

## Standardy obsługi

1. Pierwszym krokiem jeszcze przed zawarciem umowy pośrednictwa sprzedaży nieruchomości jest przedstawienie analizy rynku oraz planu sprzedaży nieruchomości.
2. Umowa pośrednictwa sprzedaży, którą zawieramy z klientem jest wyłącznie w formie papierowej i dołączamy do niej wszystkie niezbędne dokumenty, takie jak; kopia polisy OC pośrednika, informacje dla konsumentów (jeśli dotyczą).
3. Promocja oferty, to różnorodność kanałów przekazu - są te tradycyjne w formie papierowej jak i internetowe. W każdej formie wykorzystujemy zarówno opis jak i zdjęcia, dołączamy również rzuty, wykorzystujemy multimedia.
4. Każda oferta jest rejestrowana w programie systemu ofert. Również każda prezentacja oferty jest rejestrowana.
5. Współpracujemy z pośrednikami. Dzięki temu zwiększamy zasięg promocji oferty i szybciej doprowadzamy do realizacji sprzedaży nieruchomości.
6. Zawsze odpowiadamy na zapytania e-mail i telefony. Kontaktujemy się tak szybko jak tylko jest to możliwe.
7. Podstawą naszych działań jest profesjonalne podejście i komunikacja z klientami. Dzięki temu dajemy poczucie bezpieczeństwa w całym procesie sprzedaży.
8. Kierując się wysoką jakością usług podjęliśmy współpracę z ze specjalistami z kluczowych dla nas dziedzin, są to; notariusz, prawnik, doradca finansowy, architekt, geodeta.
9. W naszych działaniach nadrzędną zasadą jest dobro klienta i tym kierujemy się przez cały proces sprzedaży, zakupu czy wynajmu nieruchomości. Wszystkie czynności wykonujemy biorąc również pod uwagę dobro drugiej strony transakcji.

