



ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

JAK WSKOCZYĆ DO ŚWIATA NIERUCHOMOŚCI
I ROZWINĄĆ KARIERĘ W DYNAMICZNEJ BRANŻY



kariera-agent.pl



BIAŁE LWY





ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

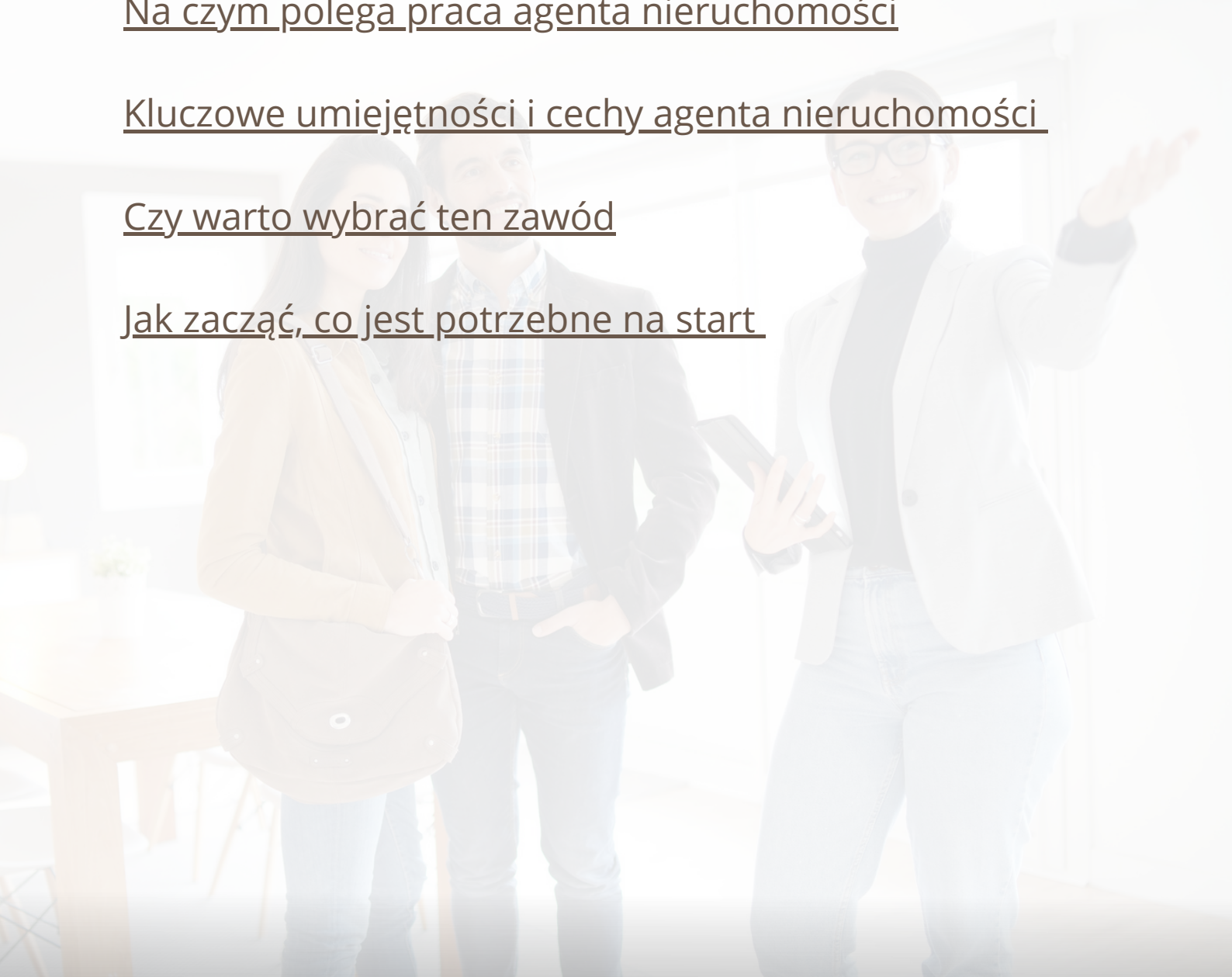
Spis treści

Na czym polega praca agenta nieruchomości

Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Czy warto wybrać ten zawód

Jak zacząć, co jest potrzebne na start



kariera-agent.pl



BIAŁE LWY



ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

Na czym polega praca agenta nieruchomości

Wiele osób trafia do branży nieruchomości zwabiona wizją wysokich zarobków, elastycznego czasu pracy, prezentowania luksusowych wnętrz. Taki wizerunek agenta nieruchomości jest często prezentowany w serialach i filmach. Tak też może wyglądać ta praca, ale po pierwsze nie u każdego, a po drugie do pewnego poziomu zarówno finansów, jak i klientów dochodzi się latami. Na czym wobec tego polega praca agenta nieruchomości, co robi i za co odpowiada?

Agenci nieruchomości działają w dwóch branżach: pozyskiwania klientów i obsługi klientów.

Pozyskiwanie

- Generowanie leadów
- Marketing osobisty
- Umawianie i odbywanie spotkań z potencjalnymi klientami
- Umawianie i odbywanie spotkań dotyczących nieruchomości
- Zapoznanie się z ofertami - oglądanie i opisywanie nieruchomości
- Zawieranie umów pośrednictwa

Obsługa

- Przygotowywanie materiałów prezentujących nieruchomość: opis, zdjęcia, inne multimedia, wydruki informacyjne, materiały informacyjne, prezentacyjne
- Ogłaszanie i reklamowanie oferty
- Praca z poszukującymi – analiza potrzeb, preselekcja ofert
- Prezentowanie nieruchomości, udzielanie odpowiedzi na pytania
- Negocjowanie i ustalanie warunków transakcji
- Organizacja transakcji: umowa przedwstępna, umowa najmu, kompletacja dokumentów, umowa sprzedaży
- Organizacja przekazania nieruchomości: protokoły, media
- Doradztwo i konsultacje
- Współpraca z innymi profesjonalistami: geodeta, prawnik, doradca kredytowy, notariusz i in.

