**Agjencia Kombëtare e Arsimit, Formimit Profesional dhe Kualifikimeve**

**Sektori i Hartimit të Kurrikulave dhe Materialeve Mbështetëse**

**MATERIAL MËSIMOR**

**Në mbështetje të mësuesve të profilit mësimor**

**NDËRMJETËSIM I PASURIVE**

**TË PALUAJTSHME**

**(2 vjeçar)**

**Niveli V i KSHK**

**(Pas të mesmes)**

**Ky material mësimor i referohet:**

* **Modulit profesional: “Ndërmjetësimi dhe shitja”, viti I, (M-17-1867-22)**

**Përgatiti:**

**Anila Nanaj**

**Diana Bardhi**

**Lorena Totoni**

**Tiranë, 2024**

**RN 1: Nxënësi shpjegon konceptin e ndërmjetësimit dhe format e realizimit të tij.**

1. **Çfarë është ndërmjetësimi dhe çfarë realizon ky proces.**

*“Veprimtaria e ndërmjetësimit të pasurive të paluajtshme” është çdo veprimtari që kryen ndërmjetësi i pasurive të paluajtshme për të ndërmjetësuar përfundimin e një marrëveshjeje për realizimin e veprimit juridik të kalimit të pronësisë së pasurive të paluajtshme ose të të drejtave reale mbi to, duke përfshirë edhe publicitetin kur kryhet nga ndërmjetësi me qëllim promovimin e pasurisë së paluajtshme për palët e treta.”**LIGJ Nr. 9/2022*

Ndërmjetësimi është procesi i gjetjes, negocimit dhe kontraktimit mes palëve i shitblerjes apo qeradhënies së pasurive të paluajtshme. Kjo proces realizohet në mënyrë individuale, i organizuar në zyra të ndërmjetësimit të pasurive të paluajtshme ose nga një i punësuar pranë një zyre ndërmjetësimi të pasurive të paluajtshme. Ndërmjetësit dhe zyrat e ndërmjetësimit të pasurive të paluajtshme janë subjekte që ushtrojnë veprimtarinë e tyre në mënyrë formale dhe kanë detyrimin e regjistrimit në regjistrin tregtar në një nga format e parashikuara në legjislacionin në fuqi për tregtarët dhe shoqëritë tregtare.

Procesi i ndërmjetësimit nis në lidhje me klientët e kontratës për ndërmjetësimin e veprimeve juridike me pasuritë e paluajtshme përmes së cilës ndërmjetësi merr përsipër, sipas kërkesave të klientit, të ndihmojë në realizimin e veprimit juridik të kërkuar, kundrejt pagesës së tarifës përkatëse. Kontrata e ndërmjetësimit bëhet me shkresë, ndryshe nuk është e vlefshme dhe në të përcaktohen, ndër të tjera, edhe detyrimet e ndërsjella të palëve, kohëzgjatja e kontratës dhe kushtet e tjera thelbësore të saj.

Palët përcaktojnë kohëzgjatjen e kontratës së ndërmjetësimit të pasurive të paluajtshme, dhe nëse nuk është bërë kjo, konsiderohet se kontrata e ndërmjetësimit është e lidhur për një afat prej 6 muajsh. Veprimtaria e ndërmjetësimit të pasurive të paluajtshme në rastet kur ushtrohet nëpërmjet organizimit në zyra ndërmjetësimi, të regjistruara si person juridik në një nga format e parashikuara nga legjislacioni në fuqi për tregtarët dhe shoqëritë tregtare realizohet vetëm nga subjektet që janë të pajisura me certifikatën e ndërmjetësit të pasurive të paluajtshme.

Qëllimi kryesor i një ndërmjetësimi është të lehtësojë transaksionet. Një firmë ndërmjetësuese luan një rol vendimtar në shumë transaksione biznesi duke lidhur blerësit dhe shitësit dhe duke ndihmuar në negocimin e marrëveshjeve të transaksioneve. Duke vepruar si ndërmjetës, ndërmjetësit ndihmojnë klientët, jo vetëm në gjetjen e aseteve të kërkuara prej tyre në treg, por edhe të marrin vendime të informuara për blerjen dhe shitjen, për të rritur asetet e tyre. Një nga qëllimet kryesore të shërbimeve të ndërmjetësit është t'u ofrojë individëve dhe investitorëve akses në tregjet financiare. Ato veprojnë si një portë për investitorët për të marrë pjesë në mundësi të ndryshme investimi.

*1. Si të menaxhojmë një klient dhe procesin e shitjes/blerjes qeradhënes/qeramarrjes:*

a- Krijo një marrëdhënieje besimi! Të qenit transparent dhe profesional është thelbësor për të fituar besimin e klientëve.

b- Ndihmo në procesin e vlerësimit të pasurisë. Demonstro njohuri të thella mbi tregun dhe ndihmo në vlerësimin e pasurisë që transaksioni të jetë i drejtpërdrejtë dhe pa vonesa.

1. **Si të negociojmë çmimin dhe kushtet e shitjes.**

a- Një koncept i plotë i tregut të pasurive të paluajtshme është thelbësor për të negociuar me sukses.

b- Menaxhimi i pritshmërive të klientëve është i rëndësishëm, duke u siguruar që të dyja palët janë të kënaqura me marrëveshjen.

*3.*Si të përdorim IT në procesin e shitjes dhe ndërmjetësimit, platformat online dhe marketingun dighital

a- Përdorimi i internetit dhe rrjeteve sociale për promovimin e pasurisë është shumë efektiv dhe mund të sjellë një numër të madh blerësish potencialë, website, sic jane brand ne Shqiperi si p, sh Remax.al , Century 21, Futur Home real etj

b- Aplikacione dhe software për menaxhimin e dokumenteve dhe transaksioneve. Teknologjia mund të ndihmojë për të menaxhuar dokumentet dhe për të përshpejtuar procesin e shitjes.

***Çështja 2. Kriteret për të patur një ndërmjetësim të suksesshëm***

Kur bëhet fjalë për menaxhimin e investimeve tuaja apo sigurimin e një pasurie, firmat e ndërmjetësimit luajnë një rol vendimtar. Një firmë ndërmjetësimit vepron si një ndërmjetës midis shitësve dhe blerësve, qeradhënësve dhe qeramarrësve duke lehtësuar blerjen dhe shitjen apo procesin e qeradhënies. Të kuptuarit se si funksionojnë shërbimet e ndërmjetësimit dhe qëllimi i tyre është thelbësore për çdo investitor, që kërkon të lundrojë në botën komplekse të pasurisë së paluajtshme.

Një nga qëllimet kryesore të shërbimeve të ndërmjetësimit është t'u ofrojë individëve familje apo investitor familjar akses të shpejtë, të sigurt dhe fitimprurës në tregjet e pasurive dhe mundësi e lehtësi njohje për financim nga institucionet financiare. Ato veprojnë si një portë për investitorët për të marrë pjesë në mundësi të ndryshme investimi duke ofruar mundësi dhe mjete investitorëve të blejnë dhe shesin prona me qëllim maksimizimin e fitimit. Shërbimet e suksesshme të ndërmjetësimit mundësojnë gjithashtu diversifikimin të portofolit të pronave duke ulur ose minimizuar rrezikune investimit. Duke ofruar një gamë të gjerë opsionesh investimi, firmat e ndërmjetësimit lejojnë investitorët të shpërndajnë fondet e tyre nëpër tipologji të ndryshme asetesh/prona. Ky diversifikim ndihmon në uljen e ndikimit të performancës së çdo investimi të vetëm në portofolin e përgjithshëm.

