Автор: Administrator
22.10.2011 07:52

Как продуктивнее сотрудничать с агентствами недвижимости? Преимущества эксклюзивного договора.

В наше нестабильное время, рынок недвижимости, как и любой другой рынок не находится в неизменном состоянии. Даже в течение одного года специалисты могут наблюдать ряд глобальных изменений на рынке недвижимости, которые связаны, как правило, с множеством экономических и политических изменений в нашей стране и в мире. Выходя на рынок недвижимости, покупатель и продавец, как правило, не могут досконально его изучить, сделать грамотные предположения развития дальнейших событий, не имеют опыта проведения коммерческих операций и сталкиваются с рядом проблем, начиная от вопроса оценки недвижимости, юридической подготовки документов, грамотным размещением рекламы и самое главное, не обладают информацией о спросе и предложении на недвижимость, которые существуют в данный период времени на данной, конкретной территории.

На любом рынке, да и в любом деле существуют профессионалы. На рынке недвижимости профессионалами являются Агентства недвижимости, где работают, в большинстве случаев, профессионалы-опытные маркетологи, выполняющие непосредственно консультационную и риэлтерскую работу и юристы, обеспечивающие юридическое сопровождение сложившихся сделок.

Как же происходит взаимодействие покупателей и продавцов с агентствами недвижимости и как получить максимум пользы от этого сотрудничества, в виде качественной услуги по поиску и продаже объектов недвижимости?

Сегодня мы живем в цивилизованном мире, где принято оформлять все деловые отношения посредством официального документа, а именно договора. При покупке и продаже недвижимости принято заключать договора бесплатно, а оплачивать услуги агентства только по факту получения положительного результата. При этом агентство несет самостоятельно и на свой страх и риск все расходы, связанные с выполнением этого договора. Понесенные расходы, как правило, возвращаются при оплате клиентом гонорара агентству за выполненную услугу. При продаже объекта недвижимости существует два варианта сотрудничества с агентством недвижимости. **Первый вариант**- это устные договоренности по продаже недвижимости, которые можно заключить с разными агентствами, при этом агентство самостоятельно даже может установить цену на Ваш объект, как правило, выше Вашей цены — происходит стихийный рост цен, один

и тот-же объект в разных агентствах может быть выставлен по разным ценам, это настораживает покупателя и не всегда приводит к нужному результату.

Второй вариант

-подписание эксклюзивного договора на поиск покупателя с одним агентством, которое продавец выбирает для «продвижения» своего объекта недвижимости, как товара на рынке. При этом гонорар агентства «закладывается» в стоимость объекта, как правило, в таком случае не происходит завышения цен, так-как продавец заинтересован в быстрой продаже объекта, полностью контролирует гонорар агентства.

Последнее время, в мире и в стране все больше принимается именно такая форма работы, как более цивилизованная, грамотная и гарантирующая качество риэлтерских услуг. Эксклюзивный договор, заключенный между продавцом и Агентством- это залог реальности их взаимодействия. Для Агентства это очень важно -это гарантия того, что работа будет оплачена, можно спокойно вкладывать время, силы и деньги в рекламу и продвижение объекта, тем более, что, в разных регионах, в зависимости от спроса на недвижимость, заключают договора с покупателями на незначительный гонорар, или вовсе предоставляют им услуги по поиску объектов бесплатно.

Бытует мнение, что обратившись во множество агентств недвижимости, собственник продаст помещение быстрее за счет большего количества заинтересованных агентов. Однако это заблуждение. Каждое агентство понимает, что в данной ситуации его успех минимизирован. Никто из агентств не хочет, потратив время, силы, средства на рекламу объекта, изрядно набегавшись, остаться без вознаграждения. Ведь как бы агентство не старалось, повезти может другому. Так рассуждает каждый и в результате вы получаете несколько агентств, работающих на Вас спустя рукава! Тем более, агентство не станет вкладывать значительную сумму в рекламу Вашего объекта, будет скрывать местонахождение объекта, препятствовать просмотру объекта во время отсутствие агента. Все это не в пользу быстрой продажи.

Только открытая долгосрочная реклама, может являться залогом успеха при поиске покупателя, тем более, в наше время, когда рынок недвижимости находится в кризисе.

Таким образом, для продавца объекта недвижимости заключение эксклюзивного договора не менее важно и выгодно. Оформив отношения эксклюзивным договором, клиент получает и эксклюзивное обслуживание: все необходимые консультации по юридическим, маркетинговым, налоговым вопросам. Наработанные технологии, опыт и профессионализм сотрудников агентства гарантируют Вам надежную защиту финансовых и правовых интересов. Кроме того, Агентство берет на себя расходы на

рекламу, запуская эксклюзивную рекламу Вашего объекта по своим проверенным и наработанным каналам. Такие временные и финансовые затраты на рекламу возможны только если компания уверена, что Вы сотрудничаете только с ней, заключая эксклюзивный договор, вы получаете максимально качественную услугу.

Директор Агентства недвижимости «Жилищый Вопрос» - Лукашевич Елена Владимировна.