

Pracuję w nieruchomościach...

Rynek nieruchomości to skomplikowana przestrzeń, na której osoba bez odpowiedniego przygotowania z trudem się porusza. Agent nieruchomości ma ułatwić życie potencjalnego nabywcy lub sprzedawcy nieruchomości m.in. przez selekcję ofert, minimalizowanie ryzyka sprzedającego lub kupującego oraz skojarzenie dwóch odpowiadających sobie stron transakcji.

Przeglądając codzienną prasę wśród ofert pracy możemy znaleźć wiele stanowisk związanych z branżą nieruchomości np.: specjalista ds. nieruchomości, pośrednik ds. obrotu nieruchomościami, stanowisko ds. gospodarowania nieruchomością, rzeczoznawca majątkowy, agent nieruchomości. Na rynku obserwuje się potrzeby klientów związane nie tylko ściśle z pośrednictwem w zakresie kupna/sprzedaży, ale również, i to w coraz większym stopniu, doradztwa dotyczącego m.in. ceny, lokalizacji czy rodzaju budownictwa. Pojawia się również obszar związany z administrowaniem, planowaniem czy analizą. Sprawdź, jakie zadania są wykonywane, jakie kwalifikacje i umiejętności są wykorzystywane - może to będzie nowa możliwość zawodowa?

Administrator nieruchomości/ Zarządca nieruchomości/ Stanowisko ds. gospodarowania nieruchomością

Głównym zadaniem na tym stanowisku jest odpowiednie zarządzanie budynkiem, budynkami, osiedlem. To osoba odpowiedzialna za prowadzenie nadzoru nad obiektem lub grupą obiektów o określonym charakterze: kamienicą, osiedlem mieszkaniowym, ośrodkiem rekreacyjnym, budynkiem o zastosowaniu przemysłowym lub halą produkcyjną czy magazynem. Z usług zarządców nieruchomości korzystają najczęściej wspólnoty oraz spółdzielnie mieszkaniowe.

Katalog obowiązków na tym stanowisku jest szeroki i zróżnicowany (w zależności od administrowanego obiektu): od dbałości o czystość budynków mieszkalnych, prowadzenia prac konserwacyjnych i remontowych w ich obrębie, pieczę nad stanem technicznym urządzeń i instalacji, a także przyjmowanie skarg czy zgłoszeń innego rodzaju od lokatorów, obsługa w zakresie dostawy zarządzanym obiektom wszelkich mediów, podejmowanie decyzji dotyczących realizacji budżetu.

Analityk rynku nieruchomości

Opracowano w CiIPKZ w Tarnowie na podstawie stron internetowych: [Porady dla profesjonalnych pośredników nieruchomości - nieruchomosci-online.pl](#), [Trader rynku nowe zawody w branży nieruchomości - Kariera - Forbes.pl](#), [Zawody związane z nieruchomościami \(competirpolska.com.pl\)](#), [Jak założyć biuro nieruchomości? - Poradnik GoWork.pl](#), [Sprzedaż i wynajem nieruchomości - Morizon.pl](#), [www.praca.egospodarka.pl](#), [Zarządca nieruchomości \(praca.pl\)](#)
Luty 2021

Głównym jego zadaniem jest dokonanie analizy rynku nieruchomości na danym terenie, głównych trendów w poszczególnych segmentach rynku, potencjalnych nisz rynkowych oraz analizę optymalnego wykorzystania nieruchomości. Sporządza opisy nieruchomości, na które składają się m.in. lokalizacja nieruchomości i jej otoczenie, powierzchnia, charakterystyka podstawowych danych technicznych, opis stanu prawnego, aktualne przeznaczenie i stan zagospodarowania oraz podsumowanie wyniku finansowego nieruchomości za dany okres. Na podstawie swoich analiz określa najlepszy sposób wykorzystania nieruchomości, wskazuje mocne i słabe strony danego rozwiązania i związane z nim szanse i zagrożenia.

Agent Nieruchomości/ Makler Nieruchomości/ Specjalista ds. Obrotu Nieruchomościami

Do zakresu obowiązków tego pracownika należy przede wszystkim pozyskiwanie i sprzedaż nieruchomości, a także ich wynajem. Prowadzi monitoring rynku nieruchomości. Przygotowuje oferty, umawia spotkania i prezentuje klientom propozycje sprzedaży. Negocjuje warunki sprzedaży lub najmu, sporządza umowy do prowadzonych transakcji.