Për një ndërmjetës të suksesshëm është thelbësore të merren parasysh faktorë të tillë si:

* + karakteristikat e kërkuara të pronës,
  + çmimet,
  + mundësia e financimit
  + mbështetja e klientit.

Duke vepruar si ndërmjetës i sukseshëm arrihet:

1. *Lidhja në kohë e blerësve dhe shitësve apo qeramarrës/ qerradhënësit*.

Shërbimet e ndërmjetësimit veprojnë si mediatorë duke lidhur blerësit dhe shitësit në tregjet e pasurisë së paluajtshme. Ato lehtësojnë tregtimin/përdorimin kundrejt rentës të pronave duke përputhur kërkesat e blerësve dhe shitësve me ofertat e institucioneve kredituese që ofrojnë likuiditet në treg.

2*. Kryerja e hulumtimit gjithëpërfshirës dhe analizës së tregut*. Kjo përfshin vlerësimin e llojeve të ndryshme të pronave për ndërmjetësim, evidentimin dhe listimin e avantazheve dhe disavantazheve të tyre.

3.*Ekzekutimi i transaksioneve në kohë dhe me korrektësi* si edhe kalim i pronësisë në mënyrë efikase: Një qëllim tjetër i shërbimeve të ndërmjetësimit është të realizojë procesin në mënyrë efikase. Ato ofrojnë infrastrukturën dhe dokumentacionin e nevojshme për të siguruar që kalimi të kryhen saktë, shpejt dhe me çmimet më të mira të disponueshme. Ky efikasitet është thelbësor, veçanërisht në tregjet e pronave me ritme të shpejta-dinamike, ku çmimet mund të ndryshojnë me shpejtësi.

***Çështja 3. Ndryshimi dhe kufizimet ndërmjet rastit të përfaqësimit njëkohësisht të blerësit dhe shitësit dhe bashkëpunimit:***

Ndërmjetësi në kryerjen e veprimtarisë së ndërmjetësimit apo të veprimeve të tjera që lidhen me punën, që është objekt i ndërmjetësimit, është i detyruar të veprojë me kujdesin e duhur si agjenti i blerësit apo shitësit, po aq sa edhe i të dy palëve.

Agjenti imobiliar përfaqëson dhe mbron interesat e blerësve. Ata i detyrohen klientit të tyre me përgjegjësi dhe marrin përsipër një gamë të gjerë detyrash .

***Agjenti i blerësit*** i detyrohet klientit me përgjegjësi dhe merr përsipër një gamë të gjerë detyrash

Agjenti i blerësit ka për detyrë:

* Krijimin e një liste të pronave të mundshme bazuar në preferencën e blerësit duke vepruar si ekspert i tregut lokal
* Organizimin e udhëzimeve për klientin/blerësin
* Përgatitjen e vlerësimit të çmimeve për pronën
* Shkrimin e ofertave dhe ndihma në negociata
* Lehtësim e klientit gjatë procesit të mbylljes së transaksionit
* Organizimin e inspektimeve të pronës
* Rishikimin e informacioneve shpjeguese dhe adresimin e çdo shqetësimi apo problemi që lind

Agjenti i blerësit kompensohet tradicionalisht nëpërmjet komisionit të paguar për shitjen e një prone. Agjenti i shitësit në përgjithësi e ndan komisionin e tij me agjentin e blerësit. Megjithatë, kompensimi i kooperativës po ndryshon. Ndërsa është e mundur që agjentët e blerësit të marrin ende pagesën e komisionit nga shitësi nëpërmjet agjentit të shitësit, ka kufizime të reja rreth mënyrës se si reklamohet dhe negociohet ai proces. Agjentët e blerësit gjithashtu mund t'i ngarkojnë klientët e tyre tarifa për orë ose fikse në këmbim të shërbimeve të tyre profesionale, si dhe në përputhje me ligjin dhe me rregullat e ushtrimit të profesionit.

***Agjenti i shitësi i*** njohur gjithashtu si agjent listimi, ky profesionist i pasurive të paluajtshme liston, tregton dhe shet një pronë ndërsa mbron dhe i detyrohet një përgjegjësi/besim shitësit gjatë transaksionit të pasurive të paluajtshme ka për detyrë:

* Ofron një kuptim të thellë të tregut dhe vlerësimit të pronës për të ndihmuar një klient të vlerësojë me saktësi pronën e tij, përmes një analize krahasuese të tregut
* Tregon një pronë, organizon fotografi dhe video
* Optimizon një shtëpi për shëtitje, turne dhe shtëpi të hapura
* Liston shtëpinë në CMR dhe bazat e të dhënave të tjera
* Negocion ofertat
* Ndihmon shitësit të krahasojnë ofertat, rastet dhe kushtet
* Menaxhon transaksionin, nga marrëveshja e listimit deri në mbyllje

***Agjenti i dyfishtë***

I referuar shpesh si "marrëveshje me përfundim të dyfishtë", një agjent i dyfishtë shërben si një pikë e vetme kontakti për të dyja palët e një transaksioni gjatë gjithë procesit. Roli i agjentit të dyfishtë merr përsipër përgjegjësitë e agjentit të blerësit dhe shitësit.

Përgjegjësitë e një agjenti të dyfishtë janë të kufizuara, sepse përfaqësimi i të dyja palëve në të njëjtën kohë mund të krijojë konflikte interesi. Kjo është veçanërisht e dukshme kur bëhet fjalë për ofrimin e këshillimit. Për shkak se agjenti idyfishtë mund të çojë në konflikte të mundshme interesi, kjo nuk është e ligjshme në disa vende.

***Agjenti i dyfishtë*** *përmbush këo detyra****:***

* Lehtëson komunikimin dhe siguron transparencë ndërmjet blerësit dhe shitësit
* Vepron si ndërmjetës gjatë procesit të negociatave
* Ofron informacion të tregut për të dyja palët
* Ruan neutralitetin dhe konfidencialitetin, duke siguruar trajtimin e drejtë të të dyja palëve
* Përgatit dokumentacionin dhe sigurohet që të gjitha kërkesat ligjore janë përmbushur dhe dokumentet janë ekzekutuar siç duhet
* Ndihmon në koordinimin e procesit të mbylljes, duke siguruar që të gjithë hapat e nevojshëm të përfundojnë pa probleme dhe me efikasitet

Agjentët e dyfishtë paguhen me komision, por klientët mund të jenë në gjendje të negociojnë një tarifë më konkurruese, pasi ofertat e agjentit të dyfishtë janë të kufizuara.

***Agjent i dyfishtë kundrejt agjentit të njëanshëm***

Ndërsa një agjent i dyfishtë përfaqëson të dyja anët e transaksionit të pasurive të paluajtshme, një agjent i njëanshëm është paksa i ndryshëm. Brokerat shpesh caktojnë një agjent të njëanshëm për të përfaqësuar një klient në një transaksion ku ndërmjetësimi përfaqëson si blerësin ashtu edhe shitësin. Është një mënyrë për të shmangur konfliktet e interesit duke lejuar ende të njëjtin ndërmjetës të trajtojë të dyja anët e transaksionit. Në rastin e një transaksioni veçanërisht kompleks, mund të ketë dy agjentë të njëanshëm, nga një për të ndihmuar me çdo element të blerjes.

