

Kinnisvara müümise tööprotsess

Kinnisvara Vahenduskeskuses

Saame tuttavaks

Teie vara müügiga tegeleb pikaajalise kinnisvara müügikogemusega professionaalne maakler, olen üle 12 aasta järjepidevalt teinud seda tööd igapäevase kutsetöona, olles tõestanud oma kutseoskusi ja - teadmisi mitmel korral Kutsekojas ja osalen jätkuvalt kinnisvaraalastel täiendkoolitustel.

Kohaliku inimesena olen kursis piirkonna sotsiaalmajandusliku taustaga ning annan alati oma parima heade kliendisuhete loomisse ja säilitamiseks.

Plaanid oma kinnisvara müüa - esmane konsultatsioon

- Turuanalüüs: vaatame koos, mis parasjagu turul toimub.
- Kliendi nõustamine: annan ülevaate realselt toimunud tehingutest vara asukoha piirkonnas, mis aitab kujundada õiget pakkumishinda, millega turule siseneda.
- Koostöösoovi fikseerimine:

Räägime läbi vahendusteenuse tingimused, hinna ja teenuse lõpetamise korra – tasu sõltub otseselt edukaks müügiks tehtava reaalse tööga ja selle lepime kokku enne müügiga alustamist. Koostöö saab alati lõpetada – puuduvad sanktsioonid trahvide jm. kallutatud lepingutingimuste näol.

Teenus on kliendile riskivaba - vahendustasu küsin alles pärast edukat tehingut.

Müügiprotsessi ettevalmistamine

- Objektiga tutvumine, detailse tehnilise info kogumine, dokumentatsiooni üle vaatamine, selle korrastamine, vajadusel registrikannete korrigeerimine. Elamu plaanid, asendiplaanid, õhuplaanid – müügiperiood lüheneb tunduvalt kui müügipakkumise juures kajastuvad kõik joonised, plaanid, ilmakaared.
- Lisan pakkumisele digitaalsed 2D hoone eksplikatsioonijoonised, kinnistu piirid ja asendiplaani, mis võimaldab tuvastada ka ilmakaared ja annab ümbruskonnast ülevaate. Google 3D tänavavaade.

Fotografeerimine – koostan ülevaatliku fotomaterjali müügipakkumise silmatorkavuse kindlustamiseks ja selle parimate külgede eksponeerimiseks – kasutan professionaalset lainurkobjektiivi, mis on vaba tünnmoonutusest ja seetõttu jäävad pildid loomulikud, selged, detailsed.

NB! Fotode eest ei ole vaja eraldi tasuda kui otsustate koostöö lõpetada!

Müügimaterjali ettevalmistamine kuulub maakleri kutsetegevuse hulka ja ei kuulu eraldi tasustamisele.

Hinna kujundamine

Nõustan kinnisvara õige müügihinna määramisel, andes adekvaatse hinnangu vara omaduste suhtes ning prognoosin võimaliku müügihinna lähtudes valitsevast situatsioonist, kuid arvestan seejuures müüja ootusi ja ajalist faktorit.

Avalik reklaam

- professionaalselt koostatud informatiivne müügipakkumine saab avaldatud Eesti suurima külastatavusega kinnisvaraportaalis www.kv.ee, kus kuldpaketi kasutajal on võimalik muuta pakkumist oluliselt aktiivsemaks kui tavakasutaja – see kindlustab maksimaalse nähtavuse lühema ajaga;
- avalik reklaam Haapsalu peatänavä büroohoone vitriinaknal – kõige käidavam ja külastatavam piirkond keskuses;
- reklaam ettevõtte kodulehel; vajadusel reklaamplakat

Aktiivne müügitöö ja aktiivne koostöö

- Kliendiportfell on nähtus, mis kaasneb vaid pikaajalise hea maakleritööga ja selles olevad kliendisooovid annavad mulle teadmise, millistest objektidest nad on huvitatud ja millised on ostuotsuse kriteeriumid. Nendeni jõuab info uuest pakkumisest esmajoones ning sageli ei peagi müügipakkumist avalikuks tegema,
- Igapäevaselt toimib koostöö piirkonna teiste maakleritega, kes järgivad maaklerite Heade Tavade Koodeksit

Objekti tutvustamine, kliendihaldus ja tagasiside

- Omanikule müügipakkumise vaadatavuse ülevaade – palju on pakkumist vaadatud või ühendust võetud, mida küsitud, millele tähelepanu juhitud.
- Objekti külastanud kliendilt saadud tagasiside vahendamine.

Tehingu ettevalmistamine ja läbiviimine

Nõustan tehingu ettevalmistamist puudutavates juriidilistes küsimustes – olenevalt vara omanikuks saamise põhjustest (ost, pärimine, kinkeleping jne.) on erinevad ka tehingu ettevalmistamiseks vajaminevad dokumendid ja kaasatud isikute ring.

Lisaks:

- servituutide ja kasutuskorralepingute seadmise korraldamine, kaasomanike vahelised läbirääkimised, hüpoteekide kustutamise korraldamine jne.
- müüdüd varale üleandmis- vastuvõtuakti koostamise korraldamine
- vajadusel aitan müüjal leida uut vara või realiseerida muud vara

Meeldivat koostööd lootes,
Katrinn Annus
Kinnisvara Vahenduskeskus OÜ
Tel: +372 503 5934
kvkeskus@kvkeskus.ee