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY

● ● ● ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

Na czym polega praca agenta nieruchomości

Osoba, która rozpoczyna karierę w branży, w pierwszej kolejności skupia się na działaniach związanych z pozyskiwaniem klientów. Ponieważ każdy pozyskany klient wymagać będzie obsługi, systematycznie zwiększa się udział zadań z drugiej grupy, przez co spada czas przeznaczony na czynności związane z pozyskiwaniem.

W dłuższym horyzoncie czasowym sprawdza się takie zarządzanie aktywnościami przez agenta, w którym co najmniej jedna trzecia czasu jest dedykowana na pozyskiwanie klientów.

Złota proporcja: pozyskiwanie klientów przez co najmniej 3 godziny dziennie, codziennie.

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY



Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Ludzie sukcesu ciągle się uczą i rozwijają. Ludzie przeciętni uważają, że już wszystko wiedzą. Harv T. Eker

W tym rozdziale skupimy się na kluczowych umiejętnościach i cechach, które stanowią solidny fundament dla każdego agenta nieruchomości. Praca w tej dziedzinie wymaga nie tylko wiedzy technicznej, ale również umiejętności interpersonalnych i profesjonalnych. Aby osiągnąć sukces na konkurencyjnym rynku nieruchomości, niezbędne jest posiadanie specyficznych cech i umiejętności, które wyróżnią Cię spośród innych agentów. W tym rozdziale dowiesz się, jak rozwijać te kluczowe kompetencje, które będą stanowiły solidną podstawę Twojego sukcesu.

Pasja do pracy z ludźmi

Agenci nieruchomości powinni lubić ludzi, ponieważ praca w tej branży polega na nawiązywaniu i utrzymywaniu relacji z klientami. Każdego dnia agent wchodzi w kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt interakcji z innymi osobami. To spotkania, telefony, e-maile, wiadomości. Jeśli agent będzie unikał takich interakcji, to niestety nie wyjdzie mu to na dobre. Tym bardziej, że nie wszystkie kontakty będą miłe, pozytywne. Dlatego "lubienie ludzi" jest kluczową cechą agenta nieruchomości.

Pasja do pracy z ludźmi. Pasja to kluczowa cecha, która napędza agenta nieruchomości do skutecznej pracy z klientami. Gdy masz prawdziwą pasję do pomagania innym, Twoje zaangażowanie i entuzjazm przekładają się na lepsze relacje z klientami.

Możesz pokazać swoją pasję poprzez aktywne słuchanie i wykazanie zainteresowania potrzebami i oczekiwaniami klientów. Bądź empatyczny i zrozum, że kupno lub sprzedaż nieruchomości to dla nich ważna decyzja życiowa.

Umiejętność nawiązywania i utrzymywania trwałych relacji z klientami. Nawiązywanie pozytywnych i trwałych relacji z klientami jest kluczowe dla sukcesu agenta nieruchomości. Otwartość, zaufanie i profesjonalizm to podstawy budowania długotrwałych więzi.

Zapewnij klientom pełne zaangażowanie i staranne wykonanie swojej pracy. Dąż do zrozumienia ich potrzeb i oczekiwań, aby móc dostarczyć im najlepsze rozwiązania. Bądź dostępny i skutecznie komunikuj się z klientami na różnych etapach procesu transakcyjnego.





Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Umiejętności sprzedażowe

Umiejętności sprzedażowe są kluczowym elementem, który przyczynia się do sukcesu agentów nieruchomości. Choć ich praca wymaga wielu różnorodnych zadań, umiejętność skutecznego prowadzenia procesu sprzedaży jest nieodzowna do osiągnięcia zamierzonych rezultatów. Dlatego warto poświęcić czas i wysiłek na rozwijanie tych umiejętności.

Agenci nieruchomości powinni nieustannie inwestować w rozwój tych umiejętności, aby zyskać znaczącą przewagę konkurencyjną, zwiększyć swoją skuteczność i osiągnąć większe sukcesy na rynku. Dobra znajomość technik sprzedażowych i umiejętność prezentacji i przekonywania klientów są niezbędne do skutecznego doradztwa i budowania trwałych relacji z klientami.

Ważne jest, aby agenci nieruchomości zdobywali wiedzę na temat skutecznych strategii sprzedażowych i stale doskonalili swoje umiejętności. Praktyczne szkolenia, kursy, czytanie literatury branżowej i obserwowanie najlepszych praktyk mogą pomóc w rozwinięciu umiejętności sprzedażowych. Wiedza o psychologii sprzedaży, negocjacji i budowaniu zaufania klientów jest niezwykle cenna w pracy agenta nieruchomości.

Przykłady skutecznych umiejętności sprzedażowych to umiejętność zadawania trafnych pytań, aktywne słuchanie, prezentowanie nieruchomości w sposób przekonujący, skuteczne radzenie sobie z zarzutami i obiekcjami klientów oraz umiejętność tworzenia długotrwałych relacji biznesowych.