***Çështja 4. Karakteristikat e ndërmjetësimit ekskluziv, detyrimet dhe përfitime***:

*Kontrata e ndërmjetësimit ekskluziv*

.Me kontratën e ndërmjetësimit ekskluziv klienti merr përsipër të ***mos angazhojë ndërmjetës tjetër për të njëjtin objekt të kontratës së ndërmjetësimit ekskluziv.*** Ky detyrim duhet të jetë i përcaktuar shprehimisht në kontratën e ndërmjetësimit. Nëse gjatë kohëzgjatjes së kontratës për ndërmjetësim ekskluziv klienti ka kryer të njëjtin veprim juridik për të cilin ka lidhur kontratën me ndërmjetësin e parë, personalisht apo nëpërmjet një ndërmjetësi tjetër, duke shkelur detyrimet e kësaj kontrate, ai është i detyruar t’i paguajë ndërmjetësit ekskluziv tarifën e ndërmjetësimit sipas përcaktimeve në kontratën e ndërmjetësimit ekskluziv.

*Detyrimet e ndërmjetësit eksluziv*

*Ndërmjetësi ekskluziv i pasurive të paluajtshme gjatë ushtrimit të veprimtarisë kryen detyrat e mëposhtme:*

* kryen veprime që kanë si qëllim që të gjejnë dhe të lidhin klientin me palën tjetër të veprimit juridik eventual, me qëllim kalimin e pronësisë ose të të drejtave reale mbi pasuritë e paluajtshme për të cilat është lidhur kontrata e ndërmjetësimit:
* kryen shërbimin e ndërmjetësimit në çdo rast mbi bazën e një marrëveshjeje me shkrim të lidhur ndërmjet tij dhe klientit, në përputhje me dispozitat e këtij ligji;
* sigurohet që përpara lidhjes së kontratës së ndërmjetësimit, pala ka të drejtën për të disponuar lirisht mbi pronën ose të drejtat e tjera reale mbi pasuritë e paluajtshme objekt ndërmjetësimi, sipas dokumentacionit të paraqitur nga klienti;
* mban të dhëna për pasuritë e paluajtshme për të cilat ai ndërmjetëson. Këto të dhëna ruhen nga ndërmjetësi në përputhje me legjislacionin në fuqi për parandalimin e pastrimit të parave dhe financimit të terrorizmit;
* informon klientin për të gjitha rrethanat që lidhen me veprimin juridik për të cilin po realizohet ndërmjetësimi, si dhe e këshillon për pasojat juridike që rrjedhin nga veprimet procedurale, me qëllim që të mos dëmtohen interesat e tij;
* ruan sekretin profesional dhe nuk zbulon të dhëna, të cilat i ka mësuar gjatë veprimtarisë së tij profesionale ose nga dokumentet që i janë vënë në dispozicion nga klienti, përveç kur dhënia e këtij informacioni është detyrim ligjor;
* raporton çdo dyshim që ka për rastet kur e di apo dyshon se po kryhet, është kryer, apo tentohet të kryhet pastrimi i produkteve të veprës penale apo financimi i terrorizmit, si dhe për çdo rast tjetër për të cilin ka detyrimin për të raportuar në përputhje me legjislacionin në fuqi për parandalimin e pastrimit të parave dhe financimit të terrorizmit;
* vepron me profesionalizëm, besnikëri, ndershmëri dhe dinjitet, si dhe udhëhiqet nga interesat e klientit, sipas legjislacionit në fuqi;
* detyrohet të kthejë çdo dokumentacion origjinal të siguruar nga klienti me përfundimin e marrëveshjes ndërmjet tij dhe klientit;
* përmbush në mënyrë të rregullt detyrimet tatimore dhe çdo detyrim tjetër;

Ekskluziviteti në Marrëveshjen e Ndërmjetësimit të Pasurive të Paluajtshme

Ekskluziviteti në marrëveshjet e ndërmjetësimit të pasurive të paluajtshme është një aspekt i rëndësishëm që ka të bëjë me të drejtat dhe detyrimet e të dyja palëve të përfshira: klientëve (shitësve ose blerësve) dhe agjencisë së pasurive të paluajtshme (ndërmjetësi).

Kjo lloj marrëveshjeje ka si qëllim sigurimin e një bashkëpunimi të ngushtë dhe të fokusuar, duke i dhënë agjencisë të drejtën ekskluzive për të ndërmjetësuar transaksionin e pasurisë për një periudhë të caktuar kohe. Konceptet kyçe të një marrëveshjeje ekskluzive ndërmjetësimi, të drejtat dhe detyrimet e palëve të përfshira, si dhe një shembull kontrate për të ilustruar mënyrën se si mund të veprohet.

1. Koncepti i Ekskluzivitetit në Ndërmjetësimin e Pasurive të Paluajtshme Ekskluziviteti është një marrëveshje që i jep agjencisë të drejtën e vetme për të ndërmjetësuar një pasuri të caktuar për një periudhë të caktuar kohe. Kjo nënkupton që shitësi (ose blerësi) nuk mund të angazhojë agjenci të tjera për të ndërmjetësuar atë pasuri gjatë periudhës së vlefshmërisë së marrëveshjes. Kjo marrëveshje ka disa avantazhe për të dyja palët: Për agjencinë: Siguron një angazhim të vetëm për shitjen ose blerjen e pasurisë dhe mundësi më të mira për të negociuar dhe menaxhuar transaksionin. Për klientin (shitësin/blersin): E siguron se do të ketë një profesionist të dedikuar që do të punojë për të realizuar transaksionin dhe mund të përfitojë nga njohuritë dhe lidhjet e agjencisë.

* *.Të Drejtat e Klientëve në Një Marrëveshje Ekskluzive Ndërmjetësimi* Në një marrëveshje ekskluzive ndërmjetësimi, klienti ka disa të drejta që mbrohen ligjërisht dhe që janë të rëndësishme për një marrëdhënie të drejtë dhe të ekuilibruar me agjencinë. Të drejtat e klientëve përfshijnë: a-E drejta për të marrë informacion të saktë dhe të plotë\*: Klienti ka të drejtë të marrë informacion të qartë dhe të plotë në lidhje me procesin e ndërmjetësimit, vlerësimin e pasurisë, dhe ofertat që mund të kenë ardhur nga blerësit. b-E drejta për të ndaluar ndërmjetësimin nëse nuk është i kënaqur me shërbimin\* (në përputhje me kushtet e kontratës, përveç nëse është një marrëveshje ekskluzive me periudhë të paracaktuar). c-E drejta për të marrë informacion mbi ofertat dhe kërkesat për pasurinë\* që janë bërë gjatë periudhës së marrëveshjes.
* Detyrimet e Klientit:

1. Sigurimi i dokumenteve të nevojshme ligjore: Klienti duhet të sigurojë që të gjitha dokumentet ligjore dhe administrative që lidhen me pasurinë të jenë të plota dhe të sakta.
2. Përputhshmëria me kushtet e kontratës: Klienti duhet të përmbushë detyrimet e tij sipas kontratës, duke mos angazhuar agjenci të tjera për të ndërmjetësuar pasurinë përderisa marrëveshja është në fuqi.

* *Të Drejtat e Agjencisë së Pasurive të Paluajtshme*

1. E drejta për të negociuar dhe për të përfaqësuar shitësin ose blerësinnë emër të tij, për të arritur marrëveshje të favorshme.
2. E drejta për të marrë komisionin në përputhje me kushtet e kontratës, për çdo transaksion të realizuar, përveç nëse klienti ka ndërprerë marrëveshjen ekskluzive.
3. E drejta për të pasur kohë ekskluzive për të punuar dhe promovuar pasurinë në treg.

* 4.Detyrimet e Agjencisë: Angazhim dhe profesionalizëm:

1. Agjencia duhet të veprojë në mënyrë profesionale, duke përdorur të gjitha mjetet dhe njohuritë për të promovuar pasurinë dhe për të gjetur një blerës.
2. Informacion i qartë: Agjencia ka detyrimin të ofrojë informacion të saktë dhe të plotë në lidhje me pasurinë dhe procesin e ndërmjetësimit.
3. Vlerësim dhe promovim i pasurisë: Agjencia duhet të vlerësojë pasurinë dhe të sigurojë që ajo të promovohet në tregun e duhur për të tërhequr blerësit potencialë.

