

NEWSLETTER

Φεβρουάριος 2024

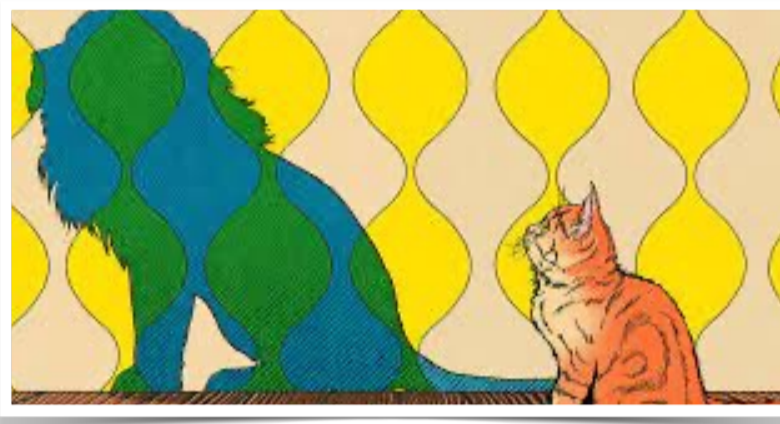
Καθημερινότητα ενός κτηματομεσίτη

Κτηματομεσίτης, διαμεσολαβητής, real estate agent, σύμβουλος ακινήτων, realtor και άλλοι ευφάνταστοι τίτλοι έχουν εφευρεθεί για να περιγράψουν την δουλειά μας, δηλαδή “την υπόδειξη ευκαιρίας” σε ενδυνάμει αγοραστές ή “την υπόδειξη αγοραστών” σε ιδιοκτήτες ακινήτων.

Η καθημερινότητα ενός μεσίτη περιλαμβάνει πολλά τηλέφωνα, πολλά μηνύματα viber/sms/whatsup, πολλά mail και λιγότερα πραγματικά ραντεβού. Υπάρχουν στιγμές που ο μεσίτης κάνει σιωπηρά έρευνα αγοράς για να βρεί ένα ακίνητο στο διαδίκτυο. Υπάρχουν ώρες που κάθεται στο σπίτι του να οργανώσει την ατζέντα του, ώρες να φτιάξει το πρόγραμμα της επόμενης μέρας ή να συμπληρώσει το δελτίο της μετρησιμότητας της προηγούμενης. Τρεις ώρες την ημέρα κάνει τις απαραίτητες ενεργείες lead generation, δύο ώρες την εβδομάδα παρακολουθεί training, ενώ μία φορά την εβδομάδα συναντά τον μέντορα του. Ένας καφές με έναν συνάδελφο μπορεί να αποκαλύψει ένα ακίνητο για έναν πελάτη. Δουλειά μηνών μπορεί να ακυρωθεί σε μία στιγμή για αόριστους λόγους, ενώ το επόμενο πεντάλεπτο μπορεί να κλείσουν deals που κανείς δεν περίμενε. Πάντα έτοιμος για δράση, πάντα θετικός, με αστείρευτη δύναμη και θέληση να πετύχει...

It's a full time job.

Στη δουλειά αυτή δεν αρκεί η γνώση του αντικείμενου ή το ταλέντο στις πωλήσεις, εάν δεν συνοδεύονται από χαρακτήρα. Αρκετοί μπαίνουν στο χώρο, γιατί ψάχνουν για την μία δουλειά, μία “αρπαχτή”. Είναι οι ίδιοι που εγκαταλείπουν γρήγορα ή με την πρώτη δυσκολία, όταν συνειδητοποιούν τις απαιτήσεις. Το real estate δεν είναι δρόμος ταχύτητας, αλλά αγώνισμα αντοχής, ένας μαραθώνιος για πραγματικούς πρωταθλητές.



Hidden Potential

Η ανάπτυξη του real estate στην Ελλάδα έχει ξεπεράσει κάθε προσδοκία από το 2019. Οι περισσότεροι προσεγγίζουν την κτηματαγορά από την πλευρά του επενδυτή και δεν βλέπουν όμως την απασχόληση τους ως agents ως μία ευκαιρία ζωής. Περιορίζονται στο κυνήγι των αποδόσεων και δεν αντιλαμβάνονται την έλλειψη στελεχών στον κλάδο και το πραγματικό hidden potential στην ελληνική κτηματαγορά.

