

Faza przygotowania

- **Wstępna analiza**
Przed naszym pierwszym spotkaniem wstępnie zapoznaję się ze sprzedawaną nieruchomością tak, aby spotkanie było jak najbardziej owocne.
- **Formalizacja współpracy**
Na spotkaniu zaprezentuję Ci schemat mojego działania. Jeżeli zdecydujesz się na współpracę ze mną, ustalimy warunki naszej współpracy i podpiszemy umowę.
- **Stan nieruchomości**
Sprawdzam dokładnie dokumenty, stan prawny oraz obecny stan techniczny nieruchomości. Analizuję ceny, lokalizację oraz konkurencyjne oferty podobnych nieruchomości tak, aby jak najkorzystniej przygotować ofertę.
- **Propozycja planu promocji**
Pracuję nad wstępną propozycją promocji oferty, która będzie zależna od tego, jakich klientów kupujących będziemy szukać.

Faza promocji oferty

- **Plan promocji**
Przygotuję skuteczną strategię i efektywny marketing oferty Twojej nieruchomości.
- **Zdjęcia, filmy, opis**
Kolejny krok to HOME STAGING lub HOME BRANDING. Jest to takie przygotowanie nieruchomości do zdjęć, aby wyglądała najatrakcyjniej. Następnie wraz z fotografem wykonamy sesję zdjęciową, spacer 3D i film. Przygotuję także opis nieruchomości, który musi zawierać odpowiednią ilość znaków oraz specjalne frazy słowne.
- **Ogłoszenia online**
Szukam klientów wśród osób poszukujących nieruchomości wewnątrz naszego biura oraz wśród innych biur. Wystawiam ogłoszenia na portalach nieruchomościowych oraz na naszych stronach internetowych. Zajmę się przygotowaniem i wdrożeniem kampanii oferty w mediach społecznościowych.
- **Prezentacje**
Przygotuję także wydarzenie DOM OTWARTY. Przeprowadzam prezentacje nieruchomości potencjalnym klientom kupującym. Opracuję materiały drukowane takie jak baner i ulotka.

Faza sprzedaży nieruchomości

- **Negocjacje i warunki umowy**
Z zainteresowanym kupującym przeprowadzam rozmowy, podczas których ustalamy dokładne warunki umowy. W Twoim imieniu negocjuję ceny, wysokość zadatku lub zaliczki oraz dalsze terminy wykonania umowy. Przygotowuję komplet dokumentów potrzebnych do podpisania umowy.
- **Umowa przedwstępna**
W przypadku kredytowania nieruchomości przez kupujących:
Przeprowadzę Cię przez proces podpisania notarialnej umowy przedwstępnej. Mam kontakt z doradcą kredytowym kupującego.
- **Akt notarialny**
Odwiedzamy rekomendowanego notariusza. Tam podpiszesz umowę przenoszącą własność – akt notarialny.
- **Przekazanie nieruchomości**
Ostatnie formalne spotkanie to przekazanie nieruchomości. Sporządzamy bardzo ważne protokoły zdawczo-odbiorcze. Na zakończenie naszej współpracy spotkamy się na kawie, obiedzie lub kolacji. Będzie mi bardzo miło, gdy wystawisz mi referencje.