Afati i Marrëveshjes Ekskluzive Ndërmjetësimi Afati i marrëveshjes ekskluzive është periudha e kohës për të cilën agjencia ka të drejtën ekskluzive për të ndërmjetësuar pasurinë. Ky afat mund të jetë nga disa muaj deri në një vit, varësisht nga natyra e pasurisë dhe kërkesat e klientit. Pas përfundimit të afatit, marrëveshja mund të rinovohet, të anulohet ose të kalohet në një marrëveshje jo-ekskluzive

Në rast se ka mosmarrëveshje gjatë periudhës së marrëveshjes, palët duhet të kërkojnë ndermjetesim me mirkuptim përmes negocimit. Nëse ndermjetesim me mirekuptim nuk është i mundur, mund të përdoren mekanizma të tjerë si p.sh duke ju drejtuar gjykates kompetente te rrethit gjyqesor.

***Çështja 5. Karakteristikat e ndërmjetësimit të hapur.***

Në parim, hapja e një llogarie ndërmjetësimi pasuror të hapur është po aq e thjeshtë sa hapja e një llogarie bankare - ju regjistroheni dhe mbani llogarinë. Sidoqoftë, ekziston një ndryshim i madh: Një llogari ndërmjetësimi pasuror ju lejon të filloni të vendosni pronat e portofolit tuaj më shpejt në treg. Krijimi i një llogarie ndërmjetësimi në një nga disa ndërmjetësues të disponueshëm n mund të bëhet brenda pak minutash, por duhet të merrni pak kohë për të studiuar se cili ndërmjetës mund t'ju ndihmojë më shumë.

*Hapja e një llogarie ndërmjetësimi në internet është relativisht e thjeshtë, por ndryshe nga një llogari bankare, ju lejon të filloni të vendosni tregti dhe të investoni paratë tuaja.*

*Krijimi i një llogarie ndërmjetësimi në internet në një broker në internet mund të bëhet brenda pak minutash.*

*Kur hapni një llogari ndërmjetësimi në internet, merrni kohë për të studiuar se cili ndërmjetës mund t'ju ndihmojë më shumë, veçanërisht nëse jeni një investitor fillestar.*

*Përcaktoni nëse dëshironi të hapni një llogari marzhi, e cila ju lejon të huazoni menjëherë para për të investuar kur është e nevojshme, ose një llogari në para, e cila ju lejon të investoni vetëm paratë që keni.*

*Mësoni se si të zbusni rrezikun e humbjes së parave në treg përpara se të hapni dhe të filloni të përdorni një llogari brokerimi në internet.*

**RN 2: Nxënësi liston pronën me çmimin e tregut.**

***Çështja 1. CMA (analizë krahasuese të tregut) për pronën që do të trajtojë për shitje ose qira;***

Një analizë krahasuese e tregut (CMA) është një vlerësim i çmimit të një shtëpie që përdoret për të ndihmuar shitësit të vendosin çmimet e listimit dhe për të ndihmuar blerësit të bëjnë oferta konkurruese. Analiza merr në konsideratë vendndodhjen, vjetërsinë, madhësinë, ndërtimin, stilin, gjendjen dhe faktorë të tjerë për pronën dhe element të tjerë të krahasueshme.

Një analizë krahasuese e tregut i ndihmon shitësit të zgjedhin çmimet më të mira të listimit për shtëpitë e tyre. Çmimi "më i mirë" është ai që nuk është aq i ulët saqë e lë shitësin në më shumë borxhe ose aq i lartë sa shtëpia nuk do ta shesë. Për blerësit, një CMA mund të verifikojë, nëse një shtëpi është në intervalin e duhur të çmimeve dhe të ndihmojë në përcaktimin e një oferte konkurruese që do të merret seriozisht - pa e tepruar.

Një CMA krahason një pronë me shtëpi të tjera të ngjashme në vendndodhje, madhësi dhe veçori. Në mënyrë ideale, një CMA përdor shtëpitë e shitura së fundmi nga e njëjta nënndarje. Sigurisht, gjetja e shtëpive që janë shitur brenda tre deri në gjashtë muajt e fundit në zonën e afërt mund të jetë e vështirë nëse jeni në një treg me vëllim të ulët ose në një treg të pasurive të paluajtshme rurale. Në këto raste, një vlerësim zyrtar mund të jetë një alternativë më e mirë.

Një analizë krahasuese e tregut është një vlerësim çmimi, kështu që agjentët e pasurive të paluajtshme dhe agjentët nuk kanë nevojë për një licencë vlerësuesi për të kryer një CMA ndërsa u shërbejnë klientëve.

Kur një agjent imobiliar ose ndërmjetësi kryen një analizë krahasuese të tregut, ata do të krijojnë një raport që detajon gjetjet. Nuk ka asnjë raport të standardizuar të CMA; megjithatë, është e rëndësishme të theksohet se disa shtete kanë statute që kërkojnë që informacioni specifik të përfshihet në CMA.1

Thënë kështu, një CMA zakonisht përfshin:

* Vendodhjen /Adresa e pronës dhe tre deri në pesë të krahasueshme
* Përshkrimin e çdo prone, duke përfshirë lartësinë, planimetrinë dhe numrin e dhomave të gjumit dhe banjove
* Sipërfaqja /Hapësira katrore e çdo prone
* Çmimi i shitjes
* Rregullimet e kursit të këmbimit për çdo ndryshim monedhe vendase -të huaj
* Çmimi i rregulluar i shitjes për metër katror
* Një listë çmimesh të arsyeshme për pronën

Një CMA plotësohet nga një agjent imobiliar, shitësi ose blerësi duke përdorur shtëpi të krahasueshme për të vlerësuar një çmim. Ky çmim i vlerësuar më pas mund të përdoret për të negociuar një çmim shitje.

Ky vlerësim kërkon një vlerësues të licencuar dhe të certifikuar nga shteti. Vlerësuesi krahason shtëpi të ngjashme në madhësi, plan urbanistik dhe vendndodhje. Më pas, ata vlerësojnë kushtet e tregut të banesave dhe gjenerojnë një raport me vlerën e tregut të shtëpisë. Rezultati i vlerësimit përdoret nga huadhënësit për të përcaktuar shumën për të cilën miratohet si kredimarrës ,një blerës.

Dallimi kryesor është se, një CMA përcakton çmimin e një shtëpie, ndërsa një vlerësim përcakton vlerën e saj - çmimi është ajo që paguani për diçka ndërsa vlera është ajo që vlen.

***Çështja 2***: ***Krahasim i pronës me qëllim përcaktimin sa më të saktë të çmimt dhe termave të ofruara për shitjen***:

Ndërmjetësuesim i pasurive të paluajtshme është një proces që mundëson transaksionin midis shitësve, blerësve, qiramarresve dhe qiradhenesve të pasurive të patundshme. Misioni i këtij sherbimi është finalizim i një transaksion të pasurive të paluajtshme ndërmjet blerësit dhe shitësit ose qiramarresit dhe qiradhenesit. Per sherbimin e ofruar ndërmjetesuesi përfiton komision.

Mjaft individë, si dhe persona fizike ose juridike, janë te interesuar te dine se sa janë vlerat e tregut te pronave qe ato zotërojnë. P.sh. e një apartamenti apo dyqani, e një restoranti ose hoteli, vile apo trualli, pike karburanti ose pike prodhimi, magazine apo fabrike etj...

