



WSPÓŁPRACA MIĘDZY POŚREDNIKAMI

WYNIKI BADANIA



BCIK
S P O N

 WSPÓLNIE
DLAKLIENTÓW

JAK DŁUGO PRACUJESZ JAKO POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI?

5 LAT

74%

3-5

10%

1-3

12%

MNIEJ NIŻ ROK

4%

**Odpowiedzi udzielili
pośrednicy
z
różnych regionów**

Tarnowskie Góry
Katowice
Sosnowiec
Gliwice
Rybnik
Kraków
Siemianowice Śląskie
Częstochowa
Jastrzębie-Zdrój
Cieszyn
Mikołów
Bielsko-Biała
Poznań
Warszawa
Podkarpacie
Dąbrowa Górnicza
Chorzów
Zory
Bytom
Olsztyn
Czeladź
Województwo śląskie
Jaworzno
Tychy

CZY WSPÓŁPRACUJESZ Z INNYMI BIURAMI NIERUCHOMOŚCI?



KTO NIE WSPÓŁPRACUJE I DLACZEGO?
JAK TO WPŁYWA NA BRANŻĘ?
WIZERUNEK? KLIENTA?

**Dlaczego współpracujesz
z innymi pośrednikami?**



Szybsza sprzedaż lub wynajem nieruchomości **(80%)**



Większy dostęp do ofert i klientów **(70%)**



Wymiana doświadczeń i budowanie sieci kontaktów **(60%)**



Zwiększenie efektywności i profesjonalizmu **(50%)**

***"Współpraca z innymi biurami jest dla
mnie zupełnie normalnym i
standardowym działaniem jako pośrednik
reprezentujący interesy zlecającego mi
wykonanie usługi pośrednictwa klienta."***

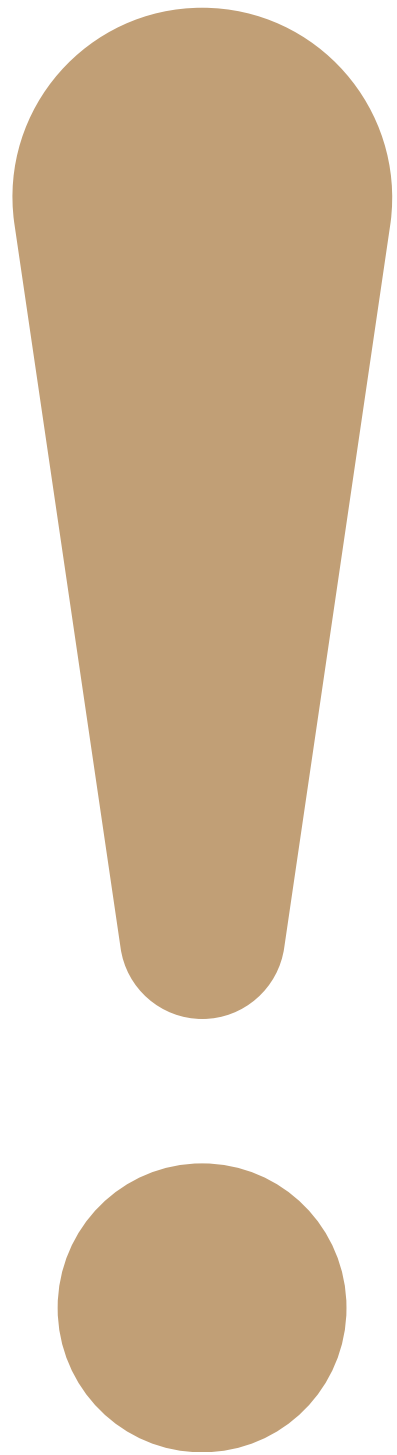
"Współpraca się opłaca. Lepiej zrobić transakcje szybko i zarobić połowę niż bawić się z nią x miesięcy i ostatecznie nie sprzedać. Klient z szybkiej transakcji będzie zadowolony i prawdopodobnie do mnie wróci z innym tematem".

"Współpracuje tylko ze znanymi mi biurami , i pośrednikami , którzy mają licencje i wiedzę . Dlaczego , łatwiej się negocjuje i domyka transakcje , jak po dwóch stronach sa profesjonalisci reprezentujący klienta".

**"Nie współpracuję lub współpracuję
tylko ze znanymi i wybranymi
biurami do których mam zaufanie, że
nie stosują oni niedozwolonych czy
nieetycznych praktyk żeby podebrać
sobie klienta."**

"Współpraca polegająca na stałym kontakcie z kilkoma biurami pośrednictwa, by np. skonsultować ceny, porozmawiać o danym rynku, przekazać informacje innym biurom o mojej ofercie, czy przekazać klienta w ręce innego pośrednika (np. z powodu zbyt dużej odległości do danej nieruchomości) - taka współpraca u mnie ma miejsce o wiele częściej."

Dlaczego **nie** współpracujesz
z innymi pośrednikami?



Główne powody braku współpracy to:

- Niechęć do dzielenia się prowizją (40%)
- Złe doświadczenia z innymi pośrednikami (30%)
- Brak zaufania i etyki zawodowej (20%)
- Ograniczenia ze strony klienta (10%)

"Słabo współpracuję z biurami bo nie chcą współpracy kiedy ja chciałem. Ukradną klienta jak z nimi współpracowałem , albo pod kradną ofertę. wola nie dzielić się prowizja. nasze relacje wtedy się psują bo opierają się na zaufaniu .chcą przejąć ofertę to stosują metody oczerniające . w sumie to może im też zaszkodzić takie oczernianie innego biura."

“Nie współpracuje w sytuacji kiedy sprzedający chce niższego wynagrodzenia za usługę i godzi się na pobranie wynagrodzenia od drugiej strony transakcji oraz na sytuację, że nieruchomość może nie zostać przez nas pokazana klientowi który nie zapłaci nam wynagrodzenia. Wbrew temu co mówią agenci, w Warszawie jest to bardzo częsta sytuacja.”

