

ЧЕК ЛИСТ ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ВЫБОРУ НАДЕЖНОГО АГЕНТА

Сделки по покупке или продаже недвижимости - крупнейшие из тех, что заключает большинство людей за всю свою жизнь.

Обилие предложений, схем и инструментов на рынке недвижимости приводит к увеличению числа "серых" или "черных" сделок.

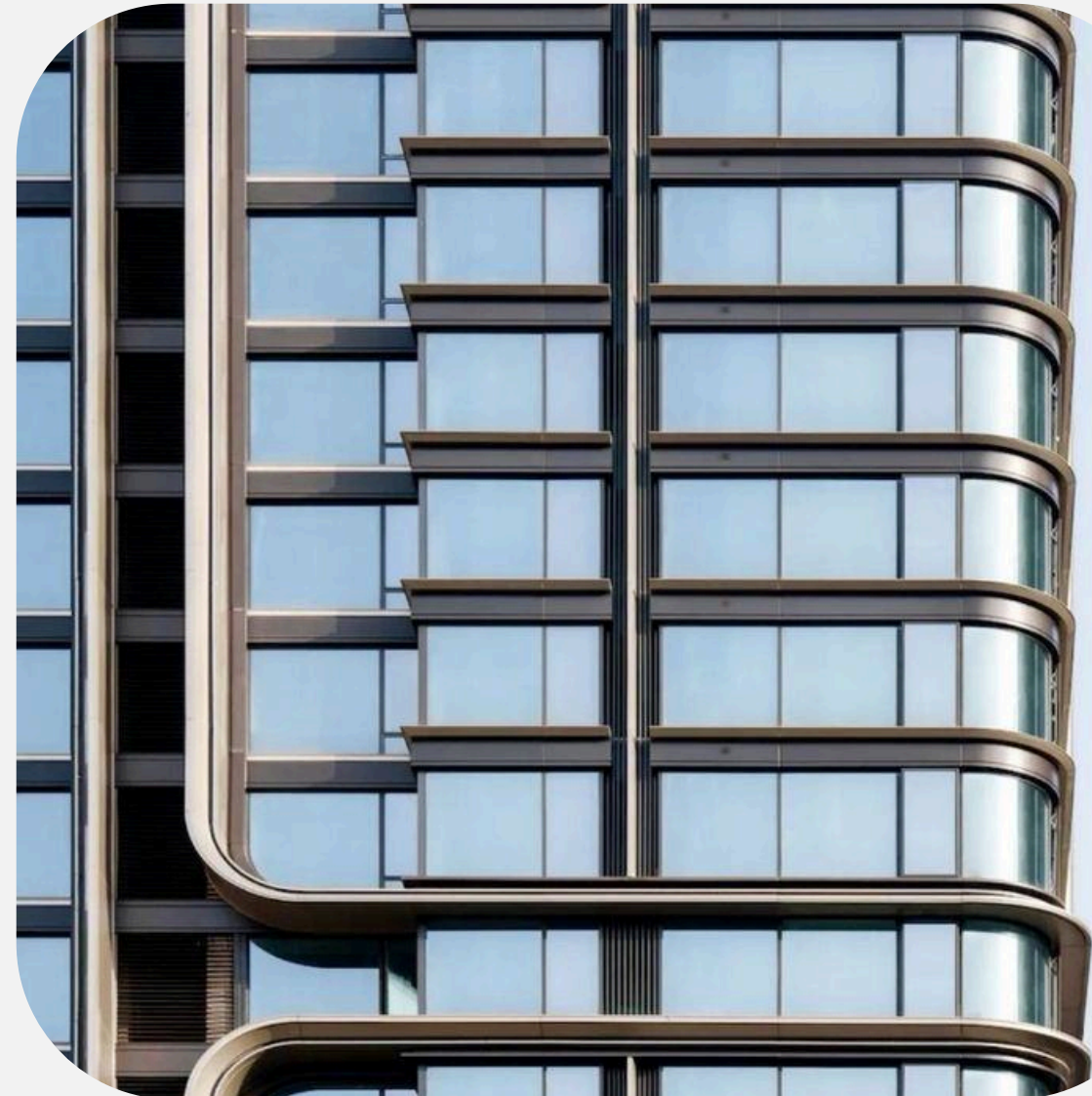
Чтобы получить помощь профессионала, сэкономить деньги и избежать всевозможных проблем, рекомендуем учесть ряд факторов.

