

Jakie korzyści wynikają z pracy dla jednej strony?

Dowiedz się dlaczego nasz tryb pracy góruje nad innymi

Kilka lat temu zaczynając swoją przygodę z pośrednictwem nie mogłem wyjść ze zdumienia gdy dowiedziałem się, że znaczna część pośredników uzależnia sprzedaż czy pokazanie nieruchomości będącej w ich ofercie od podpisania z nimi umowy pośrednictwa. Nie podobało mi się to, kiedy szefostwo wymagało ode mnie tego aby "przymusić" stronę kupującą do zawarcia umowy pośrednictwa. Nie widziałem w tym sensu, bo dlaczego niby mam zmuszać kogoś kto chce kupić nieruchomość do skorzystania z mojej usługi? Jakim prawem? Do dziś nie znalazłem na to odpowiedzi. Dlatego w Ale Dom zaczęliśmy traktować pośrednictwo nie tylko jako skojarzenie stron transakcji. Nie szukamy złotego środka by tylko `spiać` transakcję i uzyskać wynagrodzenie od obu stron. Jako priorytet postawiliśmy sobie dbanie o interes naszego klienta. Uważamy, że reprezentując obie strony transakcji, niestety nie jest to możliwe. To tak jakby jeden adwokat reprezentował poszkodowanego i sprawcę szkody. Działając na rzecz obu stron stajemy się jedynie mediatorami mającymi za zadanie pogodzenie stron a nie agentami działającymi na rzecz swojego klienta.

Dlatego Jeśli chcemy mieć pewność, że ktoś rzetelnie zadba o nasze interesy **powinniśmy zwrócić się do biura nieruchomości, które pracuje na rzecz jednej strony transakcji.**

Oszczędność - czyli kto płaci wynagrodzenie pośrednikowi

Nie wiele osób zdaje sobie sprawę z tego, że wynagrodzenie agenta praktycznie zawsze pokrywa strona kupująca. Dlaczego? Dlatego, że to ona wnosi do transakcji pieniądze. Właściciel sprzedanej nieruchomości co prawda płaci pośrednikowi za jego usługę ale czy wyciąga te pieniądze z własnej kieszeni? Nie. Prowizja biura, którą zapłaci sprzedający jest ukryta w cenie nieruchomości, którą to zapłaci kupujący.

Reprezentując jedną stronę transakcji nasze wynagrodzenie wynosi ok. 5 % w zależności od tego na co klient się zdecyduje. Wydaje się dużo, bo większość biur weźmie od klienta ok. 3 %. Tylko, że ta większość biur weźmie od drugiej strony transakcji taką samą prowizję. Razem daje to już 6%. Gdzie podział się ten 1 %? Trafił do kieszeni agenta, który nie do końca wiadomo czyj interes reprezentował. Sprzedającego, kupującego, czy swój? I w ten sposób z pozornej oszczędności na wynagrodzeniu biura tracimy. Zupełnie jak w ludowym przysłowiu: Skąpy płaci 2 razy. Dodatkowo nasz klient ma pewność, że nie staramy się pogodzić go z drugą stroną tylko działamy w jego interesie. Jeśli chodzi o negocjacje to tym bardziej. Wtedy uzależniamy nasze wynagrodzenie od kwoty jaką uda nam się

wynegocjować – jest to uczciwe rozwiązanie przez co mnóstwo klientów decyduje się powierzyć nam negocjacje.

Zysk - czyli jak sprawiamy, że nasi klienci zarabiają

Pośrednik oferujący w swojej usłudze negocjacje zarówno dla strony sprzedającej jak i kupującej, nie jest w stanie negocjować na korzyść dla którejkolwiek z nich. Szuka on natomiast złotego środka by transakcję przeprowadzić. My dzięki pracy tylko i wyłącznie dla jednej strony w ALE DOM jesteśmy w stanie "walczyć" w negocjacjach dla naszego klienta o najkorzystniejsze warunki transakcji bez obawy naruszenia zasad etyki. W wyniku pracy dla jednej strony transakcji często zdarza nam się osiągnąć rezultaty lepsze niż zamierzaliśmy. Wszystko dzięki temu, że nie jesteśmy zobowiązani w żaden sposób względem drugiej strony. Dzięki takiemu podejściu nie mamy jakichkolwiek oporów aby zrobić dla naszego klienta wszystko, czego nie zrobi inny pośrednik. Dzięki takiej postawie część sprzedawanych przez nas nieruchomości osiąga cenę wyższą niż ta podana w ofercie. Jak? Nasza praca, wiedza i wycucie czasu niejednokrotnie doprowadziło do tego, że osoby chcące kupić nieruchomość licytowały cenę w górę a nie jak u większości w dół.

Dlatego jeśli chcesz aby pośrednik uczciwie zapracował na swoje wynagrodzenie przynosząc Ci jednocześnie zysk -

ZADZWOŃ DO NAS!



+48 790 801 847
www.ale-dom.pl