

DOMINIKA DĄBROWSKA

# AGENT NIERUCHOMOŚCI NA FREELANSIE

## JAK DOBRZE SIĘ ZORGANIZOWAĆ?





**Dominika Dąbrowska**

Specjalistka transakcji sprzedaży i kupna domów oraz XIX-wiecznych dworów. Autorka licznych publikacji, uczestniczka oraz prelegentka międzynarodowych wydarzeń branżowych. Trenerka autorskich szkoleń z zakresu marketingu i sprzedaży nieruchomości. Fotografka i podróżniczka, od Chile po Australię.

**Gdy pośrednik w obrocie nieruchomościami decyduje się na samodzielne działanie jako tzw. freelancer, w głowie rodzi się wiele pytań, a wiele zadań administracyjnych, którymi do tej pory zajmowało się biuro, z którym współpracował, spada bezpośrednio na agenta. Jak to sobie wszystko poukładać i zorganizować, by już po chwili nie żałować?**

## **KIM JESTEM A KIM CHCĘ BYĆ?**

Nim zaczniesz drukować wizytówki i ogłaszać w social mediach swoją nową zawodową ścieżkę, warto odpowiedzieć sobie na kluczowe pytania. Czy będziesz robić wszystko dla wszystkich, a może jednak wybierzesz jakąś specjalizację, typ nieruchomości czy grupę klientów, dla której chcesz pracować? Może do tej pory byłeś świetny w sprzedaży mieszkań w centrum miasta? Albo bardzo dobrze szła Ci praca z klientem kupującym? A może jednak wolisz skupić się na rejonie, dzielnicach, gminie, które dobrze znasz i chcesz tam być rozpoznawalnym specjalistą?

Ta część analizy bywa najtrudniejsza. Bo albo nie wiemy, w czym jesteśmy wyjątkowo dobrzy, albo boimy się „zaszufladkowania”. A już najbardziej

tego, że dokonamy niewłaściwego wyboru. Jeśli nie umiemy go podjąć, może to jeszcze nie czas na samotny rejs.

Gdy już jednak podejmiesz ten niełatwy wybór, pozwoli Ci on stworzyć konkretny plan na siebie. Masz zatem, na swojej nowej ścieżce freelancera, niebywałą okazję, by spróbować znaleźć swój wyróżnik.

Podam Ci mój przykład. Gdy sama decydowałam się na własną ścieżkę, moim wyborem była specjalizacja „domy, rezydencje i XIX-wieczne dwory”. Zerknij na moją [www](#) i zobacz, co mam w ofercie. Czy nie ma tam innych nieruchomości? Oczywiście, że są. Jednak większość portfolio stanowi ta grupa, którą wybrałam. Mam tam także nieruchomości moich klientów, którzy po udanej sprzedaży domu poprosili, bym zajęła się wynajmem ich



mieszkania. Moi klienci jednak doskonale wiedzą, że mają mnie polecać swoim znajomym, którzy będą sprzedawać lub kupować dom, a ten najem jest wyjątkiem dla stałych klientów.

Wybraną specjalizację oczywiście możesz zmienić za jakiś czas. Ważne byś umiał zakomunikować to w jasny sposób rynkowi.

Dobłą praktyką jest też nawiązanie współpracy z innymi agentami, specjalistami w innych typach nieruchomości. Wtedy wiesz doskonale, do kogo zadzwonić, gdy masz klienta z działką komercyjną czy lokalem usługowym na sprzedaż. Kto jest specjalistą od sprzedaży mieszkań w Katowicach, a kto w Warszawie.

## WIZUALNA STRONA MARKI AGENTA

Gdy wiesz już, kim jesteś i co chcesz komunikować rynkowi, warto zająć się adekwatną oprawą. Podjąć współpracę z dobrym grafikiem, który zaprojektuje Ci logo, wizytówki, teczki na umowy i wszystko, co wiąże się z tzw. identyfikacją wizu-

alną. Jej nieodzownym elementem są kolory. Jakie barwy widzisz, jak słyszysz słowo „luksus”, a jakie jak „rodzina”? Prawda, że inne? Właściwy wybór towarzyszących Twojej komunikacji kolorów będzie wspomagał Twój wizerunek w wybranej grupie klientów, a niewłaściwy może go podkopywać, powodując dysonans.

Zainwestuj też w profesjonalną wizerunkową sesję zdjęciową – odtąd głównie na własnej twarzy, a nie na logotypie, będziesz budować swój kapitał.