Powinien posiadać szeroką wiedzę na temat rynku nieruchomości, prawa dotyczącego obrotu nieruchomościami oraz umiejętności sprzedażowe i prezentacyjne.

Doradca do spraw lokali usługowych

To specjalista posiadający wiedzę dotyczącą aktualnej oferty, trendów na rynku oraz czynników determinujących poziom cen.

Dokonuje analizy określenia szans, możliwości na długoterminowy najem na dany lokal, co wymaga dużego doświadczenia, zdolności prognozowania, znajomości różnych branż usługowych i lokalnego rynku usług. Do tego należy dodać umiejętność oceny ryzyka inwestycyjnego.

Doradca do spraw najmu

Inną specjalizacją na rynku nieruchomości jest doradca do spraw najmu. Jego klientem mogą być zarówno firmy, jak i osoby prywatne. Rośnie zapotrzebowanie na usługi doradcze, gdyż mieszkania bardzo często wynajmowane są przez osoby, które nie znają topografii miasta, a także przez cudzoziemców.

Od doradcy do spraw najmu wymagana jest więc znajomość rynku nieruchomości i topografii danej miejscowości, ale również zapał, szybkość działania oraz zdolność przekonywania. Transakcje zawierane są bardzo szybko, często z dnia na dzień.

Od pracy doradcy ds. nieruchomości odróżnia doradcę ds. najmu najbardziej sposób wykonywania pracy - jest to bardziej praca za pośrednictwem telefonu niż w terenie, chociaż oczywiście wizytacje nieruchomości też stanowią jego podstawowy obowiązek zawodowy.

Doradca do spraw nieruchomości wakacyjnych

Inną specjalizacją na rynku nieruchomości jest doradztwo w nieruchomościach wakacyjnych. Doradcy, którzy chcą się specjalizować się w tej dziedzinie powinni posiadać wiedzę z zakresu finansów oraz inwestycji. Potrzebna jest również znajomość matematyki finansowej, aby oszacować rentowność inwestycji z uwzględnieniem różnych czynników (czynsz, koszty, podatki, itd.). Pracę w tym zawodzie ułatwiają zdolności analityczne.

Doradca Hipoteczny

Doradza klientowi w wyborze najlepszej oferty kredytowej, czyli jego zadaniem jest znalezienie najkorzystniejszego sposobu finansowania inwestycji.

Do jego obowiązków należy, m.in.: doradztwo w zakresie kredytów oraz profesjonalna i zindywidualizowana obsługa klienta. Ściśle współpracuje z biurami nieruchomości, developerami, biurami pośrednictwa kredytowego. Weryfikuje dokumentację prawną nieruchomości, wstępnie określa wartość i cenę nieruchomości, sprawdza umowę przedwstępną. Dla rzetelnego wykonywania swoich obowiązków konieczna jest mu znajomość produktów hipotecznych i uwarunkowań lokalnego rynku, doświadczenie w sprzedaży kredytów hipotecznych, doświadczenie w kontaktach z klientami (doradztwo,

obsługa).

Doradca ds. nieruchomości/Pośrednik w obrocie nieruchomościami/ Konsultant ds. nieruchomości

Główne zadania na tym stanowisku to: doradztwo w zakresie sprzedaży lub zakupu, jak również pomoc przy wszelkich sprawach związanych z formalnymi aspektami. Innymi słowy to profesjonalna obsługa klientów w zakresie obrotu nieruchomościami, umawianie spotkań, oferowanie i prezentacja ofert, kompletowanie dokumentów i współudział w zawieraniu transakcji, aktualizacja bazy danych klientów, monitorowanie rynku nieruchomości. Zajmować się może przygotowywaniem analiz rynku nieruchomości, analizować słabe i mocne strony mieszkań, lokalizacji. Jego podstawowym zadaniem jest nawiązywanie i podtrzymywanie kontaktów z klientami zainteresowanymi kupnem, sprzedażą, wynajmem. W związku z tym doradca ds. nieruchomości musi również wykazać się umiejętnościami pozyskiwania nieruchomości pod inwestycje lub nowe lokalizacje oraz przygotowania wyceny. W swojej pracy zajmuje się także przygotowaniem dokumentacji w tym zakresie.

Rzeczoznawca majątkowy

Głównym jego zadaniem jest kompleksowa i profesjonalna wycena nieruchomości, jak również maszyn i urządzeń trwale związanych z nieruchomością.

