

# ZALETY PODPISYWANIA UMOWY NA WYŁĄCZNOŚĆ

Szanowny Kliencie, masz możliwość współpracy z naszym biurem poprzez podpisanie umów:

- **typu otwartego**
- **na wyłączność**

Wiedz jednak, iż **umowa na wyłączność znacznie zwiększa Twoje szanse na sprzedaż**. Mam nadzieję, że argumenty promowane przez nas jak i naszych kolegów z branży, pomogą Ci podjąć decyzję w wyborze formy umowy o współpracy z naszym biurem.

- **Tylko jedna agencja i konkretna osoba zajmuje się promocją Twojej oferty** – łatwiej wprowadzać do oferty jakiegokolwiek istotne zmiany, wiążące ustalenia – dzięki temu oferta jest na bieżąco aktualizowana, a na portalach internetowych czy ogłoszeniach prasowych nie pojawiają się obok siebie dwie oferty tej samej nieruchomości ale np. z inną ceną bądź zupełnie innym opisem istotnych cech co nie wpływa dobrze na czytelność oferty.
- **Odciążenie właściciela nieruchomości z działań takich jak promocja oferty, jej prezentacja osobom zainteresowanym i wielu innych działań którymi zajmie się nasze biuro**. Wszystkie osoby zainteresowane bądź biura proponujące współpracę odsyłane są do nas – dzięki temu jesteśmy w stanie wybrać osoby faktycznie zainteresowane ofertą po zapoznaniu się z opisem i zdjęciami nieruchomości oraz biura otwarte na współpracę i posiadające konkretnego klienta zainteresowanego ofertą. Unikniesz Kliencie licznie przechodzących przez dom pielgrzymek przypadkowych interesantów.
- **Lepsze uporządkowanie dni i godzin odwiedzin**. Unikniemy wtedy wielu nieporozumień wynikających np. z odwołania wizyty przez jedno biuro a umówienia w tym samym czasie wizyty innego bądź kilku innych pośredników, lub umawiania spotkania w ostatniej chwili przez biednego, sfrustrowanego pośrednika, który być może znalazł klienta na Twoją nieruchomość i na wiadomość o innych oglądających chce za wszelką cenę umówić się najlepiej za kilka minut by spokojnie zaprezentować nieruchomość swojemu klientowi przed innymi. Tu sprawdza się mądrość starego ludowego przysłowia „Gdzie kucharek sześć...”
- **Presja wywierania wpływu na cenę nieruchomości. Być może nie zdajecie sobie Państwo sprawy, że właśnie podpisanie umowy na wyłączność, skutkować może uzyskaniem wyższej ceny za nieruchomość**. Pośrednik, mający podpisaną umowę pośrednictwa typu otwartego, widząc w oku swojego klienta zainteresowanie nieruchomością będzie dążył do zawarcia umowy przedwstępnej co przeważnie w 100% związane jest z istotnym argumentem jakim jest negocjacja ceny nieruchomości z oferującym. No bo jeśli nie zrobi tego on, to zrobi to kto inny, tym bardziej będąc świadomym uciekającej szansy na sprzedaż nieruchomości właśnie przez jego biuro a nie inne.
- **Na portalach internetowych nie pojawia się setka ogłoszeń dotyczących tej samej**

**nieruchomości w różnych cenach** – nie zawsze taka wielokrotność zwraca uwagę potencjalnego kupca w taki sposób w jaki byśmy sobie tego życzyli – pojawiają się np. pytania dlaczego tyle agencji ma w ofercie tą nieruchomość i żadnej nie udało się jej jeszcze sprzedać, a może posiada jakieś ukryte wady?

- **Zdecydowanie większe środki finansowe przeznaczone na promocję i reklamę oferty.** Należy pamiętać że biura nieruchomości utrzymują się właśnie z prowizji otrzymanej po sprzedaży mieszkania za ich pośrednictwem. Umowa otwarta nie daje gwarancji zwrotu wyłożonych na reklamę pieniędzy, bowiem w przypadku sprzedaży nieruchomości bez pośrednictwa danej agencji prowizja dla biura po prostu przepada.
- **Większa możliwość współpracy pomiędzy biurami jeśli chodzi o ofertę sprzedaży nieruchomości.** Bowiem współpraca w biznesie zawsze opiera się na wzajemnych korzyściach, a więc agencje nieruchomości dzielą się również między sobą prowizją za zrealizowaną transakcję.
- **Zdecydowanie większy wachlarz możliwości promocji oferty.** Mając podpisaną umowę na wyłączność pośrednik będzie mógł zastosować wiele różnych strategii marketingowych przy sprzedaży nieruchomości. Możliwe jest wykonanie zdjęć z zewnątrz tak aby potencjalny zainteresowany mógł obejrzeć budynek, piękną okolicę, piękny ogród lub wiele innych szczegółów które dla nas wydają się być nieistotne a dla oglądającego będą posiadać olbrzymią wartość.

Mamy nadzieję, że tych kilka istotnych faktów, jakże prawdziwych i przytoczonych z doświadczenia na rynku nieruchomości skłoni Państwa do innego spojrzenia na podpisanie umowy na wyłączność z OPTIMUS Nieruchomości & Finanse.

**WYŁĄCZNOŚĆ = WIĘKSZA SKUTECZNOŚĆ**