



**REMAX** delta ktima

# Βοηθός Πώλησης Ακινήτου

Ο αξιόπιστος σύμμαχός σας στο ταξίδι  
της πώλησης του ακινήτου σας.

Η διαδικασία ξεκινά από εσάς.

# Πρόκειται για εσάς

**Βασική μας αρχή:** ό,τι έχει να κάνει με εσάς και τους στόχους σας.

Θα αφιερώσουμε τον απαραίτητο χρόνο να κατανοήσουμε τις ανάγκες, τις προσδοκίες και τους στόχους σας, ώστε να μετατρέψουμε μια σύνθετη διαδικασία σε μια ξεκάθαρη, ασφαλή και αποτελεσματική διαδρομή.

Κατανοούμε ότι η πώληση ακινήτου είναι κάτι πολύ παραπάνω από μια απλή συναλλαγή. Στόχος μας είναι η υψηλότερη δυνατή τιμή, στο συντομότερο δυνατό διάστημα, και η δημιουργία μιας σχέσης αμοιβαίας εμπιστοσύνης.

- Οι ανάγκες σας • Οι στόχοι σας
- Οι ανησυχίες & οι απορίες σας • Ο χρόνος σας
- Τα συμφέροντά σας

## Τι σημαίνει αυτό στην πράξη

- Λεπτομερής εκτίμηση ακινήτου και ανάλυση αγοράς
- Στρατηγική τιμολόγησης & πλάνο προώθησης
- Στοχευμένες υποδείξεις σε αξιολογημένους ενδιαφερόμενους
- Ενημέρωση & διαφάνεια σε κάθε βήμα

**Υπόσχεση συνεργασίας:** Υπερασπιζόμαστε τα συμφέροντά σας με διαφάνεια και ειλικρίνεια, από την ανάθεση έως την μεταβίβαση — χωρίς περιττό άγχος.

Υψηλού επιπέδου υπηρεσίες από τη RE/MAX Delta-Ktima.

# Τι σας προσφέρουμε



## 1 Επαγγελματισμός

Συνεχής εκπαίδευση, διαφάνεια και ξεκάθαρες διαδικασίες σε κάθε στάδιο.



## 2 Γνώση της αγοράς

150+ πωλήσεις/έτος και 300+ μισθώσεις/έτος: αποφάσεις με βάση δεδομένα.



## 3 Εκτίμηση & Τιμολόγηση

Λεπτομερής συγκριτική ανάλυση αγοράς (CMA) για τη βέλτιστη τιμή πώλησης.



## 4 Στρατηγική Προώθησης

Πλάνο marketing με μέγιστη προβολή σε κάθε δυνατό μέσο και κανάλι.



## 5 Καθοδήγηση εγγράφων

Σας εξηγούμε τα απαιτούμενα έγγραφα και σας καθοδηγούμε στη συλλογή τους.



## 6 Διαπραγμάτευση

Διαπραγματευόμαστε εκ μέρους σας για τη βέλτιστη τιμή και τους καλύτερους όρους.

**Στόχος:** να πετύχετε την υψηλότερη τιμή πώλησης — με σιγουριά, ασφάλεια και τεκμηρίωση.

Από την πρώτη συζήτηση έως την μεταβίβαση.

# Πώς σας υποστηρίζουμε

## Οι υπηρεσίες μας (σε πρακτικό επίπεδο)

- Εκτίμηση ακινήτου & συγκριτική ανάλυση αγοράς (CMA)
- Στρατηγική τιμολόγησης & πλάνο προώθησης
- Επαγγελματική φωτογράφιση & παρουσίαση ακινήτου
- Υποδείξεις σε αξιολογημένο πελατολόγιο & feedback loop
- Γραπτές προσφορές & διαπραγμάτευση εκ μέρους σας
- Συντονισμός συγκέντρωσης εγγράφων πώλησης
- Συντονισμός επαγγελματιών (μηχανικός, δικηγόρος, συμβολαιογράφος, τράπεζα)
- Έλεγχος προθεσμιών & απαιτούμενων ενεργειών έως την μεταβίβαση

## Τι κερδίζετε

**Διαφάνεια:** γραπτή ενημέρωση και ξεκάθαρα επόμενα βήματα

**Ταχύτητα:** μέγιστη προβολή, ταχύτερη πώληση

**Δεδομένα:** αποφάσεις με τεκμηρίωση, όχι «αίσθηση αγοράς»

**Ασφάλεια:** σωστός συντονισμός για να μειωθούν οι εκπλήξεις

**Σημαντικό:** Η διαδικασία προσαρμόζεται στην περίπτωσή σας και στον τρόπο που θέλετε να κινηθείτε.

Ένα ξεκάθαρο πλάνο από την αρχή.

