

Informacje o usłudze dla sprzedających



INPROFI Nieruchomości Tomasz Szlosek, Rynek 7, 35-064 Rzeszów, tel./fax: 017-85-25-924, GSM: 880-700-900, www.inprofi.pl

Firma INPROFI® specjalizuje się w obsłudze transakcji sprzedaży i wynajmu nieruchomości, połączonej z doradztwem, rzeczoznawstwem majątkowym, wycenami i kredytami hipotecznymi.

Działamy inaczej – wykorzystujemy oferty ekskluzywne zwane również bezpośrednimi. Takie oferty mogą być sporządzone dla każdego, w stosunku do każdej nieruchomości. Niemniej, pracujemy dla ograniczonej liczby Sprzedających i na limitowanej ilości ofert. Stawiamy na jakość.

Oznacza to doskonały sposób obsługi, bardzo staranne przygotowanie ofert, oraz efektywną promocję.

Kupujesz lub poszukujesz nieruchomości ? Masz wiele biur do wyboru...
Sprzedajesz ? W tym się specjalizujemy.

✓ **Bez prowizji sprzedaje się łatwiej**

Budujemy bardziej otwarte relacje z poszukującymi nieruchomości. Klienci, którzy kupują u nas nieruchomości nie płacą żadnego wynagrodzenia. Nie podpisują też żadnych umów aby otrzymać adres i szczegółowe informacje o nieruchomości. Mogą liczyć na profesjonalne wsparcie, oraz doradztwo w finansowaniu nieruchomości. Dlatego wielu klientów wybiera nasze biuro nieruchomości aby sprawnie i bezpiecznie zakupić nieruchomość.

✓ **Negocjujemy korzystniej, bo reprezentujemy tylko Sprzedającego**

Reprezentujemy (na podstawie umowy pośrednictwa) wyłącznie jedną stronę transakcji, tj. właścicieli. Dlatego mamy komfort wykorzystania zdolności i wiedzy negocjacyjnej, tak aby cena była jak najkorzystniejsza dla Sprzedającego (Właściciela). Unikamy klasycznego konfliktu interesów, jaki występuje przy standardowym modelu pośrednictwa, kiedy to pośrednik przy negocjacjach reprezentuje równocześnie Sprzedającego i Kupującego.

✓ **Dokumenty przygotowane do transakcji jeszcze przed promocją**

Transakcja musi być bezpieczna dla wszystkich i przebiec zgodnie z planem. Dlatego stan prawny i faktyczny każdej nieruchomości jest w INPROFI® wnikliwie badany, zanim jeszcze oferta zostanie dopuszczona do promocji. Gotowe do transakcji dokumenty są gromadzone w Biurze, gdzie zainteresowani Klienci mogą mieć do nich dostęp. Pozwala to uniknąć nieprzewidzianych sytuacji, oraz sprawnie sfinalizować sprzedaż.

✓ **Rzetelne oszacowanie ceny jest podstawą satysfakcji**

Nieruchomość musi mieć realną cenę ofertową. Przed przyjęciem nieruchomości, rzeczoznawca majątkowy dokonuje oszacowania na podstawie rzeczywistych cen transakcyjnych nieruchomości podobnych, cen ofertowych, kosztów utrzymania, analiz dochodowości i stóp zwrotów przy nieruchomościach komercyjnych. Uwzględniamy przy tym obciążenia podatkowe, opłaty publicznoprawne, ryzyko inwestycyjne, oraz koniunkturę na lokalnym rynku nieruchomości.

✓ Szanujemy czas Klientów - przekazujemy **pełną** informację o nieruchomości
Dla każdej oferty sporządzamy obszerne prospekty promocyjne z dokładnymi opisami, bogatą dokumentacją fotograficzną, oraz skanami map i dokumentów. Prospekty są dostępne m.in. jako pliki PDF na www.inprofi.pl. Dzięki nim oferty są lepiej zauważalne, a poszukujący mogą łatwo dowiedzieć się o mocnych, ale i słabszych stronach oferty. Mogą trafnie odrzucić, lub zaakceptować wybrane nieruchomości, a w terenie oglądać tylko te, które rzeczywiście spełniają oczekiwania.