Co mogłoby pomóc?

JEŚLI
WSPÓŁPRACUJESZ
Z INNYMI BIURAMI
TO ZAZNACZ JAK
CZĘSTO TO SIĘ
ZDARZA.



52%

KILKA RAZY W ROKU

21%

SPORADYCZNIE

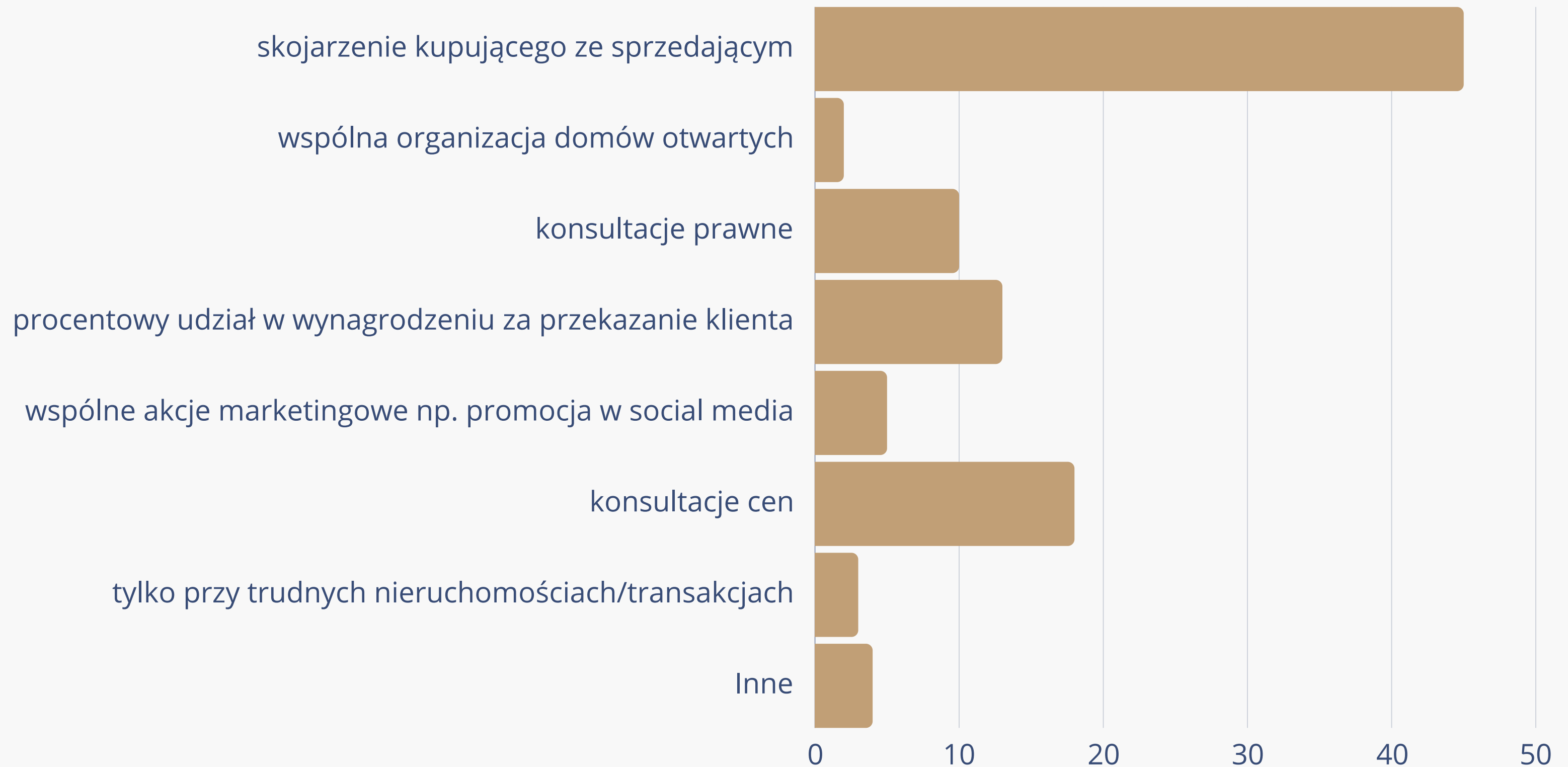