Ndërmjetësuesi:

1.Vlerëson këto prona sipas standardeve. Qëllimi i vlerësimit mund te jetë për:

* Njohjen e vlerës së pronës.
* Bankat në rast marrje kredie prej tyre.
* Llogari të gjykatave në rast konfliktesh pronash.
* Firmat private, të cilat duan te dinë realisht ose të regjistrojnë në bilancin e tyre vlerën e kapitalit të vet.

2. Liston pronat sipas tipologjisë së pronës dhe cmimit

3. Krahason pronat e ngjashme dhe evidento pronën me avantazh absolut ose krahasues.

*Ç****ështje 3 Si të bëni një analizë krahasuese të tregut***

Një CMA përfshin shumë më tepër sesa thjesht krahasimi i çmimeve të shtëpive të shitura së fundmi në zonë. Këtu është një përmbledhje e hapave bazë për krijimin e një CMA të saktë:

1*. Vlerësoni Lagjen*

Për të vendosur çmimin e duhur të listimit - ose për të siguruar që një shtëpi për të cilën ju intereson është një marrëveshje e mirë - CMA duhet të marrë parasysh cilësinë e përgjithshme të lagjes. Për shembull, duhet të marrë parasysh blloqet më tërheqëse dhe të adresojë lehtësitë e komunitetit, telashet dhe rregullat e HOA. Po aq të rëndësishme për përfshirje janë afërsia e shkollës dhe tërheqja e kufizuar.

*2.Mblidhni detaje rreth pronës*

Nëse një agjent imobiliare ose ndërmjetësi bën CMA, ata do të shqyrtojnë listimin ekzistues (nëse ka një të tillë) dhe do të bëjnë një vizitë personalisht për të mbledhur informacione rreth shtëpisë. Ata do të marrin parasysh madhësinë e shtëpisë (veçanërisht hapësirën e banueshme), moshën, stilin, ndërtimin, gjendjen, paraqitjen, përfundimet, peizazhin, përmirësimet dhe përditësimet.

*3. Zgjidhni pronën*

Gjeni tre deri në pesë shtëpi të krahasueshme në zonën që janë shitur kohët e fundit, sa më afër shtëpisë që të jetë e mundur. Në mënyrë ideale, kompletet do të jenë brenda një milje nga prona dhe në të njëjtin distrikt shkollor. Përqendrohuni në shtëpi të ngjashme për sa i përket pamjes katrore, madhësisë së pjesës, dhomave të gjumit, banjove dhe llojit të ndërtimit. Kushtojini vëmendje kur shiten prona e krahasueshme: Sa më e fundit, aq më mirë - çmimet e pasurive të paluajtshme mund të luhaten me shpejtësi

*4.Rregullo/përshtat për dallimet*

Hapi tjetër është përshtatja për dallimet midis shtëpisë dhe secilës pronë të krahasueshme. Një agjent i pasurive të paluajtshme ose ndërmjetësi me përvojë mund të caktojë një çmim për secilën nga ndryshimet dhe të rregullojë çmimin e secilit kompliment në përputhje me rrethanat. Mund të duket kundërintuitive, por nëse kompjuteri ka një veçori inferiore, bëhet një rregullim pozitiv në çmimin e kompiut dhe anasjelltas.

Për shembull, nëse një banesë ka një dhomë gjumi shtesë është e arsyeshme të supozohet se blerësi ka paguar më shumë për të marrë dhomën shtesë të gjumit. Në këtë rast, ju do të zbrisni apo shtoni dicka nga një banesë tjetër për të llogaritur dhomën e gjumit shtesë, duke lejuar kështu një krahasim banesë-banesë . Prandaj, çmimi i shtëpisë së synuar nuk rregullohet kurrë.

*5. Përcaktoni çmimin për metër katrore pas rregullimeve*

Shumë agjentë dhe agjentë të pasurive të paluajtshme përdorin softuer/programe për të gjeneruar raporte gjithëpërfshirëse me pamje profesionale të CMA. Nëse planifikoni të krijoni tuajën, përdorni një fletëllogaritëse për të mbajtur gjurmët e kërkimit tuaj ose provoni një mjet në internet me çmimin e shtëpisë të ofruar nga një nga faqet e internetit të listimit të pasurive të paluajtshme. Më poshtë është një shembull i një raporti CMA.

Kur jeni në treg për një shtëpi të re ose kërkoni të shesni shtëpinë tuaj aktuale, të kuptoni se sa të ofroni ose kërkoni mund të jetë një sfidë e konsiderueshme. Sa vlen një shtëpi mund të duket mjaft subjektive, duke marrë parasysh sa faktorë ndikojnë në përcaktimin e saj. Megjithatë, çmimi i pronës është një shkencë. Kjo është arsyeja pse agjentët e pasurive të paluajtshme kryejnë një analizë krahasuese të tregut (CMA).

*Ç****ështje 4 Si përgatitet një analizë krahasuese e tregut?***

Për të kryer analizën, agjentët e pasurive të paluajtshme kërkojnë për shtëpi të shitura së fundmi në të njëjtën zonë që janë sa më të ngjashme me pronën subjekt.

Këto shtëpi, të cilat njihen si COMPS - ose prona të krahasueshme - përdoren për të kryer një qasje të krahasimit të shitjeve ndaj çmimeve. Kjo qasje mbështetet në premisën që ju mund të kuptoni vlerën e një shtëpie duke identifikuar se sa do të kushtonte blerja e një prone të ngjashme me të njëjtën dëshirë.

***Rregulli i Treshit .***

Hapi i parë për një agjent që përgatit një CMA është të:

* gjejë tre shtëpi që janë shitur kohët e fundit (më së shumti brenda 6 muajve të fundit, por mundësisht 3 muajve). Këto tre shtëpi duhet të jenë sa më të ngjashme dhe të vendosura sa më afër që të jetë e mundur.

Pasi të zgjidhen të paktën tre shtëpi, secila shqyrtohet tërësisht për të përcaktuar se si ndryshon nga shtëpia në fjalë. Pasi diferencat të jenë të detajuara dhe të vlerësuara me çmime, çmimi i shitjes së çdo kompi rregullohet për të përcaktuar se sa do të kushtonte nëse do të ishte pothuajse identike me pronën e subjektit dhe do të shitej në tregun aktual.

* Llogaria për kushtet e tregut

Kushtet e tregut janë një përmbledhtazi, treguesit me analiza krahasuese të tregut dhe përcaktimin e çmimeve në përgjithësi. Kjo është arsyeja pse është më mirë të përdorni shtëpi të krahasueshme që janë shitur sa më vonë të jetë e mundur. Gjithashtu, tregu konkurues i blerësit ose shitësit mund ti ndryshojë vlerat CMA-së. Për shembull, një lagje që rritet me shpejtësi mund të mos ketë prona fort të krahasueshme, sepse çmimet e banesave mund të ndryshojnë në mënyrë dramatike brenda vetëm disa muajve. Nëse jeni duke kërkuar për një shtëpi në një lagje që vlerësohet shpejt/lehtë, mbani mend se edhe pse blerësit dhe shitësit mund të arrijnë një marrëveshje për çmimin, për të marrë financim, do të nevojitet një vlerësim i shtëpisë për të përcaktuar nëse, ai çmim është i justifikuar.

*Ç****ështje 5 Përbërësit e një raporti CMA***

Përfundimi i një CMA është një proces kompleks, ai ndahet në pjesë të veçanta, të menaxhueshme. Së bashku, këto pjesë u japin shitësve dhe blerësve një vlerësim të plotë të vlerës.

