



Kā izvēlēties labu mākleri?



Uzticamas kompānijas māklers

Izvēlieties sadarboties ar uzticamu, atpazīstamu un pieredzes bagātu uzņēmumu mākleriem. Par NĪ kompānijas attieksmi pret klientiem un apkalpošanas kvalitāti liecina ISO 9001 sertifikāts, kura esamība būs klienta ieguvums. Noskaidrojiet, vai NĪ kompānija, kuru parstāv māklers, ir *Latvijas Nekustamo īpašumu asociācijas* (www.lanida.lv), kā arī *Latvijas Īpašumu vērtēšanas asociācijas* biedrs (www.vertetaji.lv). Lielāko un atpazīstamāko uzņēmumu komandā ir arī pieredzējuši speciālisti (juristi, grāmatvedība u. c.), kas savukārt Jums var garantēt darījuma drošību.



Pazīšanās

Uzrunājiet tādu NĪ agentu, kurš ir palīdzējis pārdot vai nopirkt Jūsu pažiņu īpašumus. Labas atsauksmes par mākleri no Jums tuviem cilvēkiem ir drošākais veids, kā atrast veiksmīgu un prasmīgu agentu.



Reputācija

Jums ir nepieciešams tāds māklers, kam ir cieša un veiksmīga sadarbība ar citiem NĪ agentiem. Apvaicājiet citus mākļerus un noskaidrojiet viņu viedokli par Jūsu izvēlēto agentu un viņa pārstāvēto uzņēmumu.



Pirmais darījums

Pirmo reizi iegādājoties/ pārdodot/ īrējot nekustamo īpašumu, ir īpaši svarīgi, lai Jūsu NĪ agents būtu pieredzējis un zinošs, jo viņa uzdevums ir palīdzēt Jums nokārtot visas formalitātes, ar kurām Jums līdz šim nav bijusi saistība.



Tiešsaiste

Tā kā 85 % cilvēku īpašumus meklē internetā, ir ļoti būtiski, lai NĪ agents sekotu informācijas tehnoloģiju novitātēm, kā arī būtu pieejams tiešsaistē. Par laba agenta darba instrumentiem kalpo portatīvais dators un mobilā tālruņa iespējas (e-pasts, SMS, internets, sociālie tīkli).



Tikšanās ārpus māklera ofisa

Satiecieties ar NĪ agentu viņa darba vidē, tas ir, ārpus māklera ofisa! Lai gan darījuma oficiālā puse (līgumu sagatavošana, noformēšana un parakstīšana) notiek birojā, labs konsultants ofisā uzturas reti.



Tikšanās atvērto durvju dienās

Atvērto durvju dienas ir veids, kā tikties ar mākleri un noskaidrot viņa prasmes un pieredzi. Neraizējieties par to, ka konkrētais īpašums, kurā tiek rīkota atvērto durvju diena, Jūs neinteresē. NĪ agents rēķinās ar to, ka pasākumu apmeklēs cilvēki, kuriem ir citi mērķi.



Vairāku mākļu aptauja

Pārliecinieties, ka māklers sarunas laikā Jums nemēģina pārdot utopijai līdzīgu sadarbību. Iespējams, NĪ agents teiks to, ko Jūs vēlaties dzirdēt, tomēr neaizmirstiet, ka Jums nepieciešams darītājs, tādēļ veiciet vairāku mākļu aptauju un izvēlieties piemērotāko.



Aizņemtības pazīmes

Visas pazīmes, kas liecina par NĪ agenta aizņemtību, ir vērtējamās pozitīvi. Tas nozīmē, ka māklers ir aktīvs agents, tomēr esiet uzmanīgi - dažkārt māklers ir pārlietu aizņemts, kas mazina viņa darba efektivitāti. Pajautājiet, cik laika agents veltīs Jūsu īpašuma pārdošanai/ iegādei.



Sludinājumi

Izpētiet, kā izskatās konkrētā māklera sludinājumi. To satura kvalitāte un pievienotās fotogrāfijas liecinās par cilvēka raksturu un profesionalitāti.



Māklera zināšanas

Pajautājiet māklērim tādas jautājumus, ko pats esat izpētījis, interesējoties par nekustamo īpašumu. Ja viņš nezina vairāk par Jums, meklējiet zinošāku un pieredzējušāku agentu. Māklera zināšanas par konkrētu vietu un vidi ir ļoti būtiskas, lai veiksmīgi noslēgtu darījumu attiecībā uz Jūsu īpašumu.



Pakalpojumu sniedzēji

Palūdziet NĪ agentam, lai viņš nosauktu Jums nepieciešamo pakalpojumu sniedzēju, piemēram, hipotēkas devēju, būvfirmu u. tml. No atbildes noteikti sapratīsiet, cik zinošs un pieredzējis ir agents. Māklērim jānosaukt vairāki viena pakalpojuma sniedzēji, jo dažkārt gadās, ka agents lobē konkrētus uzņēmumus, lai gūtu no tā peļņu.



Pilna laika nodarbinātība

Pavaicājiet agentam, vai NĪ joma ir vienīgā, kurā viņš darbojas. Bieži gadās, ka māklers strādā arī citās nozarēs, apvienojot NI jomu ar pamatdarbu. Šāds cilvēks nespēs pilnvērtīgi veltīt laiku Jūsu prasību apmierināšanai.



Māklera dzīvesvieta

Noskaidrojiet, kur dzīvo māklers. Agenti, kuri dzīvo un strādā vienā konkrētā apvidū, ir informēti par visām tendencēm, kas raksturīgas šai vietai. Šāda veida informāciju var veiksmīgi izmantot, pārdodot vai pērkot īpašumu.



Komunikācija

Noskaidrojiet, kā māklers ar Jums sazināsies, kādus komunikācijas kanālus izmantos un cik bieži tas notiks?



Sagatavošanās sarunai

Pirms tikšanās ar agentu noskaidrojiet, kāds NĪ cenu līmenis ir konkrētā vietā un ar kādu summu rēķināties, pārdodot vai meklējot NI.



Attieksme

Veidojot sadarbību ar NĪ agentu, pavērojiet, kāda ir māklera attieksme gan pret Jums, gan pret darbu kopumā. Nevīžīgi gērbies māklers, kas ieradies uz tikšanos ar Jums pēc ballītes, nevar viest uzticību.



Ieteikumi

Negaidiet, ka māklers atzvanīs uzreiz pēc tam, kad saņems Jūsu zīpi; atbildīgs agents noteikti atbildēs 24 h laikā, izņēmuma gadījumos māklers Jūs informēs, ka uz konkrētu jautājumu atbilde tiks sniegta noteiktā laika posmā. Nezvaniet māklērim vakaros pēc plkst. 21:00, jo arī viņiem ir privātā dzīve.

Veiksmīgus darījumus!