

ZAKRES USŁUG:

Opracowanie planu promocji

Określenie grupy docelowej do której kierowana będzie oferta. Wskazanie optymalnych działań marketingowych, formy i zasięgu promocji oraz przygotowanie harmonogramu. Plan promocji jest przygotowywany indywidualnie dla każdej nieruchomości, stanowi załącznik do umowy i jest przedstawiany podczas spotkania z klientem.

Działania marketingowe

Aktywna praca nad ofertą m.in. prowadzenie akcji promocyjnych w internecie, w mediach społecznościowych oraz z wykorzystaniem materiałów promocyjnych i nośników outdoor, organizacja eventów, uczestnictwo w targach, współpraca z siecią partnerów Navi Estate oraz prowadzenie innych działań określone w planie promocji. Za pośrednictwem Panel Klienta, informujemy na bieżąco o podjętych działaniach i ich skuteczności.

Prezentacja nieruchomości

Przygotowanie nieruchomości oraz zadbanie o odpowiednią oprawę prezentacji. Przedstawienie nieruchomości z uwzględnieniem największych atutów, udostępnienie materiałów promocyjnych oraz wsparcie poparte należyтым przygotowaniem i znajomością nieruchomości. Orowadzenie klientów po okolicy z uwzględnieniem najważniejszych miejsc, dostępu do usług czy komunikacji.

Uzgodnienia i negocjacje

Prowadzenie uzgodnień między stronami, ustalenie ceny oraz warunków transakcji. Przygotowanie i uzgodnienie wzorów dokumentów. Rozwiązywanie konfliktów i sporów. Pozyskanie niezbędnych dokumentów i wsparcie obu stron transakcji. Dbanie o dobrą atmosferę pomiędzy stronami.

Finalizacja transakcji i przekazanie nieruchomości

Podpisanie umowy, poprowadzenie przekazania nieruchomości wraz ze spisaniem protokołu zdawczo-odbiorczego, rozliczenie transakcji, przepisanie umów, uregulowanie obowiązków administracyjnych i podatkowych wynikających z transakcji.

Inwentaryzacja badanie stanu nieruchomości

Pozyskanie najważniejszych informacji dotyczących nieruchomości, wywiad z właścicielem wykonanie obmiaru, rzutu, wstępnych zdjęć, badanie stanu prawnego i faktycznego nieruchomości wraz z regulacją. Poznanie otoczenia oraz wskazanie atutów oraz potencjalnych wad do usunięcia.

Przygotowanie i publikacja oferty

Przygotowanie materiałów promocyjnych, wykonanie profesjonalnej sesji zdjęciowej, publikacja ofert w internecie oraz innych kanałach zgodnie z opracowanym planem promocji. Przygotowanie nieruchomości do oferowania nabywcom (home staging)

Obsługa potencjalnych nabywców

Czynne pozyskiwanie zapytań od zainteresowanych osób, wychodzenie z inicjatywą sprzedażową. Obsługa zapytań za pośrednictwem wielu kanałów kontaktów. Wsparcie w pozyskaniu finansowania. Bieżące przekazywanie Właścicielowi nieruchomości informacji o zainteresowaniu ofertą.

Weryfikacja nabywców

Przeprowadzenie wywiadu z klientem, weryfikacja tożsamości, pozyskanie niezbędnych zaświadczeń, referencji potwierdzających bezpieczeństwo transakcji. W uzasadnionych przypadkach wykonanie dokładnej analizy przy użyciu KRS oraz dodatkowych narzędzi.

Przygotowanie transakcji

Pozyskanie niezbędnych dokumentów, uzgodnień i pozwoleń do transakcji, zakończenie procesu uzyskania finansowania. Przygotowanie i uzgodnienie zapisów umowy i warunków transakcji.

Obsługa po transakcyjna

Wsparcie w organizacji przeprowadzki, aranżacji oraz remoncie doradztwo inwestycyjne, ubezpieczenie nieruchomości, zarządzanie wynajmem.