Analiza fillon me agjentët që përpilojnë një listë me të paktën tre prona të ngjashme brenda së njëjtës zonë që janë shitur në 3 – 6 muajt e fundit. Nëse nuk ka të dhëna të mjaftueshme për shitjet ose nëse çmimi i mundshëm i shitjes së një shtëpie është duke u llogaritur, agjentët mund të zgjedhin gjithashtu pronat që janë aktualisht të listuara në treg ose në pritje. Edhe listat e skaduara mund të përdoren për të demonstruar çmime që janë shumë të larta për të tërhequr blerës të interesuar.

Le të hedhim një vështrim në një sërë komponentësh që hyjnë në një CMA:

***Vendndodhja***

Kompjuterët më të mirë do të vendosen në të njëjtën lagje me pronën e subjektit. Megjithatë, nëse nuk ka pasur mjaftueshëm shitje të kohëve të fundit në zonë për të përfunduar CMA, agjenti do të zgjedhë kompanitë e vendosura në një zonë që konsiderohet e ngjashme për shkak të cilësisë së shkollave lokale, shkallës së krimit, nivelit të zhurmës, afërsisë me pajisjet etj. në.

***Madhësia e pronës***

Madhësia e pjesës së një prone luan një rol të madh në vlerën e saj të tregut. Një ndryshim i vogël në madhësinë e pjesës mund të ketë një ndikim thelbësor në çmimin e një shtëpie.

***Pamjet katrore***

Sa më e madhe të jetë shtëpia, aq më e vlefshme ka tendencën të jetë. Prandaj, shtrirja e sipërfaqes katrore të banueshme mund të jetë po aq e rëndësishme sa numri i dhomave brenda shtëpisë.

***Mosha dhe gjendja e pronës***

Viti kur është ndërtuar shtëpia dhe nëse është rinovuar së fundmi, ndikojnë në vlerë. Ndërtimet më të reja dhe shtëpitë e ndërtuara me materiale të nivelit të lartë shpesh konsiderohen më të vlefshme, megjithëse shtëpitë historike që janë përditësuar së fundmi mund të kenë gjithashtu çmime të larta blerjeje.

***Numri i dhomave të gjumit dhe banjove***

Sa më shumë dhoma gjumi dhe banja të ketë një shtëpi, aq më e lartë priret të jetë vlera e saj.

***Karakteristika të veçanta***

Veçoritë e veçanta - si vatrat e zjarrit, oborret, pishinat, garazhet, bodrumet e përfunduara dhe kështu me radhë - merren gjithashtu në konsideratë. Megjithatë, është e rëndësishme të kihet parasysh se në varësi të tregut lokal, jo të gjitha tiparet e veçanta do të shihen në të vërtetë si rritje të vlerës së shtëpisë.

***Data e Shitjes***

Komponentët e zgjedhur duhet të jenë shitur brenda 3 – 6 muajve të fundit. Nëse datat e shitjes nuk janë aktuale, çmimet e shitjes duhet të rregullohen për të pasqyruar se si ka ndryshuar tregu. Kushtet e tregut mund të luhaten, qoftë në nivel lokal apo kombëtar, bazuar në madhësinë e inventarit dhe ndryshimin e normave të interesit.

***Kushtet e financimit dhe shitjes***

Lloji i financimit që përdor një blerës për të blerë një shtëpi mund të ndikojë në çmimin e blerjes, ashtu si edhe kushtet e shitjes. Kontingjentet e blerësit mund të pranohen - por vetëm nëse çmimi i ofertës është më i lartë. Nëse shitja e një kompjuteri përfshin koncesionin e shitësit

***Një shembull krahasues i analizës së tregut***

Le të shohim një shembull të thjeshtuar se si një CMA mund të ndihmojë një blerës shtëpie.

Një çift është i interesuar të blejë një shtëpi për një familje që është e listuar për 450,000 Euronë një zone rezidenciale periferi e Tiranës, por ata duan të negociojnë çmimin e kërkuar. Ata i kërkojnë agjentit të tyre të pasurive të paluajtshme të kryejë një analizë krahasuese të tregut në shtëpi për t'i ndihmuar ata të vijnë me një ofertë konkurruese bazuar në tendencat aktuale të tregut.

Agjenti fillon duke mbledhur informacion mbi pronën që çifti dëshiron të blejë dhe gjen informacionin e mëposhtëm:

• Prona ndodhet në një sipërfaqe prej gjysmë hektari në një nënndarje që është e mbushur me shtëpi që janë ndërtuar në të njëjtën kohë dhe kanë planimetri të ngjashme.

• Ka tre dhoma gjumi, dy tualete te plota dhe nje gjysëm banjo.

• Ka oxhak ne sallon dhe garazh per dy makina.

• Shtëpia prej 1000 metrash katrorë është në gjendje të mirë dhe nuk kërkon ndonjë riparim të madh.

• Ndryshe nga shtëpitë e tjera të zonës, bodrumi është përfunduar.

Pas marrjes së këtij informacioni, agjenti kërkon për kompanitë në zonë. Duke qenë se njësia e banimit /lagjja

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***CMA*** | ***Prona I*** | ***Prona II*** | ***Prona III*** |
| Çmimi |  |  |  |
| Vendndodhja |  |  |  |
| Sipërfaqja |  |  |  |
| Dhoma gjumi |  |  |  |
| Tualete |  |  |  |
| Poste Parkim |  |  |  |
| Gjendja e pronës |  |  |  |

është mjaft e madhe dhe kohët e fundit ka pasur shumë aktivitet, agjenti mund të gjejë tre prona të krahasueshme që janë shitur të gjitha në 6 muajt e fundit.

CMA e plotësuar na lehtëson prezantimin argumentues të gjetjeve dhe analizën e realizuar tek klienti shitës/qiradhënës me sa më shumë detaje lidhur:

* kohën mesatare/potenciale të qëndrimit në “raft” të pronave të ngjashme dhe asaj që ne disponojmë
* inventarin në zonë që e favorizonn ose disfavorizon pronën
* ndryshime potenciale të kërkesave të klientëve
* Evidentimin tek klientit shitës/qiradhënës të kostot eventuale n.q.s prona listohet me një çmim mbi mesataren e tregut;
* Inventarizim i pronës, duke saktësuar objektet e përfshira në çmim

***Çështja 6. Prezantimi tek klientit shitës/qiradhënës planin e marketimit të pronës dhe strategjinë për shitjen/dhënien me qira të saj.***

Çfarë është një plan marketing I pasurive të paluajtëshme?Një plan marketing I pasurive të paluajtshme është një srategji e detajuar, që përshkruan se si një pronë do të promovohet,shitet,duke përfshirë veprimet ,lëvizjet dhe burimet e duhura për të tërhequr blerësit ose qeramarrësit e mundshëm dhe për të arritur transaksione të suksesshme, të pasurive të paluajtshme.Një planmarketing efektiv I pasurive të paluajtshme përcakton strategjinë për gjetjen e blerësit/qeramarrësit të mundshëm në minimumin e kohës së qëndrimit të pronës “në raft”.Në tregun aktual të pasurive kërkohet më shumë sesa një agjent që liston pronën,. Sot kërkohet një këshilltar i besuar i cili udhëzon në të gjitha aspektet deri në arritjen e qëllimit. Kështu tour-i virtual I pronave rezulton të jëtë një strategji shumë efikase në të gjithë botën lidhur me pasuritë e paluajtëshme.Këto Tour-e 3D të njohura si binjakët digjital rezultojnë shumë efikase pavarësisht tipit të pronës.Kjo sepse listimi I pronës shoqëruar me fotografi 3D dhe çmime rrit me 31% mundësinë e mbylljes së transaksioni.

