



ÍNGATLANKÖZVETÍTŐ

SZAKMAISMERTETŐ INFORMÁCIÓS MAPPA

Humánerőforrás-fejlesztési Operatív Program
(HEFOP) 1.2 intézkedés

„Az Állami Foglalkoztatási Szolgálat fejlesztése”



INGATLANKÖZVETÍTŐ

Feladatok és tevékenységek

Az otthon, a családi fészek megtalálása mindenki számára nagyon fontos. A fiatal házaspárok ugyan gyakran albérletben kezdik a közös életet, de fő céljuk a saját otthon, a saját lakás megszerzése. Ezért nagyon sok esetben hirdetési újságokat olvasnak, ismerősöknek, rokonoknak szólnak, vagy saját maguk hirdetnek. Egy idő után azonban rájönnek arra, hogy a napi elfoglaltság mellett kevés idő jut az intenzív lakáskeresésre, felismerik, hogy a hirdetések nem mindig azt takarják, ahogyan az a valóságban van, sőt azt is, hogy nem elég megtalálni álmaik otthonát, ezután jön a neheze, a különböző hivatalos formásokkal kapcsolatos ügyintézés.

Az ingatlanközvetítő az a speciális szakember, aki segíteni tud minden olyan problémában, ami egy lakás vagy telek vásárlásával, elcserélésével összefügg.

Az ingatlanközvetítő fő feladata tehát, hogy a házat, házrészt, lakást vagy telket eladni, elcserélni szándékozó ügyfelet összehozza a vásárlóval, és mindezt úgy tegye, hogy mindkét fél elégedett legyen.

Ennek érdekében különböző tevékenységeket végez:

Feltérképezi az eladásra szánt házakat, lakásokat, telkeket. E fontos - piackutatásnak is nevezhető - tevékenysége során összeírja mindazokat az információkat, amiket a megvásárolandó ingatlanról tudni kell: mekkora a területe, hány szobából áll, milyen a komfortfokozata, hol fekszik, milyen környéken, stb. Nagyon sok esetben kimegy a helyszínre, szemrevételezi az ingatlant, majd belső és külső fényképfelvételeket is készít, hogy még pontosabban be tudja majd mutatni a vásárlóknak.

Az ingatlanközvetítő céghez forduló vásárlókkal személyes beszélgetést folytat, felméri a lakással, házzal kapcsolatos igényeiket, szükségleteiket. Személyesen és telefonon is kapcsolatot tart a vásárlókkal, tájékoztatást ad a különböző lehetőségekről.

Munkájához a jó kapcsolatteremtő és kommunikációs készség mellett, jó meggyőző erővel kell rendelkeznie. Az ingatlanközvetítő határozott, de kedves fellépéssel meggyőzi mind az eladót, mind pedig a vásárlót, hogy érdemes megkötni az üzletet. Nagyon fontos, hogy munkáját önállóan és nagy szakértelemmel végezze.

A sikeres ingatlanközvetítés eredményeként létrejön a szerződés a két fél között, melynek megírásához ügyvédet von be.

Az ingatlanközvetítő további feladata az eladásra szánt ingatlanok és azok tulajdonosainak, valamint a vásárlók és igényeiknek a pontos nyilvántartása.

A számítógépes nyilvántartás alapján keresi meg a megfelelő partnereket, hozza létre az eladást vagy vásárlást. Ez a háttérmunka ugyan nem személyes kapcsolatokon alapszik, hanem a felvett adatok pontosságán, de nagy jelentőséggel bír, hiszen így tudja kielégíteni az ügyfelek igényeit. Az elégedett ügyfelek pedig nagyon jó reklámhordozói az ingatlanközvetítő tevékenységének.

