



**Теоретически, каждый из нас не мог починить машину самостоятельно с помощью специализированных и уполномоченных ремонтников, но каждый мог собственной разработки, wутиговаć и закончить дом без строительной компании или продать автомобиль без помощи комиссии, или вести его дела в суде без адвоката, но Вы уверены, что это в состоянии сделать это дешево, безопасно и хорошо, и это эффективно, в кратчайшие сроки, и все же в соответствии с законом?**

Сознание большинства людей, покупка или продажа недвижимости на много опасностей, таящихся на участников рынка недвижимости и о том, как обеспечить безопасность сделки и величины, необходимые для осуществления деятельности, связанной с покупкой или продажей недвижимости, как правило, незначительна, потому что большинство из активных участников рынка заключается в вере что сам даже без опыта осуществлять транзакции.

Правда, однако, совсем другой, потому что безопасность транзакций может обеспечить только тех, кто имеет опыт и знает, как избежать различных ошибок и устранения угрозы.

Этот человек является агентом, и хотя единого мнения среди неосведомленных, при которой каждый предполагает, что агент получает предложение от одного клиента к другому, и это показывает, счета-фактуры, то давайте посмотрим на код ниже полный список задач, необходимых для завершения сделки и считают ли не имеющие опыта человек способен сделать это самостоятельно, без помощи специалиста.

**ПЕРЕЧЕНЬ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КОТОРЫЕ является необходимым РЕАЛИЗАЦИИ В продажу или покупку недвижимости:**

**1. Первый Проверка правового статуса имущества, которое требуется:**

- определить собственников
- Проверка полномочий лицом, предлагающих продать недвижимость и определить новостей из этих держав,

- проверить документацию реального имущества, принадлежащего offerentом на продажу за полноту правового требования к продаже в зависимости от вида имущества,
- Сравнение новости и проверка документов, принадлежащих продавцу с фактами записей в протоколах государственных и местных, часто личный визит,
- идентификации лица или лиц, имеющих право продать имущество и подтвердить свою единодушную волю в этой области, часто через личный контакт,
- выявлять любые недостатки в документации и правовых путей и ограничить их круг добавки,

## **2. Второй Осуществление инвентаризации фактического свойства, которые, в свою очередь, требует:**

- Составить описание имущества на основании заявления продавца
- Опишите проверки отдельных обследовании и визит на имущество,
- Фотографические подготовки документации, в течение личный досмотр,
- Определение собственности и любых потенциальных угроз физического свойства, а также объективного и беспристрастного определения плюсов и минусов собственности,

## **3. Третий Проверка состояния долгового бремени и уровня потенциала для имущества, которое, среди прочего требует:**

- Получить письменное подтверждение из отделений государственного и муниципального долга по отношению к уровням налогов и других сборов, установленных законом, местные общины, зачастую через личный визит в офис и скачать текущую копии, эскизы с карты, документы и т.д.
- Проверка и контроль текущей записи в регистры, чтобы определить, какие обвинения сервитуты и другие правовые предельные нагрузки, часто через личный визит и скачать копию текущего,
- Письменный экзамен и проверка уровня долга коммунальных и других услуг на имущество, часто личный визит сопровождается специально подготовленные заранее и направил письменный запрос,
- Проверка и проверки текущего состояния задолженности перед банками и другими кредиторами и кредиторами, часто личный визит и загрузить соответствующие сертификаты,
- Выявить возможности и пути для регулирования продажи любого долга,
- Определение путей и средств и степени допустимой законом, любая нагрузка фотографии,

## **4. Четвёртое Определить наиболее тока, реализуемых цен на недвижимость, который требует:**

- Ставка по сравнению с ценой на аналогичную недвижимость ожидается к продавцу и фактические цены сделок на основе сделок в последнее время на местном рынке, часто с доступом к различным независимым источникам и подготовка анализа,
- Потенциальные преимущества дополнительных услуг оценке квалифицированного оценщика,
- Представить сравнение ожидания заинтересованного лица, продажу или покупку в связи с текущей реальной и достижимой цене имущества,
- Определить текущее состояние местного рынка и функционирования спроса со стороны предложения, часто на основе анализа и прогнозов,

