

ВЪПРОСНИК ЗА КВАЛИФИЦИРАНЕ НА БРОКЕР

Разберете, дали срещу Вас стои човекът, който ще разреши Вашият проблем относно продажбата на имота Ви!

Уважаеми Собственици, когато решите, че е време да продадете Ваш личен имот, Вие работите с най-ценния си финансов актив. Това изисква внимание към всеки един детайл от процеса. Този Въпросник, ще Ви помогне, ако Вие сте решили да се доверите на професионален брокер за недвижими имоти. Този въпросник ще Ви помогне да откриете правилния човек сред всички, които ще Ви се обадят. Човекът, на когото ще се доверите!

Интервюто отнема не повече от двадесет минути, което е най-малкото, което можете да направите, за да оптимизирате продажбата на Вашият най-ценен финансов актив. **УСПЕХ!**

- 1. Име на брокер? Компания, за която работи.**
- 2. Кога е създадена компанията, колко брокера работят под името и?** – ще имате информация относно мащабите на бизнеса, който развива компанията, както и гаранция, че ако брокера прекрати работата си в тази фирма, ще има с кого да разговаряте.
- 3. Какво ви привлича най-много в този бизнес?** – ще си изясните мотивацията на брокера.
- 4. Колко имота предлагате в района?** – ще ви даде информация, относно пазарния дял на брокера, както и количеството на клиенти, които преминава през него.
- 5. С колко имота работите в момента?** – ще ви даде информация, дали брокера ще има достатъчно време да обслужва имота ви. Ако брокера работи с повече от двадесет имота лично, значи че вече лишава част от имотите си от нужното внимание.
- 6. Как ги обслужвате?** – ще разберете нивото на ангажираност на брокера, към всеки от имотите му?
- 7. Колко часа средно отделяте на имот от началото, до нотариално финализиране на сделката?** - Стандартна сделка отнема около 2 седмици на брокера.
- 8. За колко време средно продавате имотите си?** – в момента пазарните условия показват период от 2 до 6 месеца, след като подпишете договор с брокера.
- 9. Какво очаквате от мен?** – ще ви даде информация за нивото на комуникация, което да очаквате от брокера, както и ангажиментите, които ще имате по време на процеса на продажба.
- 10. Кои са инструментите, които използвате за да привличате купувачи за имотите си? (видове реклама) . Кои са 5-те най-ефективни?** – ще разберете колко ефективни са рекламните инструменти на брокера, колко са те и до колко покриват групите на потенциалните купувачи.
- 11. Имате ли Етичен Кодекс на работа, който да следвате?** – дава информация за организираност и сериозни намерения на фирмата, за която работи брокера.
- 12. Ако Вие сте мой брокер, какво става с клиента когато не сте свободен или сте извън града?** – ще Ви даде информация дали по имота Ви ще работи само брокера, негов асистент или целия екип на фирмата.
- 13. Какво бихте ме посъветвали да направя с имота, за да го направя по-привлекателен?** – ще ви даде информация, дали брокера познава изискванията на пазара относно състоянието на имотите.
- 14. Как бихте представили имота ми, пред потенциален купувач?** –ще разберете дали брокера има умение да представя положителните черти и ползите, които предлага имота Ви.

- 15. Как Вие и Вашата компания ще ме предпази от нереални купувачи и напразни огледи?** – никога не можете да бъдете сигурни, дали всеки човек, който влиза в дома Ви е купувач, или недоброжелател. Попитайте брокера, как би разрешил този въпрос.
- 16. Кой рекламен инструмент продаде последните три имота, с които сте работили?** – ще разберете реалните инструменти на брокера, както и тяхната ефективност.
- 17. Колко често, ще сте във връзка с мен и по какъв начин?** – целта е през максимум две седмици да получавате информация за начините, по които се рекламира имота, за обратната информация от клиентите и от пазара. Важно е брокерът да Ви снабдява с информация за състоянието на пазара (продадени имоти в района, нови оферти на пазара и др.)
- 18. Как ще определите цената на имота ми?** – брокера не може да определи цената на имот, освен, ако той няма да го купува директно. Неговата задача е Ви запознае с това как работи пазара, както и с пазарните лостове в момента, за да Ви помогне да решите каква ценова политика ще предприемете. След това, той да Ви даде прогноза за евентуалните резултати от избраната ценовата политика.
- 19. Какви са моите задължения към Вас по договор?** – важните клаузи са:
- срок на договора (изисквайте да Ви разясни, какво налага съответния срок на договора – 3,4 или 6 месеца)
 - Комисион – важно е комисиона да бъде фиксиран в договора, за да не го изменя брокера по време на сделката. Не бихте искали да имате разправии с някой, който си е повярвал, че има да взема пари от Вас;
 - Страната с която подписвате договор – изисквайте пълни данни на юридическото лице, с което подписвате договор;
- 20. С какво се отличава Вашата компания от всички други на пазара?**
- 21. С какво се отличавате Вие от останалите брокери на пазара?**

Когато интервюирате брокер, който да Ви представлява при продажбата на имот, обърнете внимание как той/тя реагират по време на дискусията относно имота. Изберете човек, с когото се чувствате комфортно. Някой, който искрено вярва, ако не повече от Вас, то поне колкото Вас, в имота. Някой, който вижда потенциала на имота и би работил усърдно, за да го представи по най-добрия начин.

Най-вече обърнете внимание на инструментите, които брокера би използвал, за да е сигурен, че имотът Ви ще достигне до всеки потенциален купувач (маркетинг план).

**С Уважение,
Иван Иванов**



София, бул. Братя Бъкстон 2

+359 884 111 515

iivanov@premierestates.bg