Fontosabb feladatok:

- ◆ tájékoztatja és informálja az ügyfeleket a különböző ingatlanokról
- ◆ részletes információkat gyűjt az eladó ingatlanokról,
- ◆ hirdetéseket fogalmaz meg és ad fel,
- ◆ nyilvántartásokat vezet az eladókról és azok ingatlanjairól,
- ◆ nyilvántartásokat vezet a vevőkről és igényeikről,
- ◆ meggyőzi a partnereket az üzlet megkötése érdekében,
- ◆ kapcsolatot tart személyesen telefonon, faxon és e-mailen az ügyfeleivel,
- ◆ folyamatosan figyeli az ingatlanpiac alakulását,
- ◆ előszerződéseket és szerződéseket készít elő,
- ◆ beszedi és könyveli az ingatlanközvetítésért járó díjakat, kifizeti az egyéb szakértőket.

A munkavégzés során használt eszközök:

- ◆ számítógép
- ◆ telefon, mobiltelefon,
- ◆ telefax,
- ◆ fényképek, fényképalbumok,
- ◆ fotófelszerelés,
- ◆ szóróanyagok, prospektusok,
- ◆ gépkocsi (kiszállások céljából).

Munkahely, munkakörnyezet

Az ingatlanközvetítő munkáját változatos helyszíneken végzi. A munka egy része belső irodákban zajlik, ahol fogadja az érdeklődőket, rögzíti az adatokat, eladási és vásárlási lehetőségeket ajánl fel.

Nagyon gyakran azonban külső helyszíneket kell felkeresnie, egyrészt azért, hogy a megfelelő információkat összegyűjtse és saját szemével is meggyőződjön róluk. Másrészt pedig sok esetben elkíséri a vevőt a megvásárolandó ingatlan helyszínére, ezzel is elősegítve az eredményes üzletkötést.

A sokféle helyszín és az üzleti kapcsolatok létesítésével járó tevékenység változatos, érdekes munkát biztosít számára.

Közvetlen baleseti veszélynek nincs kitéve.

Munkája során a következőkkel kerül kapcsolatba

- ◆ ügyfelek: eladók és vásárlók,
- ◆ az ügyfelek hozzátartozói (férj, feleség, szülő, gyerek, stb.),
- ◆ munkatársak,
- ◆ egyéb szakértők: ügyvédek, építők, földhivatali ügyintézők, stb.,
- ◆ tulajdonosok (a cég vezetői).

Követelmények

Az ingatlanközvetítői tevékenység fizikai szempontból könnyű munkának minősül. A szellemi megterhelés már gyakoribb, hiszen nagy türelemre, megértésre és sok esetben kudarcűrő képességre van szüksége. A befektetett munka sok esetben kárba megy, hiszen előfordul, hogy az ügyfél meggondolja magát, eláll a vásártól, más ingatlan közvetítőhöz megy, vagy saját maga, önállóan bonyolítja le az üzletet.

Az ingatlanközvetítőnek ügyelnie kell a nyújtott tájékoztatás, információátadás tartalmára és minőségére, később ez határozza meg az üzletkötés sikerét.

Ahhoz, hogy ügyfele bizalmát könnyen megnyerje, jó fellépéssel, jó kapcsolatteremtő- és kommunikációs készséggel kell rendelkezzen. Az ügyfelekre való folyamatos odafigyelés olyan befektetés, amely később megtérül.

A meggyőző képesség alapvető eleme ennek a munkának, az ingatlanközvetítőnek azonban ügyelnie kell arra is, hogy ne legyen erőszakos túlságosan, hiszen ez elriaszthatja az ügyfeleket.

Fizikai és pszichikai alkalmassági feltételek:

- ◆ pontosság,
- ◆ tűrőképesség (türelem),
- ◆ fokozott figyelem,
- ◆ együttműködés,
- ◆ gyakori helyváltogatás.

Egészségügyi követelmények:

- ◆ ép hallás,
- ◆ jó látás,
- ◆ karok, kéz, ujjak használata,
- ◆ lábak használata.

Egyéb tulajdonságok:

- ◆ jó beszélőkészség,
- ◆ kapcsolatteremtő képesség,
- ◆ meggyőző képesség,
- ◆ kitartás,
- ◆ rugalmasság,
- ◆ szervező készség.

Milyen tantárgyakból kell jó teljesítményt elérni:

- ◆ számítógépes ismeretek,
- ◆ műszaki ismeretek,
- ◆ fogalmazási készség.

