ERA Бюлетин

Брой 2 Април 2009

Какви умения трябва да притежава един консултант недвижими имоти за да успее в настоящите условия на пазара?

За да отговори на този въпрос ERA Европа анкетира хиляди професионалисти в сферата на недвижимите имоти с въпроси какво трябва според тях трябва да правят те за да оцелеят и просперират в новите пазарни условия.

Попитахме ги какво мислят за най-големите проблеми на бизнеса в момента. Помолихме брокерите да определят основните компоненти на успешния консултант, като за целта те трябваше да дадат точки на най-необходимото според тях по петобалната система. Всички отбелязаха необходимостта от следното:

- ефективен маркетинг и обучения
- умения за преговори
- баланс между личния и професионалния живот
- по-добро познаване на законите касаещи недвижимите имоти
- ниша на работа

По отношение на маркетинга интересен извод от проучването е че използването на нови технологии всъщност е от по-голямо значение за успеваемостта на даден брокер отколкото неговия дългогодишен опит в сферата на недвижимите имоти.

Умението за преговори също е нещо, което за 85 % от консултантите в от изключителна важност. Това е може би поради факта, че дълго време на пазара на недвижими имоти те нямаше нужда да преговарят, защото търсенето бе в пъти по-голямо от предлагането. Сега те отчитат важността на това умение и нуждата да усъвършенстват своите способности в тази област.

Голяма част от настоящите консултанти нямат ясна представа как да направят своите бизнес и финансови планове.

Умението да се постига баланс между личния и професионалния живот е от значение за 84% от запитаните консултанти.

Нуждата от познания върху законодателството за недвижими имоти е посочено, като такова с голямо значение от 84% от консултантите. Някои от брокерите споделят, че знаят как да попълнят бланка за договор, но не знаят юридическите последствия на този договор, не знаят как да го защитят и да направят така че нещата записани в договора да се случат.

Намирането на ниша е също необходимо умение за един консултант (според 84 % от запитаните). Когато пазарът беше бърз и дните за които един имот се продаваше / отдаваше под наем бяха средно около 45 (за 2008 г.) консултантите можеха да продават във всеки един сегмент на пазара и различните райони. Сега брокерът задължително трябва да е запознат със сегмента в който работи, да бъде не само посредник покупко-продажба, но и да може да изрази мнение по отношение на съседите, да даде съвети за финансиране и др.

Резултатите от това проучване демонстрират очевидната промяна в условията на пазара за недвижими имоти. 94% от анкетираните са съгласни, че брокера на бъдещето трябва да има по-широки познания и по-голяма съвкупност от различни умения. Според повечето положителното възприятие на индустрията, като цяло е изключително намаляло. В сектора има твърде голям брой недобре подготвени консултанти, които компрометират добрия статут на останалите в бизнеса. Брокерът на бъдещето трябва да работи много за да постига резултатите, които е постигал преди една – две години без да е било необходимо да има умения и да полага големи усилия.

ERA България

Всеки ERA офис е с независимо управление и собственост.