

КАК ДА ИЗБЕРЕТЕ АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ И БРОКЕР?

НАЦИОНАЛНО СДРУЖЕНИЕ
НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

създадено 1992 г.



- **Критерии, методи и съвети за избор на партньорска агенция и личен брокер**
- **Какво отличава етичната компания на пазара?**
- **Договори за ексклузивно представителство**
- **Белези, по които да разпознаем нелоялните агенции и брокери**





НАЦИОНАЛНО СДРУЖЕНИЕ
НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

www.nсни.bg



РЕШИЛИ СТЕ ДА КУПУВАТЕ ИЛИ ПРОДАВАТЕ, НАЕМАТЕ ИЛИ ОТДАВАТЕ ИМОТ!

Това е може би най-сложният и със сигурност финансово най-значимият процес, който се случва много рядко в живота на едно семейство или в дейността на компания извън сферата на недвижимите имоти.

За да се справите с този процес, е необходимо да притежавате професионални знания, умения и компетенции, които трябва да се простират в поне 15 области от науката и бизнеса, като:

- макроикономика, пазар на имоти и тенденции,
- маркетинг и реклама,
- търговски преговори,
- право и законодателство,
- архитектура и архитектурни чертежи,
- конструкции и паспортизация на сградите,
- методи и методология на оценяване,
- кадастър и геодезия,
- инженерна инфраструктура и подземни комуникации,
- строителни материали и технологии,
- разходи и данъци по транзакцията и последваща експлоатация,
- кредитиране и разходи по заеми,
- психология,
- медиация и др.

Наблюденията през последните 30 години ясно доказват, че не повече от 5-7% от гражданите, извършвали операции с недвижими имоти, притежават такива компетенции! Ако Вие не сте между тези няколко процента компетентни граждани, които биха могли сами да организират процесите по продажба, покупка, наемане или отдаване на имот, има голяма вероятност да претърпите значителни финансови загуби. Може би по-добрият избор за Вас ще е да се доверите на професионална брокерска компания, избирайки своя личен професионален брокер.

Изборът на агенция е от голямо значение. Препоръчваме Ви да се насочите към такива, които приемат стандартите и правилата на взаимоотношения, вписани в Етичния професионален кодекс на НСНИ. Сключването на писмен договор за посредничество е препоръчително, гарантира защитата на Вашите интересите и регламентира задълженията на професионалния брокер. Вие можете да изберете дали да възложите ексклузивно представителство на брокера или да си запазите правото да ангажирате повече от една фирма. Договарянето на ексклузивно представителство обаче Ви дава огромни предимства – най-висока степен на защита на интересите Ви, увеличава значително ангажиментите на брокера, спестява средства, време и мн. др. При договаряне на ексклузивни права за посредничество, ако нямате препоръки за компанията, към която се насочвате, Ви съветваме предварително да я проучите, както за да прецените капацитета и възможностите ѝ, така и за да научите повече за професионалната етика и политика, които има тя и нейните консултанти, за успешно бъдещо партньорство.



КАК ДА ИЗБЕРЕТЕ АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ?

*Ето нашите практически съвети и насоки,
методи и критерии за избор!*

КРИТЕРИИ ЗА ИЗБОР НА ПАРТНЬОРСКА АГЕНЦИЯ, ПРОФЕСИОНАЛЕН БРОКЕР (ЛИЧЕН БРОКЕР)

- 1. Агенцията да е член на НСНИ.** Само членовете на Национално Сдружение Недвижими Имоти доброволно са се подложили на единствената професионална регулация в бранша към настоящия момент - строгите правила на Етичния кодекс на НСНИ, както и на етичните международни стандарти на IESC (Международна коалиция за етични стандарти). Гарант за това е Комисията по професионална етика към Сдружението, която контролира спазването на всички правила и професионални стандарти.
- 2. Агенцията има ли регистрация в Професионалния доброволен регистър на агенциите, брокерите и агентите на недвижими имоти.**
- 3. Опит на пазара.** Опитът както на самата компания, така и на отделните служители, мениджъри, брокери и агенти е от съществено значение за защита на интересите Ви. Продължителният професионален опит предполага, че са решавани успешно множество различни казуси, възникнали по време на сделките.
- 4. Имат необходимите професионални знания и компетенции** - управители, мениджъри и брокери притежават дипломи, сертификати за завършени обучения и участия в професионални семинари и конференции.
- 5. Агенцията и служителите и поставят интереса на клиента пред собствения си.** Всяка етично оперираща компания, която прилага добрите пазарни практики, трябва да спазва този принцип, гарантиран и от Конституцията на РБългария.
- 6. Предоставят първоначална пълна информация на клиента за целия процес на сделката.** Основно право на всеки потребител е да бъде надлежно информиран от своя личен брокер за всяка стъпка, през която ще премине по време на процеса по реализация на покупка или продажба на имот.
- 7. Държат Ви информирани по време на процеса.** Отчитане на планираните действия от Вашия личен брокер е от основно значение за вземане на правилни и информирани решения от Ваша страна.

