

Model, w którym klient biura nieruchomości otrzymuje także kompleksową obsługę kredytową, staje się standardem na polskim rynku. O popularności połączenia pośrednictwa nieruchomości i pośrednictwa kredytowego świadczą wyniki sprzedażowe Metrofinance – analityków kredytowych agencji Metrohouse & Partnerzy.

W 2010 r. analitycy kredytowi Metrofinance uczestniczyli w udzieleniu ponad 450 kredytów hipotecznych na łączną kwotę 151 mln zł. Oznacza to wzrost sumy wypłaconych kredytów o 76 proc. w stosunku do ubiegłego roku. Dodatkowo, w porównaniu do 2008 r., który był pierwszym rokiem ich działalności, analitycy podwoili liczbę obsługiwanych kredytów.

– Taki wynik świadczy nie tylko o skuteczności i profesjonalizmie naszych analityków, ale jest także potwierdzeniem zmian zachodzących w zachowaniach klientów poszukujących nieruchomości do zakupu, mówi Piotr Filip, dyrektor Metrofinance. – Coraz bardziej widoczna jest potrzeba kompleksowej organizacji procesu zakupu nieruchomości. Klienci doceniają rolę pośrednictwa kredytowego, tym bardziej, że w naszym przypadku mogą liczyć na doskonałą współpracę na linii pośrednik nieruchomości – analityk kredytowy. Osoby te ściśle ze sobą współpracują, poza tym najczęściej dobrze się znają – to znacznie ułatwia przepływ informacji i dokumentów.

Wielu klientów rozpoczynających korzystanie z biur nieruchomości nie posiada nawet podstawowych informacji na temat swojej zdolności kredytowej. – W takim przypadku profesjonalny pośrednik poleci spotkanie z doradcą kredytowym, mówi Mariusz Kania, prezes Metrohouse & Partnerzy. – Bez tego etapu nie jest możliwa weryfikacja możliwości nabywcy klienta, gdyż cena nieruchomości jest kluczowym elementem doboru oferty dla zleceniodawcy.

Jednak nawet bez sugestii pośrednika wielu klientów trafia do Metrofinance z polecenia innych osób korzystających wcześniej z usług analityka. – Klienci, którzy trafili do Metrofinance z rekomendacji stanowią coraz większą grupę. Zdarza się, że niektórzy analitycy pracują wyłącznie z klientami z polecenia. Na to jednak trzeba sobie zapracować, dodaje Piotr Filip.

Z Metrofinance współpracuje kilkunastu analityków kredytowych. Obecnie Metrofinance posiada ofertę dwudziestu trzech banków. Pośrednictwo kredytowe nie wiąże się z dodatkowymi kosztami obciążającymi klienta.

Metrohouse & Partnerzy S.A.