16%

KILKA RAZY W MC

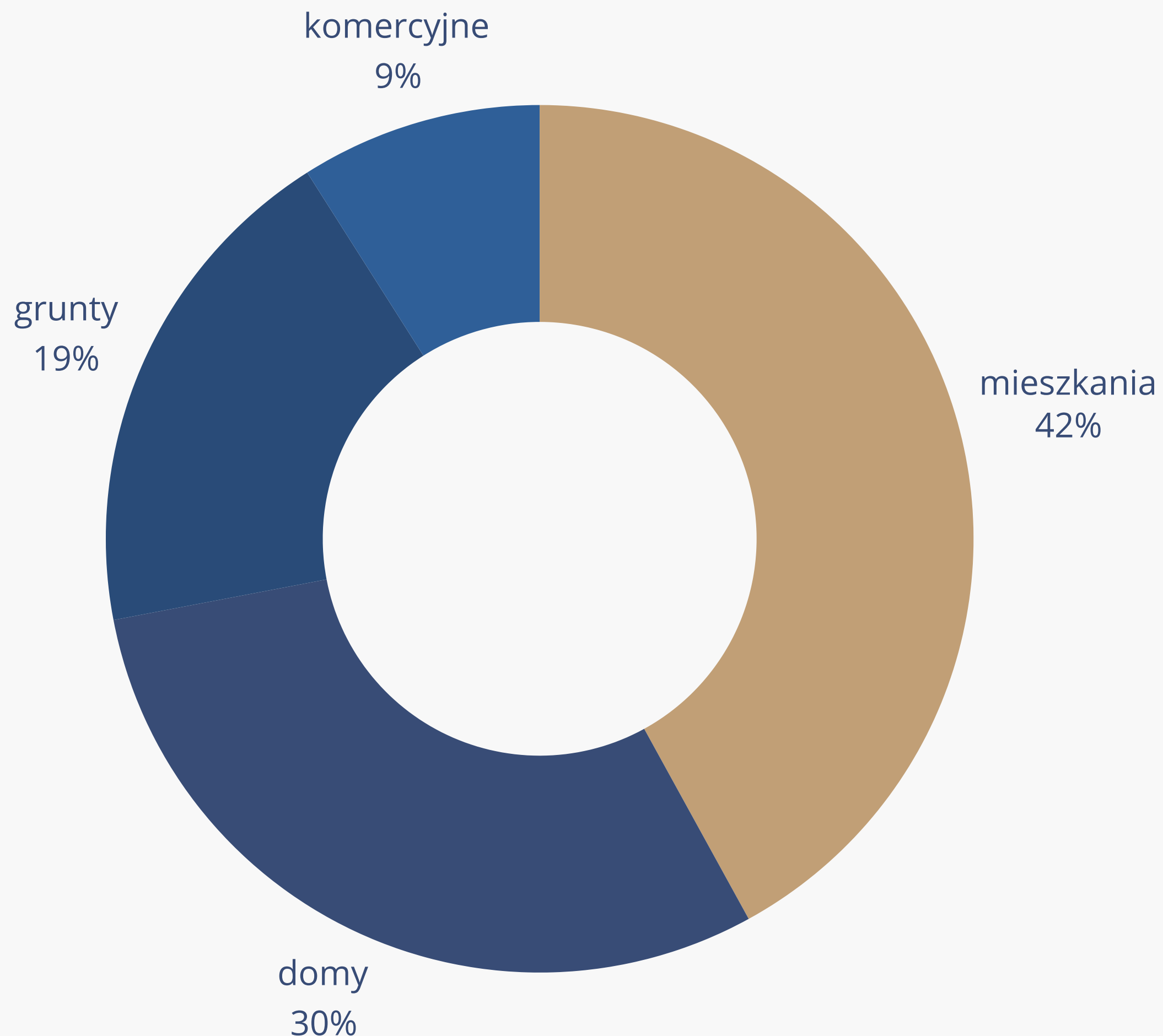
13%

RAZ W MC

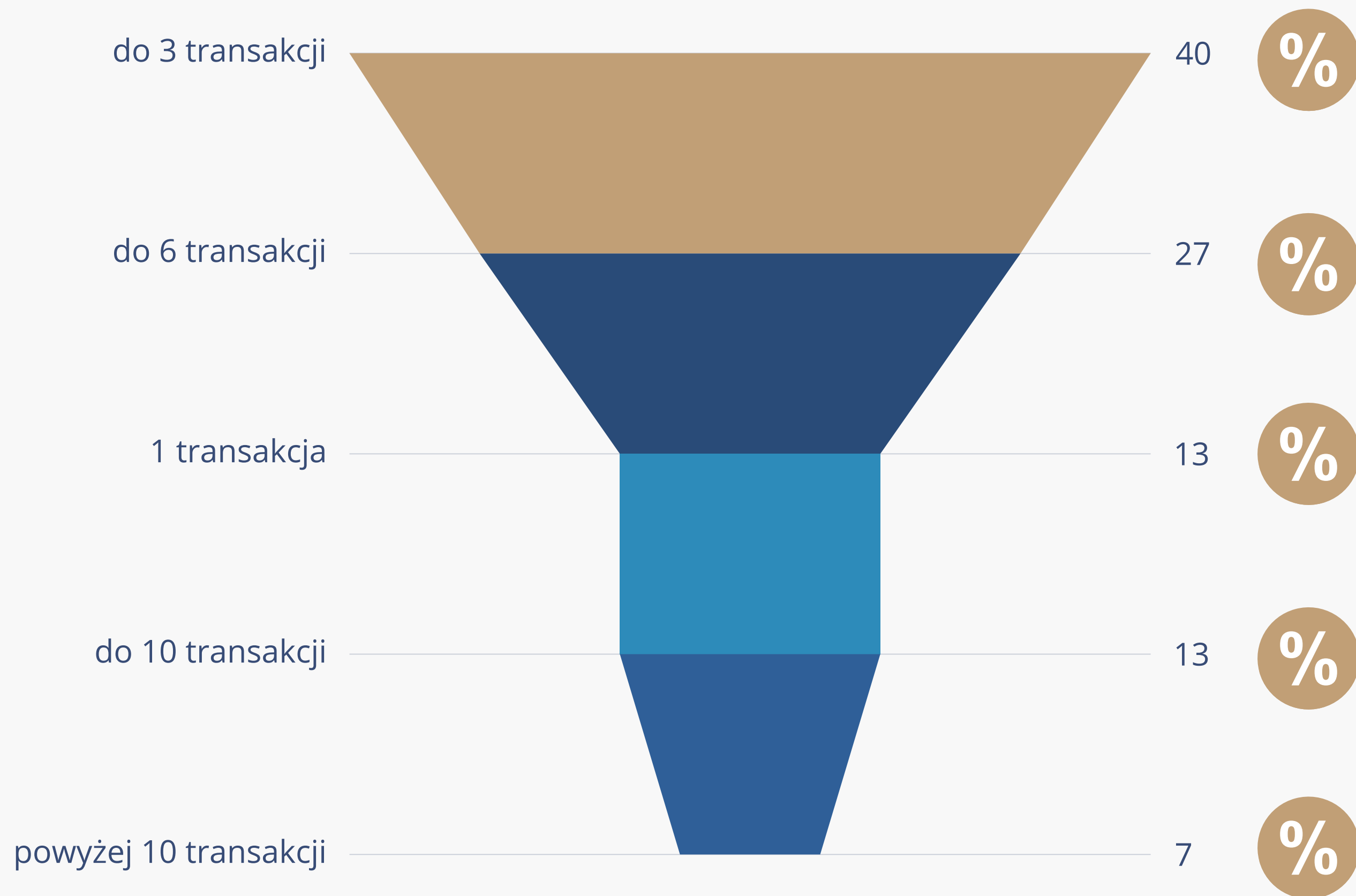
W jakim zakresie współpracujesz?



