**REDS - nowy system współpracy biur nieruchomości**

**Franczyzowa sieć biur nieruchomości Metrohouse wychodzi z nową inicjatywą do lokalnych biur nieruchomości. Jest to system REDS, który ułatwia współpracę międzyagencyjną. Na rozwiązaniu skorzystają pośrednicy i ich klienci.**

Sprzedawać skuteczniej

Całe środowisko pośredników jest zgodne co do stwierdzenia, że najbardziej skuteczną formą sprzedaży nieruchomości jest współpraca z biurem na zasadzie wyłączności. Często klienci są mylnie przekonani, że powierzenie sprzedaży wielu agencjom zwiększa ich szanse na sukces. Statystyki sprzedażowe jednak potwierdzają, że to właśnie współpraca z jednym biurem przynosi najlepsze efekty.

Umowa z klauzulą wyłączności to jednak nie wszystko. Ważne, aby o ofercie dowiedziały się inne biura nieruchomości, które będą mogły oferować nieruchomości swoim klientom. – Dzięki temu oferta trafi do znacznie większego grona potencjalnych odbiorców, a skuteczność promowania tego typu oferty gwałtownie wzrasta. Klient dodatkowo ma świadomość, że na jego sukces sprzedażowy pracują nie tylko agenci Metrohouse, ale liczni doradcy z partnerskich agencji, mówi Piotr Jarosz, dyrektor sprzedaży Metrohouse.

Odpowiedzią na usystematyzowanie i zacieśnienie współpracy miedzy agencjami jest nowa propozycja Metrohouse – System Dystrybucji Ofert Nieruchomości REDS. Dzięki niemu oferty na wyłączność w Metrohouse będą dostępne dla wszystkich partnerów sieci, którzy podpiszą stosowną umowę o współpracy. – Korzyścią dla biura nieruchomości będzie możliwość oferowania nieruchomości z bazy Metrohouse, a tym samym poszerzenie oferty dla swoich klientów. Oferty można też pobrać ze strony i promować z własnymi danymi kontaktowymi, a więc aktywnie wspomagać sprzedaż, mówi Piotr Jarosz. Taka forma współpracy pomiędzy agencjami doskonale funkcjonuje od wielu lat na rynku węgierskim, gdzie została wprowadzona przez sieć Duna House. Obecnie system współpracy liczy kilkaset doradców i dla większości z nich jest stałym elementem codziennej pracy z klientami.

Jak działa REDS?

Przystąpienie do systemu REDS jest bardzo proste. Wystarczy wypełnić odpowiedni formularz na stronie Metrohouse, podpisać otrzymaną umowę o współpracy i korzystając z nadanego numeru Partnera REDS zalogować się na stronę otrzymując dostęp do funkcji zarezerwowanych dla współpracujących agencji. – Zależało nam, aby współpraca było jak najbardziej przejrzysta dla naszych partnerów, dlatego zarówno umowa, schemat współpracy i rozliczeń zostały opracowane w taki sposób, aby naprawdę zachęcał agencje do kooperacji, dostarczając im dodatkowe narzędzie sprzedaży, mówi Piotr Jarosz. Dodaje, że partner ma pełną jasność odnośnie finansów, a podział wynagrodzenia odbywa się na zasadach identycznych, jak w przypadku partnerów franczyzowych Metrohouse. – Rozliczenia między agencjami często stanowią poważny problem w relacjach między biurami nieruchomości, dlatego pełna transparentność w tym temacie sprawi, że system REDS ma duże szanse na zdobycie popularności wśród pośredników, dodaje Piotr Jarosz.