Érdeklődés

A szakemberek szerint a munkával kapcsolatos elégedettséghez az alábbi érdeklődési területek szükségesek:

Szabadban végezt munká	Növényekkel, állatokkal foglalkozni	Emberrel közözt dolgozni	Testi erő kell hozzá	Formákkal, vonalakkal végezt munka	Kézi erővel, szerszámokkal végezt munka	Technikai feladatokkal ellátni	Indiában dolgozni	Emberrel segíteni	Elémi, vasatolni	Tiszta környezetben dolgozni	Gépeket összeszerelni és javítani	Automata gépekkel dolgozni	Fémekkel dolgozni	Elektronos készülékekkel dolgozni	Építőiparban dolgozni	Laboratóriumban dolgozni
		X				X	X	X	X	X						

Szakképzés

Az ingatlanközvetítói munkakör betöltéséhez nem feltétlenül szükséges a felsőfokú végzettség.

Az érettségi bizonyítvány megszerzése után a felnőtt-oktatási rendszer keretén belül szervezett tanfolyamokat lehet elvégezni. Ilyen például az ingatlanbecslő vagy az ingatlan adás-vételi tanfolyam.

A képzés időtartama általában hat hónap vagy egy év a képző cégektől függően.

A tanfolyamok során elméleti tantárgyakat és szakmai gyakorlatot is oktatnak.

A tanfolyamokon elsajátítható tantárgyak:

- ◆ műszaki ismeretek,
- ◆ ingatlan értékbecslés,
- ◆ az adás-vételi szerződések jogi szabályozásai,
- ◆ illeték- és adóügyi ismeretek,
- ◆ üzleti tárgyalás, eladás technika,
- ◆ számítógépes ismeretek, stb.

OKJ szám: 52 3439 02

A szakmával kapcsolatos további információk részletesen a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet: www.nive.hu honlapján található, Szakképzési dokumentumok címszó alatt.

Szakmai gyakorlat és szakmai továbbképzés az Európai Unióban

Az alábbi honlapon különböző nemzeti és nemzetközi oktatási-képzési pályázati programok találhatóak. Így többek között az Európai Bizottság Socrates oktatási, és Leonardo da Vinci szakképzési programjai, valamint a felsőoktatásban résztvevők közép-európai CEEPUS programja. A honlap információt nyújt a felsőoktatási rendszereket támogató Tempus III. és az Erasmus Mundus programokról, valamint az Európai Unió Kutatási és Technológiafejlesztési Keretprogramjának lehetőségeiről.

Elérhetőség: www.tka.hu

Kereseti lehetőségek:

Az egyes foglalkozások átlagkereseti statisztikáját – több évre visszamenőleg – az Állami Foglalkoztatási Szolgálat honlapján teszi közzé, a Statisztika menüpontban (egyéni bérek és keresetek statisztikája).

Elérhetőség: www.afsz.hu

Elhelyezkedési lehetőségekről tájékozódhat az Állami Foglalkoztatási Szolgálat kirendeltségein, a www.afsz.hu internetes elérhetőségen, vagy mobiltelefonon a <http://wap.afsz.hu> linken.

Az ingatlankereskedő foglalkozást bemutató **pályaismertető film** elérhető az Állami Foglalkoztatási Szolgálat www.afsz.hu, valamint a Nemzeti Pályainformációs Központ www.npk.hu, továbbá az e-pálya www.epalya.hu internetes elérhetőségeken.

A szakma jövőjéről készült tájékoztatás a <http://www.epalya.hu/munka/foglalkozas.php> weblapon érhető el, a foglalkozás megadásával.

Kiadja: Foglalkoztatási és Szociális Hivatal
Felelős kiadó: Pirisi Károly főigazgató

Készült 2001-ben. Aktualizálva 2008-ban az Európai Unió és a Magyar Állam társfinanszírozásával.
A jelen dokumentum tartalma nem feltétlenül tükrözi az Európai Bizottság a tárgyra vonatkozó hivatalos véleményét.