Zapewniając wysoką jakość obsługi klienta i wykorzystując techniki sprzedażowe, agenci nieruchomości mogą budować zaufanie klientów, osiągać lepsze wyniki sprzedażowe i pozyskiwać rekomendacje. Inwestowanie w rozwój umiejętności sprzedażowych pozwala agentom nieruchomości wyróżnić się na rynku i odnieść sukces zawodowy.

Twoja praca nie polega na sprzedaży nieruchomości, ale na budowaniu trwałych relacji opartych na zaufaniu. Brian Tracy





Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Znajomość technik sprzedażowych: Umiejętność skutecznego sprzedawania jest kluczowa dla agenta nieruchomości. Znajomość różnych technik sprzedażowych, takich jak identyfikacja potrzeb klienta, prezentowanie korzyści, odpowiednie negocjacje i zamykanie transakcji, pozwala agentowi efektywnie przekonać klienta do podjęcia decyzji.

Przykład: Możesz zastosować techniki pytań otwartych, aby lepiej poznać potrzeby klienta i dostosować swoją ofertę do jego oczekiwań. Wykorzystaj również techniki prezentacyjne, takie jak pokazanie klientowi nieruchomości z jej najbardziej atrakcyjnej strony i wskazanie unikalnych cech.

Umiejętność prezentacji i przekonywania klientów: Agent nieruchomości powinien posiadać umiejętność skutecznej prezentacji nieruchomości i przekonywania klientów o ich wartości. Kreatywność, jasność przekazu i umiejętność odpowiedniego dostosowania prezentacji do potrzeb klienta są niezwykle ważne.

Przykład: Zademonstruj klientowi nieruchomość w sposób, który podkreśla jej najważniejsze atuty. Skoncentruj się na rozwiązaniu problemów klienta i przedstaw korzyści, które wynikają z wyboru danej nieruchomości. Wykorzystaj różnorodne narzędzia, takie jak wirtualne spacerzy czy materiały wizualne, aby pomóc klientowi w wyobrażeniu sobie swojego życia w danym miejscu.





ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Przedsiębiorczość i dążenie do sukcesu

Przedsiębiorczość i dążenie do sukcesu są nieodłącznymi cechami agenta nieruchomości, który pragnie osiągnąć wybitne wyniki w branży. Praca jako agent nieruchomości to nie tylko zawód (praca), ale przede wszystkim prowadzenie własnego biznesu. Dlatego ważne jest, aby agenci nieruchomości przyjęli przedsiębiorczy mindset i skoncentrowali się na osiąganiu ambitnych celów.

Przedsiębiorcze podejście oznacza widzenie swojej kariery jako biznesu i podejmowanie decyzji oraz podejmowanie działań z perspektywy przedsiębiorcy. Na przykład na wydatki należy patrzeć w perspektywie inwestycji, a także oczekiwanego z nich zwrotu.

Agent nieruchomości powinien być samodzielny, inicjatywny i gotowy do podejmowania ryzyka. Nie tylko wykonuje on swoje obowiązki, ale także zarządza swoim czasem, buduje swoją markę osobistą i kreuje strategię działania.

Agent nieruchomości na swoją karierę powinien patrzeć **długofalowo**. Czasem początkowe niepowodzenia pomagają poprawić fundament działania, aby w przyszłości osiągać lepsze rezultaty. Nierzadko pierwszy rok w branży nie zapewnia wysokich zysków. Natomiast kolejny rok potrafi wygenerować podwójny przychód, tak samo następny.

Różnicą w zostaniu agentem nieruchomości a przedsiębiorcą w innej branży są niskie bariery wejścia, małe wymagane inwestycje. Tutaj główne nakłady to czas i zaangażowanie, które dopiero po jakimś czasie mogą się zacząć monetyzować.

Motywacja do osiągnięcia sukcesu jest nieodłączną częścią przedsiębiorczego podejścia agenta nieruchomości. Praca w branży nieruchomości jest wymagająca, pełna wyzwań i konkurencji. Jednak agent nieruchomości, który jest napędzany wewnętrzną motywacją, jest w stanie przekraczać własne granice i dążyć do osiągnięcia wybitnych rezultatów. To właśnie motywacja sprawia, że agent nieruchomości angażuje się w swoją pracę, stawia ambitne cele i podejmuje działania potrzebne do ich realizacji.

Złote myśli: "The sky is the limit!"

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY

Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

“Wadą” pracy w tej branży są prowizje, które jednorazowo mogą przekraczać kwotę oczekiwanego miesięcznego dochodu. Po miesiącach zaangażowania może przyjść kumulacja transakcji, która czasami wywołuje chęć natychmiastowego odprężenia się, odpoczynku. Mogą pojawić się myśli - że mogą pracować mniej, bo aż tyle nie potrzebują. To jest jednak bardzo ryzykowne podejście, gdyż ograniczenie wykonywanych działań może całkowicie wyeliminować nasz dochód. Nie da się fizycznie przeprowadzić 0,7 transakcji w miesiącu :) Można 0 lub 1 (lub inną liczbę całkowitą). Trzeba też brać pod uwagę, że czasem w wyniku niesprzyjających okoliczności jakaś transakcja nam się rozsypie lub przesunie w czasie. Planując swój biznes należy brać na to rezerwę i chcąc zawsze mieć 1 planować 2. Ustawianie wysoko poprzeczki pomaga realizować swoje cele, nawet w niesprzyjających okolicznościach. Są agenci, którzy nie mają ograniczonych przekonań i z powodzeniem zamykają po kilka (nawet 10) transakcji w każdym miesiącu.

