

Sprzedam nieruchomość! Drogo!

Okiem pośrednika na proces sprzedaży nieruchomości! Czyli jak sprzedać swój dom czy mieszkanie na najlepszych możliwych warunkach!

W Ale Dom zajmujemy się nie tylko sprzedażą nieruchomości ale również przygotowaniem całego procesu transakcji, tak aby uzyskać naszym klientom najlepsze możliwe warunki i żeby cała transakcja przebiegła bezproblemowo. **Z ogromną skutecznością sprzedajemy:**

- Mieszkania
- Domy
- Działki
- Lokale

Jak to robimy?

Najważniejszym i pierwszym etapem sprzedaży nieruchomości jest **zrozumienie potrzeb klienta**. By zrozumieć potrzeby klienta, przeprowadzamy rozmowę w której pytamy nie tylko o parametry techniczne sprzedawanej nieruchomości ale też o przyczyny i motywacje sprzedaży. Ustalamy czy celem jest uzyskanie najwyższej możliwej ceny, szybka sprzedaż nieruchomości, czy chęć sprzedaży nieruchomości odpowiednim osobom.

Gdy ustalimy już Twoje potrzeby kolejnym etapem jaki realizujemy jest wycena nieruchomości

W procesie wyceny bierzemy pod uwagę:

- Stan zastany na podstawie oględzin nieruchomości
- Ceny transakcyjne w regionie
- Konkurencyjne oferty
- Nasze doświadczenie w sprzedaży
- Nasze doświadczenie w pracy z klientem kupującym
- Czas przewidziany na sprzedaż nieruchomości

Wycena nieruchomości to bardzo ważny element skutecznej sprzedaży nieruchomości. Odpowiednie dobranie ceny do

nieruchomości pozwala zaoszczędzić czas potrzebny na sprzedaż nieruchomości i uzyskać optymalną cenę. Zbyt wysoka cena wyjściowa spowoduje opatrzenie oferty i gdy jej cena spadnie do rynkowej, oferta nadal będzie kojarzyć się ze zbyt wysoką ceną. Przedłużająca się sprzedaż powoduje również skłonność klientów do obniżania ceny końcowej. Natomiast ustalenie zbyt niskiej ceny spowoduje albo sprzedaż nieruchomości po zaniżonej cenie albo przymus jej zwiększenia - co zniechęca potencjalnych nabywców widzących daną ofertę z niższą ceną.

Przygotowanie Nieruchomości i Homestaging

Odpowiednie wyeksponowanie zalet nieruchomości i ukrycie jej niedoskonałości jest bardzo istotne. Wpływa ono na przyspieszenie całego procesu oraz pomaga uzyskać wysoką cenę transakcyjną. Proste działania nie wymagające znacznych nakładów finansowych potrafią podbić cenę nieruchomości o kilka procent. W Ale Dom wiemy jak można to zrobić. Wiemy również, że o zakupie często przesądzają emocje i wiemy jak sprawić aby nieruchomość wywoływała tylko te pozytywne. Homestaging pomaga nam zmienić wizerunek nieruchomości i ocieplić ją w oczach zainteresowanego klienta.

Profesjonalna sesja zdjęciowa

Dzięki statystkom pochodzącym z portali ogłoszeniowych, wiemy jak ważną rolę w sprzedaży nieruchomości odgrywają zdjęcia. Średnia pokazuje, że klienci szukający ofert w internecie 90% czasu spędzają przeglądając zdjęcia. Dlatego dbamy aby każda nasza oferta była opatrzona dobrymi, profesjonalnymi zdjęciami. Właściwe naświetlenie, ostrość oraz ujęcie sprawiają również, że możemy zaakcentować zalety i ukryć wady nieruchomości. To właśnie zdjęcia sprawiają, że kupujący decydują się na obejrzenie nieruchomości na żywo.

Opis nieruchomości

Istotną rzeczą, która pomoże klientowi zdecydować się na obejrzenie a w konsekwencji na zakup nieruchomości jest jej opis. Dobrze przygotowany opis poprzedzony jest ustaleniem grupy docelowej do jakiej chcemy go skierować. Umiejętne określenie tej grupy pozwoli nam dobrać odpowiedni język komunikacji, skuteczne kanały marketingowe, oraz uwypuklić istotne z punktu widzenia kupującego walory nieruchomości. Dobrze skomponowany i wyczerpujący opis nieruchomości pozwala zaoszczędzić czas zarówno sprzedającemu jak i kupującemu.