Jakiego **typu**
nieruchomościami
najczęściej
zajmujesz się
podczas współpracy
z innymi biurami?

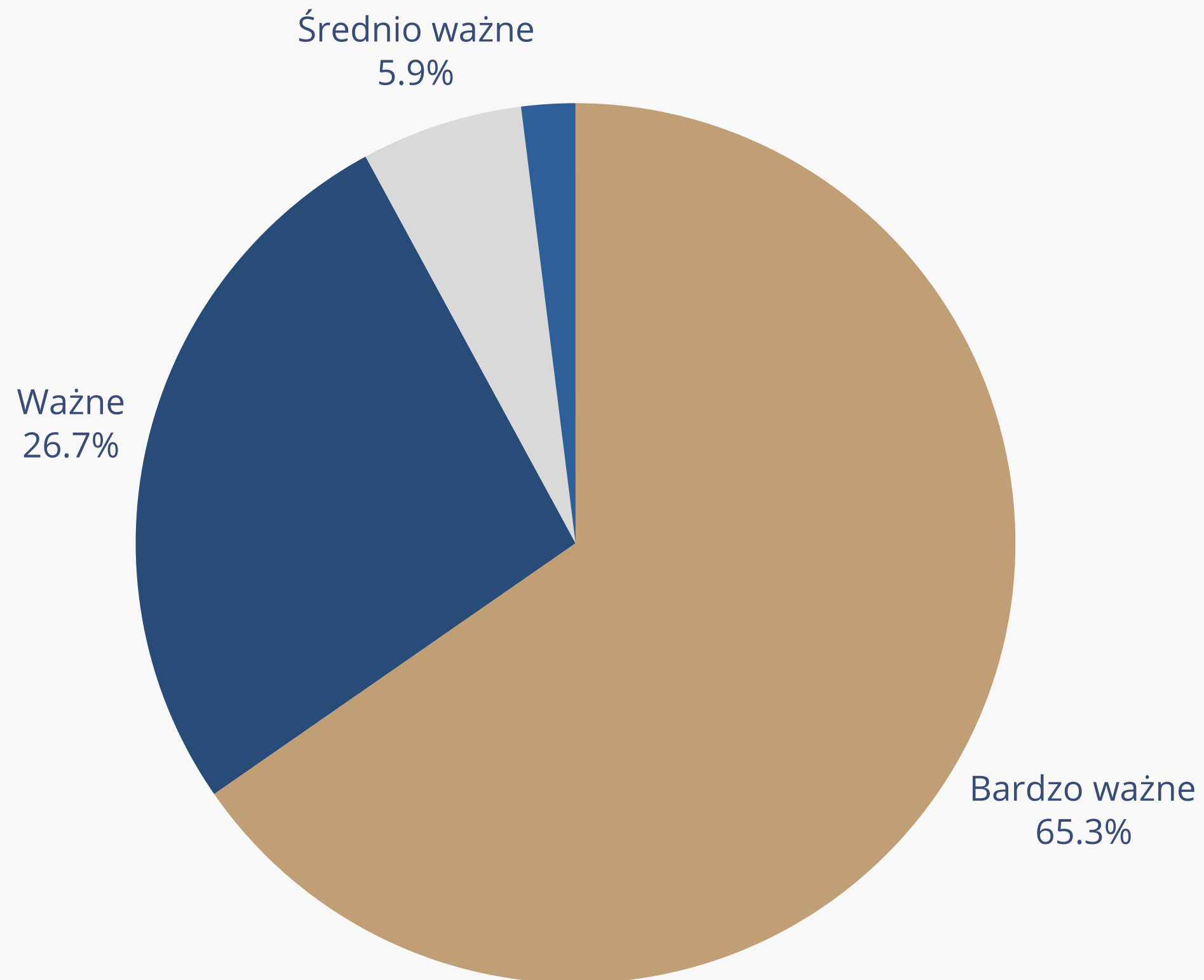


Przy
ilu ofertach
(w skali roku)
współpracujesz
z innymi
biurami?

