

PORADNIK

Jak rozmawiać z klientem



nieruchomoscispodlady.pl



Marka Nieruchomości Spod Lady jest już tak silna, że często to klienci sami pytają: „Czy ma Pan dostęp do ofert spod lady?” albo „Chciałabym sprzedać nieruchomość dyskretnie, jak to zrobić?”

Przynależność do naszej społeczności daje Ci szansę na lepszą jakość pracy i silne argumenty do podpisywania większej liczby umów na wyłączność!

Argumenty, które pomogą Ci podpisać umowę na wyłączność – ściśle związane z grupą:

W ofertach spod lady możemy publikować tylko te nieruchomości, na które mamy:

- podpisaną umowę pośrednictwa na wyłączność (warunek konieczny),
- umowę zawartą na określony czas (argument za dłuższym okresem wyłączności).

Jeśli klient chce, aby jego oferta była opublikowana w grupie i trafiła do konkretnych klientów, musi być podpisana wyłącznie na takich zasadach.

W naszej społeczności każdy reprezentuje swojego klienta. Często oferujemy dodatkowe success fee dla współpracującego agenta – nasze wynagrodzenie nie może być wtedy symboliczne (argument przeciwko niskiemu wynagrodzeniu).

Tylko sprawdzeni i aktywni agenci mają szansę zostać członkami naszej społeczności. Dostęp do grupy jest weryfikowany i płatny – nie ma tam przypadkowych osób. Jeśli chcesz, aby Twoja oferta trafiła do grona profesjonalistów, to tylko w ramach wyłącznej współpracy.

Przewagi dla klienta:

Indywidualne podejście do kupujących:

agenci z naszej społeczności mają dostęp do wyselekcjonowanych, sprawdzonych i poważnie zainteresowanych klientów, co ogranicza tzw. „ogładczy”.

Bezpieczeństwo informacji:

dane o Twojej nieruchomości nie trafiają na publiczne portale, dzięki czemu masz pełną kontrolę nad tym, kto je zna.

Sprzedaż w dobrym momencie:

możesz wybrać najlepszy moment na wejście z ofertą na rynek lub zamknąć transakcję jeszcze zanim to nastąpi.

Lepsza pozycja negocjacyjna:

ograniczona dostępność oferty zwiększa jej prestiż i przyciąga bardziej zdecydowanych klientów gotowych zapłacić wyższą cenę.

Brak „wypalenia” oferty:

nieruchomość, która nie jest powszechnie ogłoszona, nie traci na atrakcyjności przez zbyt długi czas ekspozycji w internecie.

Oszczędność czasu i energii:

nie musisz przygotowywać domu na wizyty przypadkowych oglądających ani organizować wielu pokazów.



Dyskrecja w wyjątkowych sytuacjach:

off-market to idealne rozwiązanie, jeśli zależy Ci na sprzedaży z powodów osobistych, rodzinnych czy biznesowych wymagających pełnej poufności.

Możliwość wyprzedzenia konkurencji:

zanim podobne nieruchomości trafią na rynek, Twoja może być już sprzedana wybranym klientom z bazy agenta.

Testowanie różnych strategii cenowych:

możesz sprawdzić realne zainteresowanie i elastycznie modyfikować cenę, zanim ogłoszenie stanie się publiczne.

Budowanie poczucia ekskluzywności:

oferty off-market budzą ciekawość i często są postrzegane jako „okazja, której nie ma nikt inny”.

Mniej osób wie o Twoich planach życiowych:

zachowujesz prywatność w sytuacjach takich jak rozwód, podział majątku czy trudności finansowe.

