

Opowieści z frontu: otwarta i szczerza dyskusja na rozpoczęcie kariery w branży zarządzania nieruchomościami



Mariana Toscas

Rozpoczynając karierę zawodową trzeba dysponować czymś więcej niż tylko wymaganymi umiejętnościami zawartymi w opisie stanowiska pracy. A gdy zaczynasz pracę w zarządzaniu nieruchomościami musisz liczyć się z koniecznością wyczerpującego balansowania pomiędzy podejmowaniem ryzyka a wykazywaniem się cierpliwością. Sprawy komplikują się jeszcze bardziej, gdy trzeba współpracować z wielopokoleniowym zespołem ludzi – takim, w którym koledzy, przełożeni, najemcy i właściciele, personel techniczny i dostawcy przynależą do czterech generacji pracowników –

co wiąże się z kolejnymi wyzwaniem. Zaczynasz pracę, chcesz się wyróżniać i wprowadzać zmiany, a tu nagle okazuje się, że twoi koledzy z pracy wyznają dobrze wszystkim znaną zasadę, że najpierw trzeba „odpracować swoje.”

Mimo iż nie ma gotowego przepisu na sukces w branży zarządzania nieruchomościami, pomoc może świadomość, iż nie jesteś sam. W zorganizowanej przez IREM® dyskusji panelowej spotkało się czterech stosunkowo młodych stażem zarządców nieruchomości z różnych strony kraju. Rozmawiając dzielili się z audytorium swoim doświadczeniem, udzielali rad, wskazówek i opowiadali o „trikach”, jakie pomogły im zaistnieć i skutecznie działać na polu zarządzania nieruchomościami.

Poniżej przedstawiamy fragment dyskusji panelowej pod tytułem “Opowieści z frontu,” która odbyła się w październiku 2011 w San Diego w ramach IREM® Fall Leadership Conference.

OCZEKUJ NIEOCZEKIWANEGO

Weź wszystkie swoje najlepsze plany i po prostu wyrzuć je do kosza. Pracując w środowisku opierającym się na współpracy z ludźmi nie przeżyjesz dwóch takich samych dni.

“W naszej pracy naprawdę ciągle coś się dzieje i nic dwa razy się nie zdarza. Oczywiście każdy z nas wykonuje swoje codzienne rutynowe działania, lecz bez względu na to, jak dziwna i niesamowita może być fabuła filmu, rzeczywistość pracy w branży zarządzania nieruchomościami potrafi przejść najśmielsze wyobrażenia,” twierdzi Nicholas Dunlap, CPM®, wiceprezes Dunlap Property Group, AMO®, z siedzibą w Fullerton w stanie Kalifornia.

Proces nauki młodego adepta sztuki zarządzania nieruchomościami powinien przebiegać dwutorowo. Z jednej strony trzeba energicznie poszukiwać wszelkich możliwości rozwoju kariery zawodowej i poznawać techniczne arkania profesji, z drugiej natomiast strony trzeba przygotowywać się na wszelkie nieoczekiwane sytuacje i umieć działać elastycznie, gdy sprawy przybierają inny obrót niż to było zaplanowane.

“Problem z planami polega na tym, że nigdy nie można ich zrealizować, kiedy przychodzi na to czas,” twierdzi Emily Goodman, CPM[®], ARM[®], regionalny zarządca nieruchomości w CORE Realty Holdings Management, Inc. w Greensboro w Karolinie Północnej. „Kiedy uda ci się zdobyć pracę w tej lub innej branży, trzymaj się jej, skup się na celach, konsekwentnie je realizuj, a będziesz odnosić sukcesy w tym, co robisz.”

CIERPLIWOŚĆ TO PRAWDZIWA CNOTA

Jedną z największych batalii, jaką uczestnicy panelu musieli stoczyć na początku swojej zawodowej kariery była walka o zdobycie szacunku i poważnego traktowania przez kolegów i koleżanki z pracy.

“Ponieważ jesteśmy rodzinną firmą, w której pracuję od najmłodszych lat – byłem pracownikiem technicznym, pomagałem przy przeprowadzkach, asystowałem przy remontach lokali, aby w końcu objąć stanowisko zarządcy – niektórzy pracownicy nie potrafili zobaczyć we mnie, choć nadal byłem tą samą osobą, dorosłego już człowieka, który zdobył wykształcenie i zapracował na swoją pozycję w firmie, mówi Dunlap. „Ciężko mi było uzmysłwić niektórym, że nie jestem już dzieckiem.”

