

KIEDY MNIEJ ZNACZY WIĘCEJ

Umowa zwykła a ekskluzywna na wyłączność

Umowa z kilkoma biurami / Umowa z jednym biurem

Wyobraź sobie, że Twoja nieruchomość to Twoje dziecko. Chciałbyś aby opiekowało się nim 10 osób na raz i żadna z nich nie była w pełni odpowiedzialna za opiekę? Podobnie jest z nieruchomością. Czym więcej agentów kręci się wokół niej, tym bardziej jest zaniedbana. Żaden z nich nie poczuwa się do odpowiedzialności za sprzedaż.

Gdy dzieckiem lub nieruchomością zajmuje się jedna osoba, całkowita odpowiedzialność spoczywa na niej.

Słaba promocja ogłoszeń / szeroka reklama

Agent, który ma pod sobą 100 ofert nie będzie wszystkich promować. Wybierze z nich tylko kilka. A co jeśli nie znajdzie się tam Twoja?

Agent, który ma Twoją ofertę na wyłączność zadba o to, aby ją odpowiednio zareklamować. Zależy mu na sprzedaży Twojej nieruchomości, więc postara się aby trafiła ona do jak najszerszego grona odbiorców.

Słaba znajomość oferty / dobra znajomość oferty

Agent, który ma wiele ofert nie będzie pamiętał o szczegółach każdej z nich. Gdy zadzwoni do niego potencjalny kupujący pytając o szczegóły, często nie będzie wiedział, o którą ofertę chodzi.

Agent, który podpisuje umowy na wyłączność będzie znał doskonale każdy parametr Twojej nieruchomości i szczegółowo przedstawi je zainteresowanemu kupującemu.

Kontakt z wieloma agentami / kontakt z 1 agentem

Za każdym razem inny agent będzie się z Tobą kontaktował i prezentował Twoją nieruchomość. Nie każdemu z nich zdążysz przedstawić swoje potrzeby i oczekiwania. Wielu z nich nie będziesz pamiętał, a kilku może nawet nie znać. Gdy zechcesz na przykład zmienić cenę albo coś zakomunikować będziesz musiał skontaktować się z nimi wszystkimi.

Współpracując tylko z jednym agentem przedstawisz mu dokładnie na czym ci zależy i co jest dla Ciebie ważne. Zawsze ten sam agent będzie prezentował Twoją nieruchomość. Gdy coś się wydarzy, wystarczy, że skontaktujesz się tylko z nim.

Wiele nieskoordynowanych prezentacji / tylko konkretne prezentacje

Gdy agent ma wiele ofert część z nich służy wyłącznie do oglądania. Agent obsługujący klienta kupującego pokaże mu co najmniej kilka ofert. Czasami Twoja oferta posłuży tylko jako kontrast do innej. Pamiętaj, że mu nie zależy aby sprzedać Twoją nieruchomość. Zależy mu aby sprzedać jakąkolwiek, dlatego Twoja będzie tylko jednym z wielu podczas prezentacji.

Agent mający Twoją ofertę na wyłączność przygotowuje się odpowiednio do prezentacji. Lecz zanim zaprezentuje nieruchomość pozna preferencje kupującego i oceni wstępnie czy ta oferta jest w ogóle dla niego. Następnie zaprezentuje ją w dogodnym dla każdego terminie.

Prowizja również z drugiej strony /po prostu sprzedaż

Gdy kupujący nie podpisze umowy nie zobaczy Twojej nieruchomości. Agentowi zależy na pobraniu prowizji z dwóch stron, więc inne biura które będą chciały pokazać Twoją nieruchomość swoim klientom nie będą traktowane priorytetowo. Agentowi najbardziej zależy aby klient kupujących był również od niego.

Agent, który podpisał umowę na wyłączność reprezentuje interesy sprzedającego i nie pobiera od kupującego prowizji. Chętnie pokaże Twoje mieszkanie zarówno dla osoby prywatnej jak i dla klienta z innego biura. Jest dla niego to obojętne, kto kupi nieruchomość, bo od żadnego kupującego dodatkowej prowizji nie pobiera.

Agent reprezentuje 2 strony / agent reprezentuje tylko Ciebie

Gdy agent reprezentuje dwie strony możesz na tym dużo stracić. Tam gdzie zyskuje jedna strona druga traci. Agent będzie bał się odmówić kupującemu, bo nie ma pewności, że będzie miał drugą szansę przy sprzedaży tej nieruchomości.

Agent reprezentuje Twoje interesy. Zawsze stoi po Twojej stronie i chce dla Ciebie jak najlepiej. Nie obawia się twardo negocjować z kupującym, ponieważ ma pewność, że jeśli teraz się nie uda, to mu oferty żaden inny agent nie zabierze. Oczywiście wszystko w granicach rozsądku. Jego decyzje mają zawsze na uwadze Twoje dobro.



Brak lub minimalna współpraca z innymi biurami / współpraca z innymi biurami

Agentowi, który pobiera prowizję od 2 stron nie zależy tak bardzo na współpracy z innymi biurami. Zapewne wiesz dlaczego.

Agent, który ma umowę na wyłączność jak najszybciej roześle ofertę do wielu innych biur nieruchomości. Nie pobiera on prowizji od kupującego, więc nie zależy mu tylko na osobach prywatnych. Może wysłać ofertę praktycznie wszędzie. Żaden inny agent ani go nie ubiegnie, ani mu nie przeszkodzi.

Słabe zaangażowanie / pełne zaangażowanie

Agent z umowa zwykłą nie będzie angażował się w sprzedaż Twojej nieruchomości. Ma również wiele innych nieruchomości, którym, musi poświęcić swój czas. Twoja będzie jedną z nich.

Agent z umową ekskluzywną już od samego początku będzie w sprzedaż mocno zaangażowany. Zrobi home staging, dobre zdjęcia, powiesi baner, a ofertę roześle i zareklamuje gdzie się da. Bo zależy mu na szybkiej sprzedaży Twojej nieruchomości. Zrobi wszystko by efekty jego pracy wieńczyły sukces.

Chaos / porządek i jasność

Wielu agentów pracujących przy jednej ofercie, w różny sposób (każdy po swojemu) to chaos i bałagan. Teoretycznie wokół oferty dużo się dzieje. Odbierasz mnóstwo telefonów, ale w rezultacie żadnego konkretnego klienta. Mało kto w ogóle z kupujących jest czymkolwiek głębiej zainteresowany. Prawie nikt nie pyta o cenę. Tylko chodzą i oglądają.

Agent z umową ekskluzywną na wyłączność umówi kilka osób na przygotowane „drzwi otwarte”. Stworzy listę, na której uporządkuje oglądających. Tylko on będzie prezentował nieruchomość. Będziesz miał jasność co do zainteresowania tych potencjalnych kupujących Twoją nieruchomością. Gdy kupującemu spodoba się Twoja nieruchomość podpisze on wstępną wolę nabycia. A z stamtąd to już krótka droga do notariusza.