[Instagram](#)

[Telegram](#)

[Youtube](#)

[Whatsapp](#)



НАТАЛЬЯ ФАДЕЕВА
Основатель FIAN

01 Рекомендации и отзывы

Главный показатель хорошего агента по недвижимости - рекомендации знакомых либо отзывы. Если к агенту обращались, и все сделки прошли гладко, то стоит приглядеться и изучить сотрудничество с ним далее.

02 Опыт работы

Выбирайте агента со стажем.

От стажа работы напрямую зависит качество предоставляемых агентом услуг.

03 Уточните специализацию агента

Важно, чтобы он имел опыт именно в том сегменте, который вам интересен.

1. Уточните специализацию агента;
2. Аренда недвижимости;
3. Продажа городских объектов;
4. Загородная недвижимость;
5. Коммерческая недвижимость.
6. Новостройки

04 Оцените навыки агента

1. Оперативность;
2. Пунктуальность;
3. Коммуникабельность, умение вести переговоры;
4. Общительность;
5. Самодисциплина и организованность;
6. Предприимчивость и гибкость.

05 Фиксированная сумма вознаграждения

Еще одним признаком хорошего агента является фиксированная сумма вознаграждения: в процентах от стоимости жилья или в тысячах рублей за проведение одной сделки.

06 Обращайте внимание на детали

Обратите внимание:

1. Как оформляются договоры
2. Назначаются встречи
3. Договоры оформляются на бегу
4. Время осмотра квартиры переносится по несколько раз
5. Забываются даты и нужные документы для совершения сделки.

07 Стратегия покупки/продажи

Как агент планирует продавать ваше имущество или какие шаги предпримет для поиска вашего объекта.

Попросите подробно объяснить каждый шаг.

08 Частота коммуникаций и открытость

Как часто и каким образом будет происходить общение? Важно, чтобы вы ощущали вовлеченность в проект.

Прозрачность - ключевой аспект успешного агента

09 Условия контракта и сделки

1. **Минимальный размер задатка и аванса.** Крупные задатки от 30% и более должны вас насторожить.
2. **Внесение аванса только после знакомства с квартирой и документами.**
3. **Внимательное составление и чтение договоров с агентом по недвижимости.** Проверьте реквизиты агентства и все особенности договора.
4. **Сумма оговоренной комиссии для риэлтора** передается только на сделке, не раньше.
5. **Предоплата риелтору**, подтверждение своих намерений на ваше сотрудничество, не должна составлять более 19-15%.
6. **Возможна предоплата на маркетинг, зависит от объекта и схемы его реализации**, платите по договору, обсудив все предлагаемые этапы реализации, по договору.

09 Маркетинг и реклама

Какие методы рекламы и продвижения недвижимости предлагает специалист.

Эффективная стратегия может значительно улучшить процесс сделки. Связи агента с другими профессионалами рынка (юристы, ипотечные брокеры, страховые компании, оценщики) Качественная сеть контактов облегчит процессы

Профессиональный агент - это человек с развитым чувством интуиции, логики, отточенными до профессионализма методиками и навыками работы. Он - отличный продавец и переговорщик, умелый оратор и грамотный специалист.

