

Sisällys

Kenelle tämä kirja on kirjoitettu?	3
1 Ensitapaaminen.....	8
1.1 Ensikäynti on ladattu suurilla odotuksilla	9
1.2 Luottamus voitetaan ensimmäisen puolen tunnin aikana	9
1.3 Kysy ja kuuntele asiakasta	10
1.4 Kaikki tärkeä tieto asiakkaasta pitää saada ensikäynnillä	10
1.5 Ulkoisella olemuksella on väliä – vältä ylilyöntejä	12
1.6 Luotettava kiinteistönvälittäjä saa toimeksiannon.....	12
2 Hankintakäyntiin valmistautuminen	14
2.1 Ennakotietojen hankkiminen	15
2.2 Yhteinen hankintakäynti kollegan kanssa	17
2.3 Kaksiosainen hankintakäynti	17
2.4 Avioero.....	18
2.5 Paikkakunnalta muutto.....	19
2.6 Arvio perukirjaa varten ja kuolinpesän omistaman asunnon myynti.....	20
2.7 Vuokrattu huoneisto ja sen myynti	21
2.8 Rinnakkaismyynti.....	21
2.9 Toimeksianto siirtyy toiselta välittäjältä.....	22
3 Asunnon hinta-arvio ja toimeksiantosopimuksen tekeminen.....	24
3.1 Neuvonpito	25
3.2 Yleinen markkinatilannekatsaus.....	25
3.3 Pyyntihinnat ja myyntihinnat.....	26
3.4 Välityspalkkio	27

3.5 Toimeksiantosopimuksen sisältö	27
3.6 Selostusliitteen täyttö.....	28
3.7 Toimintatapojen esittely	29
4 Hinnoittelu	32
4.1 Hinnoittelun ratkaiseva merkitys.....	33
4.2 Vältä ylihintoittelua	33
4.3 Kiitoskukat naapurille.....	34
4.4 Odottavan aika voi käydä pitkäksi – ja kalliiksi.....	35
4.5 Hinnoitteluesimerkkejä	35
5 Markkinointi ja myynnin suunnittelu	38
5.1 Myynnin suunnittelu	39
5.2 Myynti-ilmoituksen laatiminen	40
5.3 Asunnon valokuvaus	40
5.4 Kiinteistönvälittäjän toimeksiantojen hankintalähteet	42
6 Esittelyt	44
6.1 Esittelyistä sopiminen	45
6.2 Myyntikohteen kohentaminen	46
6.3 Esittelyyn valmistautuminen	47
6.4 Esittelytilanteen hallitseminen.....	50
6.5 Useita kiinnostuneita ostajaehdokkaita yhtä aikaa esittelyssä	53
6.6 Palaute esittelystä	54
7 Kun myynti takkuu	55
7.1 Myynti pitkittyy.....	56
7.2 Esittelyt eivät herätä kiinnostusta.....	57
8 Kaupanteko.....	59
8.1 Myytävänä asunto-osake.....	60
8.2 Tarjousneuvottelut: tarjouksen tekeminen ja siihen vastaaminen	61
8.3 Tarjouksen esittäminen asiakkaalle.....	62

8.4 Kauppakirjan tekeminen	63
8.5 Kohtuuttomat ehdot	63
8.6 Jälkihoito	63
8.7 Kiinteistönvälittäjä ja kilpailijat	64
9 Uuden kodin etsiminen ja oman kiinteistönvälittäjän apu siinä	65
9.1 Työ jatkuu, kun kauppakirjat on allekirjoitettu	66
9.2 Uuden kodin tarve ja kartoitus alkaa ensikäynnillä.....	66
10 Yhteistyökumppanit	68
10.1 Isännöitsijät.....	68
10.2 Pankit	69
10.3 Kuntotarkastajat	70
10.4 Rakennusliikkeet ja uudisasuntokauppa.....	71
10.5 Laadi itsellesi lista yhteistyökumppaneista	72
11 Kiinteistönvälittäjän koulutus	74
12 Oma toimintasuunnitelma 3 kuukaudeksi	76