Zapytani, jakiej rady udzieliliby osobom, które właśnie zaczynają pracę w zarządzaniu nieruchomościami, wszyscy uczestnicy panelu zgodnie stwierdzili, iż klucz do sukcesu tkwi w umiejętności bycia cierpliwym i korygowania oczekiwań względem swojej kariery zawodowej.

“Jesteśmy żądni szybkich sukcesów,” mówi Brad Ashley, CPM[®], RPA, starszy zarządca nieruchomości w firmie CBRE Asset Services w Kansas City w stanie Missouri. „W dzisiejszych czasach w każdym miejscu pracy spotykają się różne generacje pracowników – osoby, które właśnie zaczynają, ci którzy mają 10-cio 20-to letnie doświadczenie oraz w tacy, którzy przepracowali w branży całe swoje zawodowe życie. Każda z tych osób ma inne wyobrażenia i oczekiwania wobec swojej pracy.”

Umiejętność „nawigowania” wśród różnic pokoleniowych jest niezbędna przy adaptowaniu się do niektórych mniej wyraźnych sygnałów emocjonalnych obecnych w każdym miejscu pracy. W środowisku, w którym pracują ludzie należący do czterech pokoleń ogromną rolę w kształtowaniu ścieżki kariery młodego pracownika odgrywają doświadczenie życiowe, preferowane kanały komunikacyjne oraz różnice motywacyjne.

“Muszę przyznać, że kiedy rozpoczynałem pracę narzuciłem sobie szybkie tempo pięcia się w górę. Dopiero kiedy przyhamowałem, uszanowałem specyfikę pracy starszych generacji i zacząłem działać według ich zasad (nie porzucając przy tym chęci wdrażania moich nowych pomysłów) zrozumiałem i zobaczyłem, że wszystko zaczyna sprawnie działać,” kontynuował Ashley.

“Tak bardzo chcemy odnosić sukcesy,” mówi BJ Van Aken, regionalny zarządca nieruchomości w firmie Capital Growth Properties, Inc., AMO[®], z siedzibą w La Jolla w Kalifornii. „Nie bez powodu prawdziwe kariery zawodowe trwają latami, bo nie bez powodu ludzie odnoszą sukcesy. Wszystko ma swój czas i to jest w porządku.”

TYTUŁ ZAWODOWY MÓWI SAM ZA SIEBIE

Kiedy zapytano uczestników panelu czy musieli czasami nadrabiać dobrą miną w sytuacji, gdy coś powinno być zrobione, a nie było, jednogłośnie oznajmili, iż okazywanie pewności siebie i panowania nad sytuacją jest bardzo pożądaną umiejętnością. Jednakże forsowanie czegoś, w czym nie czujemy się pewnie, nie jest najlepszym wyjściem z sytuacji.

„Dobrze jest doskonalić swoje wrodzone zdolności i talenty i wykorzystywać je do realizacji swoich zawodowych ambicji,” mówi Van Aken. „Dzięki temu, kiedy znajdziesz się w środowisku, w którym poczujesz się w pełni kompetentnym do wykonywania tego, czym się zajmujesz ... da ci to wiarę i siłę do jeszcze większej determinacji i skupienia na swojej pracy ... gdy wiesz, co czym się zajmujesz teraz, będziesz wiedział, co będziesz robił w dalszej perspektywie.”

Jeżeli poczucie pewności siebie i swoboda w wykonywaniu zawodu nie przychodzą w sposób naturalny, warto zastanowić się nad możliwością zdobycia certyfikatu kompetencji zawodowych. Decyzja o zdobyciu wiedzy i doświadczenia koniecznego do uzyskania tytułu Dyplomowanego Zarządcy Nieruchomości (CERTIFIED PROPERTY MANAGER[®] CPM[®]) stawia cię automatycznie w innej lidze niż pozostali ludzie z branży.

„Gdy brakuje ci doświadczenia możesz to nadrobić wykształceniem,” mówi Goodman. „Kiedy zarządzałem dużym centrum handlowym, jeden z menadżerów domu towarowego powiedział mi, że „zarządza tym sklepem dłużej niż ja jestem na świecie,” co było wtedy absolutną prawdą i tak naprawdę, aby przekonać go, że jestem kompetentną osobą mogłem mu jedynie powiedzieć, „Zdobyłem tytuł CPM[®] i jestem w stanie zarządzać waszymi nieruchomościami.” Tytuł CPM[®] nie tylko sprawia, że stajesz się wiarygodnym i poważnym partnerem biznesowym, lecz także czyni cię rzecznikiem branży zarządzania nieruchomościami w skali całego kraju.

