

1 ĪPAŠUMA APSEKOŠANA

Īpašumu klātienē apskata pieredzējis īpašumu aģents un detalizēti iepazīstās ar īpašuma-juridisko, tehnisko, finansiālo un vizuālo stāvokli.

2 IZPĒTES UN PĀRDOŠANAS STRATĒGIJAS IZSTRĀDE

Aģents, izpētot īpašumu un dokumentāciju, sagatavo:

- līdzīgu īpašumu notikušo darījumu analīzi;
- līdzīgu īpašumu, kas atrodas pārdošanā situācijas analīzi;
- vērtētāju viedokli par vērtības diapozonu;
- priekšlikumu cenai ar kuru iziet tirgū un sagaidāmo pārdošanas termiņu
- priekšlikumus īpašuma juridisko aspektu, tehniskā un vizuālā stāvokļa uzlabošanai
- priekšlikumus darījuma strukturēšanai, lai mazinātu nodokļu izmaksas

Dzīvokļa izpētes prezentācijas paraugs

[Atvērt](#)

Mājas izpētes prezentācijas paraugs

[Atvērt](#)

Zemes izpētes prezentācijas paraugs

[Atvērt](#)

3 SADARBĪBAS UN PĀRDOŠANAS STRATĒGIJAS PRIEKŠLIKUMS

Aģenta sagatavotās analīzes prezentācija dzīvokļa īpašniekam un pilnībā atklāti izrunā sadarbības vienošanās nosacījumus.

4 UZLABOJUMU VADĪBA

Jebkuru nepieciešamo uzlabojumu vai mūsu sniegto priekšlikumu izpildes projektu vadība

(ieteiksim nepieciešamos speciālistus un pārbaudīsim veiktā darba kvalitāti un termiņus)

5 ĪPAŠUMA VIZUĀLAIS NOFORMĒJUMS

- Sagatavošana fotosesijai

Dzīvokļa sagatavošanas saraksta paraugs

[Atvērt](#)

Mājas sagatavošanas saraksta paraugs

[Atvērt](#)

- Fotosesija, kas izceļ īpašuma labākās īpašības

Fotosesijas piemērs

[Atvērt](#)

- Video, kas piesaistīs pircēju interesi

Video piemērs

[Atvērt](#)

- 3D tūre, kas ļaus attālināti izvērtēt īpašuma atbilstību

3D tūres piemērs

[Atvērt](#)

- Sludinājuma teksta sagatavošana 3 valodās (LAT, RUS, ENG)

6 MĀRKETINGS

Aktīvs dzīvokļa mārketingis:

- aktīvu datubāzē esošo pircēju uzrunāšana;
- publikācijas Latvijas sludinājumu portālos:



- publikācijas populārākajās Facebook īpašumu grupās ar >300 000 biedriem;
- publikācijas ārzemju sludinājumu portālos (>90 portāli 55 valstīs);
- publikācijas sociālajos tīklos:



- aktīva sadarbība ar vietējiem un ārzemju NĪ aģentiem.

7 PIRCĒJU KVALIFIKĀCIJA

Pirms īpašuma prezentēšanas, mēs noskaidrosim pircēja:

- vēlmju atbilstību Jūsu īpašumam;
- budžetu un finansējuma pieejamību;
- iegādes mērķi un plānoto lēmuma pieņemšanas termiņu;
- gala lēmuma pieņemējus;
- citu īpašumus, kuru pircējs apskatījis vai plāno apskatīt, lai argumentētu Jūsu īpašuma priekšrocības.

Vairs nekādu tūristu, tikai reāli pircēji!

8 ĪPAŠUMA PREZENTĒŠANA

Īpašuma prezentācijas organizēsim:

- laikā, kad var izrādīt īpašuma labākās īpašības;
- tikai saskaņojot laiku ar dzīvokļa īpašnieku un iepriekš identificētiem cilvēkiem;
- patstāvīgi, bez īpašnieka klātbūtnes nepieciešamības;
- pircēju apskates būs ne biežāk, kā reizi divās nedēļās (izņemot ātrās pārdošanas situācijās);
- pircēji ieradīsies viens pēc otra, lai ekonomētu Jūsu laiku un radītu spiedienu uz pircējiem.

9 PĀRRUNU UN KAULĒŠANĀS VADĪBA

Kaulēšanās procesa vadīšanu un dzīvokļa īpašnieka interešu pārstāvniecību visā darījuma gaitā.

10 PROFESIONĀLS JURIDISKAIS ATBALSTS

Nodrošināsim pilnu dokumentu sagatavošanu:

- Noorganizēsim vērtējuma sagatavošanu un ieteiksim atbilstošu vērtētāju
- Pieredzējis un specializēts nekustamā īpašuma jurists sagatavos- priekšlīgumu, rokasnaudas līgumu, pirkuma līgumu, jebkāda veida vienošanās un citus darījuma dokumentus
- Sagatavosim tulkojumus, apostilles, pilnvaras, mantojumu u.c. dokumentus
- Nostiprinājuma lūgumu sagatavošanu un pārbaudi pie notāra

11 NOTĀRS UN ĪPAŠUMTIESĪBU REĢISTRĒŠANA

Organizēsim dokumentu parakstīšanu attālināti vai klātienē un īpašumtiesību reģistrēšanu Zemesgrāmatā uz pircēja vārda

12 PIEŅĒMŠANA UN NODOŠANA

Organizēsim īpašuma pieņemšanas nodošanas akta parakstīšanu:

- fiksējot ūdens, elektrības, gāzes un citu skaitītāju numurus un rādījumus;
- fiksējot dzīvokļa, mēbeļu un tehnikas iekārtu sarakstu un stāvokli;
- atslēgu nodošanu un pircēja ieviešanu valdījumā.