чтобы они воспринимали их серьезно.

«Несмотря на то что наша компания — семейный бизнес, и я участвую в нем с самого детства, занимаясь техническим обслуживанием, помогая с переездами, с ремонтом и иногда выполняя обязанности помощника управляющего — некоторым нашим сотрудникам было сложно понять, что хотя я тот же человек, но я уже вырос и заслужил свое звание и образование», — рассказал Николас Данлэп. — «Было сложно заставить некоторых из них понять, что я больше не ребенок».

На просьбу дать совет тем, кто только начинает работать в сфере управления недвижимостью, все участники сошлись во мнении, что терпение — и даже коррекция своих ожиданий в отношении карьеры — было важной составляющей успеха.

«Всем хочется быстрее продвинуться вперед», — рассказал Брэд Эшли, CPM[®], RPA, старший управляющий недвижимостью компании CBRE Asset Services из Канзас-Сити, штат Миссури. — «Сейчас у нас работают люди разных поколений: те из нас, кто только пришел в бизнес, те из нас, у кого есть 10–20 лет опыта, и те, кто работает всю жизнь. У каждого свои убеждения».

Умение справляться с возрастными различиями важно для адаптации к некоторым менее очевидным социальным очередям, существующим на рабочем месте. В условиях, когда четыре поколения делят рабочее пространство, различия в жизненном опыте, способах обмена информацией и мотивациях играют значительную роль в формировании траектории вашей карьеры.

«Когда я впервые пришел в этот бизнес, я пытался продвинуться — и двигаться все выше и выше — и однажды понял, что стоит сделать шаг назад, проявить уважение к другим поколениям и начать играть по правилам старших, в то же время, предлагая свои новые идеи», — продолжил Брэд Эшли.

«Все стремятся добиться успеха», — считает Би Джей Ван Эйкен, региональный управляющий недвижимостью компании Capital Growth Properties, Inc., АМО[®] из Ла-Хойи, штат Калифорния. — «Большой стаж работы означает, что есть причина, почему человек добился успеха. На все нужно время, и это нормально».

ВАШЕ ЗВАНИЕ ГОВОРИТ ЛУЧШЕ СЛОВ

Когда участников дискуссии спросили о том, приходилось ли им «играть роль, пока роль не станет тобой», все сошлись во мнении, что для них очень важно было излучать уверенность в себе. Тем не менее, не всегда правильно заставлять себя делать то, с чем вы не вполне освоились.

«Я думаю, что нужно использовать собственные возможности, способности и таланты и соотносить их со своими карьерными амбициями», — считает Би Джей Ван Эйкен. — «Таким образом, в тех областях, где вы чувствуете себя уверенно, вас еще больше вдохновляет осознание того, что дело, которым вы сейчас занимаетесь, вам предстоит делать еще очень долго».

Если же вам непросто освоиться в данной профессии, вам помогут сертификационные курсы. Делая выбор в пользу профессионального образования и опыта, которые необходимы для получения звания СЕРТИФИЦИРОВАННОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО НЕДВИЖИМОСТЬЮ (СРМ®), вы автоматически выделяетесь среди коллег по профессии.

«Недостаток опыта можно компенсировать образованием», — утверждает Эмили Гудман. — «Когда я занималась управлением торговой недвижимостью в крупном торговом центре, один из управляющих этого центра сказал мне, что он управляет этим магазином дольше, чем я живу на свете, что тогда было абсолютной правдой, и мне нечего было сказать ему, чтобы убедить в своей способности заниматься управлением недвижимостью, кроме как: ‘Да, я получила звание, я прошла это испытание и способна управлять вашими объектами’».

Помимо доверия и серьезного отношения к вам, звание СРМ® делает вас защитником профессии управляющего недвижимостью на национальном уровне.

«Звание СРМ®, помимо образования, позволило мне два раза выступать от имени управляющих недвижимостью, представляя интересы индустрии коммерческой недвижимости в Вашингтоне, когда я беседовал с представителями власти о проблемах, стоящих перед нашей индустрией, и о том, что они могли бы сделать, чтобы помочь нам улучшить состояние экономики — я смог это сделать исключительно благодаря членству в Институте IREM® как обладатель звания СРМ®», — рассказал Николас Данлэп. — «Для меня это больше, чем звание: это одна из тех вещей, которыми я горжусь как американец».

КАЖДЫЙ САМ КУЗНЕЦ СВОЕЙ КАРЬЕРЫ

На просьбу рассказать, какие слова каждый из участников хотел бы услышать, когда начинал работать после окончания учебы, они дали разные ответы.

Брэд Эшли утверждает, что знание финансового аспекта обязательно. «Чтобы заниматься бизнесом, вы должны уметь считать», — сказал он. — «Во-вторых, вы должны разбираться в людях. Мне легко понять людей моего возраста, но общение с подрядчиком, или с управляющим активами, или с арендатором, который мог вложить в это здание все свои сбережения, или с институциональным клиентом, требует абсолютно разных навыков. Мне потребовалось много времени, чтобы понять, как мне по-разному общаться с этими людьми, чтобы показать, насколько они важны для нашей компании».

Эмили Гудман добавила, что профессия управляющего недвижимостью не подходит нерешительным или стеснительным людям.

«Не стойте у стенки», — посоветовала она. — «Люди не обратятся к вам просто потому, что однажды они проходили мимо вашего офиса и подумали, что вы похожи на хорошего человека. Если вы претендуете на что-то — сообщите об этом людям».

И хотя уверенность в себе является обязательным условием карьерного продвижения, Николас Данлэп жалеет, что никто не посоветовал ему хотя бы немного сдерживать свой энтузиазм, чтобы иметь более реалистичные ожидания.

«Вы думаете, что можете всего за день добраться до самого верха, но это не так», — уверен Николас Данлэп. — «Я хотел бы, чтобы кто-то посоветовал мне готовиться к кочкам на дороге и планировать, что не все всегда будет по-моему».

Обсудив все мнения, участники дискуссии сформулировали очень реалистичный взгляд на начало карьеры в сфере управления недвижимостью. И хотя не существует готового рецепта, чтобы мгновенно добиться успеха, правильная комбинация терпения, настойчивости и умения общаться с людьми поможет открыть любые двери, даже если эти двери не ведут к пределу ваших мечтаний.

«Я бы посоветовала стучаться в каждую дверь», — поделилась опытом Эмили Гудман. — «Нужно сделать первый шаг, найти первую работу — эта работа может не подходить вам идеально, но попробуйте поработать несколько лет. Наберитесь опыта и проявите себя, а через два-три года, если она вам не подходит, попробуйте что-то другое».

Участники дискуссии

Николас Данлэп, CPM®

вице-президент
компания Dunlap Property Group, AMO®
Фуллerton, штат Калифорния

Би Джей Ван Эйкен

региональный управляющий недвижимостью
компания Capital Growth Properties, Inc., AMO®
Ла-Хойя, штат Калифорния

Эмили Гудман, CPM®, ARM®

региональный управляющий недвижимостью
компания CORE Realty Holdings Management, Inc.
Гринсборо, штат Северная Каролина

Брэд Эшли, CPM®

старший управляющий недвижимостью
компания CB Richard Ellis, AMO®
Канзас-Сити, штат Миссури