Το real estate αποτελεί πια μία θελκτική επιλογή καριέρας προσφέροντας απολαβές χωρίς όριο και ευέλικτο ωράριο. Στελέχη επιχειρήσεων και νέες γυναίκες κάνουν το βήμα και παίρνουν στα σοβαρά το ρόλο του κτηματομεσίτη. Εκπαιδεύονται καθημερινά, δίνουν όλο τους τον ευατό Πάστην εξυπηρέτηση του πελάτη, μαθαίνουν να ακούν και να προσφέρουν λύσεις. Με άλλα λόγια, ανακαλύπτουν το δικό τους hidden potential και προσθέτουν αξία στη ζωή των ανθρώπων γύρω τους.



Ο ρόλος του μεσίτη

Μία σπουδαία προσωπικότητα των πωλήσεων στην Ελλάδα ο Νίκος Μπαζιώνης δεν κουράζεται να λέει ότι πώληση τελικά σημαίνει προσφορά λύσεων στον πελάτη. Είτε πωλητής είτε αγοραστής, κάθε πελάτης αναζητά λύση στο πρόβλημα που αντιμετωπίζει & ψάχνει τον ειδικό που θα τον βοηθήσει. Κτηματομεσίτης δεν είναι πρόσωπο που “ανοιγοκλείνει πόρτες και μετά ανοίγει την παλάμη και ζητά λεφτά”. Είναι ο επαγγελματίας που ακούει, αφουγκράζεται και ύστερα προτείνει. Δεν αρκείται μόνο στο marketing, αλλά έχει ενεργό ρόλο στη διαπραγμάτευση. Δρα ως θεματοφύλακας του deal, συμμετέχοντας από την αρχή μέχρι την τελική υπογραφή.

Είναι μία ευχάριστη και αρκετά δημιουργική απασχόληση, που δίνει προστιθέμενη αξία στους πελάτες. Μία δουλειά που η εμπειρία ζωής και η ηλικία έχουν σημασία και δίνουν λύσεις σε νεότερους.



Ο Θεός Gary

Ο θεός Gary, κατά κόσμο Gary Keller, ξεκίνησε πριν από 40 χρόνια το δικό του ταξίδι στον κόσμο του real estate, δημιουργώντας τον κολοσσό με το όνομα Keller Williams Realty.

Από την αρχή αντιλήφθηκε ότι η ανάπτυξη των στελεχών της εταιρείας του ήταν το κλειδί της επιτυχίας. Το όραμα του ήταν να διαμορφώσει ένα οικοσύστημα μέσα στο οποίο επαγγελματίες θα βρουν τα εργαλεία για να κάνουν την επιχείρησή τους. Στόχος δεν είναι απλά τα νούμερα, αλλά κάτι βαθύτερο, η προσωπική εξέλιξη και η αυτοβελτίωση. Όπως εύστοχα το διατύπωσε στο Mega Camp 2023, η Keller Williams είναι “a place where the entrepreneurs can thrive”.

Είναι ένας δεξιοτέχνης της ομαδικής προσπάθειας, που δεν διστάζει να παραχωρήσει τη θέση του σε ικανότερα στελέχη, όταν πρόκειται για την εξέλιξη της KW. Βασικά εταιρικά συστήματα, όπως το CAP, είναι αποτέλεσμα ενός ζωντανού διαλόγου με τα μέλη του δικτύου, από κάτω προς τα πάνω. Ακούει τις ανάγκες των ανθρώπων του και προσπαθεί πάντα να υπηρετεί τον κτηματομεσίτη, που μάχεται καθημερινά στο πεδίο.

Με την πάροδο των ετών, η KW έχει εξελιχθεί σε έναν μεγάλο εκπαιδευτικό οργανισμό με πολλές βραβεύσεις. Εκπαιδευτικά σεμινάρια μέσα στα Market Centers, Videos και Agent Calls ζωντανά από την Αμερική βοηθούν στην ανάπτυξη των στελεχών της εταιρείας.

Μαζί με τον Jay Papasan (#twentypercenters) έχουν γράψει σειρά βιβλίων πάνω στο real estate και την προσωπική εξέλιξη του κτηματομεσίτη. Best Seller, όπως το “The Millionaire Real Estate Agent”, το “The One Thing” και το “Shift” έχουν αφήσει εποχή στον χώρο.

