30 KWIETNIA 2020
Autor Otodom
Dni Otwarte: wygodne i skuteczne

Reakcje są bardzo pozytywne

Na czym polegają Drzwi Otwarte? – W określonym dniu, ustalonym wspólnie z właścicielami, odwiedzający mogą przyjść i niezobowiązująco obejrzeć wystawioną na sprzedaż nieruchomość. Jest to bardzo wygodne i skuteczne narzędzie marketingowe i sprzedażowe, które przez swoją skondensowaną formę ułatwia pracę pośrednikowi i nie zakłóca życia rodzinnego właścicieli – opisuje Dominika Dąbrowska z krakowskiego biura RE/MAX Prestige. To biuro swoją centralę ma w Stanach Zjednoczonych, gdzie open house ma już półwiekową tradycję. Nic dziwnego, że już 8 lat temu, jako jedno z pierwszych w Polsce, biuro RE/MAX Prestige podjęło próbę przeszczepienia na polski grunt tego pomysłu i zaczęło regularnie organizować Dni Otwarte. Jak wiele innych amerykańskich zwyczajów, do Polski dotarł on więc z widocznym opóźnieniem, ale szybko zyskuje na popularności.

– Klienci nie są jeszcze przyzwyczajeni do tej formy prezentacji ofert, znają ją głównie z telewizji, ale reakcje są bardzo pozytywne, bo tego typu spotkania pozwalają im na swobodniejsze zadawanie pytań i dłuższą rozmowę o nieruchomości. Sami stosujemy Dni Otwarte coraz częściej. Moim zdaniem ten trend będzie się utrzymywał – przyznaje Andrzej Skrzypek z biura GRUPA.PRO.

Swobodna atmosfera, dogodna pora

Dni Otwarte to nie tylko wygoda dla agentów i właścicieli nieruchomości wystawionych na sprzedaż. To także gratka dla poszukujących domu lub mieszkania. Zamiast pośpiesznego oglądania lokalu, między pracą a zakupami, mają oni okazję spędzić w jego wnętrzu znacznie więcej czasu, zagłębić się spokojnie we wszystkie interesujące ich tematy.

- Atmosfera Dni Otwartych jest zdecydowanie luźniejsza. Są one organizowane zazwyczaj w weekend, więc już sama pora jest bardziej dogodna dla klientów. Na takie wydarzenia bardzo często przychodzą całe rodziny z dziećmi. Organizowane są poczęstunki: od kawy i herbaty po ciastka i kanapki. Czasem wpadają nawet sąsiedzi. W przypadku działek, taki Dzień Otwarty może przerodzić się nawet w piknik – opisuje Andrzej Skrzypek. – Koleżanka robiła kiedyś pieczone ziemniaki, sama robiłam grilla, więc faktycznie takie rzeczy się zdarzają – zgadza się Dominika Dąbrowska. Dodaje też, że na bardziej swobodną atmosferę wpływa… brak właścicieli. Klienci po prostu są mniej skrępowaniu przy zadawaniu mniej wygodnych pytań. Można więc łatwiej rozwiać ich wątpliwości, którymi nie podzieliliby się przy sprzedających.

Dominika Dąbrowska nie tylko organizuje Dni Otwarte, ale także prowadzi z nich szkolenia dla innych pośredników w różnych miastach. Jak przyznaje, skuteczność tego sposobu prezentacji ofert jest wyższa, ponieważ potencjalni klienci widzą, że nie są jedynymi zainteresowanymi nieruchomością. – Kiedyś dwie rodziny minęły się w wejściu do sprzedawanego przez nas domu. I obie przystąpiły później do negocjacji. Gdybym zaprosiła je w osobnych terminach, pewnie nie włączyłby się między nimi element rywalizacji – przypuszcza ekspertka.

Oprócz Drzwi Otwartych dla klientów organizuje ona regularnie także analogiczne spotkania dla innych pośredników. Dzięki nim, oferowany dom lub mieszkanie lepiej zapada w pamięć, koledzy mogą przedstawić ofertę swoim klientom a szanse na jego szybką sprzedaż wyraźnie rosną.

Czy zatem warto robić Dni Otwarte w przypadku każdej nieruchomości? – Moim zdaniem nie zawsze – twierdzi Andrzej Skrzypek. – Ciężko czasem zrobić Drzwi Otwarte w kawalerce, często nie ma takiej potrzeby. Staramy się bardzo indywidualnie dobierać narzędzia marketingowe do naszych ofert, bo każda z nich jest na swój sposób wyjątkowa. Innego zdania jest Dominika Dąbrowska, która stara się organizować tego typu wydarzenia we wszystkich przyjmowanych nieruchomościach.

Dominika Dąbrowska - publikacje

Znajdź Dni Otwarte w Otodom

Za nową modą na rynku nieruchomości nadąża także najczęściej odwiedzany serwis nieruchomości, Otodom. – W naszej wyszukiwarce można zaznaczyć opcję dodatkową „tylko oferty z Dniem otwartym". W wynikach pojawią się wówczas wyłącznie nieruchomości spełniające to kryterium – podkreśla Agata Polińska z Otodom.

Przedstawiciele serwisu już jutro wezmą udział w tego typu evencie. O godz. 13 odbędzie się organizowany przez biuro GRUPA.PRO Dzień Otwarty w podkrakowskich Pisarach w gminie Zabierzów. Obszerne fragmenty tego wydarzenia transmitowane będą na żywo na facebookowym profilu Otodom.

Jak twierdzi Dorota Dwornik z Otodom, transmisja ta ma dwa główne cele: wypromowanie idei Dnia Otwartego oraz promocję wizerunku pośrednika w obrocie nieruchomościami. – W trakcie live chcemy pokazać jak pracuje pośrednik. Chcemy, aby świadomość zakresu usług pośrednika była większa, niż to wynika z badań – pisze na blog.otodom.pl.

Wszystkich, którzy chcą na własne oczy przekonać się jak wygląda Dzień Otwarty w przypadku nieruchomości zapraszamy zatem do śledzenia profilu Otodom w sobotę o godz. 13 lub… do odwiedzenia Pisar w gminie Zabierzów.

Artykuł dostępny także tu:
https://www.otodom.pl/wiadomosci/rynek-nieruchomosci/dni-otwarte-wygodne-i-skuteczne-id7900.html

Dominika Dąbrowska - publikacje

Dominika Dąbrowska - publikacje

Dominika Dąbrowska - publikacje

Dominika Dąbrowska - publikacje

Dominika Dąbrowska - publikacje

Dominika Dąbrowska - publikacje

Dominika Dąbrowska - publikacje