

Este bine sa fiti foarte atenti in momentul cand va alegeti agentul imobiliar pentru a nu regreta mai tarziu ca ati ales gresit. Este vorba despre momentul in care veti plati comisionul si veti vedea ce a facut agentul pentru dumneavoastra si va veti da seama ca aceasta investitie nu a fost justificata. Analizand oferta de servicii a mai multor agenti puteti evita astfel o dezamagire ulterioara.

### **Ce experienta are**

- De cat timp va ocupati de vanzari imobiliare?
- Cate locuinte ati vandut anul trecut (ca agent al vanzatorului)?
- Dintre casele pe care le-ati vandut (din nou, ca agent al vanzatorului), care a fost media de zile ce au trecut de la momentul afisarii pretului si vanzarea efectiva a casei?
- ?Care este diferenta medie intre pretul afisat si pretul de vanzare?
- ?Ce experienta aveti in cartierul in care locuiesc eu?

### **Planul de Marketing**

- Cum propuneti sa imi vindeti casa? Vizite ale agentilor, semne in curte, bannere pe exteriorul locuintei, afisarea pe unul sau mai multe site-uri?
- Daca casa ar fi deschisa vizitarii oricui, oricand: ati putea fi acolo ca sa discutati cu potentialii cumparatori, sau veti trimite un coleg pentru a se ocupa de acest lucru?
- Ce fel de reclama ii veti face?
- Ce fel de reclama ii veti face pe Internet? Fotografii, tururi virtuale, linkuri catre alte site-uri
- Executati fotografii profesionale(sau colaborati cu un fotograf profesionist) pentru ca potentialii cumparatori sa vada multe poze deosebite cu casa mea?
- Cat de des puteti comunica cu mine despre intrebari sau alte interese ale cumparatorilor?

### **Informatii personale**

- Va considerati o persoana accesibila? Seara, in weekend-uri, prin telefon mobil?
- Credeti ca nu veti fi la birou pe perioada in care eu imi vand casa (vacante, etc.)?
- Daca e asa, cine se va ocupa de vanzare in absenta dumneavoastra?

- Imi puteti da (cel putin) trei referinte?

### **Banii conteaza**

- Cat credeti ca merita casa mea si cum determinati evaluarile dumneavoastra?
- Care este sistemul dumneavoastra de taxare? Comision sau taxa fixa? Imi recomandati una anume?
- Ce includ taxele percepute de dumneavoastra, sau mai important ce nu includ (ex. taxele privind documentele)?
- De ce credeti ca meritati sa imi vindeti casa?Ultima, este un fel de intrebare capcana. In fond si la urma urmei, nu cautati raspunsuri rapide si dure, mai degraba, felul in care raspunde cel intervievat.

Daca au probleme in a va raspunde, de genul hmm...hmm, sau se supara, va puteti da seama cum va arata viitoarea dumneavoastra relatie. Daca raspunsurile lor va fac sa va simtiti prost, lucrurile probabil nu or sa se imbunatateasca de-a lungul vremii. Dar daca va place ceea ce auziti, sunteti aproape pregatit sa semnati pe linia punctata. Insa chiar inainte de a semna un contract, informati-va daca varianta de a va vinde casa singur nu va avantajeaza.?