„Oprócz wiedzy tytuł CPM[®] dał mi możliwość dwukrotnego wyjazdu do Washington D.C. w celu lobbowania w imieniu zarządców nieruchomości na rzecz sektora nieruchomości komercyjnych. Miałem okazję rozmawiać z naszymi kongresmenami o palących kwestiach branży oraz o sposobach podniesienia naszej gospodarki z kryzysu. Mogłem to uczynić wyłącznie za pośrednictwem IREM[®] jako Dyplomowany Zarządca Nieruchomości CPM[®],” mówi Dunlap. „Dla mnie jako Amerykanina to coś więcej niż tytuł zawodowy – były to jedne z najważniejszych chwil w moim życiu.”

WYKUJ SWOJĄ WŁASNĄ ŚCIEŻKĘ

Kiedy poproszono uczestników panelu, aby powiedzieli, jaką radę chcieliby usłyszeć kiedy kończyli naukę i zaczęli pracę, lecz nikt nigdy im jej nie udzielił, każdy z nich dał inną odpowiedź.

Ashley stwierdził, iż chciałby usłyszeć o konieczności bardzo dobrego rozumienia finansów. „Aby prowadzić interesy musisz znać się na liczbach,” mówi. „Po drugie trzeba rozumieć ludzi. Łatwo współpracuje się z rówieśnikami, lecz zdolność do skutecznego porozumiewania się z dostawcą, zarządcą aktywami lub najemcą, który być może zainwestował w budynek oszczędności swojego życia lub też z klientem instytucjonalnym wymaga już zupełnie innych umiejętności. Dość dużo czasu zajęło mi poznanie i zrozumienie różnic w komunikowaniu się z różnymi ludźmi, tak aby czuli, że są dla mnie ważni i że ich szanuję.”

Goodman dodał, iż zarządzanie nieruchomościami nie jest profesją dla ludzi, którzy są nieśmiali lub mają zahamowania.

“Nie bądź ozdobnikiem w biurze,” mówi Goodman. „Twój szef nie da ci awansu tylko dlatego, że kiedy wchodzi do biura myśli sobie, że musisz być fajną osobą. Jeżeli ci na czymś zależy, spraw, aby odpowiednie osoby dowiedziały się o tym.”

Chociaż asertywność to klucz do sukcesu Dunlap żałuje, że nikt nie ostrzegł go przed nadmiernym entuzjazmem i koniecznością ostudzenia go od czasu do czasu – jego oczekiwania byłyby wówczas bardziej realistyczne.

“Wydaje się nam, że wszystko o czym marzymy jest w zasięgu naszej ręki – lecz tak się nie dzieje,” mówi Dunlap. „Chciałbym, aby ktoś mi kiedyś powiedział, że potrzebny jest plan gdy trzeba zwolnić, że nie można tylko pędzić z maksymalną prędkością.”

Uczestnicy dyskusji panelowej dali nam wgląd w rzeczywistą sytuację zarządcy nieruchomości rozpoczynającego swoją karierę. I chociaż nie ma gotowego przepisu na to, jak odnieść od razu sukces, to odpowiednia mieszanka cierpliwości, wytrwałości i umiejętności pracy z ludźmi otwiera kolejne drzwi, nawet jeżeli nie prowadzą do tej jedynej wymarzonej kariery zawodowej.

“Radzę pukać w każde drzwi,” mówi Goodman. „Chodzi o to, aby wstawić w nie stopę, znaleźć pierwszą pracę – być może nie będzie to idealna praca dla ciebie, lecz daj sobie trochę czasu. Zdobądź doświadczenie i zmierz się z wyzwaniem z nią związanymi. Po dwóch lub trzech latach, jeżeli wybór okaże się nietrafny, pomyśl o zmianie.”

Uczestnicy dyskusji panelowej

Nicholas Dunlap, CPM[®]

wiceprezes

Dunlap Property Group, AMO[®]

Fullerton, Kalifornia

BJ Van Aken

regionalny zarządca nieruchomości

Capital Growth Properties, Inc., AMO[®]

La Jolla, Kalifornia

Emily Goodman, CPM[®], ARM[®]

regionalny zarządca nieruchomości

CORE Realty Holdings Management, Inc.

Greensboro, Karolina Północna

Brad Ashley, CPM[®]

starszy zarządca nieruchomości

CB Richard Ellis, AMO[®]

Kansas City, Missouri

