Výhody exkluzivní smlouvy

Nevýhody otevřených nabídek (prodej přes více realitních kanceláří)	Výhody exkluzivního zastoupení (prodej přes jednu společnost RE/MAX)
Matení trhu Makléři z různých kanceláří inzerují nemovitosti 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.	**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.
Pochybnost nabídky Nabídka, která se na každém realitním serveru objeví v x kopiích se brzy na trhu „provaří“ a stává se nedůvěryhodnou a někdy neprodejnou. Kupující se bojí nemovitost zarezervovat, aby mu ji nějaká jiná realitní kancelář „nevyfoukla“ jiným klientem.	**Kvalifikace kupujícího** RE/MAX makléři mají povinnost v případě exkluzivních zastoupení důkladně prověřit všechny zájemce před prohlídkou.
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.	**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.
Tlak na podpis smlouvy Jelikož makléř 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.	**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 stejných podmínek. Makléř zastupuje exkluzivně pouze jednu stranu a to prodávajícího. Získáváte výhody exkluzivní spolupráce a zároveň je nemovitost nabízena celou sítí kanceláří RE/MAX.

Michaela Myšáková
Certifikovaný realitní makléř
www.mysakova.cz
733 626 317
michaela@mysakova.cz