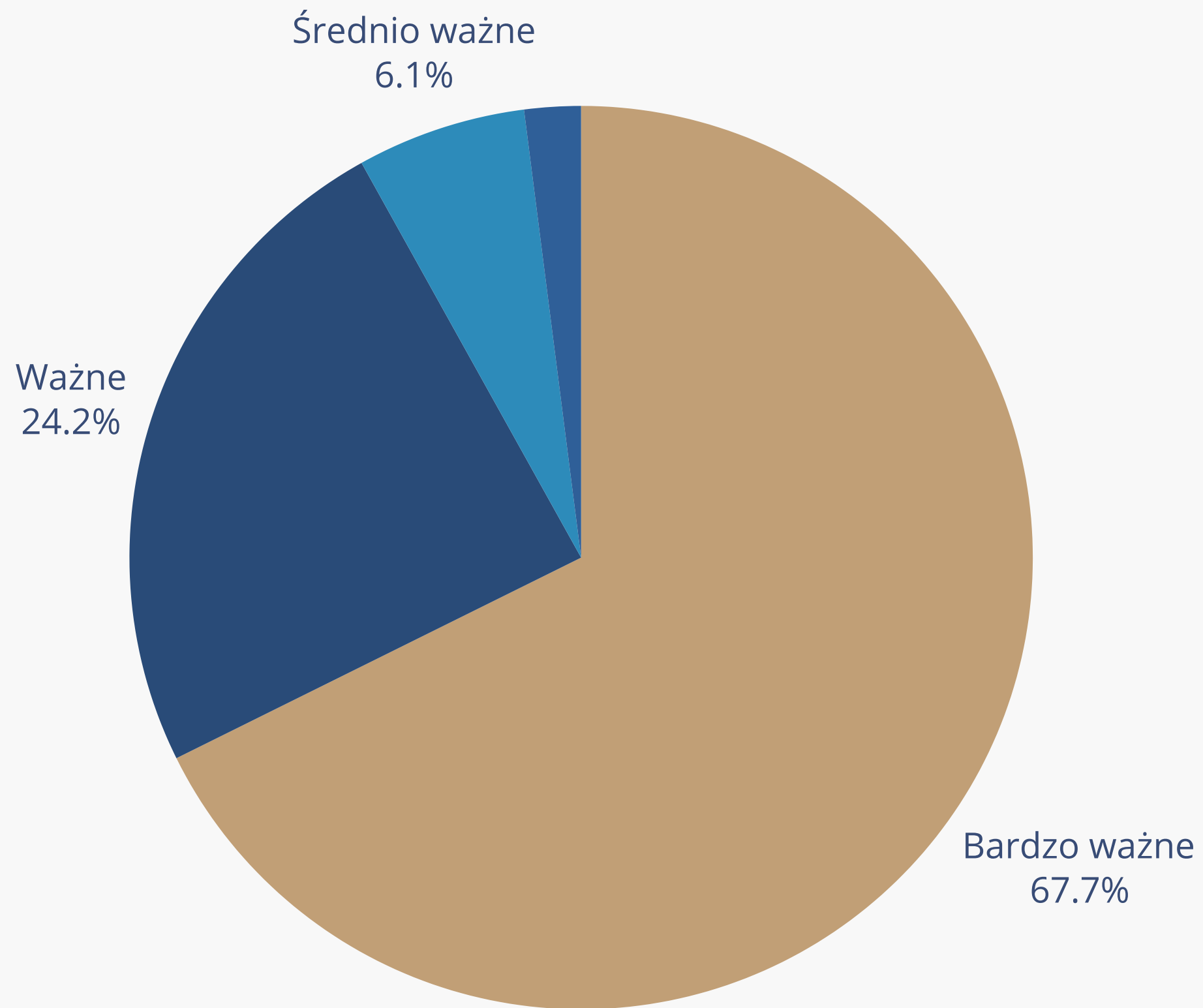


**Jakie korzyści
dla klientów zauważasz
jako najważniejsze?**

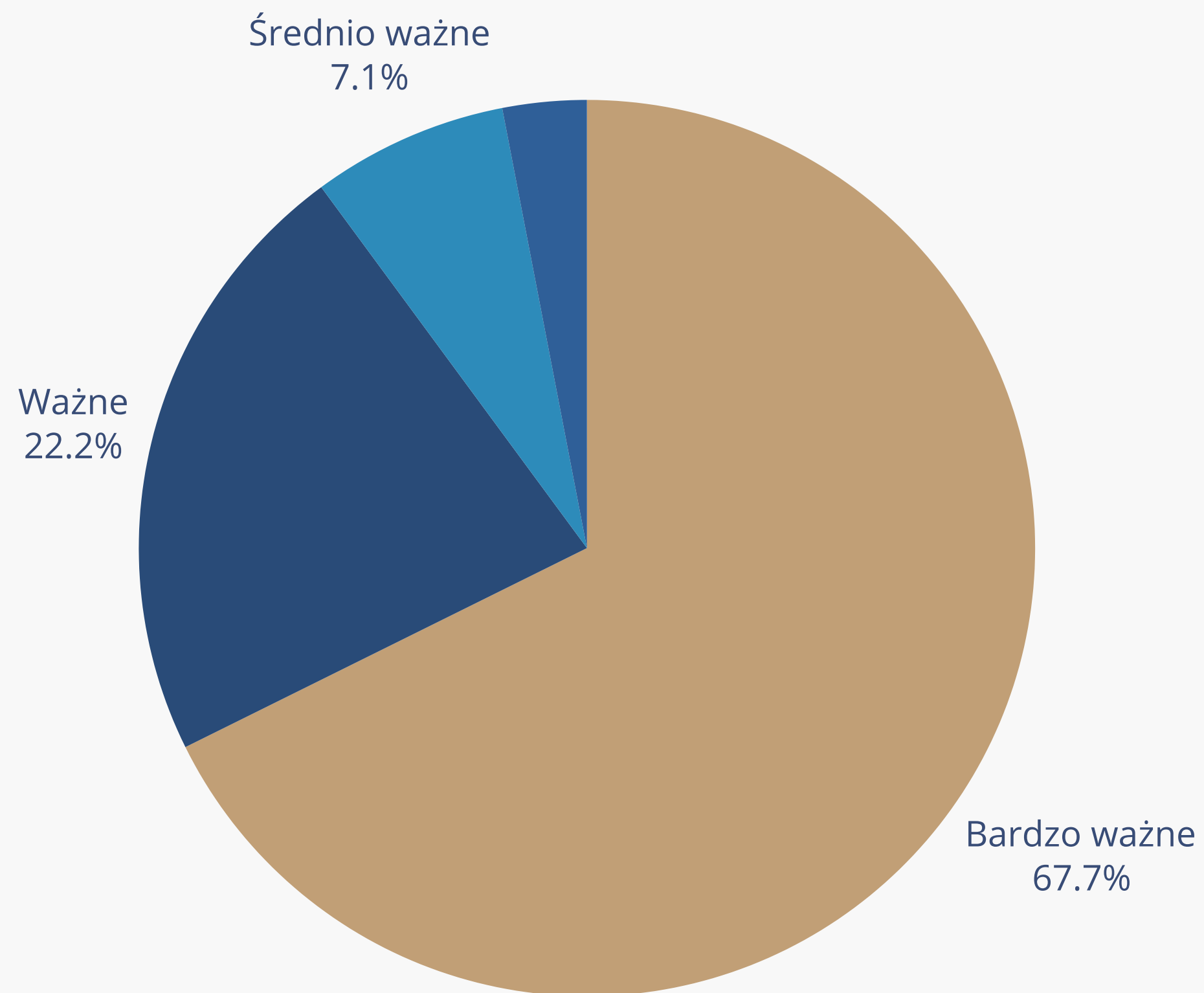
Szerszy wybór nieruchomości



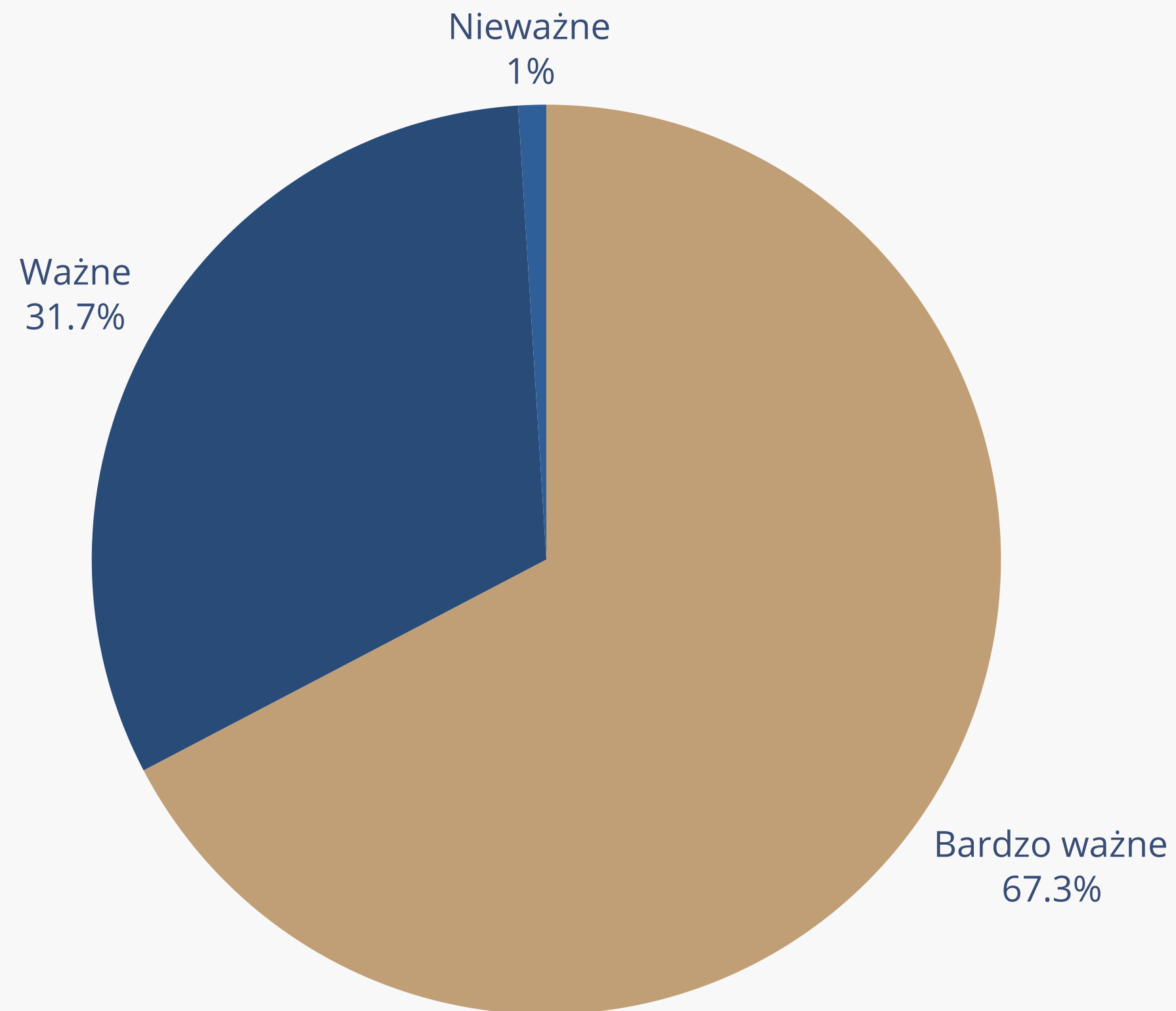
Lepsza obsługa klienta



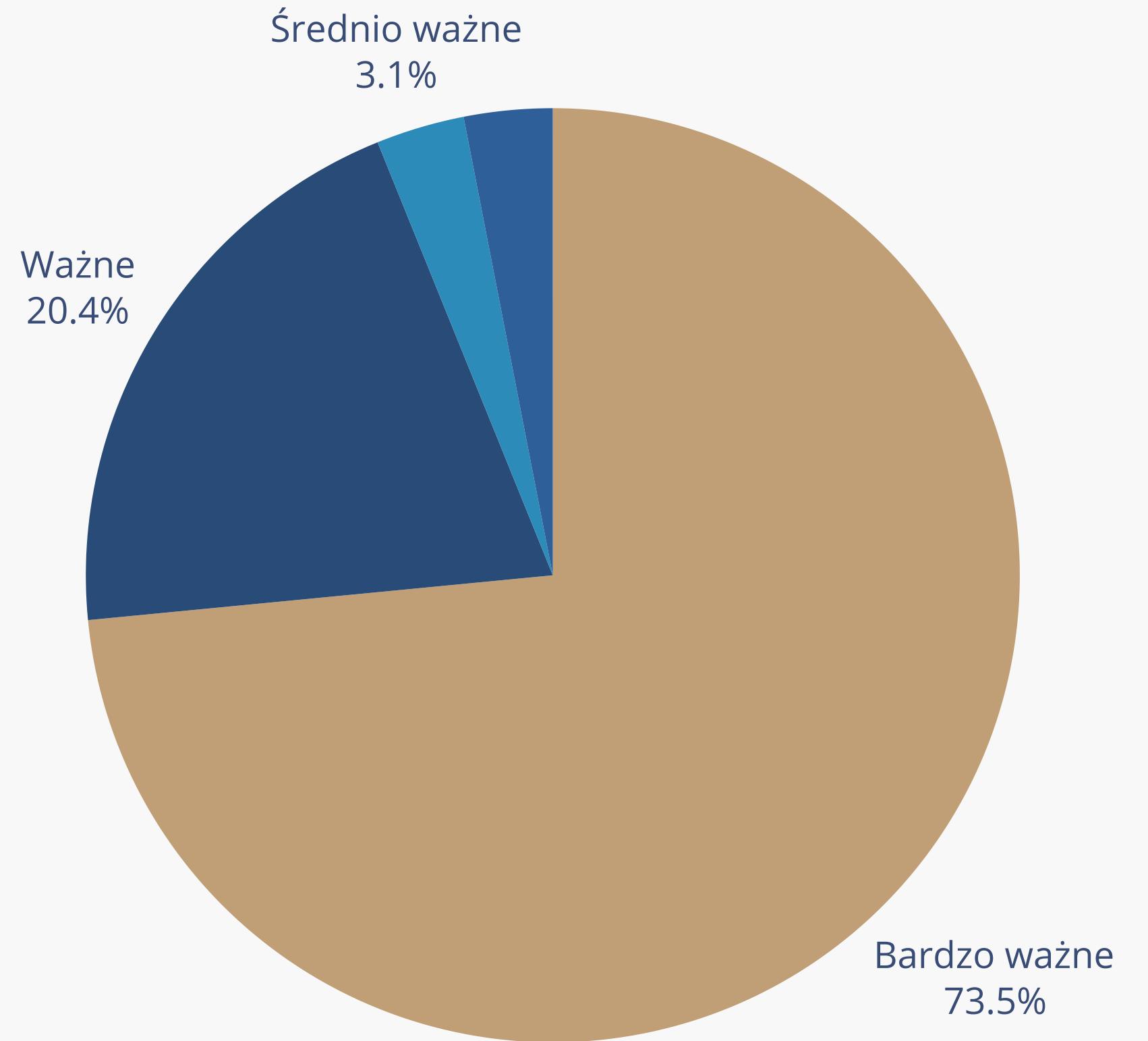
Specjalistyczna wiedza



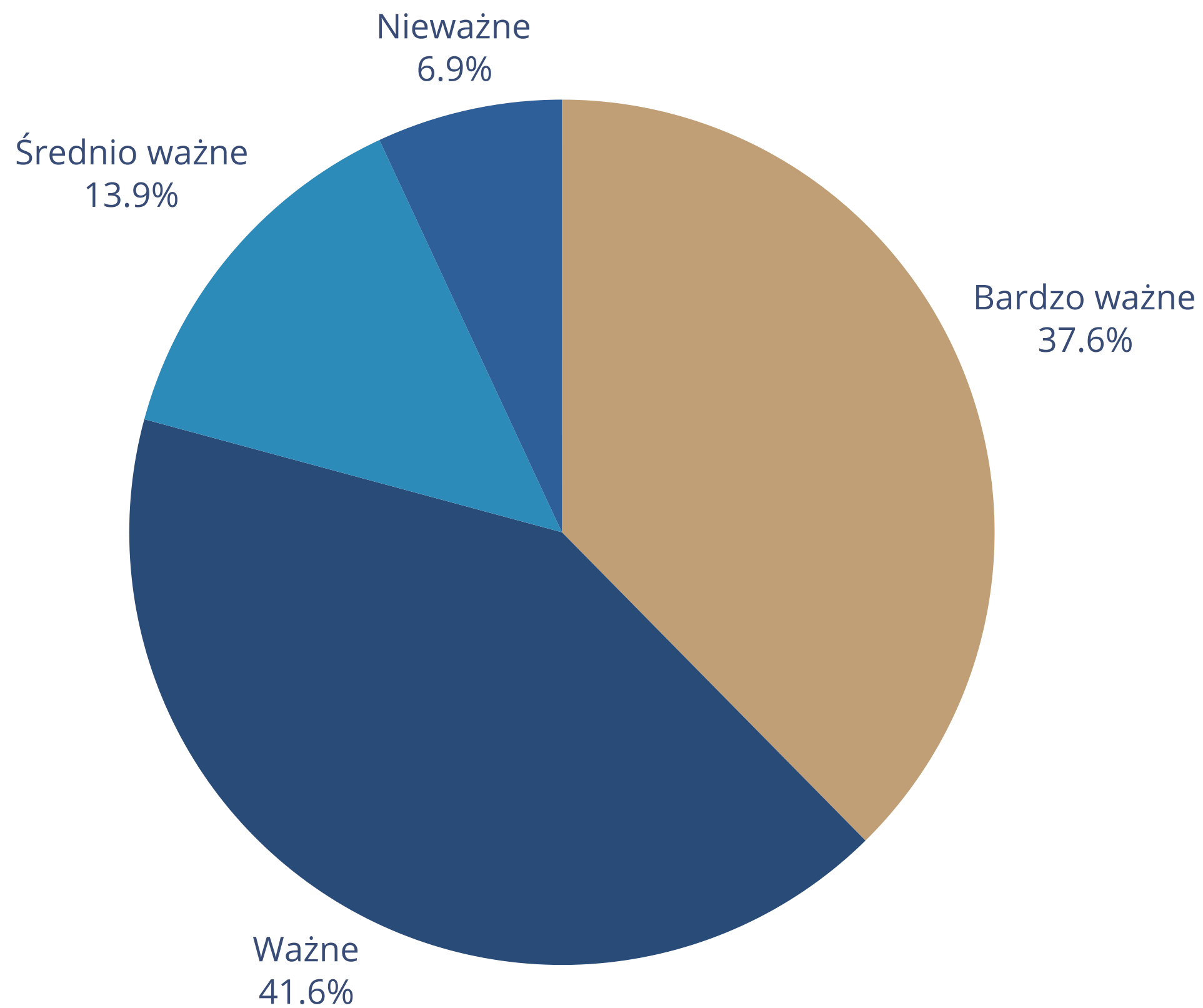
Szybsza sprzedaż