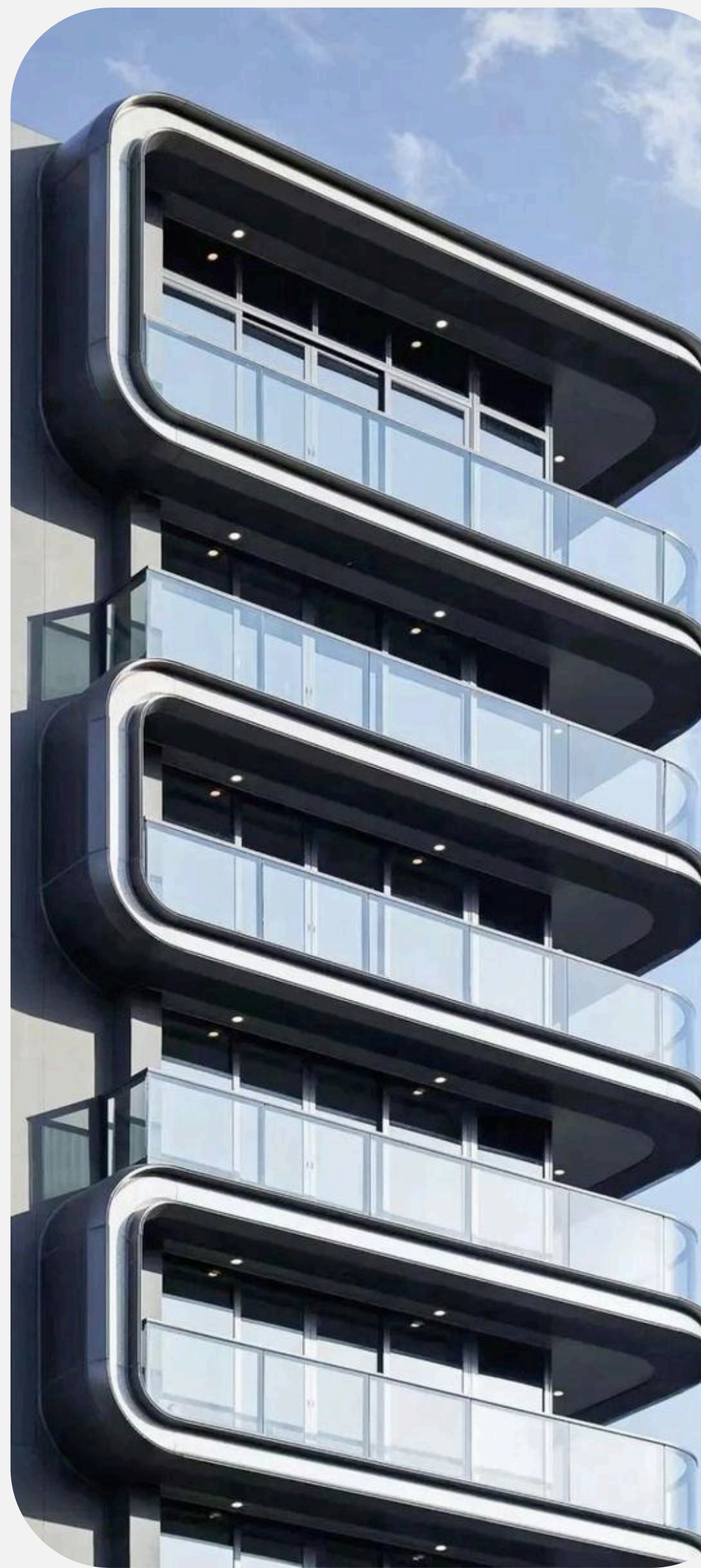
Профессиональный агент всегда работает на репутацию, ему важно качество проведенной работы и сделки, а не количество сделок и процентов. Желая воспользоваться моими советами и подобрать прекрасного специалиста, работа с которым по подбору, купле/продаже объекта пройдет на одном дыхании.

[Instagram](#)

[Telegram](#)

[Youtube](#)

[Whatsapp](#)



[КОНСУЛЬТАЦИЯ](#)