Sporządza opracowania i ekspertyzy dotyczące m. in.: rynku nieruchomości oraz doradztwa w zakresie tego rynku; efektywności inwestowania w nieruchomości i ich rozwoju; bankowo-hipotecznego wartości nieruchomości; określania wartości nieruchomości na potrzeby indywidualnego inwestora.

Swoją pracę opiera na stanie faktycznym nieruchomości, czyli stanie wizualnym, technicznym, użytych materiałach oraz potencjale danej nieruchomości. Jest on związany między innymi z możliwościami rozbudowy czy wykorzystania danych pomieszczeń. Rzeczoznawca powinien być bez wątpienia osobą dokładną, sumienną, skrupulatną i odpowiedzialną.

Specjalista ds. gruntów

To kolejna specjalizacja na rynku nieruchomości. Ze względu na coraz większe zainteresowanie w Polsce inwestowaniem w grunty, w szczególności w działki rolne, pojawiło się zapotrzebowanie na osoby posiadające szeroką wiedzę o rynku gruntów rolnych – specjalistów ds. gruntów. Wymaga się od nich świetnej znajomości lokalnych rynków, umiejętności oceny perspektywy wzrostu cen, docierania do osób, które dysponują tego typu nieruchomościami i chcą je sprzedać, a także bardzo dobrej znajomości wszelkich planów związanych z budową infrastruktury. Powinien również bardzo dobrze znać się na zagadnieniach związanych z przekształcaniem gruntów, ich podziałem czy łączeniem działek.

Specjalista ds. pozyskiwania nieruchomości

Do jego głównych zadań należy, m.in.: analiza rynku nieruchomości na wybranym terenie oraz poszukiwanie i pozyskiwanie atrakcyjnych ofert sprzedaży gruntów i budynków. W ramach tych zadań negocjuje ceny zakupu nieruchomości, dba o zapewnienie formalnych aspektów prawnych zakupu. Współpracuje z zewnętrznymi pośrednikami w handlu nieruchomościami, niejednokrotnie odpowiada za kierowanie pracami dotyczącymi zmiany zagospodarowania terenu, organizuje przetargi, kontroluje budżet.

Trader rynku pierwotnego

Takie stanowisko oznacza specjalistę od mieszkań deweloperskich, który ma świetną orientację wśród inwestycji mieszkaniowych, dobrą znajomość lokalnego rynku mieszkaniowego i w imieniu klienta negocjuje z deweloperami zakupy pakietowe i niższe ceny.

Współpracuje jednocześnie z deweloperami i doradcami ds. nieruchomości. Jego zadaniem jest prowadzenie negocjacji z deweloperami w zakresie cen mieszkań oraz pozyskiwanie informacji o popycie na nieruchomości o konkretnych parametrach. Do jego obowiązków należy również wzmacnianie i utrzymywanie dobrych relacji z deweloperami, a także przeprowadzanie zakupów pakietowych. W codziennej pracy

niezbędne traderowi są wysoko rozwinięte umiejętności negocjacyjne.

Dzisiejszy obrót nieruchomościami jest wielowymiarowy, a profesjonalny agent musi być niezwykle aktywny, aby sprostać jego wymaganiom. Jego działania polegają na zbieraniu ofert od klientów biura, wyszukiwaniu ofert w sieci internetowej, poszukiwaniu chętnych do zakupu lub sprzedaży nieruchomości. Kolejnym aspektem jest wykonywanie i kompletowanie dokumentacji dotyczącej sprzedawanej nieruchomości oraz zdjęć (jeśli nie zajmuje się tym profesjonalny fotograf). Najistotniejszym elementem pracy agenta jest zbadanie sytuacji finansowej kupującego oraz ocena nieruchomości. Ostatnim etapem jest doprowadzenie do zawarcia transakcji.

Każda z tych czynności wymaga określonej wiedzy i umiejętności. W internecie wiele pozycji jest zdezaktualizowanych, zatem do zadań agenta należy „przesianie” ofert nieważnych, powtarzających się i wybraniu tych, które będą atrakcyjne dla klientów biura. Kompletowanie dokumentacji związanej ze sprzedażą mieszkania, domu, czy terenu wymaga sporej wiedzy natury technicznej i orientacji w prawie. Tu istotne są wszelkie elementy wpływające na cenę nieruchomości, m.in. wszelkie służebności (drogi koniecznej, przesyłu, inne rodzaje służebności), stwierdzenie obciążeń hipotecznych, posiadanie przez sprzedającego świadectwa charakterystyki energetycznej i wiele innych aspektów. Współpraca ze sprzedającym polega również na adekwatnej wycenie nieruchomości. To zadanie, któremu warto poświęcić sporo czasu, gdyż niewłaściwa ocena wartości rynkowej wpływa znacząco na wydłużenie okresu poszukiwania potencjalnego nabywcy.

