

Как избежать внимания криминальных элементов при продаже недвижимости?

Недвижимость стоит недёшево. Даже в обменах квартир на доплату собираются суммы, значительные для того, чтобы их владельцы стали объектами пристального внимания криминальных кругов.

Правило первое. Рот на замок.

Не распространяйтесь первым встречным о том:

- какая сумма доплаты у Вас есть;
- где вы её храните ;
- когда вас не бывает дома.

Следствие из первого правила.

Давая объявления в газеты, не указывайте домашний телефон. Но и сослуживцам свои финансовые и жилищные тайны не доверяйте. Случайно проговорятся при незнакомцах - и вами заинтересуются преступники.

Правило второе. Незнакомцам дверь не открывать.

Лучше всего, если у вас есть личный агент по недвижимости, который выполняет положенную процедуру заключения договора с потенциальным покупателем:

- агент с вами согласовывает время визита покупателя;
- покупатель предъявляет паспорт для заключения договора на покупку недвижимости;
- наводчики и квартирные воры не желают "светить" свои паспортные данные даже в

агентстве недвижимости и не связываются с агентствами (им проще искать наводки в разделе частных объявлений в бесплатных газетах) ;
- у Вашего агента всегда есть информация о том, кто и когда приходил к вам смотреть квартиру.

Следствие из второго правила:

Если Вам звонят в дверь, а ваш агент не предупредил о просмотре квартиры, двери незванным "гостям" открывать не стоит. Возможно, аферисты обходными маневрами пытаются обойти вашего агента, "вычислив" квартиру по компьютерным базам данных. Не волнуйтесь, твёрдо заявите, чтобы они обращались в агентство и пообещайте вызвать милицию, если "гости" не уберутся из-под двери.

Эксклюзивный договор

Эксклюзивный договор – это:

1. Эксклюзивность прав, делегируемых собственником агентству недвижимости.
2. Эксклюзивность обслуживания, предоставляемого риэлтором клиенту.
3. Делегировав ООО **"Жодинскому АН"** все права на продажу собственности, клиент получает:

Защита продавца от криминала и непрофессионализма.

Новичок на рынке недвижимости вполне может стать жертвой мошенников. Давая информацию в несколько СМИ, агентств недвижимости, вместо встречи с покупателями Вы рискуете нарваться на людей, которые попытаются завладеть вашей недвижимостью преступным путем. При этом Вам вряд ли удастся выяснить, откуда произошла утечка информации. Только если Вы заключаете эксклюзивный договор и сдаете документы на хранение, компания полностью отвечает за Вашу безопасность. Как только мошенники узнают, что по вашему объекту заключен эксклюзивный договор и документы хранятся в компании, они не станут проявлять интерес к Вам и Вашей недвижимости.

Защита экономических и правовых интересов продавца.

Согласитесь ли Вы на проведение хирургической операции человеком без диплома врача? И если операция необходима, то делать ее должен первоклассный хирург. При операциях с недвижимостью опыт и знания агента важны не менее, чем квалификация хирурга. Оформив отношения эксклюзивным договором, клиент нашего агентства недвижимости получает все необходимые консультации по юридическим, маркетинговым и налоговым вопросам. Нарботанные технологии, опыт и высокопрофессиональная подготовка сотрудников компании гарантируют надежную защиту финансовых и правовых интересов продавца. Прохождение сделки строго отслеживается на всех этапах. Заключая эксклюзивный договор, Вы получаете уверенность в том, что Ваши финансовые и правовые интересы защитит наше агентство.

Реальная оценка объекта недвижимости и лучшая ориентация на рынке.

Невозможно назвать точную стоимость объекта недвижимости, услышав его описание по телефону. Наши сотрудники изучают аналогичную недвижимость в Вашем районе, выявляя, чем другие объекты лучше, какие имеют недостатки, анализируют ожидания рынка, спрос и предложение, цены реальных продаж, а не цены предложения, указанные в печатных каталогах. Такой подробный маркетинг позволяет реально оценивать объект недвижимости и показать покупателю все его достоинства по сравнению с аналогичными. А большой объём работы связан с затратами сил и времени агента. Заключая эксклюзивный договор с ООО "**Жодинское АН**", Вы получаете возможность выгодно продать свою недвижимость в кратчайшие сроки.

Экономия времени и уменьшение ненужных контактов.

Сколько часов, складывающихся в дни, недели, месяцы, потребуется человеку, продающему недвижимость, на телефонные разговоры и встречи с потенциальными покупателями? Много! И нет никакой гарантии, что все затраты времени и сил не окажутся тщетными. А поскольку время - это деньги, резонно его экономить, поручив все связанные с поиском покупателя хлопоты нам. Специалисты нашего агентства недвижимости, действуя по наработанным технологиям, справятся с ними быстрее и успешнее.

Эффективная схема рекламы.

В каких изданиях дать рекламу о продаже недвижимости? Стоит ли развешивать объявления на подъездах и остановках или лучше всего прибегнуть к возможностям Интернета? И какие финансовые затраты на рекламу обеспечат ее отдачу? Все эти вопросы не стоят перед продавцом, заключившим эксклюзивный договор с нами. Агентство запускает эксклюзивную рекламу по своим многочисленным, безотказно действующим информационным каналам. Полнота и широта рекламы продаваемого объекта обеспечивают ее эффективность и, в конечном счете, успех всей сделки. Такие временные и финансовые затраты на рекламу возможны только если компания уверена, что Вы сотрудничаете только с ней. Заключая эксклюзивный договор -- Вы получаете максимально эффективную рекламу.

Возможность продать недвижимость по максимальной цене.

Покупатель знает, что история эксклюзивных объектов недвижимости, продаваемых через надёжные фирмы, тщательно проверена, и поэтому готов платить за них больше. Подготовленных, "чистых" объектов недвижимости на рынке не так много. Заключите эксклюзивный договор — и агентство затратит деньги и время на проверку объекта, на его подготовку к продаже, а покупатель будет готов заплатить за гарантии своего спокойствия даже выше рыночной стоимости.

Возможность работать с профессиональным агентом.

Основами профессиональной квалификации у нас являются корректность и тактичность. Поэтому, если клиент отказывается от эксклюзивного договора, то ему не будут навязывать такую форму работы. Однако надо понимать, что приоритетным для нашего агентства недвижимости является именно работа по эксклюзивным договорам, подтверждающим серьезность намерений клиента. Не заключая эксклюзивный договор, Вы сами ставите себя в менее выгодное положение по сравнению с теми, кто выбрал эту форму работы. Конечно, это не означает, что агент не будет заниматься Вами. Просто

работа может занять больше времени. Но решение остается за Вами...

Целесообразность, эффективность, выгода и признание клиентами эксклюзивного обслуживания подтверждаются практикой. Сегодня на рынке недвижимости 80-90% сделок совершается по эксклюзивным договорам. И это самый красноречивый аргумент в пользу эксклюзивного обслуживания при продаже недвижимости!