

DCN Pakiet dla Sprzedających/Wynajmujących

„SYSTEM MINIMUM”

zakres czynności:

- rejestracja oferty we własnej bazie danych DCN,
- prezentacja oferty wybranym klientom odwiedzającym nasze biuro,
- zamieszczenie oferty na własnej platformie internetowej z krótkim opisem i czterema zdjęciami.

krótka charakterystyka: Sprzedaż w tym systemie pozwala na korzystanie przez osobę sprzedającą z usług więcej niż jednego biura nieruchomości jednocześnie. Paradoksalnie działanie takie ogranicza szansę na szybką i efektywną sprzedaż i nie daje gwarancji uzyskania optymalnej ceny. Rozwiązanie takie można by określić mianem „chybił-trafił”. Z iloma biurami jest w stanie nawiązać współpracę sprzedający? Taka oferta jest ofertą wszystkich, czyli niczyją, dlatego dostępność rynkowa takiej oferty jest ograniczona. Przy sprzedaży takiej oferty można liczyć na los szczęścia a nie wyniki racjonalnych i systemowych działań. Istotną cechą tej formy współpracy jest narażenie się sprzedającego na konieczność zapłaty wynagrodzenia więcej niż jednemu pośrednikowi .

„SYSTEM STANDARD”

zakres czynności:

- Sporządzenie opisu reklamowego oraz dokumentacji zdjęciowej nieruchomości jako niezbędnych elementów do przygotowania oferty w formie „rynkowej”,
- Zamieszczenie i prezentowanie jako odrębnej oferty wraz z dokumentacją fotograficzną na własnej platformie internetowej z szerokim opisem i bogatą dokumentacją zdjęciową – oferta dostępna w kraju i za granicą,
- Zamieszczenie i prezentowanie oferty na platformie internetowej MLS Dospon - dostęp wszystkich zainteresowanych do adresu nieruchomości i innych szczegółów - wspólna baza ofert pośredników Dolnego Śląska połączona z siecią ogólnopolską,
- Zamieszczenie i prezentowanie oferty na największych branżowych platformach internetowych z wykorzystaniem wszelkich płatnych rozwiązań i technologii internetowych,
- Zamieszczanie i prezentacja oferty na własnej stronie w miesięczniku branżowym,
- Reklama w prasie codziennej,
- Rejestracja oferty we własnej bazie danych DCN, własny Katalog Ofert,
- Reklama BEZPOŚREDNIA na nieruchomości,
- Bieżące udzielanie informacji o nieruchomości oraz prezentacje oferty klientom odwiedzającym biuro,
- Przekazywanie oferty wraz z przekazywaniem jej adresu do innych biur nieruchomości (prezentacje ich klientom) na specjalne zamówienie,
- Cykliczna wysyłka pocztą elektroniczną - „mailing” z dokładnym opisem i dokumentacją fotograficzną nieruchomości do innych polskich agencji nieruchomości, zagranicznych agencji nieruchomości, klientów indywidualnych – lista mailingowa klientów,

Krótką charakterystyką: Ta forma współpracy charakteryzuje się stosunkowo szybką sprzedażą i uzyskiwaniem optymalnych cen. Skuteczność w tym przypadku jest wysoka. Ta forma to bardzo ścisła współpraca między pośrednikiem a sprzedającym. Pozwala na szybkie korekty w ofercie, wyeliminowanie rozbieżności w warunkach sprzedaży a to ma olbrzymie znaczenie dla wizerunku rynkowego oferty. System ten daje również duże poczucie bezpieczeństwa. W systemie standard nie liczymy na los szczęścia ale na efekty intensywnych i systemowych działań.