✓ Jesteśmy otwarci - ujawniamy lokalizację nieruchomości
W materiałach promocyjnych ujawniamy lokalizację nieruchomości (mapy, współrzędne GPS). Każdy zainteresowany ofertą, „uzbrojony” w szczegółowe informacje, może bez kontaktu z Biurem dotrzeć na nieruchomość i samodzielnie dokonać wstępnej oceny.

✓ My wybieramy dokumenty niezbędne do transakcji
To pośrednik na podstawie upoważnienia wybiera dokumenty niezbędne do transakcji z urzędów i instytucji, takie jak księgi wieczyste, mapy, wypisy. Dążymy do tego aby po zaakceptowaniu pisemnej oferty potencjalnego nabywcy, właściciel nieruchomości poświęcił swój czas na bardziej przyjemne rzeczy, a wybrał się jedynie do notariusza - na podpisanie umowy sprzedaży.

✓ Wykorzystujemy tylko sprawdzone kanały promocji
Ciągła analiza efektywności reklam, powoduje, że wybieramy najbardziej skuteczne kanały promocji ofert. Mamy zawarte umowy z popularnymi portalami informacyjnymi i ogłoszeniowymi, m.in.: Money.pl, Allegro.pl, Onet.pl, Interia.pl, Wp.pl, Dziennik.pl, Otodom.pl, Domiporta.pl, Inwestycje.pl, Mieszkaj.net. Ogłaszamy się w prasie ofertowej i powszechnej, m.in.: Nowiny, Anonse, Podkarpacki Kurier Nieruchomości, Gazeta Wyborcza, Rzeszowski Rynek Nieruchomości.

✓ Działamy niekonwencjonalnie
Oprócz reklamy w mediach, dla każdej nieruchomości wykonujemy indywidualne działania promocyjne, takie jak akcje ogłoszeniowe w terenie, w instytucjach, oznakowanie nieruchomości i tablice informacyjne, drogowskazy w sąsiedztwie, ekspozytory ofert, targi nieruchomości, mailing dedykowany, reklama szeptana, wyszukiwanie potencjalnych nabywców komercyjnych z konkretnych branż. W cenie usługi wliczony jest obmiar pomieszczeń i wykonanie rzutów z wymiarami i powierzchniami w formie elektronicznej.

✓ Działając w zorganizowanej sieci biur, szybciej docieramy do Kupującego
Dzięki systemowi MLS, każdą ofertę przekazujemy w ciągu max. 72 godzin od jej sporządzenia do 26 licencjonowanych biur nieruchomości na Podkarpaciu i ponad 400 w kraju. Wszyscy pośrednicy współpracujący w systemie mogą ofertę traktować jak własną i przekazywać ją swoim Klientom. Wszystko to bez żadnych dodatkowych umów.



Taki model pośrednictwa pozwala na skierowanie na sprzedawaną lub wynajmowaną nieruchomość olbrzymiej grupy potencjalnych Klientów, Klientów którzy już dobrze znają i akceptują nieruchomość przed jej obejrzeniem. Dlatego, w odróżnieniu od innych biur, nas dzieli tylko krok, aby jednego z tej grupy Klientów, z potencjalnego..., zmienić w Kupującego...

*** Opisany sposób działania dotyczy ofert z klauzulą wyłączności w Pakiecie Otwartym i Poufnym.
Więcej informacji o Pakietach sprzedaży w INPROFI® do przeczytania poniżej.

www.inprofi.pl

wsparcie dla nieruchomości

Opis pakietów pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości



INPROFI Nieruchomości Tomasz Szlosek, Rynek 7, 35-064 Rzeszów, tel./fax: 017-85-25-924, GSM: 880-700-900, www.inprofi.pl

Przeglądając ofertę biur nieruchomości w zakresie sprzedaży nieruchomości, nie sposób nie dostrzec, że oferta INPROFI - jest inna ...



Przewidzieliśmy wszystkie możliwe rozwiązania. Wykorzystujemy sprawdzone procedury. Umożliwiamy wybór.