Bezpieczna transakcja



Lepsze negocjacje



**Czy zauważasz inne korzyści niż
wcześniej wymienione ze współpracy
pośredników?**

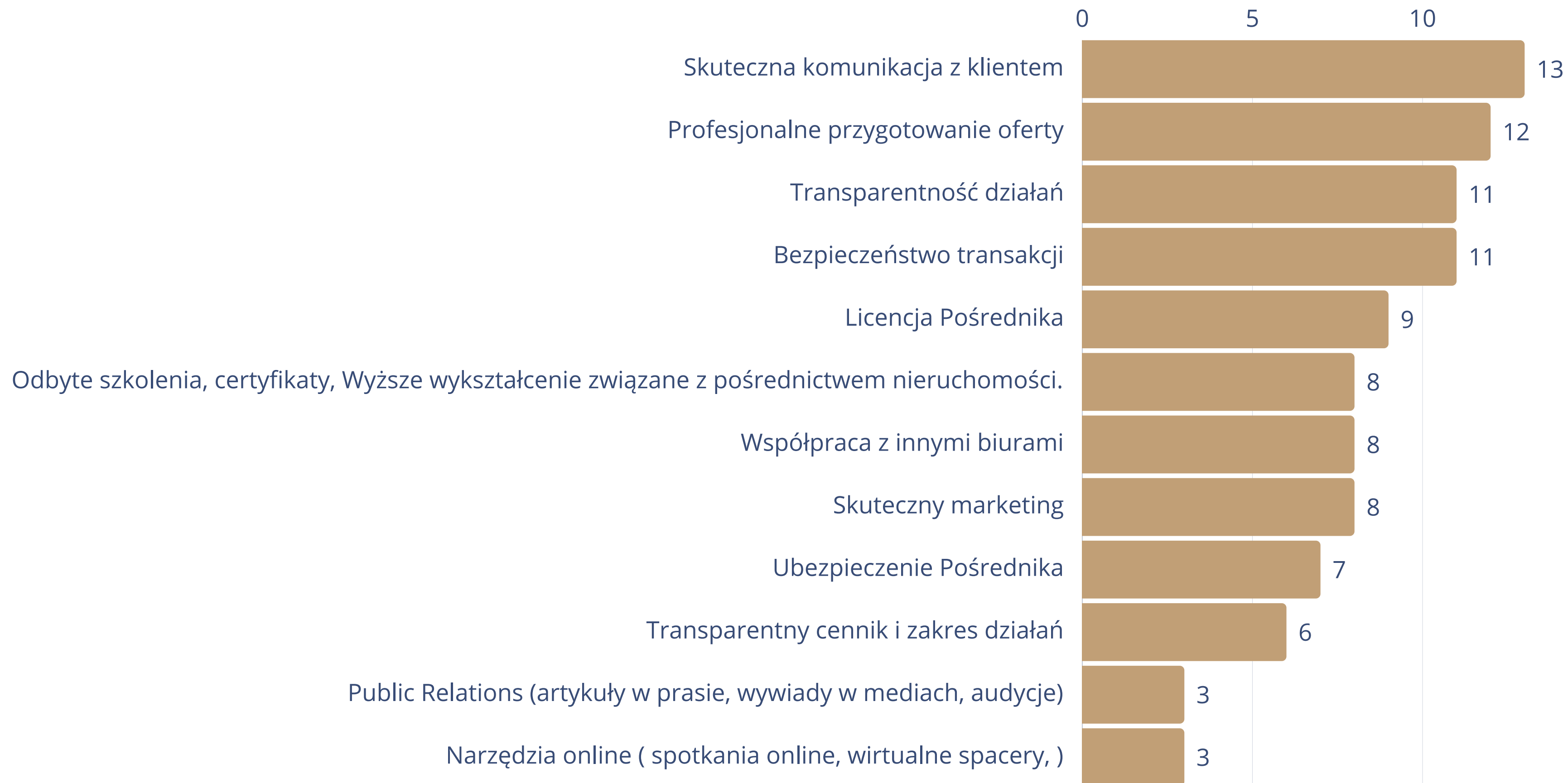
Do najczęściej wymienianych dodatkowych korzyści należą:

- Lepszy ogląd sytuacji i zachowanie obiektywnej perspektywy (12%)**
- Wymiana doświadczeń i informacji (10%)**
- Szybsze przeprowadzenie transakcji (8%)**