## **5. Пятый Резюме выводов и закрытия сделки, которое требует:**

- Запишите все выводы, сделанные в ходе ряда встреч с другими потенциальными участниками сделки в целях защиты от любых неожиданных изменений в положение по отношению к результатам до сих пор, такие, как отказ от мебели договорились оставить имущество или оборудование, или полное изменение цен которых стороны не договорились заранее, или по крайней мере до вывода любых существующих договоренностей,
- Выберите и организовать нотариус подписания периода, будь то предварительный договор передачи права собственности или передаче права собственности на окончательное соглашение,
- Ознакомьтесь с содержанием подготовленного нотариальных намерении соблюдения договора обеими

сторонами по сделке и интересы надлежащую правовую защиту покупателям и продавцу, если это необходимо, представить свои замечания и запросы на изменение или исправление записей подготовленной нотариальной конторе проекта соглашения.

**Только эти шаги позволяют безопасно осуществлять сделки в соответствии с законом, но это все? Ну, нет, потому что это еще больше шагов, которые необходимо сделать прежде, когда вы продаете!**

**6. Шестой Разработка рекламы и способов добраться до потенциальных покупателей также требуется:**

- Описание препарата привлекательной рекламы и предложений,
- Разработать способы и места рекламы, к широкому и эффективному заинтересованных сторон досягаемости потенциал,
- Входной готовы предложить целый ряд национальных и международных платного и бесплатного Интернет-порталов и рекламных услуг,
- Исполнение рекламных материалов, баннер висел часто предлагают продать имущество в связи с их высокой эффективностью среди неосведомленных, и потенциально заинтересованных соседей и людей, случайно встретив форма рекламы,
- Выньте объявления в отобрана и проверена эффективность средств массовой информации,
- Отвечать на запросы, полученные по электронной почте от места публикации рекламы,
- Мобильность, доступность и готовность принимать телефонные звонки от людей, которые могли бы быть заинтересованы, часто и с большим количеством спекулянтов и фальшивых врачей, которые утверждают, ища возможности и предложения в несколько раз ниже, чем фактические и ожидаемые цены на данное имущество,
- Наличие и условия организации встреч, в результате необходимости осмотреть имущество, чтобы люди заинтересованные,
- Навыки ведения переговоров и хорошего знания об эффективных презентаций
- Знание действующего законодательства и в результате возможности и ограничения
- Терпение и свободное время
- Значительный бюджет, с учетом необходимости оплаты описанных выше независимых рекламно-издательской, независимо от окончательных результатов продаж.

**Даже если каждый продавец или покупатель может сделать это самостоятельно, следует учитывать большое количество времени и что она требует и чудовищности скрывается опасностей и ловушек, особенно учитывая тот факт, что, безусловно, не имеют дешевле, эффективных альтернатив осуществляется опытными и авторитетными профессионалами?**

**В конце концов, в теории, каждый из нас parwade не мог починить машину самостоятельно с помощью специализированных и уполномоченных ремонтников, ведь он мог вести свое дело в суде без адвоката посвятила себя дизайну, wumigować и закончить дом или квартиру без внешнего архитектором и строительным компаниям или продать тот же самый автомобиль без помощи комиссии, но вы уверены, что, в то же время каждый день ходить на работу в состоянии сделать это 100% безопасно и хорошо, и это эффективно, в кратчайшие сроки и даже под током, постоянно меняющиеся закон?**

**ПРЕИМУЩЕСТВА возможность использования посреднических услуг в области продаж и список других действий, которые агент исполнения ДЛЯ НАС:**

- Профессиональная подготовка и реализация предложения в компьютерную систему компании и поделиться им с другими агентами, как дома, так и за рубежом, а также публикации предложения на многих национальных и международных порталах и рекламы,
- Упражнение бесчисленное количество телефонов в целях содействия предложения потенциально