Spośród czterech gotowych pakietów pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości łatwo znaleźć można ten, który spełnia oczekiwania. Przy wyższych pakietach ilość czynności pośrednictwa przybliżających do sukcesu tj. satysfakcjonującej transakcji - jest nieporównanie większa. Im wyższy pakiet, tym współpraca pomiędzy Sprzedającym i pośrednikiem jest bliższa, bardziej komfortowa i skuteczniejsza. Co bardzo ważne, łączne wynagrodzenie pobierane przez biuro za usługę wynosi tyle samo w każdym pakiecie.

Poniżej przedstawiamy krótki opis pakietów pośrednictwa – od najwyższego pakietu – OTWARTEGO do najniższego – ZAMKNIĘTEGO. W tabeli pod opisem prezentujemy szczegółowe zestawienie porównawcze czynności pośrednictwa gwarantowanych w poszczególnych pakietach.

Pakiety OTWARTY i POUFNY

(cechy wspólne) zwane też umowami bezpośrednimi opierają się na założeniu - „Nasz sukces to Twój sukces”. Zakładają maksymalne zaangażowanie pośrednika, otwarcie oferty na szeroką rzeszę klientów i likwidację barier biurokratycznych utrudniających kontakt z kupującym. Biuro nie prosi kupującego o podpisanie umowy pośrednictwa przed oglądaniem nieruchomości i nie pobiera od niego wynagrodzenia (pełne wynagrodzenie płaci Sprzedający). Oferty są wyeksponowane jako specjalne i **najwyżej** pozycjonowane!

Nieruchomość przyjęta przez INPROFI jest widoczna u wielu pośredników. To pośrednik zajmuje się jej przekazywaniem do innych biur (biura współpracujące, system MLS) i również on gwarantuje część wynagrodzenia pośrednikowi, który skieruje nabywcę (przedstawienie systemu MLS znajduje się poniżej).

Pakiety te stworzone są z myślą o osobach, które już zdecydowały o sprzedaży, ale zajęte codziennymi sprawami, wolą zlecić zorganizowanie całego procesu sprzedaży profesjonalistom. Oczekują przy tym kompleksowych i efektywnych rozwiązań, oraz akceptują fakt, że za rzetelnie wykonaną usługę (czynności pośrednictwa) należy się wynagrodzenie. W tych pakietach pośrednik reprezentuje tylko Sprzedającego i odpowiada za sprzedaż w 100%-ach. Sprzedający jest informowany o stanie realizacji oferty.

Staranna weryfikacja ceny ofertowej oraz stanu prawnego i faktycznego nieruchomości przeprowadzana jest już na etapie przyjmowania oferty. Zasadą jest, że brakujące dokumenty są niezwłocznie uzupełniane, a kompletna dokumentacja czeka na klienta w biurze - gotowa do transakcji w każdej chwili.

Pakiet OTWARTY

jest najwyższym i charakteryzuje się **największą ilością działań** prosprzedażowych. Uwalniane są w nim wszelkie możliwe kanały natychmiastowego dotarcia do niezliczonej rzeszy klientów. Daje to pośrednikowi wręcz nieograniczone możliwości wykorzystania własnej inwencji oraz działań niekonwencjonalnych. Nieruchomości są oznakowane w terenie i reklamowane w sposób otwarty – wraz z danymi lokalizacyjnymi (nawet współrzędne GPS!), z kompletnymi i szczegółowymi informacjami. Procedury wewnętrzne stosowane przez pośrednika w tym pakiecie sprawiają, że czas doprowadzenia do transakcji jest zdecydowanie najkrótszy, a komfort dla Sprzedającego największy.

Pakiet POUFNY

przeznaczony jest dla osób wymagających szybkiego dotarcia do wielu klientów, ale jednak pragnących zachować **pewną dozę** dyskrecji. Jest odpowiedzią na zapotrzebowanie osób, które niekoniecznie chcą sobie aby ich znajomi z pracy lub sąsiedztwa od razu dowiedzieli się o zamiarze sprzedaży. W tym pakiecie z reguły nie umieszcza się na nieruchomości transparentów oraz nie prezentuje danych umożliwiających łatwe dotarcie do obiektu bez wiedzy pośrednika.

Pakiet ZWYKŁY

cechuje się nieco mniejszym zakresem czynności prosprzedażowych. Wynagrodzenie za pośrednictwo **płaca** zwyczajowo obie strony transakcji (połowę Sprzedający, połowę Kupujący). Takie rozwiązanie powoduje, że informacje zawierające (a nawet sugerujące) lokalizację nieruchomości przekazywane są zainteresowanym klientom po podpisaniu z **pośrednikiem** umowy.