*Si të krijoni një plan marketingu të personalizuar për pronën e paluajtshme në 8 hapa*

Pa një plan efektiv të marketingut *të personalizuar për* pronën arritja e qëllimit tuaj mund të ngadalësohet apo edhe të ngecë krejtësisht. Është e lehtë të investosh në mjetet e gabuara të marketingut. Kjo është arsyeja pse është thelbësore të keni një plan për t'i mbajtur gjërat në rrugën e duhur dhe për të ndihmuar në identifikimin e asaj që funksionon apo jo.

Pasja e një plani marketingu siguron që ju të keni një udhërrëfyes për ta zbatuar, për të matur progresin dhe përfundimisht për të arritur qëllimet tuaja. Më në fund do të keni matjet që ju nevojiten. për të rritur fushatën tuaj të marketingut dhe për të arritur transaksionet e synuara. Në tregun e sotëm të pasurive të paluajtshme, nuk mund të vini shumë theks në mënyrën se si promovoni një pronë. Ekspertët thonë se një qasje e shumëanshme është zakonisht qasja më e mirë.

*1. Kuptoni tregun*

Për të kuptuar tregun, duhet të merrni parasysh këto tre pika kryesore: produktin, vendin dhe çmimin.

*Produkti* i referohet llojeve të pronave në rajonin që mbuloni. Kjo ka shumë të ngjarë të mbulojë më shumë se një kategori shtëpish. Për shembull, nëse ndodheni në zemër të një zone të madhe metropolitane, mund të shisni kryesisht apartamente dhe shtëpi në qytet. Në zonën periferike dhe rurale, do të keni të bëni me shtëpi.

Vendi është vendi ku ndodhen pronat. Kjo më së shpeshti i referohet një zone specifike gjeografike, por disa brokera që specializohen në prona si shtëpitë e pushimit shpesh hedhin një rrjet më të gjerë. Kjo mund të ndryshojë tërësisht planin e marketingut që keni në mendje.

Çmimi është kryesisht vetë-shpjegues. Por mbani në mend se çmimi nënkupton gjithashtu që klientela juaj është në kërkim të një lloji të caktuar prone. Ata gjithashtu presin një nivel të caktuar shërbimi. Sa më i lartë të jetë çmimi, aq më të sofistikuara duhet të jenë materialet tuaja të marketingut të pasurive të paluajtshme.

Promoconi Social Media, e mail Marketing: Google Ads and PPC: Lokal Events and Networking:

*2. Analizoni konkurrencën e tregut*

Çdo plan marketingu i pasurive të paluajtshme duhet të marrë parasysh konkurrencën në zonë. Shikoni nga afër numrin e mbylljeve në një vit, çmimin mesatar të listës dhe pjesën e tregut që ato kanë

Pasi të keni një ide për shitjet e tyre, këtu janë disa pyetje që duhen bërë për të ndihmuar në kuptimin e strategjisë së tyre të marketingut:

* + Si e përfaqësojnë markën e tyre personale agjentët e tjerë të pasurive të paluajtshme? A janë sekserët e tjerë të njohur menjëherë?
  + Cilat kanale marketingu po përdorin për të përhapur ndërgjegjësimin – profilet e mediave sociale, printimi, marketingu me email?
  + A përdorin tregjet e pasurive të paluajtshme si Zillow në një mënyrë inovative?
  + Çfarë asetesh të marketingut dixhital po përdorin për listimet e tyre të pronave — a përfshijnë ato fotografinë 3D, planimetritë e dyshemesë dhe zbulimet virtuale?

Të kuptuarit e pikave të forta të konkurrencës suaj është e rëndësishme sepse do të jeni gjithashtu në gjendje të dalloni prej tyre. E gjithë kjo ju ndihmon të planifikoni se çfarë duhet të përfshijë plani juaj i marketingut të pasurive të paluajtshme.

*3. Përcaktoni propozimin tuaj unik të vlerës*

Propozimi juaj unik i vlefshëm është ajo që ju dallon nga konkurrenca.

A janë shumica e ndërmjetësve tuaj nga zona e afërt? Ju mund të promovoni faktin se jeni një ekip i qytetit të lindjes. A keni më shumë përvojë në shitjen e shtëpive të pushimit se kushdo tjetër në rajon? Njohja e kësaj mund t'ju tregojë se ju duhet të shpenzoni më shumë nga dollarët e reklamave në qytetet e afërta ku blerësit janë në treg për një vend ku të kalojnë fundjavat e tyre.

Merrni kohë për të përfunduar atë që njihet si një analizë SWOT e strategjisë suaj të marketingut të pasurive të paluajtshme. Shikoni pikat e forta, dobësitë dhe mundësitë e kompanisë suaj, së bashku me çdo kërcënim që po shfaqet në horizont.

Një nga pikat e forta të kompanisë suaj mund të jetë se ju keni ekspertizë për të ndihmuar blerësit e shtëpive të dyta të sigurojnë financim. Megjithatë, një dobësi mund të jetë se vetëm 10% e shitjeve tuaja aktuale janë për blerësit e shtëpive të dyta. Prandaj, mundësia është duke e rritur këtë përqindje duke sponsorizuar webinare për hipotekat për shtëpitë e dyta.

*4. Vlerësoni strategjinë tuaj aktuale të marketingut të pasurive të paluajtshme*

Hidhni një sy të gjatë në strategjinë tuaj aktuale të marketingut të pasurive të paluajtshme. Ju ndoshta keni tashmë një përzierje të kanaleve të marketingut që variojnë nga posta direkte në mediat sociale. Kjo është një gjë e mirë, sepse bizneset më efektive të pasurive të paluajtshme përdorin çdo mënyrë që munden për të arritur klientët e mundshëm.

*5. Llogaritni koston e planit*

Ju mund të habiteni se sa shumë po i kushtojnë kompanisë suaj disa fushata. Njohja e përfundimit do t'ju ndihmojë të përcaktoni se si t'i shpërndani burimet tuaja për vitin e ardhshëm.

6.Zgjidh kanalet e duhura të marketingut

Bëni një listë të të gjitha kanaleve të marketingut që po përdorni, më pas llogaritni sa kohë po shpenzon ekipi juaj për secilin dhe sa para kushtojnë. Nëse përdorni një fushatë me postë të drejtpërdrejtë për të vënë ju dhe kompaninë tuaj përballë blerësve të interesuar, mbani shënim se sa kohë kushton për të shkruar, modifikuar dhe dizajnuar çdo fletushka. Më pas llogarisni sa po shpenzoni për sa i përket kohës së stafit, kostove të printimit, etj. Bëjeni këtë për çdo kanal marketingu dhe do të keni një ide të mirë se cili kanal marketingu sjell kthimin më të lartë të investimit.

7.Adopto planin marketing me ndryshimet e detyrueshme. Plani nuk është asnjëherë definitiv, ai ndryshon sipas ndryshimeve në treg.

8.Prezanto/Konsulto planin marketing dhe mjetet e zgjedhua tek pala e interesuar



**RN 3: Nxënësi shpjegon kontratën e ndërmjetësimit.**

1. **Kontratat, llojet e tyre.**

Kontratat janë në qendër të transaksioneve të pasurive të paluajtshme. Në çdo hap të procesit, nga lista e marrëveshjeve te kontratat e shitjes, tek dokumentet e hipotekës, kontratat luajnë një rol jetik në pronat e paluajtshme.