заинтересованных клиентов

- Несколько поездок на поле, чтобы представить предложение для потенциальных клиентов,
- Организация встреч, чтобы представить клиентам собственности
- Помогите найти общий знаменатель для удовлетворения ожиданий заинтересованных сторон сделки "
- Комплексная оценка кредитоспособности покупателей,
- Помогите выбрать удобный способ финансирования сделок, в том числе банковские кредиты,
- Планирование организации сделки, с точки зрения конкретных видов деятельности и интересов безопасности клиентов,
- Помогите определить конкретные условия контракта, которые защищают интересы сторон сделки,
- Оценка записи любого кредитного договора с точки зрения риска выплатить компенсацию течет к продавцу,
- Встреча необходимые документы и обсуждения сделки у нотариуса,
- Обеспечение завершения сделки, в соответствии с ранее наблюдения,
- Помощь от общего урегулирования и погашения любых долговых продавцом,
- Участие в освобождении и передаче имущества, в том числе протокол приема-передачи.

**Имея это в виду, стоит отметить, что много времени и труда и усилия, приложенные к самореализации Подробные инструкции по покупке мечта или продажи своего имущества, зачастую не компенсирует экономия делает все самостоятельно, и это следует подчеркнуть, что все эти Посредническая деятельность обычно осуществляется за свой счет, в качестве компенсации получает только согласился этап договора и нередко случается, что после успешного завершения сделки удовлетворяет нас как покупателей или продавцов.**

**Кроме того, в каждом из следующих размещения могут быть индивидуально цене индивидуально, но не будет ли это дешевле и проще заплатить один фиксированную плату за все, и это только тогда, когда мы получим желаемый эффект, а также обеспечить безопасность?**

#### **ВНИМАНИЕ!**

Для транзакций, для местных или иностранных рынков распространенный риск СОБСТВЕННОСТИ своих сбережений или целый Жизнь прекрасна, и сюрпризы подстерегают неосторожного SAMOSIÓW много, так что смотрите следующие примеры и думаю, что вы сильно управлять своей собственной?

**ВНИМАНИЕ! Пример № 1** - нажмите, чтобы прочитать:

[Дважды не свой дом продал.!](#)

**СЮРПРИЗ! Пример № 2** - см. часть отрывок из KW:

Rubryka 3.4 - Treść wpisu		
Podrubryka 3.4.1 - Treść prawa, roszczenia, ograniczenia, ostrzeżenia		
Numer i nazwa pola	Indeks Wpisu	Treść pola
1. Rodzaj wpisu	2	OGRANICZONE PRAWO RZECZOWE
2. Treść wpisu	2	UŻYTKOWANIE DZIAŁKI O OBSZARZE 30 ARÓW NA DZIAŁCE NR 60, ZEZWOLENIU PONADTO NA TRZYMANIE WŁASNEJ KROWY, KTÓREJ ZAPEWNI PASZĘ.
3. Przedmiot wykonywania	---	---
4. Pierwszeństwo	---	---
5. Prawo lub roszczenie uprawnione z pierwszeństwa	---	---
6. Lista nieruchomości współwłasnych	1. A: numer księgi wieczystej B: numer wpisu	//
7. Dane o zmianie	---	---

Источник: facebook.com / Agent.Po.Robocie

**Встреча новые сюрпризы будут рады КУПИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ: АГЕНТЫ БЕЗ вы можете найти в ГАЛЕРЕЯ фото ниже!**



Rubryka 3.4 - Treść wpisu		
Treść prawa, roszczenia, ograniczenia		
	Indeks	
	Wpisu	
	2	OGRANICZENIE
	2	UZYTKOWNICZKA
		ZEZWIOLNIE
		PASZAZ
	---	---
	---	---
W sumie	---	---
	---	---
	---	---



Więcej na stronie [www.ilspoland.com](http://www.ilspoland.com)