Έχει περιγράψει την αγάπη για τον χώρο του real estate με την φράση “στον τάφο μου θέλω να γράφει ‘Κτηματομεσίτης’”.

Οι καρικατούρες του Real Estate

Η ανθρωπογραφία της ελληνικής κτηματογοράς έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Μπορεί οι εποχές που ένας αστυνομικός ή ένας περιπτεράς έκανε παράλληλα τον μεσίτη να έχουν παρέλθει, από την άλλη μεριά μέσα στην αγορά βρίσκει κανείς λογίων λογίων επαγγελματίες.

- **Ο αντάρτης.** Δίνει τον αγώνα μόνος του, χωρίς συνέργειες με συναδέλφους καταδικάζοντας τον εαυτό του και τους πελάτες του σε χαμηλές πτήσεις.
- **Ο part timer.** Υποασχολείται με το real estate για να βγάλει ένα εξτρά εισόδημα. Δυσκολεύεται να ανταπεξέλθει χρονικά και δεν καταφέρνει να εξυπηρετεί, όπως θα μπορούσε.
- **Το παραδοσιακό μεσιτικό γραφείο.** Στα καλύτερα του αποτελεί την κλασική & αξιόπιστη επιλογή για τη γειτονιά. Για τα μεγάλα δίκτυα είναι ένας δύσκολος αντίπαλος όταν η δουλειά περιορίζεται τοπικά. Αχιλλεύος πτέρνα του είναι η δικτύωση με συναδέλφους.
- **Η φυλή των Agents.** Στελεχώνει συνήθως τα μεγάλα brands. Έχει μεγάλη αυτοπεποίθηση, εκπαιδεύεται συνεχώς και βοηθιέται από το σύστημα των πολυεθνικών για να εξελιχθεί. Κερδίζει συνήθως με τον επαγγελματισμό και την πρόσβαση σε μεγάλα δίκτυα και σε πελάτες από το εξωτερικό.
- **Ο αποκλειστικάριος.** Κύριο μέλημα του είναι να κλείσει το ακίνητο με αποκλειστικότητα και στη συνέχεια κοιτά να το πουλήσει άμεσα πάζοντας ασφυκτικά τον ιδιοκτήτη. Δουλεύει μοναχικά και ζημιώνει τον πελάτη του αρνούμενος να συνεργαστεί με συναδέλφους.
- **Οι start-up εταιρίες.** Είναι το νέο αίμα της αγοράς. Στελεχώνονται κυρίως από 25άρηδες, με όρεξη & χρηματοδότηση από επενδυτές αλλά μικρή εμπειρία στο real estate. Κερδίζουν στο marketing, αλλά υστερούν στις προσιερόμενες λύσεις.

Τέσσερις λόγοι για επιλέξει κάποιος το real estate

Απολαβές χωρίς ταβάνι. Εάν γινόταν μία δημοσκόπηση για το ποια επιχείρηση συνδυάζει τα λιγότερα πάγια έξοδα με την μεγαλύτερη κερδοφορία, ελάχιστοι θα σκεφτόντουσαν τον επαγγελματία κτηματομεσίτη. Και όμως, εκατοντάδες σύμβουλοι ακινήτων που στελεχώνουν μεγάλα γραφεία, απολαμβάνουν προμήθειες χωρίς ταβάνι με ελάχιστα έξοδα. Ακόμα παραπέρα ελάχιστοι επαγγελματίες του χώρου γνωρίζουν ότι μέσα στις πολυεθνικές μπορούν να αναπτύξουν την ομάδα τους, καθώς και το δικό τους brand name, περιορίζοντας εαυτούς και πελάτες σε χαμηλές πτήσεις.

Ενέλικτο ωράριο. Εάν κανείς ψάχνει την ιδανική ισορροπία μεταξύ προσωπικού & επαγγελματικού χρόνου, το real estate είναι αναμφισβήτητο ο χώρος του. Μπορεί να δουλεύει από το laptop, το κινητό και το αυτοκίνητο και να προσαρμόζει τη γυμναστική του, το πρόγραμμα των παιδιών με ένα zoom meeting ή ένα εμβόλιμο ραντεβού.

