

Przez Internet można już kupić naprawdę wszystko. Od dawna możliwe są też zakupy grupowe. To korzystne rozwiązanie dla każdej ze stron – sprzedającego i kupującego. Sprzedający oferuje wprawdzie swój produkt lub usługę taniej, ale od razu otrzymuje spory zastrzyk gotówki. Kupujący ma z kolei niepowtarzalną szansę na skorzystanie z niedostępnego gdzieindziej upustu.

Dobra oferta zawsze znajdzie nabywcę. Stąd pomysł, aby uruchomić grupowe zakupy mieszkań. Program rabatrazem.pl to najnowszy pomysł agencji redNet24 na grupowe zakupy mieszkań przez Internet. Idea polega na zebraniu ofert od kilku/ kilkunastu osób zainteresowanych zakupem lokali w danej inwestycji i dokonaniu transakcji na promocyjnych zasadach. Kupując razem, osoby te otrzymują od dewelopera rabat, jakiego nie byłyby w stanie uzyskać, negocjując warunki zakupu indywidualnie.

Inwestycje biorące udział w programie prezentowane są na stronie internetowej. Klienci mają czas na spokojne zapoznanie się z wybraną inwestycją, odwiedzenie biura sprzedaży, sprawdzenie swojej zdolności kredytowej, a także dokonanie wstępnej, niezobowiązującej rezerwacji wybranego mieszkania. Dopiero dwudziestego dnia promocji klient dokonuje wiążącego potwierdzenia rezerwacji. Warunek jest tylko jeden - wcześniejsza wpłata wadium lub zablokowanie jego kwoty na karcie kredytowej. Następnie system, kierując się kolejnością dokonanych zgłoszeń, przydziela mieszkania. Ostatni dzień, to swego rodzaju dogrywka, w trakcie której deweloper może pozwolić na zakup z rabatem, nawet jeśli nie zebrała się pierwotnie wymagana liczba osób. Na tym etapie sprzedający może zdecydować, że mimo braku odpowiedniej liczby nabywców jest skłonny sfinalizować transakcję i udzielić rabatu. Deweloper precyzyjnie określa upust, jakiego udzieli. Może również uzależnić wysokość rabatu od liczby osób, które zechcą kupić mieszkania z jego oferty.

Kwota wadium, zablokowana na etapie potwierdzenia udziału w fazie rezerwacji, jest odblokowywana, jeżeli klient nie uzyskał prawa do zakupu mieszkania z rabatem z powodu niespełnienia minimalnych warunków lub gdy było więcej chętnych niż lokali, a klient znalazł się poza grupą, która wygrała przydział.

Jak mówi Maciej Dymkowski z portalu tabelaofert.pl, który zapewnia wsparcie technologiczne i obsługę informatyczną programu, zastosowane w narzędziu rozwiązania gwarantują pełne bezpieczeństwo i swobodę w podejmowaniu decyzji - zarówno klient jak i deweloper mają aż 21 dni na przystąpienie do pisemnej umowy przedwstępnej i finalizacji transakcji.

Pomysłodawcy zadbali, aby kupujący nie został narażony na żadne przykre niespodzianki i straty. Dlatego jeżeli deweloper nie wywiąże się ze zobowiązania, musi zwrócić wadium i zapłacić klientowi karę umowną w wysokości rabatu, jaki miał otrzymać kupujący.

Serwis tabelaofert.pl