**Zalety umowy na wyłączność**

Taka współpraca to same korzyści dla właściciela nieruchomości. Niestety, większość sprzedających, którzy słyszą o umowie na wyłączność, już na wstępie rezygnuje. Spowodowane jest to nieprawidłowym wyobrażeniem na jej temat. Jak naprawdę wygląda tego rodzaju współpraca?

Pierwszą ważną korzyścią jest umożliwienie agentowi rozpoczęcie wszystkich działań z planu marketingowego sprzedaży nieruchomości. Profesjonalny agent, przyjmując nieruchomość do sprzedaży bierze całkowitą odpowiedzialność za rezultat swoich działań. Będzie więc ze wszystkich sił starał się sprzedać nieruchomość jak najszybciej i po jak najlepszej cenie. Kupujący mogą poznać dokładny adres nieruchomości a oferta dostępna w sieci, na stronie internetowej, jest bogato prezentowana

( dokumentacja zdjęciowa, zdjęcia nieruchomości od frontu) , co pomaga im odsiać nieatrakcyjne dla nich oferty jeszcze przed oględzinami wnętrza.

Agent nieruchomości, biorąc odpowiedzialność za nieruchomość musi poświęcić jej maksymalnie dużo uwagi. W jego portfelu nieruchomości na sprzedaż nie znajdzie się kilkadziesiąt różnych ofert, a jedynie kilka lub kilkanaście. Koncentracja na sprzedaży konkretnej nieruchomości skutkuje szybszym i lepszym sukcesem, a co za tym idzie – zadowoleniem sprzedającego.

Prawdziwemu profesjonaliście na niczym tak nie zależy, jak na swojej reputacji. Nie może on sobie pozwolić na jakiekolwiek zaniedbania, gdyż jego dobre imię i reputacja to zaufanie kolejnych zadowolonych klientów. Zrobi więc wszystko, by każda nieruchomość, którą promuje sprzedała się z maksymalnym zyskiem. A strony transakcji mają pewność, że stan prawny oferty został rzetelnie sprawdzony, więc nic ich nieprzyjemnie nie zaskoczy w ostatniej chwili.

Sprzedający ma całkowitą pewność, że agent nieruchomości będzie reprezentował wyłącznie jego interesy. Agentowi nie będzie zależało na tym, aby zamknąć transakcję z „pierwszym lepszym” zainteresowanym negocjując cenę na niekorzyść właściciela. Zrobi coś innego – zbierze wszystkich zainteresowanych zakupem i sprzeda nieruchomość temu, kto daje najwięcej. Interes agenta pracującego z umową na wyłączność dokładnie pokrywa się z interesem sprzedającego. Tym wspólnym interesem jest uzyskanie możliwie najwyższej ceny za sprzedaż nieruchomości w jak najkrótszym czasie, dlatego nie pozwoli on sobie na destruktywną konkurencję z innymi agentami nieruchomości. Mało tego, będzie dążył do współpracy z jak największą ilością agencji nieruchomości, mając jednak kontrolę nad całą sytuacją. W efekcie konkurencja nie pojawi się wśród agentów, lecz wśród kupujących o to, który z nich rzeczywiście zakupi nieruchomość.

Kompetentny agent będzie dążył do maksymalizacji ofert zakupu nieruchomości, którą promuje, dlatego nie pozwoli sobie na samodzielną sprzedaż. Po wykonaniu profesjonalnych fotografii, prezentacji wideo, planu nieruchomości, zaproponuje współpracę wszystkim lokalnym agencjom, dbając o to, by oferta w każdym biurze była identyczna. Aby zmotywować inne biura nieruchomości do poszukiwania kupujących, chętnie podzieli się z nimi swoim wynagrodzeniem. Właściciel może więc być pewien, że sprzedażą jego nieruchomości nie zajmuje się jedna osoba, lecz cała armia agentów nieruchomości. Nie ma tutaj jednak mowy o chaosie czy bałaganie. Umowa ekskluzywna daje całkowitą kontrolę nad promocją nieruchomości.

By jeszcze bardziej zwiększyć zainteresowanie kupujących, profesjonalista nigdy nie pobierze prowizji od kupującego. Pobieranie prowizji przez agentów pracujących z umową otwartą również od strony kupującej jest błędem, który prowadzi do znikomego zainteresowania ofertą.

**Trzeba zdać sobie sprawę, że umowy na wyłączność podpisują tylko pośrednicy – profesjonaliści, na których wiedzy można polegać**

Minusy umów otwartych umowa otwarta

* tylko jeden pośrednik zarobi a zatem niemożliwe, żeby wszyscy pracowali rzetelnie
* umowa otwarta – to przypadkowość sprzedaży
* jeżeli pośrednik nie jest pewny że na sprzedaży zarobi tylko on, to nie zainwestuje w dobrą reklamę    nieruchomości
* niejednolite oferty w różnych biurach co działa na niekorzyść nieruchomości sprzedawanej
* brak dokładnego adresu oraz zdjęć frontu nieruchomości
* agent, który podpisał otwartą umowę pośrednictwa z właścicielem nie bierze tak naprawdę za nią  odpowiedzialności, bo zdaje sobie sprawę, że nie tylko od niego zależy sukces sprzedaży
* przy umowach otwartych najczęściej pobiera się wynagrodzenie z dwóch stron transakcji co często działa  na niekorzyść sprzedającego
* niebezpieczeństwem jest też chaos i brak kontroli nad ofertą
* agent, który pracuje z otwartą umową pośrednictwa będzie reprezentował obie strony transakcji. W    kluczowym momencie, jakim jest negocjacja ceny, nie można więc liczyć na jego wsparcie
* zwiększone ryzyko wystąpienia niejasności między stronami transakcji co może zakończyć się  postępowaniem sądowym

Jednak najbardziej niebezpiecznym aspektem takiej współpracy jest sprzeczność interesów agenta pracującego na „umowie otwartej” z interesami właściciela nieruchomości. Głównym interesem właściciela nieruchomości jest sprzedaż z jak największym zyskiem. Natomiast agent, o którym mowa, chcąc otrzymać wynagrodzenie za swoją pracę, musi wyprzedzić innych agentów, z którymi konkuruje. Dlatego będzie chciał doprowadzić do transakcji z „pierwszym lepszym” klientem, którego przyprowadzi. Konsekwencją tego jest m.in. presja wywierana na właściciela nieruchomości do upustu ceny na rzecz kupującego, a co za tym idzie – sprzedaż mieszkania po niższej cenie, niż byłoby to możliwe.