

Уважаемые Продавцы недвижимости г.Черкассы, если агентство недвижимости работает на Вас бесплатно, Вы теряете в двойне!

Открытости и прозрачности отношений на [рынке недвижимости г.Черкассы](#) можно достичь только при справедливом распределении оплаты услуг. Собственник [объекта недвижимости](#) думает, что он получает бесплатный комплекс услуг, а Собственник [услуги агента](#) оплатит Покупатель или Арендатор. Что же происходит на самом деле?

[Агентство недвижимости Риэлти Групп Черкассы](#) - убежденный сторонник применяемой во многих странах системы [эксклюзивной работы риэлтора](#) с собственником на основе прозрачных, оговоренных при подписании договора на услугу комиссионных. Такая система подразумевает сотрудничество всех [агентств недвижимости](#) по продаже подготовленного и правильно позиционируемого на рынке объекта.

При этом, Покупатель не платит никаких комиссионных риэлторам, поскольку они уже включены в конечную цену объекта, которую он и видит в рекламе. Комиссионные не должны “накручиваться вверх”, это увеличивает стоимость объекта недвижимости. Это одна из грубейших ошибок при продаже недвижимости.

Когда [агентство недвижимости](#) оказывает Вам услугу бесплатно, Ваш риэлтор попросту обманывает Вас. Он озабочен не столько быстрым и качественным обслуживанием, сколько “выбиванием” комиссионных или из Покупателя или Арендатора, которые не заказывали ему работу, или из агента Продавца или Арендодателя, говоря ему при этом: “давай делится”, не делая при этом ничего. В итоге, Ваш объект намеренно не показывается и не продается.

Наше [агентство недвижимости](#) всегда делится комиссионным вознаграждением с агентом Покупателя, но только лишь в том случае, если отношения открытые и прозрачные. Более, того, мы декларируем правило, что с Покупателя вообще не должны браться комиссионные за исключением тех случаев, когда самому Покупателю комфортно работать с нашим [агентством недвижимости](#) и он сам изъявляет желание заключить договор на поиск подходящего объекта недвижимости.

Подумайте, сколько стоит Вам месяц простой Вашего производственного помещения, [административного здания](#), [склада](#) или квартиры? А, как правило, экспозиция при продаже и сдаче в аренду [объекта недвижимости](#) в нынешнее время достигает нескольких месяцев.

Прозрачности отношений мы можем достичь лишь при четком распределении обязанностей между исполнителями [качественной риэлтерской услуги](#):

1. [Агент Продавца](#) или Арендодателя выполняет комплекс услуг по продаже или сдаче в аренду только одного объекта: предварительная оценка объекта, определение рыночной цены, предпродажная подготовка, организация рекламы, проведение показов, торг в его интересах, оформление предварительных договоров, подготовка к сделке, проведение сделки, передача объекта.
2. Агент Покупателя или Арендатора выполняет комплекс услуг по покупке или снятию в аренду объекта, а именно: выявление потребности, подбор подходящих объектов, проведение просмотров, корректировка заказа, повторные просмотры,

анализ и выбор лучшего варианта, торг в интересах заказчика если он уместен, оформление предварительных договоров, подготовка к сделке, проведение сделки, передача объекта и т.д.

Оплачивая работу своего агента, собственник недвижимости выигрывает в получении правильной рыночной цены в результате продажи или сдачи в аренду недвижимости. И этот выигрыш существенно превышает стоимость работы своего риэлтора и возможных финансовых потерь при «простое» недвижимости.

И, как итог, довольны Вы и Ваш агент, нет денежного конфликта между агентами противоположных сторон, сделка проходит прозрачно, честно и спокойно.

Материалы подготовлены аналитической группой Риэлти Групп Черкасы