

СЕКУНДА МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ

СОБСТВЕННИК

АДРЕС ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ :

НОМЕР ТЕЛЕФОНА КЛИЕНТА

АДРЕС ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ КЛИЕНТА

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЪЕКТЕ НЕДВИЖИМОСТИ

1. ЦЕНА ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

2. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ

3. ПЛОЩАДЬ КУХНИ

4. ПЛОЩАДЬ ЗАЛА

5. ПЛОЩАДЬ ДЕТСКОЙ КОМНАТЫ

6. ПЛОЩАДЬ ГОСТИННОЙ

7. КОЛИЧЕСТВО КОМНАТ

8. ЭТАЖ

9. КОЛИЧЕСТВО ЭТАЖЕ В ДОМЕ

10. САНУЗЕЛ (РАЗДЕЛЬНЫЙ / СОВМЕЩЕННЫЙ)

11. ЛОДЖИЯ / БАЛКОН / НЕТ

12. ТИП РЕМОНТА

КОСМЕТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛЬНЫЙ (ПРОСТОЙ / СЛОЖНЫЙ) ЕВРОРЕМОНТ

(ПОСЛЕДНИЙ РЕМОНТ ----- НАЗАД)

13. ВЫСОТА ПОТОЛКОВ

14. ТИП ПОТОЛКА

ПОБЕЛКА ПОТОЛКА ПОКРАСКА ПОТОЛКА ОКЛЕЙКА ПОТОЛКА ОБОЯМИ

ОКЛЕЙКА ПОТОЛКА ПЛИТКОЙ ПОТОЛКИ ИЗ ГИПСОКАРТОНА

КАССЕТНЫЕ ЗЕРКАЛЬНЫЕ ПОДШИВНЫЕ РЕЧНЫЕ НАТЯЖНЫЕ

15. ОКНА (В ДВОР / НА УЛИЦУ / НА СОЛНЕЧНУЮ СТОРОНУ)

16. ТИП ДОМА

КИРПИЧНЫЙ ПАНЕЛЬНЫЙ БЛОЧНЫЙ МОНОЛИТНЫЙ МОНОЛИТНО - КИРПИЧНЫЙ

17. ЛИФТ (ПАССАЖИРСКИЙ / ГРУЗОВОЙ)

18. ПАРКОВКА

ПОДЗЕМНАЯ ОТКРЫТАЯ ВО ДВОРЕ НАЗЕМНАЯ МНОГОУРОВНЕВАЯ

ЗА ШЛАГБАУМОМ

19. ТИП КОМНАТ (ИЗОЛИРОВАННЫЕ / СМЕЖНЫЕ)

ТИП ЗДАНИЯ

1. ПО ЭТАЖНОСТИ

МАЛОЭТАЖНЫЕ (1-2 ЭТАЖА) СРЕДНЕЙ ЭТАЖНОСТИ (3-5 ЭТАЖЕЙ)

МНОГОЭТАЖНЫЕ ДОМА (6 И БОЛЕЕ ЭТАЖЕЙ) ПОВЫШЕННОЙ ЭТАЖНОСТИ (11-16 ЭТАЖЕЙ)

ВЫСОТНЫЕ (16 И БОЛЕЕ ЭТАЖЕЙ)

2. ПО ЧИСЛУ КВАРТИР (ДВУХКВАРТИРНЫЙ / МНОГОКВАРТИРНЫЙ)

3. ПО СВОЕЙ ОБЪЕМНО-ПЛАНИРОВОЧНОЙ СТРУКТУРЕ

СЕКЦИОННЫЙ КОРИДОРНЫЙ ГАЛЕРЕЙНЫЙ БЛОКИРОВАННЫЙ

4. ПО МАТЕРИАЛАМ НЕСУЩЕЙ СТЕНЫ

КИРПИЧНЫЕ КАМЕННЫЕ ДЕРЕВЯННЫЕ СМЕШАННОГО ТИПА

5. МАТЕРИАЛ МЕЖЭТАЖНЫХ ПОКРЫТИЙ

ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЙ КИРПИЧНЫЙ МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ

6. КОЛИЧЕСТВО ПОДЪЕЗДОВ

7. ГОД ПОСТРОЙКИ

8. ДОМ (ГАЗОТИЗИРОВАН / НЕГАЗОТИЗИРОВАН)

ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

1. ПО ДОКУМЕНТАМ (ОДИН СОБСТВЕННИК / ДРУГОЕ (КТО _____))

2. ВОЗМОЖНОСТЬ ПОКУПКИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ В ИПОТЕКУ (ДА / НЕТ)

3. ЦЕЛЬ ПРОДАЖИ (ЧИСТАЯ ПРОДАЖА / ПРОДАЖА ВЗАМЕН)

4. ЕСЛИ ПРОДАЖА ВЗАМЕН, ТО

КОГДА ПЛАНИРУЕТЕ ПЕРЕЕЗД ?

ПРИСМОТРЕЛИ ЧТО-ЛИБО ?

ВНЕСЛИ ЗАДАТОК ?

5. В СВЯЗИ С ЧЕМ ПРОДАЕТЕ ВАШ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ?

6. В КАКИЕ СРОКИ ПЛАНИРУЕТЕ ПРОИЗВЕСТИ ПРОДАЖУ СВОЕГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ?

7. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ НЕ ВЫСТАВЛЯТЬ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРОДАЖУ?

8. ПОЧЕМУ ВАМИ БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ ПРОДАТЬ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ ИМЕННО СЕЙЧАС?

9. КТО ПРИНИМАЕТ ОСНОВНОЕ РЕШЕНИЕ ПО ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ? С КЕМ БУДУТ ОБСУЖДАТЬСЯ ЮРИДИЧЕСКИЕ ДЕТАЛИ СДЕЛКИ?

10. КАК БЫСТРО ПЛАНИРУЕТЕ ПРОДАТЬ/ОБМЕНЯТЬ ПРИНАДЛЕЖАЩИЙ ВАМ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ?

11. КАК ДАВНО НАЧАЛИ ПРОДАВАТЬ?

12. КАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ?

13. ЕСЛИ ВЫБРАННЫЙ ВАРИАНТ ПРОДАЖИ СОБСТВЕННОСТИ – ОБМЕН, ВЫ УЖЕ ПОДОБРАЛИ ВАРИАНТ ДЛЯ ОБМЕНА?

14. ЕСЛИ ВЫБРАННЫЙ ВАРИАНТ ПРОДАЖИ СОБСТВЕННОСТИ – ОБМЕН, КАКАЯ ДОПЛАТА И С ЧЬЕЙ СТОРОНЫ?

15. ЕСЛИ ВЫБРАННЫЙ ВАРИАНТ ПРОДАЖИ СОБСТВЕННОСТИ – ОБМЕН С ВАШЕЙ ДОПЛАТОЙ, ЭТО БУДЕТ ИПОТЕКА ИЛИ НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ?

16. ВАШИ ДОКУМЕНТЫ ГОТОВЫ К ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ? ЕСЛИ НЕТ, В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПРОБЛЕМА?

17. СОБСТВЕННИКАМИ КВАРТИРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ЛИЦА СТАРШЕ 80-ТИ ЛЕТ ИЛИ ДЕТИ?

18. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ СОБСТВЕННИКА

19. ВОЗМОЖНОСТЬ СОБСТВЕННИКА ПРИСУТСТВОВАТЬ НА СДЕЛКЕ

20. НАЛИЧИЕ ДОВЕРЕННОСТИ

21. ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ ЛИЦА НА ОБЪЕКТЕ НЕДВИЖИМОСТИ

22. ИСХОДЯ ИЗ ЧЕГО СЛОЖИЛАСЬ УКАЗАННАЯ ВАМИ ЦЕНА НА ПРОДАВАЕМЫЙ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ?

23. РАНЕЕ РАБОТАЛИ С АГЕНТСТВАМИ ПО НЕДВИЖИМОСТИ?

24. НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ПРОДАЖЕЙ ВЫШЕУКАЗАННОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ ЗАНИМАЮТСЯ ДРУГИЕ АГЕНТСТВА? ЕСЛИ ДА, ТО СКОЛЬКО И КАКИЕ?