Współpraca z kupującym ma nieco inny charakter. Tu ważna jest ocena zdolności finansowej klienta. Zadaniem agenta nieruchomości jest dopilnowanie, by klient takiej ocenie poddał się zanim dojdzie do zaawansowanych rozmów z drugą stroną transakcji. Sporą trudnością jest wyszukanie aktualnych ofert i dopasowanie ich do potrzeb i wymagań nabywcy. Trzeba pamiętać, że ważna jest tu nie tylko cena, ale również stan domu, czy mieszkania, otoczenie nieruchomości, czas, w którym właściciel jest w stanie dokonać sprzedaży. Kolejnym etapem jest sprawdzenie stanu prawnego i technicznego nieruchomości. Agent bierze udział w negocjowaniu ceny zakupu.

Finalizacja transakcji wymaga odrębnego przygotowania. Towar, jakim jest mieszkanie lub dom to wartość, na którą ludzie zaciągają wieloletnie kredyty. Ważne jest więc, aby cały

proces był odpowiednio udokumentowany. Często zdarza się, że strony zawierają umowy przedwstępne, niekiedy sprzedaż wiąże się np. ze spłatą zadłużenia i usuwaniem obciążeń hipotecznych. W obecnych realiach rzadko mamy do czynienia z prostym modelem aktu kupna – sprzedaży. Tym większa jest wymagana wiedza i odpowiedzialność pośrednika nieruchomości.

Pośrednik w zasadzie powinien posiadać dwa rodzaje biura – stacjonarne oraz mobilne. Tego fachu nie da się uprawiać wyłącznie spędzając czas przy biurku. Jadąc do klienta trzeba być zaopatrzonym przynajmniej w notatnik, sprzęt do pisania i ewentualnie szkicowania, dalmierz, warto mieć kalkulator oraz aparat fotograficzny. Najczęściej już przy pierwszym spotkaniu klienci zadają pytania na temat warunków współpracy z biurem pośrednictwa, dobrze jest więc mieć pod ręką przykładową umowę, czy np. dokumenty pozwalające na identyfikację pracownika biura. Zawsze trzeba mieć przy sobie wizytówki. Nieodłącznym atrybutem pośrednika jest telefon. Ponadto osoba zajmująca się obrotem nieruchomościami musi posiadać komputer (a najlepiej komputer przenośny) oraz dostęp do internetu. Trzeba pamiętać, że handel obejmuje nie tylko nieruchomości w danej miejscowości, nierzadko biura włączają do swojej oferty domy i działki leżące w znacznej odległości od siedziby biura. Wiąże się to z koniecznością dysponowania autem i naturalnie, prawem jazdy. Przydatna jest również nawigacja samochodowa.

Praca agenta nieruchomości to przede wszystkim praca z ludźmi. Trzeba przyznać, że część działalności nie należy do najłatwiejszych zadań. Z jednej strony wymagana jest duża zdolność słuchania i zapamiętywania, z drugiej strony pośrednik musi umieć „sprzedać towar”, czyli opowiedzieć historię w sposób na tyle atrakcyjny, by zainteresować nabywcę. Ważny jest również zmysł estetyczny, praktyczne podejście do wykorzystania i aranżowania powierzchni. Niekiedy podpowiedzi agenta co do wizji zmian lub wykończenia lokalu mogą ostatecznie skłonić klienta.

W tej profesji wygrywają osoby wytrwałe. Trzeba pamiętać, że niekiedy wygórowane preferencje oraz zmienność ustaleń i niezdecydowanie to częste „przypadłości” klientów, którzy pozbywają się ważnego dla nich domu lub właśnie nabywają mieszkanie, na które wydadzą sporą sumę pieniędzy. Zniechęcenie przychodzi więc łatwo, lecz ten, kto znajdzie w sobie cierpliwość może liczyć na spore zarobki. Jak długo trzeba czekać? Transakcje o mniejszej wartości, np. wynajem mieszkania są przeprowadzane znacznie częściej, a strony decydują się znacznie szybciej, niż ma to miejsce w przypadku

sprzedaży. Średni okres sprzedaży domu szacuje się na 2 lata. Wszystko zatem zależy od ilości posiadanych ofert kupna i sprzedaży.

