

Mariola Teszler-Wróbel

- Historia Sukcesu

Mariola Teszler-Wróbel działa na rynku nieruchomości od ponad dwóch dekad. Historia jej kariery pokazuje, że pasja, chęć ciągłego rozwoju to klucz do sukcesu. To, że zajęłam się tą branżą nie było przypadkowe. To był przemysłany proces, najpierw długie przygotowania do rozpoczęcia działalności, a potem pierwsze kupna i sprzedaże – o swoich początkach, sukcesach i nieustannym rozwoju opowiedziała nam właścicielka oddziału WGN Śląsk i Podbeskidzie.

Ekscytująca podróż

Początki kariery Pani Marioli były okresami pełnymi wyzwań. Moje całe życie zawodowe to prowadzenie firmy o profilu handlowym, dzięki czemu zdobyłam nieocenione doświadczenie w obszarze kontaktu z klientami i negocjacji. Ponad 20 lat temu, podjęłam świadomą decyzję o przejściu na rynek nieruchomości. To było strategiczne posunięcie, które zapoczątkowało jej ekscytującą podróż w tej dziedzinie. – *Na początku działałam na własną rękę. Później, 15 lat temu postanowiłam dołączyć do grupy WGN. Stwierdziłam, że lepiej będzie przystąpić do większej grupy zajmującej się nieruchomościami. Wiedziałam, że dzięki temu będę mogła liczyć na szkolenia oraz lepszą rozpoznawalność na rynku. To była moja kolejna szansa na rozwój i nie zawiodłam się* – informuje Mariola Teszler-Wróbel. WGN Real Estate to czołowy Grupowy Operator na Rynku Nieruchomości w Polsce, a także jedna z wiodących firm w Europie. Ich działalność trwa już od ponad 30 lat, co pozwoliło na wypracowanie stabilnej pozycji na arenie międzynarodowej oraz zdobycie lojalności klientów. Są specjalistami w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, skupiając się szczególnie na segmentach mieszkalnym, komercyjnym i nieruchomościach



premium. Oferują także wsparcie w kwestiach formalno-prawnych, dostarczają cenne doradztwo. W 2023 Grupa WGN na przestrzeni stycznia-wrzesień przeprowadziła rekordową liczbę transakcji. WGN nie tylko pełni rolę aktywnego

uczestnika na rynku, ale również aktywnie wpływa na kształtowanie współczesnej dynamicznej struktury tego sektora. Ich eksperci nie tylko dokładnie analizują rynek inwestycyjny, ale także przygotowują kompleksowe raporty, które stanowią wartościowe źródło wiedzy prezentowane na ważnych sympozjach, konferencjach oraz dla inwestorów z różnych zakątków świata. Ponadto, grupowy operator jest aktywnym uczestnikiem międzynarodowych, prestiżowych targów nieruchomości i inwestycji, takich jak MIPIM w Cannes, ExpoReal w Monachium. Dzięki udziałowi w tych wydarzeniach, firma utrzymuje międzynarodowy zasięg i stanowi źródło wartościowych kontaktów oraz nowoczesnych rozwiązań i inwestycji. Oddział Pani Marioli znajduje się w Ustroniu i cieszy się znaczną rozpoznawalnością na rynku. Pomimo braku formalnego wykształcenia w tej dziedzinie, agentka udowadnia, że zdecydowane podejście i chęć nauki oraz ciągłe szkolenia, są kluczem do osiągnięcia sukcesu w branży.

Różnorodność i elastyczność

Oddział WGN Śląsk i Podbeskidzie oferuje różnorodne usługi w zakresie nieruchomości. Wśród nich znajduje się sprzedaż domów, działek, lokali mieszkalnych i handlowo-usługowych, a także obiektów takich jak hotele i pensjonaty. Obszar działalności obejmuje zarówno rynek lokalny, cały Śląsk, Małopolskę, jak również rynek zagraniczny, co świadczy o ich wszechstronności i elastyczności w obsłudze kontrahentów. – *W tym roku rozpoczęliśmy współpracę przy zbyciu nieruchomości w Hiszpanii. Odezwał się również do nas klient, który chciałby abyśmy go wsparli przy sprzedaży domów w Bułgarii. Podjęliśmy też współpracę z czeskim biurem. Moim marzeniem jest rozpoczęcie działalności we Włoszech, co mamy zamiar zrealizować z początkiem nowego roku* – z dumą informuje Teszler-Wróbel. Najważniejszą cechą, która wyróżnia ustronjski oddział WGN jest podejście do klientów. Cała kadra, obecnie ośmioosobowa zawsze stawia na profesjonalizm, uczciwość i transparentność.

Dbają o to, żeby nabywcy byli zadowoleni z usług, a także stawiają na klarowną komunikację. Kontrahenci są zawsze informowani o wszystkich aspektach swoich transakcji. – *Chciałabym podkreślić, że dla mnie najważniejsza jest dobra opinia, klienta nie można kłamać. To się zawsze zemści w tej branży. Nie zawsze my możemy pomóc, ale jeśli widzę, coś niepokojącego w danej umowie to odsyłam sprawę do mojego prawnika. Mój oddział współpracuje również z rzeczoznawcami, geodetami, notariuszami, ekipami budowlanymi, architektami oraz doradcą kredytowym. To wszystko składa się na nasz profesjonalizm oraz najwyższą dbałość o relacje z ludźmi, którzy nam zaufali. Myślę, że to nas wyróżnia na tle tak dużej konkurencji* – zaznacza Pani Mariola.

Sukcesy i plany na przyszłość

Oddział w Ustroniu rok rocznie od 2015 roku jest w dziesiątkę najlepszych placówek w WGN w Polsce. W 2020 roku zdobył pierwsze miejsce. W 2023 biuro wzięło udział w ogromnej transakcji – zbycia dużego obiektu handlowo-mieszkalniowego, którego wartość została oszacowana na 7,5 mln złotych. Latem w Zakopanem WGN Ustroń sprzedał pensjonat za ponad 4,5 mln zł. – *Ostatnio coraz częściej możemy chwalić się tak wielkimi kontraktami. Chce jednak podkreślić, że już wcześniej sprzedawaliśmy hotele i pensjonaty za duże kwoty. Naszą przyszłość widzimy w dobrych barwach* – informuje właścicielka agencji. Pani Mariola jest nie tylko ekspertką w nieruchomościach, ale również osobą, która ceni sobie ludzi, potrafi budować relacje z klientami i dba o to, żeby każda transakcja była udana. Jej plany na przyszłość obejmują rozpoczęcie budowy nowego biura i osiąganie jeszcze lepszych wyników, co z pewnością będzie kontynuacją jej fascynującej historii sukcesu. – *Chce na koniec dodać, że ja po prostu lubię ludzi i lubię z nimi rozmawiać* – podsumowuje Mariola Teszler-Wróbel.

Mateusz Moskwik

<https://panorama-gospodarcza.gazetaprawna.pl/>