Εργασιακή κουλτούρα. Δεν είναι γνωστό αλλά οι επιτυχημένοι κτηματομεσίτες είναι ιδιαίτερα ομαδικοί παίκτες, με σεβασμό στους συναδέλφους και την προσπάθειά τους. Η δικτύωση με όλους τελικά οδηγεί σε συνέργειες και υψηλότερες παραγωγές.

Παθητικό εισόδημα. Ένας πωλητής γνωρίζει πως να βγάλει εξτρά εισόδημα από παράλληλες πωλήσεις μέσα από τη σύσταση πελάτη σε έναν μηχανικό, έναν ασφαλιστή ή σε έναν νομικό. Αρκετές μεσιτικές εταιρίες έχουν θεσπίσει την εφάπαξ αποζημίωση όταν γίνεται ένα referral ενός μελλοντικού συνεργάτη από κάποιο στέλεχος του γραφείου. Ελάχιστες όμως προβλέπουν την αποζημίωση του συστήνοντος ακόμα και μετά τη λήξη της καριέρας του βάσει της ετήσιας παραγωγής.

Ο ρόλος του γραφείου

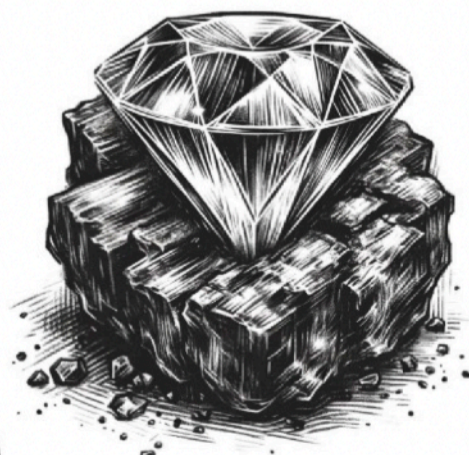
Η διάκριση μεταξύ του ρόλου ενός γραφείου σε σχέση με έναν κτηματομεσίτη μπορεί να είναι δυσδιάκριτη για πολλούς, αλλά γίνεται εμφανής όταν ο καθένας κάνει καλά τη δουλειά του. Ο ρόλος ενός γραφείου είναι να αποτελέσει ένα κέλφος μέσα στο οποίο ο μεσίτης μπορεί να κάνει αυτό που ξέρει καλά, δηλ. να προσφέρει λύσεις στους πελάτες του. Το γραφείο εκπαιδεύει & εν γένει υποστηρίζει τον συνεργάτη μεσίτη, παρέχει το σύστημα, τον συμβουλευτεί, παρέχει υλικό marketing, δημιουργεί περιεχόμενο, προσφέρει διεθνή δικτύωση, κρατά την μετρησιμότητα του & δημιουργεί τις προϋποθέσεις ώστε ο μεσίτης να μεγαλοουργήσει. Δεν δρα ανταγωνιστικά!

None succeeds alone



Τάσος Αποστολόπουλος
Productivity Coach
& Αρχιτέκτονας

T: +30 697 2551378
E: t.apostopoulos@kwgreece.gr



Hidden Potential

Keller Williams

Unleash your inner self
Be a real estate agent



Friday's Training

Το ανεξάρτητο γραφείο ενός KW Agent στα πλαίσια του τοπικού Market Center. Ο Mega Agent έχει την δικιά του ομάδα, τον δικό του χώρο, το δικό του brand και υποστηρίζεται από το γραφείο στα κομμάτια που του τρώνε ωφέλιμο χρόνο.



Νίκος Μπαζιώνης

“Δεν θέλω νέους πελάτες, θέλω πιστούς & ικανοποιημένους πελάτες”



Commercial - Τουρισμός

Μοναδικό συγκρότημα 11 Airbnb διαμερισμάτων σε λειτουργία, 300 μέτρα από την πλατεία Συντάγματος. Δεκτές οι συνεργασίες με άλλους μεσίτες.

Τιμή διαπραγματεύσιμη.

kw ATHENS
RIVIERA
KELLERWILLIAMS.

Βούλα - Καραμανλή αρ.19

T: +30 210 3007281

E: kwat@kwgreece.gr

Στο Newsletter 03/2024
Κατασκευαστές