Przedsiębiorczość i dążenie do sukcesu stanowią solidny fundament dla agenta nieruchomości. Przyjmowanie przedsiębiorczego podejścia do kariery nieruchomościowej i posiadanie silnej motywacji do osiągnięcia sukcesu przekładają się na wzrost efektywności, skuteczności i rozwoju zawodowego. Agenci nieruchomości, którzy angażują się w swoją pracę, rozwijają swoje umiejętności, budują relacje z klientami i stale podnoszą poprzeczkę, mają większe szanse na osiągnięcie wybitnych rezultatów. Przedsiębiorczość i dążenie do sukcesu nie tylko wyróżniają agentów nieruchomości na rynku, ale również pozwala im budować satysfakcjonującą i solidną karierę w tej dynamicznej branży.



Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Umiejętności komunikacyjne

Komunikacja jest fundamentem sukcesu agenta nieruchomości. Umiejętność skutecznego przekazywania informacji jest kluczowa w nawiązywaniu trwałych relacji z klientami, negocjacjach i budowaniu zaufania.

Doskonała komunikacja werbalna: Komunikacja werbalna odnosi się do umiejętności wyrażania myśli i idei za pomocą słów. Jako agent nieruchomości, musisz być w stanie jasno komunikować się z klientami, wyjaśniać złożone kwestie nieruchomościowe w sposób zrozumiały i przekonujący. Oto kilka ważnych elementów doskonałej komunikacji werbalnej:

- 1. Klarowność i precyzja:** Wyrażaj swoje myśli w sposób prosty i zwięzły. Unikaj zbędnych skomplikowanych terminów i zapewniaj klientom pełne zrozumienie informacji.
- 2. Empatia:** Bądź wrażliwy na potrzeby i oczekiwania swoich klientów. Zadawaj pytania, słuchaj uważnie i dostosuj swoje przekazy do ich indywidualnych potrzeb.
- 3. Umiejętność perswazji:** Wykorzystuj techniki perswazyjne, aby przekonać klientów do swojej propozycji. Podkreśl korzyści i wartość, jakie nieruchomość może przynieść klientowi.

Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Umiejętność skutecznego przekazywania informacji: Oprócz komunikacji werbalnej, istotne są również umiejętności skutecznego przekazywania informacji za pomocą niewerbalnej komunikacji. Oto kilka aspektów, na które warto zwrócić uwagę:

1. Mowa ciała: Niewerbalne sygnały, takie jak gesty, mimika twarzy i postawa ciała, mają duże znaczenie w komunikacji. Bądź świadomy swojej mowy ciała i wykorzystuj ją do wyrażania pewności siebie, zaufania i empatii.

2. Słuchanie aktywne: Daj klientom poczucie, że są słuchani i zrozumiani. Słuchaj uważnie, zadawaj pytania i reaguj na ich wypowiedzi. To pokaże klientom, że ich opinie są dla Ciebie ważne.

3. Używanie narzędzi wizualnych: Wizualne prezentacje, takie jak zdjęcia, filmy czy plany nieruchomości, mogą być skutecznym sposobem przekazywania informacji. Wykorzystuj je w sposób klarowny i atrakcyjny, aby wzmocnić swoje przekazy.

Doskonałe komunikacyjne umiejętności są niezbędne dla agenta nieruchomości, aby skutecznie budować relacje z klientami i osiągać sukcesy w branży. Pamiętaj, że komunikacja to dwukierunkowy proces, który wymaga zarówno umiejętności przekazywania informacji, jak i umiejętności słuchania. Nieustannie pracuj nad rozwinięciem swoich umiejętności komunikacyjnych, poszukuj wiedzy i szkoleń, aby stać się mistrzem w tej dziedzinie.

Złote myśli: "Efektywna komunikacja jest kluczem do sukcesu we wszystkim, co robimy"



Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Samodzielność i dobra organizacja pracy

Umiejętność samodzielności i dobrej organizacji pracy są niezwykle ważne dla agenta nieruchomości z kilku powodów. Po pierwsze, samodzielność pozwala agentowi podejmować decyzje i działać niezależnie, co jest kluczowe w dynamicznym środowisku nieruchomości. Po drugie, dobra organizacja pracy pozwala agentowi skutecznie zarządzać swoim czasem, priorytetami i zadaniami, co przekłada się na efektywność i osiągnięcie zamierzonych celów i wreszcie pozwala agentowi przejąć kontrolę nad swoim rozwojem zawodowym i osiągać większy sukces w branży nieruchomości.

Samodzielność w wykonywaniu zadań: Praca agenta nieruchomości wymaga zdolności do samodzielnego podejmowania decyzji i wykonywania zadań. Oto kilka aspektów, które należy uwzględnić:

- 1. Inicjatywa i proaktywność:** Samodzielny agent nieruchomości musi być inicjatywny i proaktywny w podejmowaniu działań. Powinien być zdolny do rozpoznawania potrzeb klientów, identyfikowania potencjalnych nieruchomości i podejmowania inicjatywy w celu realizacji transakcji.
- 2. Samodyscyplina:** Samodzielność wymaga silnej samodyscypliny. Agent nieruchomości musi być odpowiedzialny za swoje działania, trzymać się ustalonych planów i terminów, oraz radzić sobie z wyzwaniami i trudnościami, które mogą się pojawić.
- 3. Kreatywność:** Samodzielność obejmuje również zdolność do kreatywnego myślenia i podejmowania nietypowych rozwiązań. Agenci nieruchomości często spotykają się z różnymi sytuacjami i problemami, dlatego ważne jest, aby potrafili znaleźć nowe pomysły i strategie, które pomogą osiągnąć zamierzone cele.





Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Dobra organizacja pracy i umiejętność zarządzania sobą w czasie: Dobra organizacja pracy i efektywne zarządzanie czasem są kluczowe dla osiągnięcia sukcesu jako agent nieruchomości. Oto kilka ważnych punktów, które należy uwzględnić:

1. Planowanie: Skuteczna organizacja pracy rozpoczyna się od planowania. Agent nieruchomości powinien umieć określić priorytety, ustalić cele i opracować plan działania. Przykładowo, tworzenie harmonogramów, list zadań, i wykorzystywanie narzędzi zarządzania czasem, takich jak kalendarze i aplikacje do organizacji pracy, będą pomocne w efektywnym planowaniu.

2. Priorytetyzacja: Dobra organizacja pracy polega na umiejętności rozpoznawania najważniejszych zadań i koncentrowaniu się na nich. Agent nieruchomości powinien umieć odróżnić zadania, które są kluczowe dla osiągnięcia sukcesu, od tych, które są mniej istotne. W ten sposób można skoncentrować wysiłki na najważniejszych obszarach działalności.

Tu z pomocą przyjdą narzędzie do priorytetyzacji: Macierz Eisenhowera i Zasada Pareto zwana 80/20.

Macierz Eisenhowera, znana również jako "kwadrant czasu", to narzędzie do zarządzania czasem i priorytetami, które zostało opracowane przez byłego prezydenta Stanów Zjednoczonych, Dwighta D. Eisenhowera. Macierz ta pomaga w skutecznym planowaniu i organizowaniu zadań, aby skupić się na najważniejszych i pilnych działaniach.

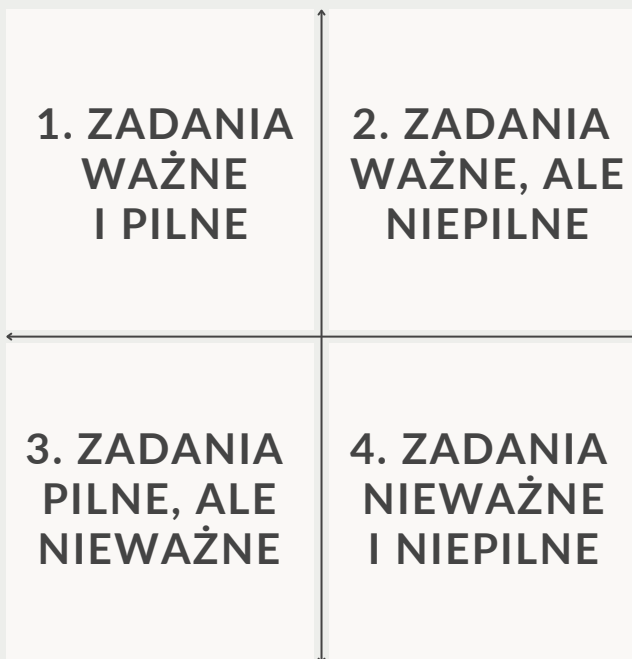
Twoja zdolność do zarządzania sobą w czasie jest kluczowa do sukcesu w każdej dziedzinie życia. Brian Tracy





Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

Macierz Eisenhowera



Macierz Eisenhowera dzieli zadania na cztery kategorie, oparte na dwóch kryteriach: pilności i ważności. Oto opis każdej kategorii:

1. Zadania ważne i pilne: Są to zadania, które mają wysoki priorytet i wymagają natychmiastowej uwagi. Najlepiej jest je wykonać jak najszybciej, aby uniknąć problemów lub konsekwencji ich zaniedbania.

2. Zadania ważne, ale niepilne: Te zadania mają duże znaczenie, ale nie wymagają natychmiastowej uwagi. Oznacza to, że można je zaplanować i wykonać w odpowiednim czasie, mając na uwadze ich znaczenie i długoterminowy wpływ.

3. Zadania pilne, ale nieważne: Są to zadania, które wydają się pilne, ale nie mają dużej wartości ani znaczenia w dłuższej perspektywie. Warto rozważyć delegowanie tych zadań lub znalezienie innych sposobów na ich minimalizację.

4. Zadania nieważne i niepilne: To zadania, które nie mają dużej wartości ani pilności. Najlepiej jest je unikać lub całkowicie je eliminować, aby skoncentrować się na bardziej istotnych i wartościowych zadaniach.

Korzystanie z Macierzy Eisenhowera pozwala agentom nieruchomości na skuteczne priorytetyzowanie zadań i planowanie swojego czasu. Dzięki temu mogą skoncentrować się na realizacji najważniejszych i strategicznych działań, co przekłada się na efektywność i osiągnięcie sukcesów w swojej pracy.





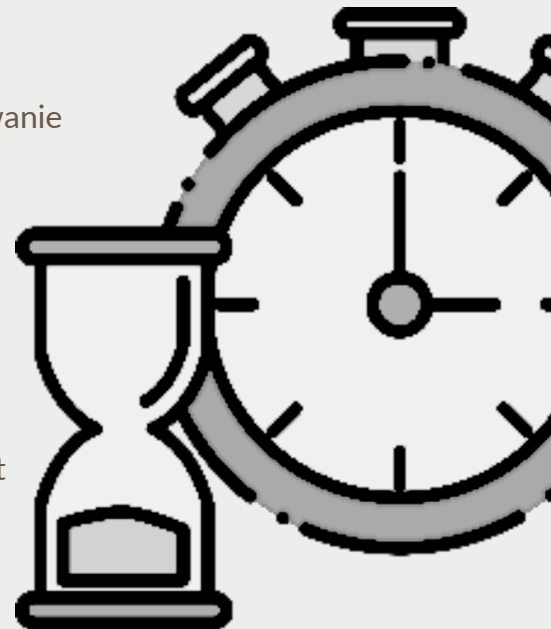
Kluczowe umiejętności i cechy agenta nieruchomości

3. Eliminowanie rozproszenia: Skuteczne zarządzanie sobą w czasie wymaga eliminowania czynników rozpraszających i utrzymania skupienia na ważnych zadaniach. To oznacza kontrolowanie czasu poświęconego na media społecznościowe, niepotrzebne spotkania czy rozmowy telefoniczne, które nie przynoszą wartości dodanej.

