

Kinnisvara müümise tööprotsess

Kinnisvara Vahenduskeskuses

Saame tutvavaks

Teie vara müügiga tegelevad pikaajaliste müügikogemustega maaklerid:

Katrin - alates 2005 aastast järjepidevalt müünud kinnisvara, tõestanud korduvalt oma kutseoskusi ja erialateadmisi Eesti Kutsekojas;

Tarmo - eelnevad juhtimise ja müügijuhtimise kogemused nii Eesti kui rahvusvahelistes suurettevõtetes annavad aktiivsele ja kvaliteetsele müügiprotsessile garantii, et müük saab toimuma parima võimaliku hinna eest. Tehniline haridus ja isiklikult ühe vana palkmaja renoveerimise kogemus võimaldab ostjale anda lisateadmised ning kindlustunde ostuotsuse tegemiseks.

Põliste Läänemaa inimestena oleme kursis piirkonna sotsiaalmajandusliku taustaga ning anname alati oma parima heade kliendisuhete loomisse ja säilitamisse.

Vajadus kinnisvara müüa - esmane konsultatsioon

- turuanalüüs: vaatame koos, mis parasjagu turul toimub;
- kliendi nõustamine: ülevaade realselt toimunud tehingutest vara asukoha piirkonnas, mis aitab kujundada õiget pakkumishinda turule sisenemiseks;
- koostöösoovi fikseerimine:

Räägime läbi vahendusteenuse tingimused, hinna ja teenuse lõpetamise korra – tasu osas alati läbi rääkimise võimalus lähtudes reaalsest töömahust. Koostöö põhjendatud lõpetamisel puuduvad sanktsioonid leppetrahvide jm. kallutatud lepingutingimuste näol.

Teenus on riskivaba - vahendustasu alles pärast reaalselt tehingut.

Müügiprotsessi ettevalmistamine

- objektiga tutvumine, detailse tehnilise info kogumine, dokumentatsiooni üle vaatamine, selle korrastamine, vajadusel registrikannete korrigeerimine. Elamu plaanid ning kinnistu

asendiplaanid – müügiperiood lüheneb tunduvalt kui müügipakkumise juures kajastub selge ja täpne info olemasolevast;

- lisame eksplikatsioonijoonised, kinnistu piirid ja kitsenduste info.

Fotografeerimine – ülevaatlik ja atraktiivne fotomaterjal müügipakkumise silmatorkavuse kindlustamiseks ja selle parimate külgede eksponeerimiseks – kasutame professionaalset tünmoonutusest vaba lainurkobjektiiv, mistõttu jäävad pildid loomulikud, selged, detailed ning ei põhjusta kliendile pettumust objekti küllastamisel.

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

Nõustame kinnisvara õige müügihinna määramisel, andes adekvaatse hinnangu vara omaduste suhtes ning prognoosime võimaliku müügihinna lähtudes valitsevast situatsioonist, kuid arvestame seejuures müüja ootusi ja ajalisi faktoreid.

Avalik reklaam

- professionaalselt koostatud informatiivne müügipakkumine saab avaldatud Eesti suurima külastatavusega kinnisvaraportaalis www.kv.ee, kus kuldpaketi kasutajal on võimalik muuta pakkumist oluliselt aktiivsemaks, mis kindlustab maksimaalse nähtavuse lühema ajaga;
- avalik reklaam Haapsalu peatänava büroohoone reklaamaknal – kõige käidavam ja külastatavam piirkond keskses;
- reklaam ettevõtte kodulehel, vajadusel reklaamplakat ja soovi korral kliendipäev.

Aktiivne müügitöö ja koostöö

- kliendiportfell kaasneb vaid pikaajalise eduka maakleritööga, ootel kliendisoovid annavad eelteadmise, millistest objektidest nad on huvitatud ja millised on ostuotsuse kriteeriumid. Nendeni jõuab info uuest pakkumisest esmajoones ning sageli ei peagi müügipakkumist avalikuks tegema;
- teeme koostööd teiste professionaalsete büroodega lähtudes maaklerite Heade Tavade Koodeksist <https://www.maakleritekoda.ee/ekmk-heade-tavade-koodeks>

Objekti tutvustamine, kliendihaldus ja tagasiside

- omanikule müügipakkumise vaadatavuse ülevaade – palju on pakkumist vaadatud või ühendust võetud, mida küsitud, millist lisainfot vajatud;
- objekti külastanud kliendilt saadud tagasiside vahendamine, kõik huviliste tähelepanekud, hinnapakkumised ja ettepanekud arutame müüjaga läbi koos omapoolsete nõuannetega.

Tehingu ettevalmistamine ja läbiviimine

Nõustame 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.;
- müüdü varale õigeaegse üleandmise tagamine;
- vajadusel aitame müüjal leida asenduspinda või realiseerida muud vara.

Tere tulemast!

KIINNISVARA
VAHENDUSKESKUS