# 6 βήματα για μια επιτυχημένη πώληση

## 1 Ανάθεση

Ορίζουμε στόχους, χρονοδιάγραμμα και τους όρους συνεργασίας μας.

## 2 Εκτίμηση & Τιμολόγηση

Συγκριτική ανάλυση αγοράς και καθορισμός βέλτιστης τιμής πώλησης.

## 3 Παρουσίαση Ακινήτου

Προετοιμασία, φωτογράφιση και βελτιστοποίηση της εικόνας του ακινήτου.

## 4 Προώθηση & Υποδείξεις

Στρατηγική marketing, μέγιστη προβολή και υποδείξεις σε ενδιαφερόμενους.

## 5 Προσφορά & Διαπραγμάτευση

Γραπτές προσφορές, διαπραγμάτευση εκ μέρους σας για τους καλύτερους όρους.

## 6 Συμβόλαιο & Μεταβίβαση

Συγκέντρωση εγγράφων, έλεγχος και συντονισμός έως την οριστική μεταβίβαση.

Συμπορευόμαστε μαζί σας από την ανάθεση έως την οριστική μεταβίβαση. Σε κάθε στάδιο έχετε καθαρή εικόνα: τι γίνεται τώρα, τι ακολουθεί και ποιος είναι υπεύθυνος για τι.

Βήμα 1 από 6

# 1 Ανάθεση

- ✓ Ορίζουμε τον στόχο: τιμή, χρονοδιάγραμμα, όρους πώλησης
- ✓ Καταγράφουμε τα χαρακτηριστικά και τα δυνατά σημεία του ακινήτου
- ✓ Συζητάμε τους λόγους πώλησης και τις προτεραιότητές σας
- ✓ Ορίζουμε χρονοδιάγραμμα και τα επόμενα πρακτικά βήματα

## Τι να θυμάστε

*Η σωστή αρχή είναι το θεμέλιο μιας επιτυχημένης πώλησης. Ξεκινήστε σήμερα, με καθοδήγηση και χωρίς πίεση.*

Βήμα 2 από 6

## 2 Εκτίμηση & Τιμολόγηση

- ✓ Πρόσφατες πωλήσεις: συγκρίσιμα ακίνητα καθορίζουν τη σωστή τιμή
- ✓ Τοποθεσία: βασικός παράγοντας καθορισμού αξίας του ακινήτου
- ✓ Κατάσταση: επηρεάζει τόσο την τιμή, όσο και την ταχύτητα πώλησης
- ✓ Ανταγωνισμός: τοποθέτηση σε σχέση με αντίστοιχα ακίνητα αγοράς
- ✓ Χρονική στιγμή: δυναμική είσοδος τις πρώτες 30 ημέρες στην αγορά
- ✓ Εμείς σας συμβουλεύουμε, εσείς παίρνετε την τελική απόφαση

### Τι να θυμάστε

*Από τους 5 παράγοντες αξίας, μπορούμε να επηρεάσουμε μόνο 2: την τιμή και την κατάσταση.*

Βήμα 3 από 6

## 3 Σωστή τιμολόγηση

- ✓ Σωστή τιμή: δημιουργεί ενδιαφέρον, προσελκύει αγοραστές, οδηγεί σε προσφορές
- ✓ Υποτιμημένη τιμή: μπορεί να αποθαρρύνει σοβαρούς αγοραστές
- ✓ Υπερτιμημένη τιμή: λιγότερες υποδείξεις, μεγαλύτερος χρόνος στην αγορά
- ✓ Η τεκμηρίωση μέσω CMA εξασφαλίζει τη βέλτιστη τιμολόγηση

### Τι να θυμάστε

*Ένα σωστά τιμολογημένο ακίνητο πωλείται ταχύτερα και στην καλύτερη δυνατή τιμή.*

Βήμα 4 από 6

## 4 Παρουσίαση & Προώθηση

### Παρουσίαση ακινήτου

- Φροντίστε την εξωτερική όψη του ακινήτου σας
- Τακτοποίηση, καθαριότητα, χωροταξία επίπλων
- Μικρές επιδιορθώσεις & βάψιμο κάνουν μεγάλη διαφορά
- Αφαιρέστε προσωπικά αντικείμενα — κάντε τον αγοραστή να φανταστεί τον χώρο ως δικό του

### Στρατηγική προώθησης

- Επαγγελματική φωτογράφιση & βίντεο
- Προβολή σε remax.gr, portals & social media
- Υποδείξεις σε αξιολογημένο πελατολόγιο ενδιαφερομένων

### Σημείωση

Η πρώτη εντύπωση μετράει. Οι αγοραστές αποφασίζουν εντός 15 δευτερολέπτων. Θα σας συμβουλέψουμε για τα σημεία που χρειάζονται προσοχή.

