



DARMOWY FRAGMENT · 2 ROZDZIAŁY

# AI w pracy agenta nieruchomości

---

*Checklist z Rozdziału 2 i granice AI z Rozdziału 3*

Dwa fragmenty z ebooka dla agentów premium, którzy chcą używać AI mądrze, zanim AI zacznie używać ich przeciwko nim

**Daniel Dobrowolski**

@DobroDomski

### Rozdział 1: Nowy gracz przy stole transakcyjnym

- 1.1 45 agentów, jedno pytanie, jeden wzorzec
- 1.2 Trzy historie które zmieniły moje myślenie o AI
- 1.3 Paradoks informowanego klienta

### Rozdział 2: AI Slop, jak rozpoznać że działasz przeciwko sobie

- 2.1 Czym jest AI Slop
- 2.2 Slop wizualny: AI w prezentacji nieruchomości
- 2.3 Slop tekstowy: opisy które każdy rozpoznaje
- 2.4 Slop merytoryczny: dane klientów w AI i halucynacje
- 2.5 Jak rozpoznać slop u siebie · w tym fragmencie**
- 2.6 Jak rozpoznać slop u konkurencji i wykorzystać
- 2.7 AI Act: nowe prawo którego branża jeszcze nie zauważyła

### Rozdział 3: Zrozumieć AI zanim zaczniesz go używać

- 3.1 Jak naprawdę działa ChatGPT
- 3.2 Efekt lustra: dlaczego AI zawsze "ma rację"
- 3.3 Czego AI nie wie i nigdy nie będzie wiedzieć · w tym fragmencie**
- 3.4 Mapa zastosowań AI dla agenta premium

### Rozdział 4: AI który pracuje dla Ciebie (nie przeciwko)

- 4.1 Od przyjęcia oferty do publikacji
- 4.2 AI w tworzeniu treści: co delegować, czego nie
- 4.3 Narzędzia: mój starter pack
- 4.4 Co testowałem i świadomie odłożyłem
- 4.5 Trzy błędy których unikać przy wyborze narzędzi
- 4.6 Moment "wow" i moment "nigdy więcej"

### Rozdział 5: Klient z AI, czyli jak nie dać się zaskoczyć

- 5.1 Rozpoznaj moment: klient już pytał AI
- 5.2 Case study: Umowa najmu okazjonalnego i ChatGPT
- 5.3 Wyprzedź ChatGPT: strategia proaktywna
- 5.4 Segment premium: ciepło wygrywa z algorytmem

### Rozdział 6: Pozycja eksperta w świecie, w którym AI "wie wszystko"

- 6.1 Dlaczego agent jest potrzebny bardziej niż kiedykolwiek
- 6.2 Rynek skręca w niebezpiecznym kierunku
- 6.3 Ludzki czynnik: Twoja najlepsza przewaga
- 6.4 Co to oznacza dla Ciebie w praktyce

### Rozdział 7: Plan wdrożenia na 30 dni

- 7.1 Zanim zaczniesz: wymówki, które Cię blokują
- 7.2 Fundament: naucz się rozmawiać z AI
- 7.3 Tydzień 1: Pierwszy kontakt
- 7.4 Tydzień 2: Budowanie nawyku
- 7.5 Tydzień 3: Klient i AI
- 7.6 Tydzień 4: Ocena i plan na przyszłość

### Zakończenie: Agent premium w 2026 roku

#### Dodatki

- Appendix A: Słowniczek pojęć AI dla agenta
- Appendix B: Biblioteka promptów
- Appendix C: Lista narzędzi AI wartych uwagi
- Appendix D: Czerwone flagi

Dwie sekcje oznaczone kolorem znajdziesz w pełnej treści w tym pliku, na kolejnych stronach.

## Skąd te fragmenty

---

To są dwie sekcje z ebooka "AI w pracy agenta nieruchomości": checklist z Rozdziału 2 i fragment Rozdziału 3 o granicach wiedzy AI. Rozdział 2 nazywa się "AI Slop, jak rozpoznać że działasz przeciwko sobie" i to on, wbrew pozorom, sprzedaje cały ebook: pokazuje dokładnie gdzie AI po cichu niszczy zaufanie klienta premium, zanim agent się zorientuje.

Zanim przejdiesz do checklisty, dwa zdania z otwarcia tego rozdziału:

*Największe ryzyko nie pochodzi od agentów którzy nie używają AI. Pochodzi od agentów którzy używają AI, ale robią to w sposób który niszczy ich reputację, naraża ich na odpowiedzialność prawną i odpycha dokładnie tych klientów których chcą przyciągnąć.*

Jest rok 2026. Prawie każdy agent w Polsce używa już jakiejs formy AI. Problem w tym, że większość robi to źle. Nie spektakularnie źle. Nie w sposób który widać od razu. Ale wystarczająco źle żeby klient premium to wyczuł. Żeby prawnik to zauważył. Żeby konkurencja na tym skorzystała.