8. Притежават отлична репутация и препоръки от други клиенти. Винаги търсете информация от близки, познати, приятели и роднини за компанията и брокера, с който ще работите в процеса по покупка или продажба. Избирайте своя личен брокер, както избирате свой личен лекар, адвокат, зъболекар, а именно - с предварително проучване.

9. Използват само добри практики на пазара.

Проверете в пространството дали не са използвани лоши практики, като фалшива или заблуждаваща реклама например.

10. В договора, който Ви предлагат, ясно са описани и изброени задълженията на компанията. Липсват неравноправни клаузи. Много често в посредническите договори се вписват клаузи, които са в полза само на брокерската фирма. Има и случаи, когато задълженията на брокера не са ясни или липсват.

11. Партнират си с всички професионални компании на пазара.

Тази практика е изключително важна в действията на компаниите, особено при предоставено от Вас ексклузивно представителство. Винаги проверявайте дали компанията и брокерът, на които сте се доверили, работят активно с останалите професионалисти на пазара. Това е ясен знак, че те поставят Вашия интерес пред техния корпоративен, незатваряйки офертата или търсенето с цел да получат двоен комисион.

КАКВИ СА БЕЛЕЗИТЕ, КОИТО НЕ СА ХАРАКТЕРНИ ЗА АГЕНЦИИТЕ И БРОКЕРИТЕ, КОИТО ПРИЛАГАТ ЛОЯЛНИ, ЕТИЧНИ, ПРОФЕСИОНАЛНИ СТАНДАРТИ:

- Агресивно поведение
- Използване на заблуда – фалшива реклама, подвеждаща реклама, информационна заблуда – манипулиране на определени критерии на имота (район, площ, статут и др.) с цел „повишаване на атрактивността му“
- Скриване или промяна на съществена информация
- Некомпетентност, липса на знания, умения или компетенции
- Промяна на цена на имот без съгласие на собственик
- „Затваря“ офертата или търсенето в рамките на фирмата си, за да получи двоен хонорар, без оглед интересите на клиента
- Лошо бизнес поведение към клиентите

МЕТОДИ ЗА ИЗБОР НА ПАРТНЬОРСКА АГЕНЦИЯ, ПРОФЕСИОНАЛЕН БРОКЕР (ЛИЧЕН БРОКЕР)

1. Референции/препоръки. Това е най-ефективният начин за информиран избор на агенция и брокер не само в България. Около всеки потребител има някой близък, приятел, роднина или познат, който е ползвал услуги на брокер. Важно е да изберете партньор информирано, за да защитите максимално своя интерес в една толкова значима финансова сделка, каквато е покупката или продажбата на имот.

2. Срещи разговори с представители на избрани от Вас компании (мениджъри, брокери), с цел задаване на въпроси и получаване на отговори.

Ако все още не сте използвали услуги на компания и/или брокер от бранша, нямате препоръки, референции за брокер или компания, най-ефективният начин за избор на агенция е да се срещнете лично с мениджъри/брокери от няколко фирми и да зададете въпроси, отговорите на които ще Ви помогнат да вземете решение и информирано да изберете партньор в сложния и понякога дълъг процес на една сделка.



СЪВЕТИ ЗА ИЗБОР НА ПАРТНЬОРСКА АГЕНЦИЯ, ПРОФЕСИОНАЛЕН БРОКЕР (ЛИЧЕН БРОКЕР)

- **ВАЖНО!** Никога не избирайте случаен партньор, чрез избор на обява!
- **ВАЖНО!** Избирайте информирано партньорска агенция / професионален брокер!



