

Как продавать объекты недвижимости

Всегда большим минусом при продаже объектов недвижимости является попадание одного и того же предложения по продаже недвижимости в общие списки (листинги) от нескольких разных источников (агентств недвижимости, риэлторов).

В недвижимости, как и везде, работает правило - интересно то, что не у всех, а только у одного.

Сегодня встречается множество агентов и агентств на рынке продажи объектов недвижимости, которые работают по схеме, чем больше информации, тем больше шансов получить прибыль. Они не занимаются продвижением вашей недвижимости в отличие от меньшинства риэлторов профессионалов, которые целенаправленно работают над продажей Вашей недвижимости, к которым так же относятся частные Риэлторы.

Оставить заявку продать недвижимость можно по телефонам: +7 495 227-06-63; +7 916-669-56-77 или через сайт, заполнив Анкету заявки.

Отличие профессионального риэлтора от посредника

Отличие профессионального Риэлтора от простого посредника в понимании им того, что обращать внимание нужно не на количество денег клиентов, а на желание обратившегося за услугой клиента заплатить за полноценный, качественный и профессионально оказанный сервис услуг Риэлтора.

Конечная цель деятельности профессионального Риэлтора заключается в том, чтоб заказчик услуги - продавец недвижимости получил максимально возможную на рынке цену за продажу его объекта недвижимости, в данный период времени исходя из состояния рынка недвижимости, а риэлтор гарантированно получил свой заработанные комиссионные от пусть небогатого, но удовлетворенного, благодарного клиента.

Эксклюзивное право на продажу объекта недвижимости

Предоставление Риэлтору "эксклюзивного права на продажу объекта недвижимости" Вашей недвижимости не означает, что не будет других агентов и Риэлторов. Одна из задач работы Вашего Риэлтора состоит в том, чтоб также привлечь внимание покупателей агентов и риэлторов других агентств по продаже недвижимости, только он сделает это, отстаивая Ваши интересы, как клиента, перед которым у Риэлтора есть обязательства, тем самым оградить Вас от лишних, ненужных контактов. Другие агенты будут показывать вашу недвижимость для своих покупателей, только в присутствии Вашего Риэлтора.

Если вы хотите получить полный комплекс услуг от частного Риэлтора или агентства по продаже недвижимости, эксклюзивный договор - это, пожалуй, единственный вид сотрудничества с Риэлторами, позволяющий получить качественный сервис на максимально выгодных для Вас условиях. Это означает, что он будет рекламировать Вашу недвижимость, поместив ее в эффективные рекламные источники, возьмет все предварительные переговоры на себя, оградит Вас от общения с множеством других агентов и Риэлторов, и, возможно, еще сделает немало действий чтобы достичь главной цели - продать Вашу недвижимость. А это требует больших затрат сил, времени и денег.

Только "эксклюзивное право на продажу" позволяет Риэлтору оказать качественную услугу клиенту, так как, имея реалистичные ожидания заработать и зная, что не только он имеет обязательство перед своим клиентом, что клиент тоже несет обязательство перед Риэлтором в виде исключительного права продажи своей недвижимости. Это дает Риэлтору возможность быть более компетентным в ситуации с Вашей недвижимостью, что плюс для клиента. Только компетентность риэлтора и знание всей ситуации с Вашей недвижимостью поможет провести сделку с недвижимостью более тщательно, максимально защитив Ваши интересы. Именно поэтому он является наиболее выгодным видом сотрудничества.

Стоит ли продавать недвижимость, подписывая «эксклюзивный договор»?

Что такое «эксклюзивный договор», стоит ли его заключать с Риэлтором и какие преимущества он дает продавцу недвижимости, описаны ниже.

Сегодня многие агентства недвижимости дают такую установку своим сотрудникам, при которой главная задача - перехватить, перебить, увести клиента. Поэтому, риэлторы, бегая наперегонки друг с другом, применяя какие-либо уловки, сводят на нет престиж профессии, обесценивая ценность риэлторских услуг и их качество.

Зачем продавцу подписывать эксклюзивный договор?

Ответ на этот вопрос лучше дать по принципу: часто задаваемый вопрос - ответ.

Вопрос. Зачем мне предоставлять Риэлтору исключительное право продажи и ограничивать себя от покупателей и других риэлторов?

Ответ. Потому что, предоставив право оказания риэлторских услуг одному риэлтору, он целенаправленно занимается реализацией Вашей недвижимости, используя все возможности и профессиональные инструменты, вкладывая свои средства. При этом риэлтор мотивированная и заинтересованная сторона в быстром и выгодном свершении сделки - он гарантированно получает комиссионное вознаграждение после завершения сделки с недвижимостью, тем самым получив положительную репутацию, которая позволяет быть ему успешным Риэлтором.

Опубликовав свое объявление о недвижимости в Интернет, или сообщив о продаже своей недвижимости в 20-50 агентств недвижимости, Вы запускаете рулетку «кто быстрее». Вам начинают поступать звонки от риэлторов и посредников, которых Вы абсолютно не знаете, возможно, с предложениями от потенциальных покупателей, а может замаскировавшихся под них недобросовестных посредников, следовательно, будет вставать вопрос - доверять им или нет.

Заклучив эксклюзивный договор с одним профессиональным Риэлтором, он создаст профессиональные презентации недвижимости, которые будут рекламироваться на всех эффективных площадках Интернет, а так же информация о Вашей недвижимости будет доступна покупателям других профессиональных Риэлторов через профессиональные средства обмена информацией. Только таким способом Ваш Риэлтор оградит Вас от простых посредников и мошенников.

Вопрос. Чем мне выгодно подписание эксклюзивного договора?

Ответ. Во-первых, Риэлтор уверен на сто процентов, что совершив сделку получит свои комиссионные, поэтому и заниматься реализацией Вашей недвижимости он будет на все сто процентов, максимально используя все свои возможности.

К примеру: заключив договор со мной, как с частным Риэлтором, мои затраты на реализацию Вашей недвижимости составят не менее 30% от размера комиссионных.

Ни один агент по недвижимости не будет продавать недвижимость максимально затрачивая свои силы, и вкладывать деньги в рекламу без гарантий оплаты его вложений и труда.

Во-вторых, Риэлтор берет на себя всю предпродажную подготовку объекта недвижимости к сделке, включая сбор всех справок и подготовку полного пакета документов.

В-третьих, Ваш Риэлтор это консультант по всем вопросам, связанным с продажей недвижимости, так же он представляет Ваши интересы перед другими сторонами и участниками сделки, отстаивая именно Ваши интересы.

Вопрос. Какие гарантии, что Риэлтор продаст мою недвижимость?

Ответ. Сто процентных гарантий дать не сможет ни кто, даже Вы сами этим занимаясь

не будьте уверены что продадите свою недвижимость. Есть одна главная гарантия продажи недвижимости - правильно определенная цена выставления объекта на продажу.

Доверяйте профессиональному Риэлтору. Делайте правильный выбор.
Удачных Вам сделок с Вашей недвижимостью!