- Bezpieczeństwo przy zakupie i sprzedaży (6%)**
- Integracja środowiska pośredników (4%)**

Inne, rzadziej wymieniane korzyści to:

- **Oszczędność czasu i kosztów**
- **Wzmocnienie wizerunku pośrednika**
- **Lepszy kontakt z klientem**
- **Dostęp do szerszej oferty nieruchomości**

**Co według Ciebie kształtuje
pozytywny wizerunek pośrednika
nieruchomości?**



Inne: poniżej 1 %

SZKOLENIA

REKOMENDACJE DO INNEGO KLIENTA

ZADOWOLONY KLIENT

PRAWDZIWE ZAANGAŻOWANIE

WIEDZA I DOŚWIADCZENIE

PROMOCJA POŚREDNIKÓW Z DŁUGIM STAŻEM

DOŚWIADCZENIE

DZIAŁALNOŚĆ W SOCIAL MEDIA

SKUTECZNOŚĆ DZIAŁAŃ

OBEJRZYJ **LIVE** NA TEN TEMAT



WIĘCEJ O AKCJI

 **WSPÓLNIE
DLAKLIENTÓW**

na stronie: <https://wspolniedlaklientow.grwebsite.pl/>



BCIK

S P O N

WSPÓLNIE
+ DLAKLIENTÓW