Masz już wszystko, by stworzyć własną stronę www. Gdy już wiesz, co chcesz komunikować klientom, łatwiej będzie Ci wytłumaczyć webmasterowi, co ma być na stronie. Zacznij od prostej strony wizytówki, a potem rozbudujesz ją o kolejne elementy.

**SKORO ZACZYNASZ DZIAŁAĆ NA  
WŁASNĄ RĘKĘ, RÓB WSZYSTKO  
DOBRCZE OD POCZĄTKU.**



## DOBRY PRAWNIK

Dobre umowy to podstawa pracy agenta nieruchomości. Nawet nie wyobrażam sobie, że można bazować na umowach znalezionych w internecie albo na umowach z biura, w którym wcześniej pracowaliśmy. To drugie jest zarówno nieetyczne, jak i zagrożone karą finansową.

Skoro zaczynasz działać na własną rękę, zrób wszystko dobrze od początku. Przemyśl, jakie umowy są Ci potrzebne. Czy tylko pośrednictwo w sprzedaży, czy może też w kupnie i najmie. Umów się na konsultację z prawnikiem, który specjalizuje się w branży nieruchomości. Omów z nim szczegółowo, jak będziesz pracować (umowy zwykłe czy umowy na wyłączność), jaki zakres czynności będziesz świadczyć oraz w jakim modelu wynagrodzenia będziesz pracować. Dobry prawnik zadba też o dodatkowe kwestie, takie jak: RODO, odstąpienie od umowy czy procedury AML.

Współpraca z prawnikiem przyda się też długoterminowo. Po przygotowaniu „pakietu startowego”, ustal stawkę za konsultację, a nawet abonament na stałą współpracę. Na pewno skorzystasz.

## WIEDZA I SZKOLENIA

Zrób sobie rachunek sumienia. Przeanalizuj, co już wiesz i umiesz, a jaką wiedzę potrzebujesz zgłębić. Ważna jest wiedza branżowa, ale też umiejętności sprzedażowe i miękkie. Monitoruj zmiany w prawie. Zarówno dla podnoszenia własnych kompetencji, jak i dla bezpieczeństwa swojego oraz klientów.

Zainteresuj się konferencjami, które są zarówno świetnym zastrzykiem wiedzy, jak i okazją do poznania pośredników z całej Polski – to dobra okazja do wymiany doświadczeń.

A może warto podszkolić się z angielskiego czy innego przydatnego w wybranym przez Ciebie segmencie języka... np. ukraińskiego?

Podnoszenie kompetencji to coś, na co musisz znaleźć czas i teraz będziesz musiał **sam o to dbać**.

### BIURKO CZY BIURO?

Do tej pory korzystałeś z firmowego biura, warto zatem zastanowić się nad organizacją przestrzeni do pracy. Działając jako freelancer będziesz mieć tak samo dużo dokumentacji, potrzebna zatem będzie na to zorganizowana (i bezpieczna) przestrzeń.

Zastanów się, czy dobrze pracuje Ci się z własnego domu i to tu wygospodarujesz miejsce czy nawet pokój do pracy. Czy też może wygodniejszym rozwiązaniem będzie wynajęcie miejsca w biurze coworkingowym. A może warto zastanowić się nad własnym lokalem? Wszystko zależy od tego, jak planujesz swoją zawodową przyszłość. Czy wiesz, że na ten moment będziesz pracować sam i wystarczy Ci spokojna domowa przestrzeń. A może jesteś już pewien, że część pracy chcesz sędować na kogoś i... zatrudnić asystentkę?

Jeśli nawet, na ten moment decydujesz się na pracę z domu, pomyśl o miejscu na spotkania z klientami. Najczęściej, gdy zajmujesz się tylko sprzedażą, spotkania odbywają się w ich domach. Ale sytuacja się zmienia, gdy np. zechcesz zorganizować większe spotkanie albo pracujesz z klientami kupującymi. Czasem wystarczy spotkanie w niezatłoczonej kawiarni, a innym razem warto pomyśleć o wynajmie niewielkiej sali konferencyjnej. Przemyśl to odpowiednio wcześniej, by – gdy już dojdzie do takiej sytuacji – nie biegać po mieście w poszukiwaniu adekwatnego miejsca.

### NARZĘDZIA PRACY POŚREDNIKA

**CRM, MLS, portale i social media...** Jedni decydują się na wszystkie od razu, inni robią badanie rynku. Ja zaczęłam od wyboru programu do eksportu ofert. Miałam doświadczenie w pracy z jednym i początkowo wydawał mi się oczywistym wyborem. Po analizie okazało się jednak, że inny daje

mi większe możliwości. Ważne było dla mnie to, by raz wprowadzona oferta trafiała zarówno do mnie na www, jak i do MLS oraz na wybrane przeze mnie portale.

