

למה בכלל לקחת מתווך ולמה בכלל לתת לו בלעדיות!!!

למכור	למכור לבד	מתווך רגיל	בלעדיות
מחיר טוב	יכול מאוד שתמכור לבד אך מאידך אפיקי השיווק של אדם פרטי אל מול מתווך מתגמדים ברמה המקצועית.	תמיד יהיה וויכוח בין הקונה למוכר. המתווך שעומד בתווך (אמצע) ינסה לגשר במחיר בשני הצדדים על מנת לסגור עסקה "בעבורו"	ניהול משא ומתן עבורך בצורה הטובה ביותר. באה לשמור עליך ולהגן על הדבר הכי יקר לך בעולם בכבוד. יחד עם זאת שיתוף פעולה מלא של הסוכן לבעל הנכס על מנת לרקום עסקה במקסימום מחיר במינימום זמן וכל זאת בליווי אישי ומקצועי.
בזמן קצר	שוב יכול לקרות מצב שתמכור את הנכס אך מאידך נכס שעומד המון זמן באוויר מתחיל תהליך שריפה והוא נהיה פחות אטרקטיבי בשוק.	הסיכוי שהוא יקח את הנכס שלך וימכור אותו בזמן קצר במקסימום מחיר הוא נמוך. היות והנכס שלך לא הדבר הכי חשוב מבחינתו (אלא שיש לו עוד כמה) במקביל לשלך והסיכוי לקבל את מלוא תשומת הלב מצידו נמצא ברמה נמוכה.	גם במקרה הזה יתרונות הבלעדיות רבים מכיוון שמתווך מקצועי שלוקח בלעדיות מתעסק אך ורק בנכס שלך והתשומת ליבו מופנית כלפי הנכס שלך בלבד, מאשר המתווך הרגיל שעובד על מה שנוח לו למכור והסיכוי שהוא יגיש הצעות אטרקטיביות מקונים בשלים במחיר גבוה הרבה יותר נמוך.
איכות חיים	כמובן לקבל מסרונים וטלפונים ממתווכים ולקוחות בשעות לא רצויות. הופך את ההליך למעיק לא מסודר ולא מקצועי.	כאשר אתה עובד עם מתווך רגיל לא מספיק שהוא מציק לגבי עניין לא מהותי, גם מתווכים אחרים מתקשרים ומטרידים לרוב בשעות לא צפויות מה שיוצר מצב לא מקצועי ובטוח לא נעים!	כאשר סוכן בבלעדיות עובד בשבילך ברור שאתה לא מודד אותו בכמות האנשים שהוא מביא אלא בקונים הבשלים והרציניים ביותר המטרה היא לסנן את הלקוחות האמוציונאליים ולפנות זמן אך ורק ללקוחות רציונאליים שבגינם הוא מגיש לך את ההצעות הכי חמות והטובות ביותר המטרה היא להביא 2-3 קונים בשלים ולסגור עסקה.
ביטחון אישי	כאשר אני מפרסם במדיות הנרחבות יד 2 וכדו' זה כלי נהדר אבל זה כלי מזמין גם לאנשים פחות נחמדים שפחות נעים לנו לתקשר איתם.	מתווך רגיל כן יסנן את הלקוחות אך מאידך לא תהיה לו שליטה על אנשים שיתקשרו ויחזרו אליך בשעות מאוחרות לצורך העניין.	הסוכן שלך הוא השקט הנפשי שלך היות והוא מעורב הבלעדי בתהליך המכירה אזי הוא שולט בניואנסים הקטנים על מנת להוציא אותך מסופק ברמה האישית. בין היתר הוא מלווה את הצד השני (הקונה) בכל שאלה משפטית ועסקית כמו משכנתאות/ייעוץ פיננסי וכל זאת על מנת לסגור את העסקה בצורה הטובה ביותר.
ביטחון בעסקה	כאשר אתה עובד לבד אין לך יכולת לרוב לדעת מי הלקוח שעומד מולך בתהליך. נוצר מצב של אי וודאות.	מתווך רגיל יכול להכיר אומנם את הלקוח ולדעת מה היכולת הפיננסית שלו בתהליך. עממה יכול מאוד להיות שאותו מתווך פגש אותו 5 דק' לפניך.	בבלעדיות היחס יותר אישי ומסודר והסבירות שהוא ימצא לך אדם שמתאים בדיוק לצרכים שלך הוא הרבה יותר גבוה.