Podobnie jak w pakietach wyższych nieruchomości, jest przekazywana do promowania przez wielu innych **pośredników** - współpracujących w systemie MLS. Żeby wszyscy pośrednicy mogli skutecznie i rzetelnie promować ofertę, system MLS wymusza, aby była ona zawsze aktualna, starannie przygotowana i sprawdzona. Dzięki temu wizerunek rynkowy oferty jest bardzo korzystny.

Pośrednik w tym pakiecie nie zawsze ma **możliwość** reprezentowania interesów tylko strony sprzedającej. W sytuacji gdy nabywcę pozyska pośrednik który przyjął ofertę (a nie współpracujący) - będzie on reprezentował jednocześnie Sprzedającego i Kupującego. Możliwości skutecznych i korzystnych negocjacji na rzecz Sprzedającego **są** wtedy ograniczone. Jednostronną reprezentację gwarantuje natomiast wybór pakietu OTWARTEGO lub POUFNEGO.

Podobnie jak w wyższych pakietach Pośrednik, który przyjął ofertę jest pośrednikiem wiodącym i odpowiada za ofertę w 100%-ach. Sprzedający nie zaprzęta sobie głowy kontaktami z innymi pośrednikami i klientami, a o stanie realizacji oferty jest okresowo informowany.

Pakiet ZAMKNIĘTY

(zwany też umową otwartą) charakteryzuje się **najmniejszą ilością czynności** pośrednictwa wykonywanych w celu znalezienia nabywcy i sfinalizowania transakcji. Wynagrodzenie za pośrednictwo pobierane jest od obu stron transakcji (po połowie), nie ma **możliwości** jednostronnej reprezentacji, brak jest pośrednika odpowiedzialnego za ofertę w 100%, a zainteresowani zakupem podpisują **umowę** pośrednictwa przed otrzymaniem szczegółowych informacji.

Sprzedający w tym pakiecie nie płaci wynagrodzenia jeśli sprzeda nieruchomość osobie formalnie nie skierowanej przez pośrednika. Jednakże chcąc przekazać ofertę do wielu biur, musi osobiście je odwiedzać, podpisywać kolejne umowy pośrednictwa i pokazywać nieruchomość następnym pośrednikom chcącym ją przyjąć. Odpowiada po raz kolejny na te same pytania i okazuje te same dokumenty, odbiera kolejne telefony od pośredników i klientów żądających szczegółowych informacji, umawia się na pokazywanie nieruchomości z osobami, które przy bliższym jej poznaniu okazują się poszukiwać zupełnie czegoś innego. W przypadku zmian w ofercie Sprzedający musi ponownie odwiedzać wszystkie biura.

Zgłoszenie nieruchomości do wielu biur na takich zasadach, paradoksalnie nie zwiększa ilości czynności pośrednictwa a jedynie je dubluje. Najefektywniejsze kanały promocji oferty przy takim modelu współpracy pozostają nieaktywne (niezależnie od biura). Nie ma też możliwości przekazania nieruchomości pośrednikom pracującym w systemie MLS.

Ponieważ biura, które przyjęły taką ofertę nie mają pewności zapłaty za rzetelną pracę, oferty te zazwyczaj są niesprawdzone, nieprecyzyjnie i niejednolicie opisane w różnych biurach, bywają zdezaktualizowane, są prezentowane bez map i zdjęć z zewnątrz. Postrzegany przez klientów wizerunek rynkowy oferty jest wątpliwej jakości.

Wnikliwe sprawdzanie stanu prawnego nieruchomości w takich przypadkach odbywa się często dopiero przed transakcją. Wtedy to Sprzedający bywają zaskakiwani. Dowiadują się na przykład o podatku dochodowym od sprzedaży, rencie planistycznej, opłacie adiacenckiej lub innych dodatkowych, wcześniej nieprzewidzianych zobowiązaniach związanych ze sprzedażą.

W pakiecie ZAMKNIĘTYM droga do przyspieszenia sprzedaży poprzez profesjonalne przygotowanie oferty handlowej, rzeczywiste jej otwarcie i niezwłoczne dotarcie do ogromnej liczby klientów - jest zamknięta - najczęściej nie ma możliwości przejścia na pakiet wyższy.