Przy wyborze portali kierowałam się doświadczeniem, jak i ich skutecznością. Różne portale różnie działają na różnych typach ofert. Z jednych będziemy mieć więcej zapytań na ogłoszenia najmów, a gdzie indziej opublikujemy ofertę rezydencji na sprzedaż. Po dokonanych wyborze warto też monitorować skuteczność. Portale dają możliwość korzystania z rozmaitych wyróżnień oferty. Wydawaj na to pieniądze w sposób mądry, a nie przypadkowy.

Zadbaj o jakość ogłoszeń (na uwagę zasługują systemy ocen jakości oferty), a także uzupełnij osobiste wizytówki na portalach.

### WSPÓŁPRACA Z PODWYKONAWCAMI I PARTNERAMI BIZNESOWYMI

Z pewnością wiele relacji nawiązałeś wcześniej w toku swojej pracy, jednak zmiana modelu działania to też dobry czas, by przeanalizować dotychczasową współpracę i zastanowić się, jakie nowe relacje nawiązać. Kogo zatem potrzebujesz?

Poza prawnikiem potrzebni są jeszcze: doradca kredytowy, rzeczoznawca majątkowy i notariusz, a może nawet kilku. Na etapie analizy nieruchomości przed zakupem czasem niezbędna jest też opinia geodety czy inspektora budowlanego. Do tego przyda się kontakt do architekta, kominiarza, elektryka i specja od przeglądów piecyków i kotłów gazowych. Dobra firma przeprowadzkowa, ekipa remontowa czy firma sprzątająca to kolejne cenne relacje.

Dalej – fotograf i home stager. Czasem pracują w zespołach i decydując się na fotografa, home



staging mamy w pakiecie. Fotograf też nie jedno ma imię. Osobiście robienie zdjęć wewnątrz zlecam innej osobie, a innego fotografa mam od zdjęć z drona. Do tego dochodzi specjalista od wirtualnych spacerów czy też dobry filmowiec.

Warto zastanowić się też, czy będziesz sam zajmować się przygotowywaniem ogłoszeń i ich reklamą na grupach w social media. Polecam tu skorzystanie z usługi tzw. wirtualnej asystentki, która częścią pracy może się zająć za Ciebie. Kolejnym etapem będzie osobista asystentka czy administrator biura, jeśli zdecydujesz się na rozbudowę zespołu.

## WŚRÓD LUDZI RAŹNIEJ

To, co najbardziej może doskwierać w byciu freelancerem, to brak osób, z którymi można porozmawiać o pojawiających się wyzwaniach. Tu ogromną wartością mogą być inni pośrednicy, nie tylko freelancerzy. Pamiętajmy, że jako grupa zawodowa mamy tę cudowną możliwość, że – będąc dla

siebie konkurencją – możemy jednocześnie współpracować i wspólnie zamykać transakcje.

Taka idea przyświecała mi w marcu 2015 roku, gdy zorganizowałam pierwsze śniadanie krakowskich pośredników nieruchomości. Kilkuosobowa wtedy grupa zaczęła spotykać się regularnie i tak dzisiaj tworzymy społeczność ponad 240 osób! Mamy zamkniętą grupę na Facebooku, gdzie wymieniamy się ofertami nieruchomości „spod lady”, szukamy rady, a raz w miesiącu spotykamy się na śniadaniu pośredników. Za nami wiele wspólnych transakcji, są wśród nas osoby, które po poznanu się „na placu boju” zdecydowały się na współpracę czy nawet stworzenie wspólnego biura. Obserwujemy swój rozwój, kibicujemy sobie nawzajem, a przede wszystkim współpracujemy. Czego życzę zarówno pośrednikom freelancerom, jak i biurom nieruchomości w całej Polsce.



PODZIEL SIĘ

WARTOŚCIOWY ARTYKUŁ?

Nie zatrzymuj go dla siebie.



**JAKO GRUPA ZAWODOWA MAMY  
TĘ CUDOWNĄ MOŻLIWOŚĆ,  
ŻE – BĘDĄC DLA SIEBIE  
KONKURENCJĄ – MOŻEMY  
JEDNOCZEŚNIE WSPÓŁPRACOWAĆ  
I WSPÓLNIE ZAMYKAĆ TRANSAKCJE.**