**Metrohouse i Home Broker łączą siły**

**Jedni z największych pośredników na rynku nieruchomości rozpoczęli współpracę.**

**Jedni z największych pośredników na rynku nieruchomości, Metrohouse i Home Broker, rozpoczęli współpracę w zakresie wspólnej obsługi sprzedaży nieruchomości powierzonych im na zasadzie wyłączności. Klient posiadający nieruchomości na sprzedaż, pod warunkiem podpisania z jedną z agencji umowy na wyłączność, skorzysta także z bazy klientów kupujących drugiego pośrednika.**

Pośrednictwo w sprzedaży nieruchomości na wyłączność, czyli powierzenie jej tylko jednemu pośrednikowi na rynku, jest najbardziej skuteczną formą współpracy z biurem nieruchomości. Z danych agencji Metrohouse wynika, że efektywność pośrednika przy pracy z taką ofertą wzrasta nawet sześciokrotnie. Oprócz szybszej sprzedaży klienci mogą też liczyć na wynegocjowanie przez agenta lepszej ceny sprzedaży. Dlaczego? Agent z jednej strony będzie się starał sprzedać jak najszybciej - okres wyłączności nie trwa przecież „wiecznie”, ale też zdobędzie komfort pracy i poświęci czas na negocjacje jak najlepszej ceny, nie obawiając się, że w tym czasie inna agencja sprzeda daną nieruchomość. Warto uświadomić sobie, że agent wiedząc, że tylko od niego zależy sukces sprzedaży, będzie również gotów więcej zainwestować w promocję oferty na portalach, bardziej „przyłoży się” do przygotowania mieszkania do sprzedaży, przygotuje ulotki, wykorzysta media społecznościowe czy choćby poszuka nabywcy w najbliższej okolicy.

Na rynku pojawiają się więc nowe inicjatywy, które mają na celu promowanie takiej formy współpracy z agencjami i wskazywanie atutów sprzedaży za pośrednictwem jednego, wybranego biura nieruchomości. Jedną z nich jest umowa o współpracy pomiędzy największymi w Polsce pośrednikami nieruchomości – firmami Metrohouse i Home Broker.

W ramach porozumienia obie firmy będą wymieniać się ofertami nieruchomości obsługiwanymi na zasadach wyłączności czyli wystawiać je na swoich stronach internetowych, a także aktywnie prowadzić sprzedaż tych ofert za pośrednictwem własnej sieci. Jak twierdzą przedstawiciele Metrohouse, takie rozwiązanie to ukłon w stronę klientów, którzy zyskają atut w postaci jeszcze większej ekspozycji oferty na rynku i komfortu współpracy z jednym agentem, który zna nieruchomość i może ją samodzielnie prezentować zainteresowanym. Klient powierzając nieruchomość zostaje zaangażowany w proces sprzedaży praktycznie dopiero w chwili negocjacji warunków zawarcia umowy. To bardzo ważne dla właścicieli, którzy nie zawsze mają czas na wielokrotne prezentacje swojej nieruchomości.

„Klient, który sprzedaje nieruchomość ma pewne opory przed powierzaniem obsługi tylko jednemu pośrednikowi. Nie wie, którego ma wybrać, nie chce zamykać sobie drogi do współpracy z innymi agencjami. Dlatego wychodzimy rynkowi naprzeciw i łączymy siły. Od teraz dzięki podpisaniu umowy na wyłączność z doradcą z Metrohouse lub Home Broker może on liczyć na ścisłą kooperację dwóch czołowych graczy na rynku pośrednictwa. Klienta sprzedającego będzie obsługiwać jeden agent, ale szukać nabywcy będą obie sieci. Choć na co dzień konkurujemy ze sobą, w tym przypadku łączymy siły dając klientom, którzy obdarzą nas szczególnym zaufaniem, jeszcze lepsze narzędzia i szanse na szybsze i korzystniejsze sprzedanie nieruchomości” - mówi Marta Żółkowska, country manager w Metrohouse.

Przedstawiciele firmy Home Broker upatrują w tym przedsięwzięciu możliwości upowszechnienia profesjonalnych usług pośrednika opartych na współpracy na wyłączność.

Działanie na zasadach współpracy zamiast tylko i wyłącznie konkurencji będzie dużo lepszym rozwiązaniem, zarówno dla klientów szukających wymarzonego „M”, jak i obu partnerów. To strategiczna współpraca w zakresie ofert na wyłączność, dzięki której szerzej upowszechnimy i mocniej wypromujemy samą ideę pośrednictwa na naszym rynku. Kluczem do sukcesu tej kooperacji będzie z pewnością odpowiednia i profesjonalna komunikacji z klientami sprzedającymi swoje nieruchomości oraz wykorzystanie większej skali oddziaływania, poprzez mocną promocję tychże ofert w obu sieciach sprzedaży. Wierzymy, że ta współpraca z Metrohouse to dobra praktyka rynkowa w nieruchomościach, która będzie wzmacniać zaufanie i wiarygodność pośredników wśród klientów - mówi Askaniusz Kocemba, Dyrektor ds. Rozwoju w Home Broker S.A.

Współpraca Metrohouse i Home Brokera jest ograniczona terytorialnie i zależna od lokalizacji poszczególnych placówek obu agencji nieruchomości. Obie firmy dysponują obecnie ponad 120 oddziałami w całej Polsce, z którymi współpracuje około 1000 doradców nieruchomości.

*Metrohouse Franchise S.A. - operator największej w Polsce sieci biur nieruchomości. Firma jest obecna na polskim rynku nieruchomości od 2006 r. Pod marką Metrohouse działa ponad 70 biur nieruchomości i 500 doradców. Oferta Metrohouse obejmuje pośrednictwo w obrocie nieruchomościami oraz pośrednictwo kredytowe realizowane przez ekspertów kredytowych działających pod marką Metrofinance.*

*Home Broker SA – lider rynku nieruchomości w Polsce - świadczy usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Poprzez szeroki wachlarz usług, Klienci mogą kupić, sprzedać lub wynająć nieruchomości, w zależności od swoich potrzeb i oczekiwań. Home Broker to kompleksowa usługa doradztwa na każdym etapie planowania i dokonywania transakcji. Do dyspozycji Klientów jest ponad 450 doświadczonych doradców w oddziałach w całej Polsce.*