Wybór właściwego pakietu winien być zawczasu przemyślany.

Pakiety poleca:

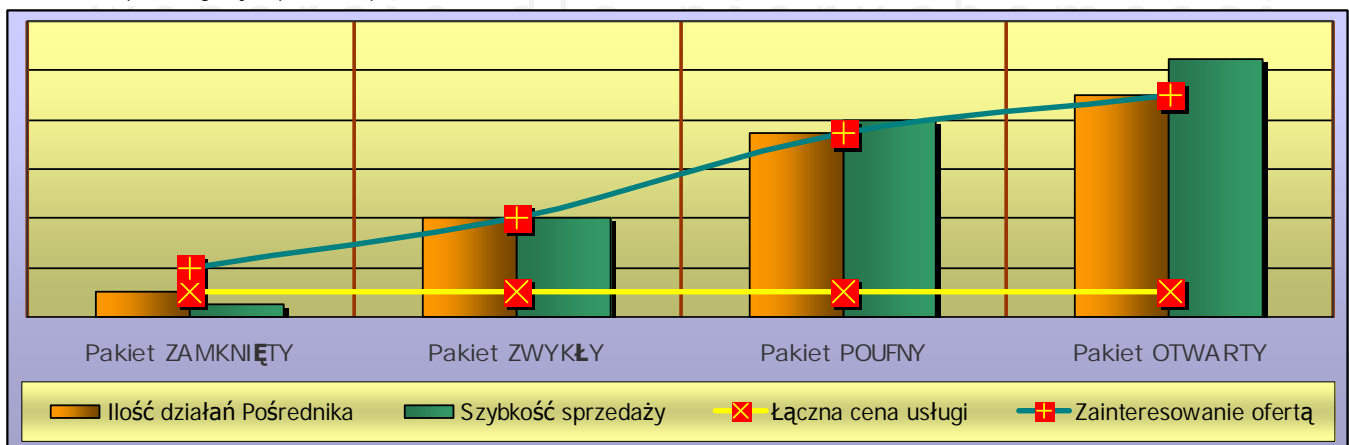
INPROFI® Nieruchomości Tomasz Szlosek

licencja pośrednika w obrocie nieruchomościami 6364

uprawnienia rzeczoznawcy majątkowego 4499

tomasz.szlosek@inprofi.pl

Skuteczność poszczególnych pakietów pośrednictwa:



Nasze działania w poszczególnych pakietach



INPROFI Nieruchomości Tomasz Szlosek, Rynek 7, 35-064 Rzeszów, tel./fax: 017-85-25-924, GSM: 880-700-900, www.inprofi.pl