Pożeracze czasu:

- Telewizja, Platformy VOD
- Social Media – np. FB, Instagram – bezcelowe scrolowanie
- Lenistwo / Prokrastynacja
- Telefon / Komunikatory – plotkowanie
- Bałagan - ciężko coś znaleźć, łatwo zgubić, zapomnieć
- Multitasking - nie wykonuj kilku zadań równocześnie, zakończ jedno, przed rozpoczęciem kolejnego
- Zbytnia oszczędność – chytry traci dwa razy
- Brak wiedzy lub umiejętności
- Pedantyzm / Perfekcjonizm - better done than perfect

Unikaj pożeraczy czasu i kontroluj swoje działania!



Samodzielność i dobra organizacja pracy są kluczowymi elementami sukcesu agenta nieruchomości. Samodzielność pozwala na efektywne wykonywanie zadań, podejmowanie decyzji i działanie z inicjatywą. Dobra organizacja pracy i zarządzanie sobą w czasie pomagają w osiąganiu zamierzonych celów, eliminowaniu chaosu i skupianiu się na najważniejszych zadaniach. Dlatego ważne jest, abyś ciągle rozwijał te umiejętności i wykorzystywał je w swojej codziennej pracy jako agent nieruchomości.





ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

Czy warto wybrać ten zawód?

Wzrastający procent obsługiwanych transakcji przez pośredników

Według statystyk, wzrasta udział transakcji dotyczących nieruchomości obsługiwanych przez pośredników. Coraz więcej osób, które z racji swoich obowiązków zawodowych lub związanych z życiem rodzinnym, nie mają czasu na samodzielne załatwianie spraw związanych z zakupem lub sprzedażą nieruchomości. Ponadto, wzrasta liczba osób, które z różnych powodów mieszkają w innych miastach lub regionach i nie mają możliwości regularnego angażowania się w pokazywanie mieszkań czy domów swoim potencjalnym klientom. W takich sytuacjach agent nieruchomości staje się niezastąpionym pośrednikiem, który podejmuje na siebie trudy związane z przeprowadzeniem transakcji.

Potrzeba fachowej wiedzy

W transakcjach w obrocie nieruchomościami wymagana jest specjalistyczna wiedza prawna, techniczna i rynkowa. Przeciętni ludzie często nie posiadają takiej wiedzy, co może prowadzić do problemów i strat finansowych. Agent nieruchomości jest wyposażony w tę potrzebną wiedzę i doświadczenie, aby prowadzić transakcje zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami. Dzięki temu agent nieruchomości staje się doradcą dla klientów, którzy poszukują profesjonalnej pomocy przy sprzedaży, kupnie lub wynajmie nieruchomości.

Emocje

Transakcje nieruchomości, ze względu na znaczącą wartość, często są obarczone wysokimi emocjami, zarówno u sprzedających, jak i kupujących. Związane z nimi stresy, nadzieje, obawy i oczekiwania mogą prowadzić do podejmowania pochopnych decyzji lub przysparzać trudności w negocjacjach. Agent nieruchomości, jako osoba z zewnątrz, może spojrzeć na sytuację obiektywnie i trzeźwo. Posiadając doświadczenie w radzeniu sobie z różnorodnymi sytuacjami, może skutecznie zarządzać emocjami klientów i pomóc im w podejmowaniu świadomych i przemyślanych decyzji. Dzięki temu agent nieruchomości nie tylko pomaga klientom w osiągnięciu ich celów, ale także wspiera ich emocjonalnie w trudnych momentach procesu transakcyjnego.

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY



ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

Czy warto wybrać ten zawód?

Komplikacje

Brak dwóch identycznych transakcji nieruchomości - to motto agentów nieruchomości. Każda transakcja jest inna i może napotkać na różne wyzwania i problemy do rozwiązania, co sprawia, że praca w tej branży jest niezwykle ciekawa i dynamiczna.

Czasem, podczas procesu transakcyjnego, pojawiają się nieoczekiwane komplikacje, które mogą zdezorientować zarówno sprzedających, jak i kupujących. To tutaj rola agenta nieruchomości staje się nieoceniona. Dzięki swojemu doświadczeniu, wiedzy i umiejętnościom, agent może pomóc w radzeniu sobie z tymi niespodziewanymi sytuacjami. Potrafi szybko reagować, znajdując rozwiązania, które chronią interesy klientów i prowadzą do pomyślnego zakończenia transakcji.

Bez względu na to, czy chodzi o niespodziewane problemy techniczne, prawne czy też negocjacyjne, agent nieruchomości stoi na straży interesów swoich klientów, służąc im wsparciem i pomocą na każdym etapie procesu transakcyjnego.

