



AGENT KUPUJÚCEHO

16

Agent kupujúceho – postupy a nástroje



Agent kupujúceho je realitný maklér na strane dopytu. Jeho úlohou je nájsť kupujúcemu nehnuteľnosť presne podľa jeho požiadaviek a predstáv. Pridaná hodnota takéhoto makléra je v tom, že klientovi ušetrí reálne niekoľko dní až mesiacov strávených pri internete a hľadaní nehnuteľností, niekoľko hodín pri zbytočných obhliadkach, kde fotky a popis ani zďaleka nekorešpondovali s realitou a v neposlednom rade stovky až tisíce eur, o ktoré dokázal rozumnými argumentami a na základe svojich zručností znížiť kúpnu cenu.

Ďalšou nespornou výhodou je bezpečnosť klienta, napr. ochrana zloženej rezervačnej zálohy prostredníctvom Garančného fondu, ktorý spravuje Národná Asociácia Realitných Kancelárií Slovenska (NARKS) alebo poistenie zodpovednosti pri výkone realitnej činnosti (povinne všetci členovia NARKS).

Pri spolupráci makléra s klientom je nevyhnutná chémia, inými slovami, maklér by mal byť rovnakej „krvnej skupiny“ ako klient. V takomto prípade vzájomná symbióza funguje vynikajúco. Čím sú viac klient a jeho maklér „prepojení“, tým lepší výsledok sa dá dosiahnuť. Ďalej je nevyhnutná dôvera, klient musí svojmu maklérovi dôverovať a ten ho nesmie nikdy sklamať.

Na začiatok je veľmi dôležité si určiť presné podmienky spolupráce. Vytypovať **konkrétne kritériá a požiadavky**. Druhá zložka je **odmena makléra**. Tým, že maklér bude zastupovať výlučne kupujúceho, jeho záujmy a bude licitovať cenu smerom nadol, logicky musí byť platený kupujúcim. Nebolo by etické, pokiaľ by takéhoto makléra platil predávajúci a maklér by obhajoval výlučne záujmy kupujúceho.

Výška odmeny pre agenta kupujúceho u nás nie je presne definovaná. Podľa vzoru z iných krajín ako napr. v USA alebo v Rakúsku, kde je agent kupujúceho bežnou praxou, sa jeho odmena pohybuje väčšinou percentuálne, v rovnakej výške ako pri predaji.

Pred uzatvorením spolupráce v zmysle **agenta kupujúceho je nevyhnutné vymedziť úlohy** realitnej kancelárie vo vzťahu ku klientovi/kupujúcemu a to najmä:

- čo je vnímané ako dôležité klientom
- čo maklér reálne poskytne klientovi ako hodnotu

Pri práci makléra ako agenta kupujúceho je dôležité, aby maklér hneď na začiatku vedel:

- čo sú potreby, želania a aká je osobnosť klienta/kupujúceho
- kto iný sa zúčastňuje nákupného rozhodnutia (rodina, známi a poradcovia klienta)
- do akého základného segmentu kupujúcich klient patrí

Pre agenta kupujúceho existujú dve alternatívy zmluvnej spolupráce realitnej kancelárie a klienta:

- nezmluvná spolupráca, ktorá nezaručuje odmenu
- zmluvná spolupráca (exkluzívna alebo neexkluzívna), ktorá odmenu zaručuje v prípade úspechu

Agent kupujúceho pri riešení klienta/kupujúceho postupuje štandardným procesom:

- získanie klienta/kupujúceho na náborovom stretnutí a dohodnutie spôsobu a podmienok spolupráce
- stanovenie výberových kritérií klienta/kupujúceho (Zadanie)
- vyhľadávanie nehnuteľnosti pre klienta/kupujúceho podľa zadania (Prieskum)
- organizácia a realizácia obhliadok nehnuteľností a ich overenie pre klienta/kupujúceho
- podpora alebo zastúpenie klienta/kupujúceho pri rokovaní o kúpe nehnuteľnosti (Negociácia)
- supervízia alebo úplná administrácia a zmluvný servis pri kúpe nehnuteľnosti klienta/kupujúceho (Uzatváranie)
- ukončenie spolupráce, spätná väzba a zmena podmienok spolupráce s klientom

Stanovenie výberových kritérií klienta / kupujúceho (Zadanie)

Zoznam kritérií pri výbere nehnuteľností môže byť rozsiahly. **Prioritným kritériom** pri výbere nehnuteľnosti je **lokalita, veľkosť, dispozičné riešenie, orientácia, stav**. Medzi ďalšie bežne používané **doplnkové kritériá** patria: poschodie, veľkosť bytového domu, terasa, balkón, parkovanie a garáž, veľkosť pozemku, výhľad.

Bez obhliadok to jednoducho nejde. Po upresnení kritérií na výber nehnuteľností prichádzajú na rad obhliadky. Výhodou agenta kupujúceho je, že klientovi viete ponúknuť nehnuteľnosti z vášho portfólia, prípadne portfólia realitnej kancelárie.

Práca makléra ako agenta kupujúceho má nemalý obchodný význam. **Maklér má možnosť:**

- ponúknuť rôzne nehnuteľnosti vo svojej ponuke a v ponuke kancelárie (cross-sell)
- riešiť financovanie klienta/kupujúceho, predaj nehnuteľnosti klienta prípadne iný servis (up-sell)
- získať klienta/kupujúceho pre opakovaný nákup v budúcnosti a ako zdroj referencií

Výhody spolupráce s agentom kupujúcim:

- odborná znalosť realitného trhu
- ochrana záujmov pri celom priebehu obchodu
- vyjednanie najlepšej možnej ceny pre kupujúcich
- časová úspora (hľadanie nehnuteľností na internete, telefonáty, e-maily, obhliadky)
- pomoc pri financovaní
- zabezpečenie právnej ochrany celého priebehu obchodu
- pomoc pri prevzatí nehnuteľnosti a prepise energií