

## **Коммерческое предложение против традиционной сделки**

Коммерческая сделка отличается от традиционной сделки во многих отношениях. В коммерческой сделке устанавливается **начальная цена, из которой покупатели делают предложения вверх**. Открыто и справедливо то, что все предложения видны всем на интернет страницах Kiinteistömaailma. Когда покупатели-кандидаты видят предложения, сделанные другими, им легче принять решение будут ли они делать своё предложение и в каком размере. Заинтересованные лица могут также получить информацию о новых предложениях по электронной почте. Так как все предложения видны не меньше 48 часов, у других покупателей есть время сделать свои предложения, и никто не останется на втором плане. Справедливо, не так ли?

### **В интересах продавца**

#### **1. Больше покупателей**

Низкая начальная цена и гласность предложений, привлекают наибольшее количество покупателей.

#### **2. Больше предложений**

Открытость для удаления подозрений. Несколько покупателей могут оставить свои предложения или повысить старые.

#### **3. За жильё можно получить правильную рыночную цену.**

Больше не придется гадать, получил бы в конечном случае за жильё больше. И, в конце концов, продавец всегда решает сам, продаёт ли он жильё или нет.

### **В интересах покупателя**

#### **1. Интересный объект не пройдет мимо**

Ни одно жильё не продаётся незамеченным. У покупателей есть достаточно времени ознакомиться с жильём и сделать своё предложение.

#### **2. Реальный взгляд на уровень цен.**

Все коммерческие предложения объектов представлены на сайте Kiinteistömaailma. А также, желающие могут получать автоматически сообщения по электронной почте о новых предложениях.

#### **3. Жильё можно получить по правильной рыночной цене.**

Предположения о том, предложил ли очень много или мало напрасны, так как покупатель точно знает, сколько предложили другие возможные покупатели.

## Коммерческое предложение проходит так:

1. Вначале риэлтор оценивает жильё. Затем риэлтор и продавец договариваются вместе о продажной цене. После этого принимается решение о начальной (стартовой) цене, от которой покупатели делают свои предложения вверх.
2. Заинтересованные покупатели могут зарегистрировать себя на интернет странице Kiinteistömaailma по интересующему объекту. Таким образом, они автоматически будут получать информацию по электронной почте, когда по объекту будут поступать новые предложения.
3. Предложения должны быть действительны не менее 48 часов, чтобы другие покупатели, по желанию, успели повысить свои ценовые предложения. Предложение можно сделать, также обусловлено. Риэлтор принимает предложения и подтверждает, что в них указана вся нужная информация, а затем предоставляет предложения продавцу без задержки.
4. Предложения, сделанные покупателями, видны всем в интернете. Сделавшие предложения, и следящие за объектом, всегда получают информацию автоматически, когда по объекту появляется новое предложение. Таким образом, покупателям не нужно отгадывать, поступали ли по интересующему объекту другие предложения и насколько высокими они были.
5. После получения предложения у продавца есть два варианта: отказаться от него и ждать другого предложения или принять его. Продавец может принять предложение после того, как оно было в силе не менее 44 часов, чтобы другие покупатели точно успели поднять свои ставки. Предложение может быть отклонено сразу. Отклоненные предложения обозначены на интернет странице серым цветом.
6. Когда предложенная цена, и другие условия продажи объекта устраивают продавца, он принимает предложение. Покупатели, следящие за продажей объекта и сделавшие свои предложения, получают информацию о принятом предложении. Риэлтор проводит сделку, и жильё получает нового владельца. 70 процентов людей продававшие по системе коммерческой сделки считали, что это хороший способ продажи или даже очень хороший.