Wysoka wartość transakcji

Transakcje w obrocie nieruchomościami wiążą się ze znaczącymi kwotami pieniędzy. Dlatego korzystanie z usług agenta nieruchomości ma dodatkową wartość - zwiększa bezpieczeństwo klienta. Agent nieruchomości pełni rolę doradcy i wsparcia dla swoich klientów, pomagając im w uniknięciu pułapek i ryzyka związanego z tak ważnymi finansowo decyzjami. Dzięki swojej wiedzy, doświadczeniu i profesjonalizmowi, agent może zapewnić klientowi kompleksową opiekę na każdym etapie procesu transakcyjnego. Klient, korzystając z usług agenta, może dzielić ryzyko związane z transakcją z profesjonalistą, co pozwala mu poczuć się pewniej i bezpieczniej.

Bezpieczeństwo

Współpraca z agentem nieruchomości może dać klientom poczucie bezpieczeństwa w procesie kupna lub sprzedaży nieruchomości. Agent chroni ich interesy i pomaga uniknąć potencjalnych problemów i pułapek.

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY



ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

Jak zacząć, co jest potrzebne na start

Szkolenia

Pierwszym krokiem na drodze do przyszłego sukcesu jako agent nieruchomości są odpowiednie szkolenia. Warto znaleźć właściwe kursy, które zapewnią Ci niezbędną wiedzę i umiejętności, aby posiadać kwalifikacje do pracy z klientami w nieruchomościach, a w przyszłości zdobywać kolejne poziomy edukacji i stać się profesjonalistą w tej dziedzinie.

Marketing

Skuteczna strategia marketingowa jest kluczowa dla sukcesu w pracy agenta nieruchomości. Musisz nauczyć się promować siebie i swoje usługi, aby przyciągać klientów i budować swoją markę osobistą. Musisz też korzystać z narzędzi dla promocji ofert nieruchomości i znać zasady marketingu na rynku nieruchomości.

Wsparcie merytoryczne

Niezbędne jest wsparcie merytoryczne, które pomoże Ci rozwijać się zawodowo. Nikt nie jest alfą i omegą i szczególnie na początku drogi, budując swoje doświadczenie, pojawia się wiele pytań, na które nie będziesz znać odpowiedzi. Wsparcie mentora, doświadczonego pośrednika czy prawnika lub zespołu prawnego jest niezbędne dla oferowania rzetelnych usług.

Wsparcie administracyjne

Wielu agentów nieruchomości potrzebuje wsparcia administracyjnego, aby móc skupić się na obsłudze klientów i prowadzeniu transakcji. To jest praca w terenie, głównie z klientami. Pojawiają się obszary biurowe, konieczność odbioru lub nadania korespondencji, koordynacja kalendarza. To wsparcie

Procedury dokumenty

Posiadanie wymaganych prawem procedur i dokumentów do pracy w pośrednictwie jest niezbędne dla agentów nieruchomości. Działalność pośrednictwa jest oparta na dokumentach np. umowach pośrednictwa, protokołach, oświadczeniach, umowach dla klientów. Powinny być wygodne w użytkowaniu, zgodne z prawem i zawierające konieczne informacje a także aktualne.

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY



ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

Jak zacząć, co jest potrzebne na start

Coaching / motywacja

Praca jako agent nieruchomości może być trudna i pełna wyzwań. Dlatego ważne jest, aby mieć dostęp do coachingowej pomocy i programy motywacji. Coaching pomaga utrzymać wysoki poziom zaangażowania i skupienia, a program motywacji pozwala utrzymać energię i determinację, szczególnie w trudnych momentach. To kluczowe dla długoterminowego sukcesu w tej branży.

Konsultacje biznesowe

Mając możliwość konsultowania się z doświadczonymi profesjonalistami z branży, którzy dzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem, możesz rozwijać swoją działalność, planować strategię rozwoju oraz zdobywać niezbędne umiejętności do osiągnięcia sukcesów zawodowych. Konsultacje biznesowe mogą pomóc Ci w identyfikowaniu obszarów do poprawy, rozwiązywaniu problemów i podejmowaniu strategicznych decyzji, które wpłyną pozytywnie na Twój rozwój zawodowy i osiągnięcie sukcesu w branży nieruchomości.

Możliwości rozwoju

Szukaj miejsc, które oferują możliwości rozwoju zawodowego, szkolenia i kursy, które pomogą Ci stale podnosić swoje umiejętności, a także wykorzystywać je w ramach rozwoju ścieżki kariery.

Case study

Studia przypadków są doskonałym narzędziem do nauki i rozwoju w branży nieruchomości. Analiza rzeczywistych sytuacji i transakcji pomoże Ci lepiej zrozumieć procesy i wyzwania związane z pracą agenta nieruchomości, a także uczyć się na "cudzych błędach".

Technologia / IT

Korzystanie z nowoczesnych narzędzi i platform internetowych może znacząco ułatwić Ci pracę i zwiększyć efektywność. Agenci nieruchomości potrzebują m.in. systemów do zarządzania ofertami, systemów CRM, systemów do zarządzania dokumentami itp.

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY



ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

6 kluczowych powodów dla których warto podjąć współpracę jako Doradca ds. nieruchomości z Białe Lwy

Partnerstwo w biznesie

Nasi Doradcy są naszymi partnerami biznesowymi. To nasi Doradcy wskazują nam kierunki rozwoju i rozszerzanie zakresu usług, jakie im zapewniamy. Naszym zadaniem jest pomoc w jak najefektywniejszym rozwoju biznesu naszych partnerów, dlatego pomagamy im w wyznaczaniu i realizacji ich celów czy rekrutacji i szkoleniu członków ich zespołów. Sukces każdego z naszych Doradców jest naszym sukcesem!