Βήμα 5 από 6

## 5 Προσφορά & Διαπραγμάτευση

- ✓ Οι προσφορές γίνονται γραπτώς και σας παρουσιάζονται αναλυτικά
- ✓ Διαπραγματευόμαστε εκ μέρους σας για τους καλύτερους όρους
- ✓ Σας συμβουλεύουμε για κάθε προσφορά με τεκμηρίωση
- ✓ Στόχος: η βέλτιστη τιμή πώλησης με τους καλύτερους δυνατούς όρους

### Τι να θυμάστε

*Πάντα υπερασπιζόμαστε τα συμφέροντά σας, με ειλικρίνεια και τεκμηρίωση.*

Βήμα 6 από 6

6

## Δικαιολογητικά & Μεταβίβαση

- ✓ Συγκέντρωση εγγράφων πωλητή, λογιστή και μηχανικού
- ✓ Κατάθεση στον συμβολαιογράφο για τον απαιτούμενο έλεγχο
- ✓ Επίλυση πιθανών τεχνικών και νομικών ζητημάτων
- ✓ Καθοδήγηση έως την οριστική μεταβίβαση, με σεβασμό στον χρόνο σας

### Τι να θυμάστε

*Η τελική ευθεία χρειάζεται προετοιμασία και έλεγχο.  
Είμαστε δίπλα σας μέχρι να παραδώσετε τα κλειδιά.*

Τα Δικαιολογητικά της Πώλησης του Ακινήτου σας

# Φάκελος Εγγράφων Ακινήτου

## Έγγραφα Πωλητή

- Φωτοτυπία ταυτότητας ιδιοκτήτη
- Επάγγελμα, Διεύθυνση κατοικίας ιδιοκτήτη
- ΑΦΜ, ΔΟΥ ιδιοκτήτη
- Τίτλος ιδιοκτησίας (Συμβόλαιο αγοράς, Γονικής παροχής ή Αποδοχή Κληρονομιάς)
- Λογαριασμός ΔΕΗ, ΔΕΥΑΛ, Φ/Α (ΗΚΑΣΠ)
- Μισθωτήριο (Σε περίπτωση που είναι νοικιασμένο)
- Δήλωση Κτηματολογίου (ΚΑΕΚ)
- Κτηματολογικό Φύλλο ακινήτου και Απόσπασμα Κτηματολογικού Διαγράμματος από κτηματολογικό γραφείο Λάρισας

## Λογιστικά Έγγραφα

- Πιστοποιητικό ΕΝΦΙΑ (Εξαετίας με αιτιολογία : Μεταβίβαση ακινήτου με επαχθή αίτια)
- Φορολογική Ενημερότητα του ιδιοκτήτη
- Ασφαλιστική Ενημερότητα του ιδιοκτήτη
- Ε9

## Έγγραφα Ακινήτου

- Πολεοδομικός Φάκελος
- Πιστοποιητικό Ενεργειακής Απόδοσης (ΠΕΑ)
- Βεβαίωση Νομιμότητας Ακινήτου (Σε περίπτωση αυθαιρεσιών θα πρέπει να γίνει νομιμοποίηση – τακτοποίηση, αφού πληρωθεί πρόστιμο)
- Ηλεκτρονική Ταυτότητα «ΑΥΤΟΤΕΛΟΥΣ ΔΙΗΡΗΜΕΝΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ»
- Τοπογραφικό (Εφόσον πρόκειται για μονοκατοικία)



Μαζί σας σε κάθε βήμα!

# Επικοινωνία

## Κεντρικά Γραφεία

 Παπακυριαζή 26-28 & Ρούσβελτ, Λάρισα, ΤΚ 41223

 2410 251 555

 [info@remax-deltaktima.gr](mailto:info@remax-deltaktima.gr)

## Υποκατάστημα Πιερίας

 Χατζόγλου 17B, Κατερίνη, ΤΚ 60100

 2351 075 005

 [info.kat@remax-deltaktima.gr](mailto:info.kat@remax-deltaktima.gr)

**Κλείστε ένα ραντεβού γνωριμίας: θα ορίσουμε μαζί στόχους, στρατηγική τιμολόγησης και πλάνο προώθησης — ώστε να προχωρήσετε με ασφάλεια.**



Ο οδηγός είναι ενημερωτικός και η διαδικασία μπορεί να διαφέρει ανά περίπτωση.