

Szukać ofert samemu czy odbyć spotkanie z konsultantem deweloperskim ?



**Niektórym naszym klientom, kontaktującym się z nami w celu pozyskania informacji o ofertach proponujemy spotkanie. Jaki jest jego cel i czy warto skorzystać z tego zaproszenia opisujemy w poniższym artykule.**

### **Jak najczęściej wygląda początek poszukiwań mieszkania ?**

Klienci podchodząc do tematu poszukiwania mieszkania, robią pierwsze rozpoznanie rynku przez Internet. Szukają informacji, cen i przeglądają oferty. Angażują swój czas i energię na śledzenie pojawiających się i szybko znikających ofert. Jednak zdecydowana większość potencjalnych nabywców ma dość skromną wiedzę o tym jak i gdzie szukać aby znaleźć odpowiednie mieszkanie, spełniające ich potrzeby. Co więcej, znaczna grupa osób nawet nie potrafi ocenić czego potrzebuje. Przeglądając różne oferty zastanawiając się czego chcą. Niejednokrotnie błędnie oceniają swoje potrzeby mieszkaniowe przez co narzucone parametry poszukiwań prowadzą do nikąd.

### **Rozwiązaniem jest spotkanie**

Wybranych klientów rozpoczynających przygodę z rynkiem zapraszamy na spotkanie, aby porozmawiać o tym czego potrzebują i co ma dla nich rynek. Na takim spotkaniu padają zestawy otwartych pytań, z których rodzi się ciekawa dyskusja o rynku i oczekiwaniach klienta. W rezultacie robimy przegląd propozycji i wybieramy wspólnie najlepsze kierunki poszukiwań, dając klientom zestaw optymalnych ofert do przemyślenia w zaciśnięciu domu czy przedyskutowania z najbliższymi.

### **Spotkanie to nie wciskanie**

Wielu klientów jednak rezygnuje z takiej możliwości, myśląc że odegramy na nim przedstawienie ze spektaklu z handlu garnkami. Będziemy nawijać makaron na uszy i wciskać kit, zachwalając jakieś mieszkanie i krytykując ofertę konkurencji. Rozumiemy takie obawy, wielu handlowców tak pewnie robi. Wszak mało jest firm, w których oferowany jest tak prokonsumencki konsulting jaki świadczymy u nas.

Wbrew pozorom na spotkaniach nie opowiadamy bajek o magicznym włoskim trawertynie, prozdrowotnym mchu chrobotku, grzejnikach na bluetooth czy ultrainteligentnych rozwiązaniach w gniazdku elektrycznym. Zdecydowanie bardziej pytamy i słuchamy. Pokazujemy opcje i rozwiązania, lecz poddajemy też pod wątpliwość, czy aby na pewno to co mamy, spełnia oczekiwania naszych klientów.

## **Wartości i oszczędności**

Klienci po spotkaniu nabierają odporności na marketingowy bełkot deweloperów. Dowiadują się co jest ważne w poszukiwaniu mieszkania i jakie są prawdziwe wartości inwestycji, które mają znaczenie na przestrzeni lat zamieszkiwania. Niejednokrotnie wychodzą z zupełnie inną wizją rynku niż przyszli, a na pewno większą wiedzą o nim.

Dzięki naszej wiedzy i doświadczeniu którymi się dzielimy na spotkaniach, klienci są w stanie realnie porównać ceny i oferowane wartości inwestycji. Dzięki innemu spojrzeniu na tematykę zakupu nieruchomości jakie prezentujemy, jesteśmy w stanie pomóc naszym klientom zaoszczędzić ogromne kwoty i uniknąć mnóstwa potencjalnych problemów związanych z nietrafionym zakupem nieruchomości.

## **Konsultanci**

Wartość jaką wnoszą spotkania wynika z wiedzy i doświadczenia naszych konsultantów, Jesteśmy zespołem specjalistów od dekady pracujących w branży deweloperskiej. Swoją pracę traktujemy bardzo poważnie, a praca w Mertis Investments jest również naszą misją i pasją, a nie jak w niektórych przypadkach, szczególnie na rynku wtórnym - dodatkową robotą po godzinach. [Sprawdź kim jesteśmy](#)

## **Dla kogo to najlepsza opcja ?**

Spotkanie z konsultantem to dobra opcja dla klientów którzy:

- dopiero zaczynają się rozglądać po rynku, robią konkurs ofert i zbierają ceny, zestawiając tym samym swoje oczekiwania i możliwości z rynkową rzeczywistością
- zastanawiają się co będzie dla nich dobre w ich sytuacji, czy już warto kupować, jaki lokal, na jaki czas i jak go sfinansować
- mają gotówkę i chcą mądrze zainwestować w odpowiednią nieruchomość, aby zakup wpisał się w ich sposób myślenia i spełnił oczekiwania inwestycyjne
- szukają już od dłuższego czasu i nie mogą znaleźć odpowiedniej oferty, uświadamiając sobie, że znaczna część rynku wystawia się i sprzedaje zupełnie gdzie indziej niż na Otodom

## **Dla kogo spotkanie będzie stratą czasu ?**

- dla fanów rynku, którzy przeglądanie ofert traktują lifestylowo i hobbystycznie, interesują się rynkiem ale nie chcą dokonywać zakupów
- dla osób, które zakup planują dopiero za bliżej nieokreślony czas, ponieważ oferta z upływem czasu znacznie się zmieni
- dla osób nie posiadających realnych możliwości finansowych na zakup nieruchomości, wynikających z posiadania wkładu własnego i zdolności kredytowej



tel. 52 554-50-85  
[www.mertis.pl](http://www.mertis.pl)