



Kā izvēlēties labu mākleri?



Uzticamas kompānijas mākleris

Izvēlieties sadarboties ar uzticamu, atpazīstamu un pieredzes bagātu uzņēmumu māklieriem. Par Nī kompānijas attieksmi pret klientiem un apkalpošanas kvalitāti liecina ISO 9001 sertifikāts, kura esamība būs klienta ieguvums. Noskaidrojiet, vai Nī kompānija, kuru parstāv mākleris, 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 aģentu, kurš ir palīdzējis pārdot vai nopirk Jūsu paziņu īpašumus. Labas atsauksmes par mākleri no Jums tuviem cilvēkiem ir drošākais veids, kā atrast veiksmīgu un prasmīgu aģentu.



Reputācija

Jums ir nepieciešams tāds mākleris, kam ir cieša un veiksmīga sadarbība ar citiem Nī aģentiem. Apvainājiet citus māklerus un noskaidrojiet viņu viedokli par Jūsu izvēlēto aģento un viņa pārstāvēto uzņēmumu.



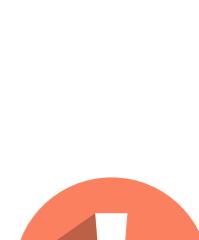
Pirmais darījums

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



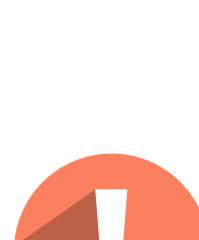
Tiešsaiste

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



Tikšanās ārpus māklera ofisa

Satiesieties ar Nī aģentu 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 aģens rēķinās ar to, ka pasākumu apmeklēs cilvēki, kuriem ir citi mērķi.



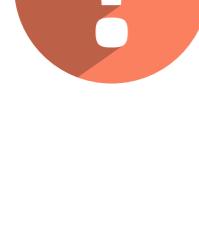
Vairāku mākleru aptauja

Pārliecībieties, ka mākleris sarunas laikā Jums nemēģina pārdot utopijai līdzīgu sadarbību. Iespējams, Nī aģents teiks to, ko Jūs vēlaties dzirdēt, tomēr neaizmirstiet, ka Jums nepieciešams darītājs, tādēļ veiciet vairāku mākleru aptauju un izvēlieties piemērotāko.



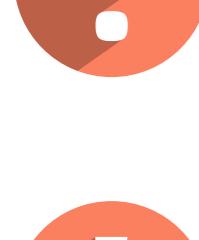
Aizņemtības pazīmes

Visas pazīmes, kas liecina par Nī aģenta aizņemtību, ir vērtējamas pozitīvi. Tas nozīmē, ka mākleris ir aktīvs aģents, tomēr esiet uzmanīgi - dažkārt mākleris ir pārlieku aizņemts, kas mazina viņa darba efektivitāti. Pajautājiet, cik laika aģents veltīs Jūsu īpašuma pārdošanai/ iegādei.



Sludinājumi

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



Māklera zināšanas

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



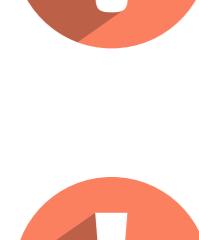
Pakalpojumu sniedzēji

Palūdziet Nī aģentam, lai viņš nosauc Jums nepieciešamo pakalpojumu sniedzēju, piemēram, hipotēkas devēju, būvfirmu u. tml. No atbildes noteikti sapratisiet, cik zinošs un pieredzējis ir aģents. Māklerim jānosauc vairāki viena pakalpojuma sniedzēji, jo dažkārt gadās, ka aģents lobē konkrētus uzņēmumus, lai gūtu no tā peļņu.



Pilna laika nodarbinātība

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



Māklera dzīvesvieta

Noskaidrojiet, kur dzīvo mākleris. Aģenti, 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 mākleris ar Jums sazināsies, kādus komunikācijas kanālus izmantos un cik bieži tas notiks?



Sagatavošanās sarunai

Pirms tikšanās ar aģentu noskairojiet, kāds Nī cenu līmenis ir konkrētā vietā un ar kādu summu rēķināties, pārdodot vai meklējot NI.



Attieksme

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

Ieteikumi

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

Veiksmīgus darījumus!