Ако предвиждате да подпишете Договор за Ексклузивно представителство:

Ако сте Продавач или Наемодател:

Има няколко препоръчителни клаузи, които всяка компания, прилагаща принципа на поставяне на интереса на клиента пред своя собствен корпоративен, трябва да е включила:

- ясен срок на договора (с възможност за удължаване);
 - описване на правила за отчитане на работата;
 - клауза за т.нар. "отваряне на офертата" - тази клауза Ви гарантира, че имотът Ви ще бъде предложен без ограничение на всички потенциални купувачи на пазара (тези на компанията, с която подписвате, и тези на всички останали компании на пазара). Освен това тази клауза предполага брокерската агенция да включи имота в базата на MLS.
 - клауза, която задължава агенцията да вложи договорен с Вас маркетингов бюджет (част от този бюджет може да бъде договорен да е и за Ваша сметка).
- Трябва да знаете, че ексклузивното представителство е доказано в цял свят най-ефективното взаимоотношение между клиент и брокер на пазара на имоти, ако бъде приложено правилно.

Ако сте Купувач или Наемател:

- ясен срок на договора (с възможност за удължаване);
- описване на правила за отчитане на работата;
- клауза за т.нар. "отваряне на офертата" - тази клауза Ви гарантира, че търсенето Ви ще бъде предложено без ограничение на всички потенциални продавачи на пазара (тези на компанията, с която подписвате, и тези на всички останали компании на пазара). Освен това тази клауза предполага брокерската агенция да включи търсенето в базата на MLS.

Ако предвиждате да подпишете Стандартен Посреднически Договор

Ако сте Продавач или Наемодател:

Ако предпочетете да работите с няколко агенции, не трябва да очаквате сериозни усилия от нито една от тези агенции. Може да очаквате обаче Вашият интерес да не бъде защитаван. При този метод на работа това е нормално. Очаквайте усилията в преговорите да бъдат насочени към това да бъде намалена Вашата цена, Вие САМИ сте поставили тези няколко агенции в ситуация да бързат да реализират имота без оглед на Вашите интереси!

Ако сте Купувач или Наемател:

Ако предпочетете да работите с няколко агенции, не трябва да очаквате сериозни усилия от нито една от тези агенции. Може да очаквате обаче Вашият интерес да не бъде защитаван. При този метод на работа това е нормално. Очаквайте да не получавате най-добрите предложения на пазара, тъй като нито една от тези агенции не е сигурна, че ще стигне до сделка с Вас и съответно нейните усилия няма да бъдат възнаградени. Естественото, логичното бизнес поведение на всяка агенция е да влага значителни усилия за постигане на изискванията на тези клиенти, които се доверяват чрез ексклузивното представителство.



Ако сте избрали правилно коректна компания за партньор, на която сте предоставили своето доверие чрез подписване на ДЕП, тя няма да Ви ограничи в избора на оферти (ако сте купувач или наемател), нито пък ще ограничи предлагането на имота Ви (ако сте продавач или наемодател) само в рамките на фирмата (за да получи двойна комисионна), а ще я представи на всички потенциални купувачи, клиенти на всички останали конкуренти.

ПРИМЕРНИ ВЪПРОСИ КЪМ АГЕНЦИЯТА / ПРОФЕСИОНАЛНИЯ БРОКЕР

Време е да започнете да задавате въпроси, за да намерите добър агент:

- Какво Ви отличава от другите брокери на недвижими имоти?
- Каква е бизнес философията на компанията Ви?
- На колко клиенти сте помогнали?
- Имате ли отзиви и референции от Ваши клиенти?
- Какви техники за преговаряне ще използвате, за да защитите нашите интереси?
- Какви са Вашите основни конкурентни предимства?
- Ами ако съм/сме недоволен/и от Вашите услуги?
- Какъв е Вашият опит? Какво е Вашето образование? Какви сертификати от обучения, семинари, уебинари притежавате?
- Каква е комисионната Ви и какви услуги предоставяте срещу тази такса?
- Представявате ли и купувачи, и продавачи в една сделка?
- Каква е маркетинговата Ви стратегия?
- Какви са условията на договора с агенцията?
- Колко време ще отнеме продажбата?
- Кой е най-добрият начин (и време) да се свързваме с Вас?
- Какво не Ви попитахме, а смятате, че трябва да знаем?
- Вярвате ли, че ще продадете този имот?