„SYSTEM ZAKUPU BEZPOŚREDNIEGO”

zakres czynności: Ta forma oprócz rozwiązań tak jak w systemie standard czyli:

- Sporządzenie opisu reklamowego oraz dokumentacji zdjęciowej nieruchomości jako niezbędnych elementów do przygotowania oferty w formie „rynkowej”,
- Zamieszczenie i prezentowanie jako odrębnej oferty wraz z dokumentacją fotograficzną na własnej platformie internetowej z szerokim opisem i bogatą dokumentacją zdjęciową – oferta dostępna w kraju i za granicą,
- Zamieszczenie i prezentowanie oferty na platformie internetowej MLS Dospon - dostęp wszystkich zainteresowanych do adresu nieruchomości i innych szczegółów - wspólna baza ofert pośredników Dolnego Śląska połączona z siecią ogólnopolską,
- Zamieszczenie i prezentowanie oferty na największych branżowych platformach internetowych z wykorzystaniem wszelkich płatnych rozwiązań i technologii internetowych,
- Zamieszczanie i prezentacja oferty na własnej stronie w miesięczniku branżowym,
- Reklama w prasie codziennej,
- Rejestracja oferty we własnej bazie danych DCN, własny Katalog Ofert,
- Reklama BEZPOŚREDNIA na nieruchomości,
- Bieżące udzielanie informacji o nieruchomości oraz prezentacje oferty klientom odwiedzającym biuro,
- Przekazywanie oferty wraz z przekazywaniem jej adresu do innych biur nieruchomości (prezentacje ich klientom) na specjalne zamówienie,
- Cykliczna wysyłka pocztą elektroniczną - „mailing” z dokładnym opisem i dokumentacją fotograficzną nieruchomości do innych polskich agencji nieruchomości, zagranicznych agencji nieruchomości, klientów indywidualnych – lista mailingowa klientów,

uzupełniona może być o dwa ważne rozwiązania. Pierwsze to powszechnie stosowana na świecie technika „drzwi otwartych”, tj. wyznaczeniu czasu, w którym nieruchomości mogą odwiedzać wszystkie zainteresowane osoby bez konieczności nawiązywania formalnej współpracy z biurem nieruchomości. Niesamowicie wspomaga ona cały proces sprzedaży. Sposób ten taką też nosi nazwę:

- „technika otwartych drzwi”.

Drugie bardzo istotne rozwiązanie to

- wynagrodzenie płacone przez naszą firmę dla każdego innego biura nieruchomości, które pomoże w sprzedaży/wynajmie danej nieruchomości.

W ten sposób cała branża pośrednictwa w obrocie nieruchomościami ma interes aby ofertę traktować jak własną – na równi ze swoimi ofertami i nieruchomością taką jak najszybciej zbyć. Rozwiązanie to bazuje na starej prawdzie: interes jest wtedy dobry, gdy jest dobry dla wszystkich.

krótka charakterystyka: System zakupu bezpośredniego to kapitalne rozwiązanie, które zasadza się na takiej oto prawdzie: kupujący generalnie dzielą się na dwie grupy. Pierwsza to tacy, którzy uważają: „niech każdy robi to na czym się zna”, „trzeba umieć „stracić” żeby zyskać”. Ci chętnie korzystają z profesjonalnej usługi i doceniając to chętnie za to zapłacą. Druga grupa to ludzie, którzy nie wyznają powyższych zasad. Im często przytrafiają się niespodzianki. Tacy ludzie też jednak bywają zdecydowanymi kupcami, ale przyjdą tylko wówczas gdy usłyszą, że nie ponoszą kosztów. Wychodząc naprzeciw temu wyzwaniu, chcąc podwyższyć efektywność sprzedaży, proponujemy **system zakupu bezpośredniego**. Kupujący, zainteresowany ofertą w tym systemie nie musi nawiązywać formalnej współpracy. System umożliwi zakup/najem nieruchomości **bezpośrednio** od sprzedającego bez kosztów pośrednich. Taką ofertę inni pośrednicy mogą traktować jak „swoją” bo nasza firma płaci pełne wynagrodzenie każdemu innemu pośrednikowi, który skojarzy kupującego/najemcę. Taki system to dwa razy więcej zainteresowanych a to z kolei szansa na szybszą i dobrą sprzedaż/wynajem przy uzasadnionym zaangażowaniu całego rynku pośredników nieruchomości.

Powyższe informacje mają charakter ogólny.