| Nazwa pakietu: | <u>OTWARTY</u> | <u>POUFNY</u> | <u>ZWYKŁY</u> | <u>ZAMKNIĘTY</u> |
|--|----------------|--------------------------|---------------|------------------|
| Gwarantowane czynności pośrednictwa: | | | | |
| Sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości | + | + | + | + |
| Możliwość wybrania przez pośrednika brakujących dokumentów z urzędów i sądów | + | + | - | - |
| Sporządzenie opisu oferty handlowej nieruchomości | + | + | + | + |
| Zaoferowanie nieruchomości klientom z bazy firmy | + | + | + | + |
| Przy sprzedaży dziełek pod zabudowę - widoczne oznaczenie granic w terenie | + | + | - | - |
| Autoryzacja oferty handlowej przez Sprzedającego | + | + | + | - |
| Obmiar pomieszczeń (przy braku dokumentacji) i obliczenie powierzchni | + | + | - | - |
| Wykonanie i publikowanie rysunków z rozkładem pomieszczeń w internecie | + | + | * | - |
| Umieszczenie na nieruchomości transparentu reklamowego | + | ** | * | - |
| Prezentowanie wskazówek jak dojechać do nieruchomości (wskazówki „JAK TRAFIC”) | + | - | - | - |
| Prezentacja współrzędnych dla nawigacji GPS | + | - | - | - |
| Opublikowanie map lokalizujących nieruchomość | + | - | - | - |
| Specjalne wyeksponowanie oferty na stronie internetowej biura jako priorytetowej | + | (Najwyżej pozycjonowane) | - | - |
| Przekazanie oferty do systemu MLS w którym współpracuje ponad 300 firm pośrednictwa w kraju | + | + | + | - |
| Przekazanie oferty na życzenie dodatkowo do innych biur obrotu nieruchomościami | + | + | - | - |
| Aktualizacja przez pośrednika ewentualnych zmian w ofercie u wszystkich firm które reklamują ofertę | + | + | + | - |
| Promowanie oferty w internecie na stronach biura i w najlepszych ogólnopolskich portalach | + | + | + | + |
| Ogłaszanie oferty w prasie powszechnej i specjalistycznej | + | + | + | * |
| Prezentowanie lokalizacji (adresu) nieruchomości | + | - | - | - |
| Przygotowanie ulotki o nieruchomości (w formie papierowej i elektronicznej) | + | + | + | - |
| Informowanie o stanie realizacji umowy, trendach rynkowych i działaniach reklamowych | + | + | + | - |
| Możliwość zablokowania oferty dla kupującego | + | + | + | - |
| Kompletowanie dokumentów niezbędnych do transakcji | + | + | + | + |
| Możliwość ogłaszania oferty z bezpośrednim kontaktem do Sprzedającego | + | + | - | - |
| Zorganizowanie umowy przedwstępnej i/lub aktu notarialnego u wybranego notariusza | + | + | + | + |
| Brak ryzyka dla kupującego pobrania tej samej oferty (inaczej opisanej) z dwóch różnych biur nieruchomości | + | + | + | - |
| Pośrednik reprezentuje w pełni i tylko jedną stronę transakcji - Sprzedającego | + | + | - | - |
| Przyjazny kontakt - kupujący nie płaci wynagrodzenia za pośrednictwo | + | + | - | - |
| Przyjazny kontakt - biuro nie wymaga od kupującego podpisywania umowy pośrednictwa | + | + | - | - |
| Pośrednik jest oferentem wyłącznym i odpowiada za ofertę w 100% (klauzula wyłączności) | + | + | + | - |
| Opisy nieruchomości i ceny we wszystkich biurach reklamujących ofertę są takie same – ujednolicone | + | + | + | - |
| Gwarancja aktualności oferty dla poszukujących | + | + | + | - |
| Możliwość przyspieszenia sprzedaży poprzez zmianę pakietu na wyższy | (Nie dotyczy) | + | + | - |
| Możliwość innych działań niekonwencjonalnych (filmy video, zorganizowanie tzw. drzwi otwartych i in.) | + | + | - | - |
| Minimalny okres obowiązywania umowy | Rok | Rok | Pół roku | Nieokreślony |

Objaśnienia: + Tak - Nie ** Wg życzenia Zamawiającego * Wg uznania pośrednika

Wielokrotne oferowanie ofert w MLS



INPROFI Nieruchomości Tomasz Szlosek, Rynek 7, 35-064 Rzeszów, tel./fax: 017-85-25-924, GSM: 880-700-900, www.inprofi.pl

Twoja nieruchomość może być proponowana do sprzedaży lub wynajmu przez każdego pośrednika spośród 700 pracujących w ponad 500 biurach (kilkunastu na Podkarpaciu) uczestniczących w Systemie MLS Nieruchomości. Nieruchomość zostanie szczegółowo opisana i dostępna dla wszystkich użytkowników Internetu poprzez system internetowy.

Oferta będzie reklamowana nawet w najlepszej warszawskiej gazecie z ofertami nieruchomości „Forum Nieruchomości”.

Pamiętaj, że podpisując umowę na wyłączność z biurem współpracującym w systemie MLS...

... *oszczędzasz czas* – podpisujesz umowę tylko z jednym biurem, a zatrudniasz jednocześnie wszystkich pośredników działających w MLS-ie (pośrednik ma obowiązek niezwłocznie wprowadzić ofertę do systemu MLS).

Umowa na *wyłączność* jest umową terminową, co zmusza Twojego pośrednika do intensywnej pracy nad ofertą. Tylko w MLS- ie pośrednik ma szansę dotrzymać terminu.

