

Hoe word je makelaar in het hogere segment?

15-09-2022 18:00

Het werk van een makelaar is zeer divers, wat veel werkzoekenden aanspreekt. Denk aan de gesprekken die men zowel met een verkoper, als koper voert.

Het is aan jou als makelaar om beide partijen tot elkaar te laten komen, door de koper een bod uit te laten brengen die past bij de verwachtingen van de verkoper. In de huidige huizenmarkt zal dit relatief eenvoudig zijn; het aantal mensen wat een woning zoekt is veel groter dan het aanbod aan woningen. Een volgende stap in je carrière als makelaar kan het richten op het hogere segment zijn. Deze woningen, bijvoorbeeld beginnend bij een miljoen, zijn lastiger te verkopen. Kijk eens naar [banen in de buurt](#) bij partijen die zich specifiek op het hogere segment richten, wanneer je deze stap overweegt. In dit artikel lees je meer over de wijze waarop je de stap hogerop kunt zetten.

Volg een vervolgopleiding om je kennis te verbreden

Een van de manieren om een volgende stap in je carrière als makelaar te zetten, is het volgen van een vervolgopleiding. Hierbij kun je jezelf verdiepen in een specifiek aspect van de makelaardij. Des te breder je kennis, des te aantrekkelijker maak je jezelf voor een werkgever in het hogere segment. Er zijn verschillende opleidingsinstituten in Nederland die opleidingen en cursussen aanbieden gericht op makelaars en de makelaardij in algemene zin. Verdiep je niet alleen in de hard skills van een makelaar; ook de soft skills zijn in dit vakgebied belangrijk. Denk aan de wijze waarop je informatie presenteert en deelt met een potentiële koper bij de verkoop van een woning in het hogere segment.

Verdiep je in de markt en blijf op de hoogte van ontwikkelingen

Niet alleen heb je er baat bij om je kennis regelmatig te verbreden met een opleiding of cursus. Ook is het belangrijk om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen binnen de makelaardij en woningmarkt. Lees vakliteratuur en volg websites gericht op de verkoop van woningen, bedrijfspanden en andere vormen van vastgoed. Het helpt je kopers en verkopers beter te adviseren, wanneer zij op je hulp vertrouwen. Zeker in het hogere segment, waar het verkopen van woningen doorgaans lastiger is, speelt de kwaliteit van de geboden service een belangrijke rol voor de klant.

Tip: vind snel en gemakkelijk interessante [vacatures bij Werkzoeken.nl](#). Hier worden de vacatures van een groot aantal werkgevers in diverse branches op een overzichtelijke wijze weergegeven. Het helpt je een baan te vinden die past bij jouw ambitie en voorkeuren.

redactie