Opis transakcji sprzedaży lokalu X przez pośrednika

Wstęp 2

1. Opis przejęcia oferty do sprzedaży 8

2. Promocja oferty. 14

3. Opis czynności przy okazywaniu nieruchomości i udziale w negocjacjach stron 15

4. Kompletacja i pozyskiwanie dokumentów niezbędnych do finalizacji transakcji 17

5. Opis finalizacji transakcji. 18

6. Rozliczenie z klientem. 21

7. Archiwizacja dokumentacji w biurze nieruchomości. 22

Załączniki
Załącznik 1. Zlecenie określenia poziomu ceny ofertowej nieruchomości 24
Załącznik 2. Umowa pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości 26
Załącznik 3. Karta lokalu 32

Pośrednictwo nie funkcjonuje samoistnie. Jest ściśle uzależnione od powierzenia usługi przez zamawiającego. Nawiązanie kontaktu z potencjalnym klientem odbywa się w wyniku aktywności przejawionej po stronie pośrednika lub zamawiającego usługę[1].

W danym czasie do sprzedaży oferowanych jest wiele nieruchomości o podobnych walorach użytkowych i zbliżonej cenie. Od sprzedającego zależy czy i kiedy to właśnie jego nieruchomość będzie sprzedana, czy zostaną wykorzystane wszystkie możliwości znalezienia Nabywcy, który zaoferuje najkorzystniejszą cenę a transakcja będzie przebiegała w sposób sprawny i bezpieczny.

Wszystkim zatem musi być konkurencyjna cenowo, odpowiednio rozpowszechniana, zawsze dostępna, dokładnie opisana, a co najważniejsze

trafnie wskazana i właściwie zarekomendowana. Uczyni to wybrany pośrednik, który dobrze znając nieruchomość a zarazem dysponując odpowiednimi narzędziami i znając potrzeby kupujących ma największe możliwości trafnego skojarzenia transakcji. Gdy to nastąpi nadal będzie służył radą i pomocą zgodnie ze swą najlepszą wiedzą i doświadczeniem.

Gdy pośrednik uczestniczy w lokalnym systemie wymiany ofert wtedy oferta od razu będzie dostępna w wielu miejscowych biurach nieruchomości. Jednak tylko jedno wybrane biuro będzie prowadziło daną sprawę i reprezentowało interesy wobec pozostałych pośredników. Ponieważ każdy uczestnik MLS przede wszystkim zajmuje się swoimi klientami warto zatem dokonać trafnego wyboru.

Od tego w jaki sposób biuro będzie wywiązywało się ze swoich obowiązków w dużej mierze zależeć będzie osiągnięcie zamierzonego celu a to z kolei zależy od osobistego zaangażowania licencjonowanego pośrednika, jego umiejętności, wiedzy i doświadczenia, które zdobywa się latami.

Warto więc upewnić się czy pośrednik osobiście poprowadzi daną sprawę czy też prowadzenie biura powierzył pracownikom. Jeżeli już wybrany zostanie pośrednik warto powierzyć mu sprawę na warunkach praw wyłącznych ponieważ tylko wtedy będzie mógł w pełni skorzystać z dostępnych mu możliwości a skuteczność jego działań będzie znacznie wyższa.

Zakup lokalu musi być poprzedzony dokładnym rozpoznaniem ofert dostępnych na rynku.

Dane zawarte w umowie pośrednictwa: pełna nazwa i dokładny adres biura nieruchomości z numerem telefonu, faxu, e-mail, numer licencji zawodowej pośrednika w obrocie nieruchomościami, numer umowy pośrednictwa i dokładna data jej podpisania, imię i nazwisko, dokładny adres zamieszkania, numer dowodu osobistego, PESEL oraz telefon klienta, imię i nazwisko pośrednika, który reprezentuje biuro i zawiera umowę, określenie przedmiotu umowy pośrednictwa, określenie wysokości prowizji dla pośrednika w przypadku zawarcia umowy sprzedaży, oświadczenie pośrednika o ubezpieczeniu OC, określenie czasu na jaki została zawarta umowa, umowa została sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach po jednym dla każdej ze stron, klauzula, że wszelki zmiany umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.

Oględziny lokalu. Pośrednik uzgodnił z klientem termin oględzin lokalu X. W

trakcie oględzin pośrednik sporządził dla celów sprzedaży protokół z oględzin.

Co jest największym atutem nieruchomości wystawionej na sprzedaż – zdaniem większości pośredników trzy cechy: po pierwsze – lokalizacja, po drugie – lokalizacja i po trzecie – lokalizacja. Lokalizacja ma ogromne znaczenie dla ceny, zatem aby w przyszłości uniknąć problemów ze sprzedażą, już przy kupnie nieruchomości pomyślmy o tym, aby jej lokalizacja była dobra nie tylko w naszym przekonaniu i dla naszych potrzeb. Przy rozpatrywaniu czynnika lokalizacji można też mówić o modzie, na przykład na określone dzielnice, zwłaszcza podmiejskie, a na trafnym przewidywaniu, które tereny będą modne można wiele zyskać.

Zamieszczając ofertę sprzedaży w gazecie czy Internecie pośrednik uwypukla element lokalizacji, zwłaszcza jeżeli w przypadku danej nieruchomości jest on atutem, na przykład dom blisko centrum miasta, czy na uboczu otoczony lasem, tak jak ma to miejsce w analizowanym przypadku.

Na zwiększenie wartości nieruchomości w zakresie lokalizacji wpływ mają przede wszystkim: dobry dojazd, dostępność sklepów, centrów handlowych i rozrywkowych, możliwość dojazdu środkami komunikacyjnymi oraz dostępność szkół i opieki zdrowotnej. Dodatkowo są brane pod uwagę czystość otoczenia oraz walory widokowe i krajobrazowe. Zatem cena mieszkania czy domu nie zależy wprost od wielkości jego powierzchni, jak to się wielu osobom wydaje.

[1] Brzeziński Z. (red.), Pośrednik na rynku nieruchomości, Poltext, Warszawa 2008, s. 119

To jest gotowa, obroniona praca. Gdyby chcieli Państwo zlecić napisanie zupełnie nowej pracy, to zapraszamy na stronę pisanie prac - sprawdzony serwis!