Największą aktywność kupujących i sprzedających można zaobserwować wiosną i latem. Wówczas pracownicy biur nieruchomości mają pełne ręce pracy. To świetny czas na prezentację nieruchomości zwłaszcza tych, położonych w urokliwych miejscach. Ale i mieszkania łatwiej jest sprzedać. Wiosną możliwe jest przeprowadzenie całej transakcji nawet w jeden dzień.

Jesień i zima to okres, w którym ceny nieruchomości spadają. Nie oznacza to, że agent nie ma co robić. Właściciele mieszkań i domów, którzy nie znaleźli nabywcy, teraz stają się mniej wymagający co do ustalonej ceny (są skłonni obniżyć ją nawet o 20%).

Teoretycznie powinna to być szansa na przekonanie niezdecydowanych kuszącymi rabatami. Jednak zimowa aura to utrudnienia w dojazdach i gorsze wrażenia wizualne (gdy sprzedaży podlega działka lub dom), a takie warunki mogą skutecznie zniechęcić potencjalnego kupca.

Od 2014 roku nie jest już konieczne ani posiadanie kierunkowego wykształcenia, ani zdobycie państwowej licencji na wykonywanie tego zawodu. Ustawa zmniejszyła wymagania wobec kandydatów do niezbędnego minimum. Obecnie warunkami wykonywania tego zawodu jest:

- pełna zdolność do wykonywania czynności prawnych,
- niekaralność,
- ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej,

(minimalna suma gwarancyjna ubezpieczenia OC, w odniesieniu do jednego zdarzenia oraz do wszystkich zdarzeń w okresie ubezpieczenia nie dłuższym niż 12 miesięcy, których skutki są objęte umową ubezpieczenia OC, wynosi równowartość w złotych 25 000 euro).

Ustawowa deregulacja usług przyniosła ze sobą wzrost zainteresowania pracą agenta – od tej pory właściwie każdy może rozpocząć karierę na rynku sprzedaży lub wynajmu mieszkań. Pamiętajmy jednak, że dobry pośrednik musi nie tylko kontaktować się z klientami, ale również swobodnie poruszać w świecie przepisów prawnych, a przy tym dodatkowo przetwarzać sporą ilość danych z rozmaitych dziedzin.

Brak szczególnych wymagań może skłaniać do szybkiego podejmowania decyzji o wyborze zawodu pośrednika nieruchomości. Warto jednak przemyśleć tę kwestię, gdyż ogromna konkurencja wymaga zdwojonych wysiłków i dużych umiejętności, aby zdobyć klienta i jego zaufanie. Biura z kilkuletnią tradycją w trosce o jakość usług całej branży tworzą zrzeszenia, które mają na celu eliminację podmiotów niewykwalifikowanych i niewiarygodnych. Przynależność do tego rodzaju organizacji znacznie podnosi prestiż pośrednika i jest ceniona wśród klientów. Jednak zanim kandydat zostanie zaakceptowany musi przejść selekcję niemalże taką samą, jaka wymagana była przed uwolnieniem zawodu.

Dobrym punktem wyjścia dla przyszłych pośredników nieruchomości będzie zdobycie wykształcenia w dziedzinie związanej z tą branżą. Najbardziej polecane kierunki to przede wszystkim prawo, następnie budownictwo i ekonomia. W zawodzie agenta sprawdzić się mogą też absolwenci studiów związanych z marketingiem oraz public relations (socjologia lub komunikacja wizerunkowa).

Solidny start zapewniają podyplomowe studia z zakresu zarządzania nieruchomościami. Możemy również skorzystać z kursów na pośrednika. Treść takich szkoleń skupia się głównie na aspektach praktycznych, zaś organizowane są one na terenie całej Polski – najczęściej przez stowarzyszenia branżowe i największe firmy. Pamiętajmy też, że zatrudniając się w jednym z biur zarządzania nieruchomościami, często dostaniemy dostęp do wewnętrznych kursów organizowanych przez naszego pracodawcę. Każdy profesjonalista przyzna, że członkostwo w organizacji branżowej niesie ze sobą wiele korzyści. Nie inaczej jest w przypadku rynku nieruchomości. Stowarzyszenia takie jak Polska Federacja Rynku Nieruchomości dają okazję nie tylko do podniesienia swoich kwalifikacji i potwierdzenia umiejętności (np. poprzez wyrobienie dodatkowych licencji), ale także do nawiązania nowych znajomości i poszerzenia bazy kontaktów. Może to mieć duże znaczenie zwłaszcza dla pośredników o relatywnie krótkim stażu pracy.