... *oszczędzasz pieniądze* – nie ponosisz dodatkowych kosztów reklamy swojej nieruchomości, a masz gwarancję, że jest ona szeroko reklamowana. Dostęp do systemu MLS i wgląd do zamieszczonych tam ofert mają wszyscy użytkownicy internetu. Zwiększa to liczbę potencjalnych klientów, a tym samym przyspiesza transakcję. Ponadto pośrednik wiedząc, że ma zagwarantowane wynagrodzenie, może bez obaw przeznaczać wyższe nakłady na jej reklamę w prasie, katalogach firmowych i internecie. Może też reklamować ofertę w sposób otwarty: podając jej adres, umieszczając w reklamach zdjęcia, stawiając tablice przed nieruchomością, zgłaszając nieruchomość do katalogów i portali internetowych.

Jesteś zobowiązany do zapłaty prowizji tylko jednemu biuru nieruchomości i nie ryzykujesz, że kolejne upomną się o wynagrodzenie za pracę włożoną w promocję Twojej oferty. To Twój pośrednik ma obowiązek podzielić się prowizją z drugim pośrednikiem reprezentującym stronę Kupującą.

... *twoi klienci mają pewność*, że oferta jest opisana zgodnie ze stanem faktycznym. Pośrednik przed wprowadzeniem oferty ma obowiązek dochowania szczególnej staranności w sprawdzeniu oferty i sporządzenia jak najdokładniejszego opisu.

... *zachowujesz komfort* - współpraca z profesjonalnym pośrednikiem zapewnia Ci większy komfort. Wiesz, że Twój pośrednik robi wszystko, żeby jak najszybciej i najlepiej sprzedać Twoją nieruchomość. Dzięki informacjom dostępnym tylko dla członków MLS –u Twój pośrednik stanie się Twoim doradcą – będzie mógł wykorzystać archiwum przeprowadzonych już transakcji, wskazać Ci trendy rynkowe oraz pomoże ustalić najkorzystniejszą, realną cenę.

System MLS kształtuje polski rynek nieruchomości na wzór rynków zachodnich, gdzie nieruchomości sprzedają się w znacznie krótszym czasie. To właśnie zawieranie umów na *wyłączność* umożliwia pośrednikom współpracę na partnerskich warunkach, co pozwala uniknąć dodatkowych komplikacji wynikających na przykład z konfliktów rodzących się w przypadku nieuczciwej konkurencji.



MLS NIERUCHOMOŚCI

Gdzie promujemy nasze oferty



INPROFI Nieruchomości Tomasz Szlosek, Rynek 7, 35-064 Rzeszów, tel./fax: 017-85-25-924, GSM: 880-700-900, www.inprofi.pl



www.mls.rzeszow.pl; www.mls.com.pl;
www.mls.org.pl; www.mieszkaj.net;
www.mls.rspn.pl; www.mls.poznan.pl;
www.mls.nieruchomosci.pl;

Powyższe strony część ponadregionalnego systemu wielokrotnego oferowania nieruchomości przez licencjonowanych pośredników.

Dzięki MLS, oferta zgłoszona do jednego biura w MLS, jest w ciągu 72 godzin rozprowadzana do ponad 400 biur w kraju – w tym kilkunastu na Podkarpaciu.



www.inprofi.pl



www.allegro.pl



www.onet.pl



www.nowiny.pl



www.interia.pl



www.wp.pl



www.otodom.pl



Rzeszowski Rynek Nieruchomości



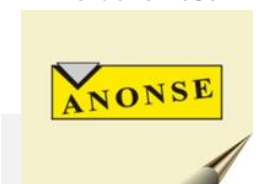
www.domiporta.pl



www.money.pl



www.dziennik.pl



www.onet.pl



www.inwestycje.pl



www.locumnet.pl



www.wyborcza.pl



Podkarpacki Kurier Nieruchomości



Międzynarodowe Targi Rzeszowskie

Firma INPROFI reklamuje swoją ofertę we wszystkich edycjach największych na Podkarpaciu targów branży budowlanej i nieruchomościowej - MTR.

Organizowane są dwie edycje targów – wiosenne i jesienna. Właśnie wtedy potencjalni klienci wykazują największe zainteresowanie zakupem nieruchomości.

Jest to doskonała okazja na zwiększenie możliwości korzystnej sprzedaży Państwa nieruchomości.