

Výhody exkluzivní smlouvy



Nevýhody otevřených nabídek (prodej přes více realitních kanceláří)

Matení trhu

Makléři z různých kanceláří inzerují nemovitost za různé ceny. Nemovitost se v inzerci objevuje často pod cenou ve snaze makléře prodat dříve než ostatní. Také zákazníci často čekají, až stejnou nabídku naleznou za nižší cenu.



Pochybnost nabídky

Nabídka, která se na každém reálním serveru „provaří“, se stává nedůvěryhodnou a někdy i neprodejnou.



Nedostatečná inzerce

Pro makléře je prioritní rychlost - potřebují nemovitost co nejrychleji dát na trh, aby byli první. Kvalita inzerce a efektivnost, variabilita inzertních médií není prioritou, protože zakázka je nejistá. Seriózní zájemce nekvalitní prezentace nepřitahuje, ale odrazuje.



Tlak na podpis smlouvy

Jelikož makléři ví, že čas v případě otevřených nabídek hraje nejdůležitější roli, budou se snažit, aby klient podepsal s prvním zájemcem a to i v případě nevýhodné ceny. Makléř nezastupuje exkluzivně jen prodávajícího a ten se může stát obětí tlaku makléřů na cenu nemovitosti.



Výhody exkluzivního zastoupení (prodej přes jednu společnost - RE/MAX)

Motivace k co nejlepšímu výsledku

Makléř je motivován k prodeji za co nejvýhodnějších podmínek pro klienta. Čas není tak prioritní, jako v případě otevřených nabídek, a proto se makléř může zaměřit na různá inzertní média a na důkladný popis nemovitosti.



Kvalifikace kupujícího

RE/MAX makléři mají povinnost v případě v případě exkluzivního zastoupení důkladně prověřit všechny zájemce před prohlídkou.



Jednání s jediným makléřem

Jednáte pouze s jediným makléřem. Máte větší kontrolu nad průběhem prodeje a nad vývojem zakázky. Máte dohodnuty jasné podmínky a jasný způsob prodeje. Důvěra = prostor pro řešení vašich potřeb a možných obav. Makléř se neobává investovat čas a peníze do efektivní a kvalitní reklamy, protože má jistotu, že se mu investice vrátí.



Prodej přes celou síť RE/MAX

Přestože máte podepsanou smlouvu pouze s jedním makléřem, nemovitost je nabízena i všemi ostatními makléři RE/MAX, avšak za stále stejných podmínek (rozdíl proti otevřeným nabídkám s různými kanceláři). Makléř zastupuje exkluzivně pouze 1 stranu a to prodávajícího. Získáváte výhody exkluzivní spolupráce (větší péče, investice do propagace a prodeje ze strany realitní kanceláře) a zároveň je nemovitost nabízena celou sítí kanceláří RE/MAX (aktuální počet RE/MAX kanceláří).