Zarobki agenta nieruchomości często są głównym czynnikiem przyciągającym nowe osoby do tego zawodu. Nie da się ukryć, że potrafią być one bardzo wysokie, sięgając nawet kilkunastu tysięcy złotych miesięcznie. Wszystko zależy jednak od indywidualnej skuteczności, gdyż pośrednicy najczęściej rozliczani są w systemie prowizyjnym na podstawie procentu od wartości transakcji.

Jeśli zatem sprzedamy mieszkanie o wartości 500 tys. zł przy prowizji wynoszącej 2%, łatwo obliczyć, że wynagrodzenie wyniesie wtedy 10 tys. zł – a mówimy tu tylko o pojedynczej transakcji. W zależności od ilości i wartości sfinalizowanych transakcji, zarobki będą się mnożyć. Dużym minusem dla co bardziej ostrożnych osób jest jednak spore ryzyko w przypadku tego typu rozliczeń: gdy nie realizujemy żadnych transakcji, wypłata na koniec miesiąca może wynieść... zero złotych.

Zarobki agenta nieruchomości zależne są więc od jego skuteczności – prowizja od sprzedaży nieruchomości wynosi zazwyczaj 2 – 3% wartości netto, jednak tylko część uzyskanej kwoty trafia na konto pośrednika (z reguły 50 – 70%), reszta należy do biura nieruchomości, w którym jest zatrudniony.

Na niskie zarobki są narażeni zwłaszcza pośrednicy, którzy w handlu stawiają pierwsze kroki. Nie da się ukryć, że w tej branży początki mogą być bardzo trudne: na minusie możemy pozostawać nawet przez kilka miesięcy. Pierwsze lata będą obfitować przede wszystkim w mniej dochodowe transakcje, np. wynajem pokoiów studentom lub trzymanie pieczy nad mniej atrakcyjnymi nieruchomościami, które trudniej będzie sprzedać. Początkowe niepowodzenia mogą być jednak wstępem do naprawdę dobrych zarobków. Każdy sprzedawca zdaje sobie jednak sprawę z faktu, że klientów znaleźć można praktycznie wszędzie. Zwłaszcza w dobie mediów społecznościowych poszukiwanie osób zainteresowanych naszą ofertą jest znacznie ułatwione. Pomocne w poszukiwaniach będą zatem nie tylko portale branżowe, ale też grupy na portalach takich jak Facebook czy LinkedIn.

Sprawdzonym pomysłem będzie zamieszczenie ofert na stronach z ogłoszeniami – nie tylko mieszkaniowymi. Pamiętajmy przy tym, by prezentacja oferty w internecie przygotowana była zarówno atrakcyjnie, jak też poprawnie pod każdym względem. W tym przypadku warto skorzystać z usług copywritera lub firmy zajmującej się content marketingiem. Większość klientów poszukuje ofert właśnie w internecie, dlatego też dobrym pomysłem będzie przygotowanie kompleksowej kampanii prezentowanej za pośrednictwem właśnie tego medium.

Idealny pośrednik bądź też agent nieruchomości to osoba elastyczna i łatwo dopasowująca się do zmiennych warunków. Przydatne będą również ciekawość świata

i zainteresowanie drugim człowiekiem. Pomyślność w tym zawodzie jest bowiem w dużej mierze uzależniona od sympatii, jaką zaskarbimy sobie u klientów.

Do tego dodajmy przedsiębiorcze podejście do życia, nastawienie na osiąganie celów i stałą gotowość do poszerzania własnej wiedzy – te cechy pozwolą nie tylko skutecznie zarządzać nieruchomościami, ale też na bieżąco odnajdywać się w tak szybko zmieniającej się branży, jaką jest rynek mieszkaniowy.

Kariera agenta nieruchomości to dobry pomysł dla osób wytrwałych, cierpliwych i zdyscyplinowanych. Miejmy jednak w pamięci spore ryzyko, jakie wiąże się z wykonywaniem tej pracy – jej efekty, choć bardzo kuszące, będą wynikiem przede wszystkim ciężkiej pracy. Z tego względu pośrednictwo w obrocie nieruchomościami wymaga również przygotowania na przyjęcie porażki. Mimo tego samodzielność w podejmowaniu decyzji, praca na własny koszt i przede wszystkim satysfakcja (również finansowa) z udanych transakcji przyciągają do tej branży coraz więcej osób.

*Opracowano w Centrum Informacji i Planowania
Kariery Zawodowej w Tarnowie
luty 2021 r.*