## 2.5 Jak rozpoznać slop u siebie

---

Zanim zaczniesz szukać slopu u innych, sprawdź własne materiały. Oto checklista która pomoże Ci ocenić czy Twoje treści przeszły przez AI bez odpowiedniej redakcji:

- ✓ Czy opis mógłby dotyczyć KAŻDEJ nieruchomości w tym przedziale cenowym?
- ✓ Czy używasz słów "wyjątkowy", "prestiżowy", "luksusowy" bez konkretnego uzasadnienia?
- ✓ Czy ktoś kto zna tę nieruchomość rozpoznałby ją po Twoim opisie?
- ✓ Czy Twoje email'e follow-up brzmią tak samo niezależnie od klienta?
- ✓ Czy zdjęcia na Twoich ofertach wyglądają "zbyt idealnie"?
- ✓ Czy potrafisz powiedzieć które zdanie w opisie jest TWOJE, a które z AI?

Jeśli na więcej niż 2 pytania odpowiedź brzmi "tak" lub "nie wiem", Twoje materiały prawdopodobnie zawierają AI slop.

*W pełnej wersji Rozdziału 2 pokazuję, jak wygląda slop wizualny, tekstowy i merytoryczny osobno, i co konkretnie zrobić z każdym z tych sześciu sygnałów. Drugi fragment, na kolejnej stronie, jest z Rozdziału 3: o tym, czego AI nie wie i nigdy nie będzie wiedzieć.*

### 3.3 Czego AI nie wie i nigdy nie będzie wiedzieć

---

#### Wiedza lokalna i kontekstowa

AI nie wie: że w tym konkretnym budynku wspólnota ma winde od roku w remoncie; że ta ulica za rok będzie przecięta nowa linia tramwajowa; że mieszkania od podwórza w tej kamienicy są 20% tańsze bo latem nie ma słońca po 14:00; że deweloper tego osiedla miał problemy z poprzednim projektem i rynek o tym wie.

To jest wiedza która masz Ty, po latach pracy w terenie. Żaden model językowy jej nie ma i nie będzie miał.

#### Prawo, podatki, umowy: absolutna czerwona linia

AI nie powinien być używany do: interpretacji zapisów umowy deweloperskiej lub przedwstępnej, oceny skutków podatkowych transakcji, analizy stanu prawnego nieruchomości, weryfikacji zapisów w księdze wieczystej.

Nie dlatego że AI nic nie wie o prawie, wie dużo. Dlatego że brzmi pewnie nawet gdy się myli, a pomyłka w interpretacji prawnej może kosztować klienta dziesiątki tysięcy złotych.

*W tych obszarach jedyna właściwa odpowiedź brzmi: "To pytanie do prawnika lub doradcy podatkowego."*

#### Emocje i motywacje stron

AI nie wie: dlaczego sprzedający naprawdę sprzedaje i jak bardzo mu zależy; że kupujący powiedział "musimy się zastanowić" ale tak naprawdę jest gotowy kupić jutro; że za obiekcją cenową stoi lek przed zobowiązaniem finansowym, nie racjonalna analiza; jak poprowadzić rozmowę żeby obie strony wyszły z poczuciem wygranej.

To jest rdzeń pracy dobrego agenta. I jest całkowicie poza zasięgiem AI.

## To były dwa fragmenty z siedmiu rozdziałów

---

Pełny ebook to 65 stron praktyki, nie teorii: dwa lata testowania AI w segmencie premium w Warszawie, spisane tak, żebyś nie musiał powtarzać tych samych błędów.

- ✓ Mapa zastosowań AI: zielone, żółte, czerwone, oparta na realnych transakcjach premium
- ✓ Jak wyprzedzić klienta, który już pytał ChatGPT, zanim on to zrobi
- ✓ Jak odpowiadać na "analizę z AI" bez utraty pozycji eksperta
- ✓ Osobisty workflow: od przyjęcia oferty do publikacji
- ✓ Plan wdrożenia na 30 dni, tydzień po tygodniu
- ✓ Biblioteka promptów, lista narzędzi, czerwone flagi

### AI w pracy agenta nieruchomości

**147 zł**

[cart.easy.tools/checkout/dobrodomski/ai-w-pracy-agenta-nieruchomosci](https://cart.easy.tools/checkout/dobrodomski/ai-w-pracy-agenta-nieruchomosci)

**Daniel Dobrowolski**, @DobroDomski

hi@dobrodomski.estate · dobrodomski.estate