Marketing oferty

Posiadając wszystkie parametry oferty oraz odpowiednio określoną grupę docelową przygotowujemy plan marketingowy. Plan pozwala nam określić jakich narzędzi marketingowych i kiedy użyć. Daje nam możliwość określenia ram czasowych całego procesu oraz przewidzieć jego koszty.

Plan marketingowy to działania promocyjne jakich się podejmujemy. **Dla naszych klientów zapewniamy:**

- **Publikację oferty na portalach ogłoszeniowych** - wiemy z jakich portali korzystać i kiedy. Potrafimy dobrać promowania cechujące się najwyższą skutecznością
- **Współpraca z innymi biurami nieruchomości** - w wielu przypadkach klient zainteresowany zakupem nieruchomości pracuje już z agentem nieruchomości
- **Publikację i promowanie oferty w mediach społecznościowych (facebook, instagram)** - ogromna popularność mediów społecznościowych pozwala na budowanie ogromnych zasięgów, które pozwalają dotrzeć do szerszej grupy klientów
- **Publikację oferty na platformie google** - sprawia, że oferta jest łatwiejsza do znalezienia oraz dociera do klientów poszukujących ofert w regionie
- **Publikację oferty na stronie www.ale-dom.pl** - Naszą witrynę odwiedza codziennie ponad 100 osób, może któraś z nich kupi właśnie Twoją nieruchomość
- **Wywieszenie baneru** - lokalna promocja trafia do ludzi nastawionych na zakup nieruchomości w konkretnej lokalizacji i ludzi szukających nieruchomości z pominięciem internetu
- **Organizację drzwi otwartych** - Stanowią idealną okazję do zaprezentowania oferty wielu klientom i biurom naraz

Prezentacja oferty

Przed prezentacją oferty sprawdzamy czy nieruchomość odpowiada preferencjom i faktycznie wpasowuje się w oczekiwania potencjalnych kupujących. Oszczędza to czas i pieniądze obu stronom transakcji. Twoją nieruchomość prezentuje doświadczony pośrednik - sprzedawca. Z doświadczenia wiemy, że klienci kupujący czują się niekomfortowo przy właścicielach nieruchomości, a

kluczem sprzedaży jest właśnie sprawienie aby kupujący czuł się komfortowo. Brak obecności właściciela osłabia również pozycję negocjacyjną kupującego co przekłada się na wyższą cenę.

Monitorowanie sprzedaży

W trakcie sprzedaży nasi klienci są na bieżąco informowani o wszelkich naszych działaniach jakie realizujemy na ich rzecz. Dzięki okresowym raportom składanym naszym klientom mają oni pogląd jaką pracę wykonujemy na ich rzecz i jak przebiega proces sprzedaży

Negocjacja warunków

Ze względu na to, że działamy dla jednej strony transakcji - dla Ciebie, możemy zaoferować Ci nasze doświadczenie w negocjacjach, które pozwoli Ci zaoszczędzić mnóstwo pieniędzy przy negocjacji ceny nieruchomości, uzyskać satysfakcjonujące warunki wydania nieruchomości oraz nie dać ponieść się emocjom i nie przepłacić za wybraną nieruchomość.

Zamknięcie transakcji

Gdy już znajdziemy klienta zainteresowanego zakupem oferowanej nieruchomości kolejnym krokiem jest zamknięcie transakcji. Polega ono na:

- **Zabezpieczeniu warunków transakcji** (sporządzamy umowę przedwstępną/rezerwacyjną w której zawieramy wszelkie ustalenia i sposób zabezpieczenia naszego klienta)
- **Zgromadzenie i sprawdzenie dokumentów potrzebnych do transakcji**
- **Zawarcie ostatecznej umowy przeniesienia własności i przekazanie nieruchomości** (Umowy zawieramy u zaprzyjaźnionego notariusza, co sprawia że taksy notarialne dla naszych klientów są bardzo atrakcyjne).
- **Dopełnienie formalności związanych z zakupem nieruchomości** (cesja mediów, zgłoszenie zbycia u zarządcy nieruchomości, dopilnowanie wpisów w Księdze Wieczystej)

Jeśli jesteś zainteresowany skontaktuj się z Nami!



+48 790 801 847
www.ale-dom.pl