

GROUPE SAMS GLOBALE –TEHNICI CREATIVE DE VANZARI IMOBILIARE

De mai bine de 20 de ani, in cadrul companiei imobiliare Groupe Sams Globale, deviza a fost si este "Serviciul clientilor inaintea tuturor". Angajamentul si devotamentul nostru in realizarea acestui ideal ne caracterizeaza. Eforturile si munca noastra nu garanteaza doar succesul unei tranzactii ci si visurile si aspiratiile clientilor si agentilor nostrii, in atingerea obiectivelor personale. Una din modalitatile care neau ajutat in trecut, sa atingem aceste obiective, a fost utilizarea unor tehnici creative de vanzare si utilizarea unor resurse si contacte stabilite in decursul anilor, au putut cu usurinta sa ne permita ceea ce nu era disponibil altora din industria imobiliara.

Groupe Sams Globale se gandeste ca in aceasta piata extrem de instabila si concurentiala, accentul nu trebuie pus pe diminuarea comisionului ca realizare a unei vanzari ci mai degraba pe utilizarea de solutii creative in cazul unor proprietati, de asemenea pe potentialul unor proprietati avand ca prioritate serviciul clianti.

Iata aici cateva exemple de tehnici creative de vanzare pe care noi le-am utilizat in unele tranzactii recente, care ar putea sa va serveasca prin intermediul echipei noastre in realizarea scopului dumneavoastra.

1 Verdun (Montreal), Oc: Proprietate de investitie

Pret de cumparare: 95.000.00\$

Pret de vanzare: 1.365.000.00\$

Proprietatea era la origine compusa dintr-un duplex 2x4.5.

apartamente si un teren deschis in fata proprietatii, pe care noi l-am propus sa fie utilizat pentru extinderea proprietatii. Dupa cateva cereri care au fost formulate de agentul nostru imobiliar autoritatilor responsabile orasului Montreal, s-a reusit propunerea si modificarea structurii originale a constructiei. Clientul nostru lucrind in domeniul constructiilor, a cumparat proprietatea si ca urmare a sugestiilor si planurilor antreprenorului nostru, am adaugat un istoric suplimentar al proprietatii originale, reorientand fatada structurii si alungirea proprietatii, astfel incat sa creeze o structura suplimentara, compusa din 7 apartamente de 3 ½, creind o proprietate compusa in total din 9 apartamente.

Pentru finantarea acestui proiect de catre Banca, am aranjat pre-vanzarea tuturor apartamentelor, inaintea constructiei, avand toate documentele necesare pentru a dovedi ca toate apartamentele sunt cumparate, planurile proiectului de constructie a imobilului si aprobarile facute autoritatilor orasului Montreal, astfel incat documentatia si permisele necesare erau facute, demonstrand de asemenea Bancii ca acest proiect va fi posibil, fiind o buna investitie pentru clientul nostru, nefiind nici o posibilitate ca acest proiect sa nu se realizeze.

2. Ville-Marie[Montreal],Qc:Vanzare de hotel.

Proprietarii originari au fost clientii nostrii, avand un hotel de succes de 50 de ani, in sa datorita inaintarii in varsta, au decis sa vanda hotelul, cuprinzand 21 de camere si un spatiu comercial, care inainte servea drept un café-restaurant.Datorita eforturilor noastre, am gasit pentru ei potentiali comparatori care au vrut sa obtina afacerea. Dupa lungi negocieri cu doi clienti ,vanzatorul a acceptat propunerea noastra ca 50% din finantare pretului de vanzare sa fie furnizat cumparatorului de catre vanzatori, cu cateva conditii pentru urmatorii 5 ani, astfel incat am putut finaliza vanzarea proprietatii, satisfacand toate partile in cauza, datorita experientei si initiative noastre.

3. N.D.G./C.D.N.[Montreal]:Edificiu semi-comercial avand spatiu comercial de inchiriat.

Clientul era obligat sa vanda aceasta proprietate cat mai repede posibil datorita starii de sanatate precare si varstei inaintate, dar a insistat asupra mentinerii pretului de vanzare. Proprietatea cuprindea 2 x 4 ½ apartamente la al doilea etaj,iar la primul etaj un mare spatiu comercial care putea fi utilizat ca restaurant, in sa la momentul inscrierii proprietatii, spre vanzare, era liber. De asemenea rezidentii stabiliti in apartamente aveau contracte de inchiriere pe termen lung ,astfel incat noul proprietar trebuia sa fie pregatit sa pastreze locatarii in cazul vanzarii proprietatii.

Noi , am gasit un cumparator care era interesat de aceasta proprietate dar avea cateva dificultati financiare. Impreuna cu vanzatorul am stabilit de a avea un mandat de inchiriere a spatiului comercial, pentru care am gasit un locatar convenabil, ca o garantie a cumparatorului in fata institutiilor financiare, astfel incat am ajutat cumparatorul ca va avea o afacere garantata, astfel putand sa finalizam vanzarea proprietatii, satisfacand in totalitate partile implicate in aceasta tranzactie datorita seriozitatii vis-a vis de client si a vastei experiente a echipei noastre.