

Opis zanimanja

Agent za nekretnine, Agent za prodaju nekretnina (Real-estate Agent)



Opis posla:

Agenti za nekretnine su osobe koje prodaju, kupuju, ili iznajmljuju nekretnine (stanovi, zgrade, kuće, poslovni prostori/objekti, hale i magacinski i/ili skladištni prostori) za druge, i za to dobijaju platu, ili određeni vid finansijske nadoknade. Prodaja ili kupovina nekretnina predstavlja i složenu transakciju. Zbog te složenosti, ljudi koji žele da kupe ili prodaju nekretninu skoro uvek se obraćaju profesionalcima za to, a to su upravo agenti za prodaju/kupovinu/iznajmljivanje nekretnina.

Zbog ukazanog poverenja od strane svojih klijenata, agenti za nekretnine su u potrebi za stalnom nadogradnjom ličnih i profesionalnih mogućnosti i znanja. To se odnosi na stalno informisanje o tržištu nekretnina ali i psihološkom aspektu trgovine, tačnije prodaje. Agenti za nekretnine u svakom momentu mora da znaju koja će stambena ili poslovna varijanta najviše odgovarati željama njihovih klijenata ali i finansijskim mogućnostima. Trebalo bi da budu odlični znalci zakona o porezima, i drugih zakona, koji su važni za kupovinu, prodaju, ili iznajmljivanje nekretnina.

Agenti nekretnina su u stvari posrednici između prodavaca i kupaca, ili, stanodavaca i zakupaca... Njihov posao podrazumeva i zakazivanje sastanaka između stranaka, zatim pokazivanje nekretnina za koje smatraju da bi se eventualno dopale klijentu. Agent je tu da, ukoliko se klijentu dopadne nešto pregovara o ceni iste nekretnine, te da obezbedi potpisivanje ugovora, i na kraju da obezbedi uslove za useljenje, ma kakva da je nekretnina u pitanju, npr. uvođenje centralnog grejanja kao uslov kupovine, itd.

Radni uslovi:

Radni uslovi jednog agenta za nekretnine su nepredvidivi. Koliko se vezuju za agencije, tj. kancelarijski prostor, isto tako se mogu povezati i sa terenskim radom. Naime, oni nemaju fiksno radno vreme. Vrlo često je to više od 40 časova nedeljno. Nekretnine se prodaju, kupuju ili iznajmljuju u svim delovima države ali najveća koncentracija je upravo u onim najurbanijim krajevima.

Agenti puno vremena provedu telefonirajući i proveravajući informacije koje ih dovode do potencijalnih klijenata. Oni takođe i za nekretnine za koje odluče da će uvrstiti u svoj katalog prodaje određuju tržišnu vrednost na osnovu unapred utvrđenih cena od strane državnih organa (katastar, uprava prihoda itd), a onda na to dodaju i dogovoreni dodatak, taj mogući ostvarivi prihod od prodaje iste. Agenti nekretnina koriste kompjutere, koji im sve više postaju neophodni jer veoma brzo dolaze do potrebnih informacija.

Poželjne osobine i kvalifikacije:

Agenti za nekretnine moraju biti komunikativne osobe, u odnosima sa klijentima nenametljive, ali pouzdane i uverljive. Moraju izuzetno dobro poznavati lokalno tržište. Neophodan uslov za bavljenje ovim poslom jeste strpljenje kao i izražene pregovaračke sposobnosti i sklonosti ka trgovini.

Osposobljavanje i zapošljavanje:

Ne postoji škola koja obrazuje buduće agente za nekretnine. Pojedinci ulaze u ovu profesiju s različitim obrazovnim i profesionalnim iskustvima. Veći deo agenata proizilazi iz ekonomskih zanimanja jer je potrebno znanje iz finansija, računovodstva i drugih ekonomskih predmeta. A često se među agentima nekretnina nalaze i skoro svršeni studenti nekih drugih fakulteta koji ovu profesiju vide kao odličan izvor finansijskih mogućnosti tj. zarade.

U Srbiji je građevinarstvo u ekspanziji, pa samim tim i agenti prodaje nekretnina će imati sve više posla. Trenutno, ponuda posla je dosta dobra, a odličan je odziv kandidata na ove oglase.