Szkolenia

W Białe Lwy uważamy, że szkolenia i ustawiczna edukacja stanowią fundament pracy doradców ds. nieruchomości. Dlatego u nas zapewniamy je na każdym etapie rozwoju. SMART Agent START, SMART Agent FIRE, SMART Agent EXPERIENCE, Warsztat Skutecznego Agent (e-learning) to nasze autorskie programy szkoleniowe dostępne dla naszych współpracowników. Oferowane programy edukacyjne to kompleksowy pakiet szkoleniowy wprowadzający w zawód, dedykowany także osobom spoza branży dla szybkiego wejścia w nowy biznes. Organizujemy również szkolenia doskonalące oraz szkolenia zewnętrzne z uznanymi autorytetami w branży nieruchomości.

Atrakcyjne rozliczenia

Stawiamy przede wszystkim na przejrzysty i jasny system rozliczeń, w którym nasi Doradcy są wynagradzani adekwatnie do zaangażowania i skuteczności swoich działań. W zależności od miejsca na ścieżce rozwoju prowizje należne agentom wynoszą od 40% do nawet 80% kwoty zapłaconej przez ich klienta. System prowizyjny, który proponujemy należy najprawdopodobniej do najatrakcyjniejszych w branży na krajowym rynku pośrednictwa. Gwarantujemy szybkie wypłaty wynagrodzeń.

**Nasz zespół jest dość duży, dzięki czemu uzyskujemy korzyści skali.
Z tego powodu oferujemy naszym Doradcom więcej niż małe biura.**

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY



ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

6 kluczowych powodów dla których warto podjąć współpracę jako Doradca ds. nieruchomości z Białe Lwy

Marketing

Są pewne usługi, bez których nie da się funkcjonować w nieruchomościach, ani w biznesie, jak np. marketing. Dobry marketing nie jest tani, ale dzięki skali działania możemy korzystać ze świetnych rozwiązań w rozsądnych kosztach. Promocja ofert na wiodących portalach ogłoszeniowych, promocja ofert i współpraca w MLS, strona biura z podstroną każdego z Doradców, spacery 3D czy kampanie w social mediach - to podstawa, którą zapewniamy. Wspieramy doradców w prowadzeniu ich osobistych kampanii promocyjnych i budowaniu ich personal branding. Dostarczamy sprawdzonych wykonawców i dostawców usług z zakresu promocji i marketingu, którzy obsługują naszych Doradców na korzystnych warunkach.

Biuro

Nasze biuro zlokalizowane jest na Mokotowie, kilka minut spacerem od stacji metra czy innych środków komunikacji miejskiej. W biurze czekają komfortowe miejsca pracy dla Doradców oraz miejsca na spotkania z Klientami. W przerwach od pracy można skorzystać z zaplecza socjalnego z wyposażoną kuchnią, a także napić się pysznej kawy.

Nasze biuro znajduje się także w przestrzeni wirtualnej. Korzystanie z narzędzi czy wzorów dokumentów jest możliwe z dowolnego miejsca na świecie, a wszystkie spotkania i szkolenia są dostępne także online

Doświadczenie

Osoby zarządzające w Białe Lwy mają wieloletnie doświadczenie w nieruchomościach, inwestowaniu i biznesie. I chętnie dzielą się swoimi doświadczeniami.

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY

Opinie naszych agentów - Doradców ds. nieruchomości



Zanim zdecydowałam się na Białe Lwy rozmawiałam o współpracy z kilkoma innymi agencjami. Porównywałam warunki, ale także – co było dla mnie niezwykle ważne – możliwości rozwoju, edukacji i atmosferę w zespole.

Już po pierwszym spotkaniu poczułam, że to miejsce dla mnie!

Zdecydowanie nie była to kolejna sucha rozmowa o wysokości prowizji i targetach, ale o wartościach, doświadczeniach, możliwościach i ciekawych ludziach. Przeczucie mnie nie myliło!



W Białych Lwach mam ciągłe wsparcie szkoleniowe i mentorskie.

Byłem w wielu agencjach nieruchomości i muszę powiedzieć, że tu jest najlepiej. Mam ciągłe pomocną dłoń. Przekonała mnie również rodzinna atmosfera i życzliwi ludzie. W tej chwili Białe Lwy mają bardzo dobry system współpracy/wynagrodzeń - myślę, że najlepszy w Warszawie. Polecam kandydatom pracę w Białych Lwach.



Nie miałam doświadczenia w branży nieruchomości a w Białych Lwach podoba mi się, że mogłam wybrać osobę od której mogę się uczyć, to jest fajne bo nie zawsze jest taki wybór. W firmach często jest coś narzuconego co mnie bardzo uwiera a tutaj mam elastyczność działania. Zaczęłam wdrożenie i pracę jako Agent mając wsparcie merytoryczne dokumentowe i praktyczne. Otrzymałam wszystko czego potrzebowałam wchodząc do nowej branży i dlatego jestem nadal w Białych Lwach.



● ● ● ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

Aplikuj



APLIKUJ

kariera-agent.pl



kariera-agent.pl

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY



ZAWÓD: AGENT NIERUCHOMOŚCI

JAK WSKOCZYĆ DO ŚWIATA NIERUCHOMOŚCI
I ROZWINĄĆ KARIERĘ W DYNAMICZNEJ BRANŻY



Białe Lwy - Nieruchomości sp. z o.o.
ul. Wita Stwosza 48 lok. 109
02-661 Warszawa
KRS: 0000903547
NIP: 5213930760
REGON: 389106352
e-mail: info@bialelwy.pl
tel: 22 299-06-04



BIAŁE LWY

Materiał objęty prawem autorskim © Białe Lwy - Nieruchomości
autor: Agata Stradomska agataonieruchomosciach.pl

kariera-agent.pl



BIAŁE LWY