Po cfarë është një kontratë? E thënë thjesht, një kontratë është një premtim ligjërisht i zbatueshëm. Ne bëjmë premtime në jetën tonë çdo ditë. Ju mund t'i premtoni një shoku që do ta çojë atë në aeroport. Ose mund t'i premtoni se do t'i huazoni makinën tuaj një shoqeje, në mënyrë që ajo të mund të shkojë vetë në aeroport. Këto lloj premtimesh nuk janë ligjërisht të zbatueshme. Shoqja juaj nuk mund të shkojë në gjykatë dhe të kërkojë nga gjykata që t'ju detyrojë t'i bëni atë udhëtim. Është vetëm një premtim bosh, i pazbatueshëm. Një kontratë është e dobishme në këtë mënyrë. Ju mund t'i kërkoni një gjykate të zbatojë një kontratë dhe gjykata ose do ta detyrojë palën tjetër të përmbushë detyrimet e saj sipas kontratës ose do t'i detyrojë ato t'ju paguajnë dëmshpërblime në para nëse nuk e bëjnë.

Pra, çfarë e kthen një premtim në një kontratë të zbatueshme ligjërisht? Ne do të flasim për elementët thelbësorë të një kontrate më vonë në këtë material. Për momentin, mjafton të dihet se dy persona krijojnë një kontratë kur bien dakord të kryejnë veprime për njëri-tjetrin dhe synojnë ta bëjnë marrëveshjen e tyre të zbatueshme ligjërisht.

Le të bëjmë një turne në llojet e kontratave me të cilat ka të ngjarë të merreni si agjent imobiliar. Siç do ta shihni, shumica e kontratave të pasurive të paluajtshme përfshijnë një person që i jep para një tjetri në këmbim të transferimit të disa interesave në pronën e paluajtshme, duke filluar nga një opsion i thjeshtë në një blerje të plotë.

1. **Kontratat e shitjes**

Të parën për të cilën do mësojmë është një kontratë shitjeje. Kontrata e shitjes është një marrëveshje në të cilën një person pranon t'i shesë pronën e paluajtshme një personi tjetër, i cili, nga ana tjetër, pranon të blejë pronën me një çmim të caktuar përpara një date të caktuar. Kontratat e shitjes mund të përfshijnë kushte të tjera dhe mund të jenë komplekse, por çdo kontratë shitje do të specifikojë një përshkrim ligjor të pronës për shitje, çmimin e saktë që blerësi do të paguajë për të dhe datën në të cilën shitja duhet të mbyllet, në varësi të kushteve specifike për të cilat palët kanë rënë dakord.

Një përshkrim ligjor është i ndryshëm nga adresa postare e një prone, sepse në përshkrimin ligjor duhet të identifikojmë saktë parcelën ligjore sipas karakteristikave dhe kufizimeve në hartën kadastrale, sipas të dhenëva në certifikatën e pronësisë dhe kartelën e pasurisë lidhur me pronarët ligjor në ditën e shitjes. Përshkrimi ligjor mund të jetë një hartë e vendndodhjes, një përshkrim i kufijve të pronës ose një numër parcele nga të dhënat lokale të tokës. Ligji vendor përcakton saktësisht se çfarë kërkohet, por çdo kontratë shitjeje do të sigurojë një përshkrim ligjor të pronës për shitje.

Përveç pronës, çmimit dhe datës së mbylljes, kontratat e shitjes shpesh përfshijnë dispozita të tjera që mbrojnë interesat e blerësit ose shitësit. Shumë dispozita të tilla u japin blerësve një mënyrë për të lënë marrëveshjen. Për shembull, një kontratë shitjeje mund të lejojë një blerës të tërhiqet nga shitja nëse një inspektim i shtëpisë zbulon defekte në pronë, si rezultat i punimeve me defekt, apo shkelje e kontratës në lidhje me afatin e realizimit të objektit.

1. **Kontratat e Qirasë**

Më tej do të flasim për kontratat e qirasë. Qiraja është një kontratë që i lejon dikujt të zotërojë dhe të përdorë pasuri të paluajtshme për një kohë të caktuar. Edhe pse ne mund të jemi më të njohur me qiratë e apartamenteve, një marrëveshje qiraje mund të zbatohet për çdo pronë - një shtëpi, një godinë, madje edhe tokën bosh.

Ashtu si një marrëveshje shitjeje, një qira duhet të identifikojë pronën e dhënë me qira. Megjithatë, për shkak se një qira është vetëm një transferim i përkohshëm i posedimit, përshkrimi i pronës është shpesh më pak formal. Një adresë postare mund të jetë e mjaftueshme për një qira, por jo e mjaftueshme për një kontratë shitjeje.

Qiraja duhet të specifikojë gjithashtu personin që do të marrë në posedim pronën (i njohur si qiramarrësi), për sa kohë do ta posedojnë dhe përdorin pronën dhe sa qira do të paguajnë në këmbim. Me përfundimin e qirasë, posedimi dhe përdorimi i pronës i kthehet pronarit fillestar (i njohur si qiradhënësi).

Një marrëveshje qiraje mund të përfshijë klauzola shtesë, duke përcaktuar detyrime të tjera për secilën palë. Për shembull, qiraja mund të specifikojë se kush është përgjegjës për riparimet nëse një tub shpërthen ose tregon se kur dhe si qiramarrësi mund të hyjë në pronën e dhënë me qira gjatë qirasë.

1. **Kontratat e sipërmarrjes & Marrëveshjet e listimit**

Një kontratë sipërmarrjes i jep një pale një të drejtë - por jo një detyrim - për të blerë një pronë me një çmim të caktuar gjatë një kohe të caktuar. Gjatë periudhës së sipërmarrjes, shitësi nuk mund t'ia shesë pronën askujt tjetër. Në fund të periudhës së sipërmarrjes, nëse mbajtësi i sipërmarrjes nuk e ka ushtruar likujdimin e sipërmarrjes së tij, atëherë shitësi është i lirë t'ia shesë pronën dikujt tjetër.

Me një kontratë sipërmarrje është e drejta e refuzimit të parë, e cila I jep një personi mundësinë për të blerë një ales përpara kujtdo tjetër. Për shembull, nëse një ale e tretë ofron të blejë pronën e shitësit, e drejta e refuzimit të parë mund t’I kërkojë shitësit që fillimisht t’i ofrojë pronën mbajtësit të së drejtës me të njëjtat kushte. Shitësi do të mund t’I shesë ales së tretë vetëm nëse personi që ka të drejtën e refuzimit të parë refuzon ofertën.

**Marrëveshjet e listimit**

Në vijim po rendisim ato se cfarë përfshihen në një marrëveshje listimi, e cila është elementi kryesor dhe shumë domethënës për një agjent të pasurive të paluajtshme. Një marrëveshje listimi është një marrëdhënie agjencie midis një agjenti dhe një shitësi dhe autorizon një agjent të shesë një pronë në emër të shitësit. Marrëveshja e listimit përcakton se si, sa, apo nëse paguhet një agjent i pasurive të paluajtshme.

*Ekzistojnë disa lloje kryesore të marrëveshjeve të listimit.*

**Një e drejtë ekskluzive** për të shitur listimin, siç nënkupton emri i saj, i jep një agjenti të drejtën ekskluzive për të shitur një pronë në emër të shitësit. Shitësi është i lirë ta shesë pronën vetë, por shitësi nuk mund t'i kërkojë një agjenti tjetër ta shesë pronën ndërkohë që e drejta ekskluzive për të shitur është në fuqi. Për më tepër, edhe nëse shitësi e shet pronën vetë, ajo përsëri do të jetë e detyruar t'i paguajë agjentit tarifën e rënë dakord. Me një marrëveshje ekskluzive listimi, nëse ndodh një shitje, agjenti merr një tarifë.

Një listë ekskluzive e agjencisë i jep një agjenti të drejtën ekskluzive për të shitur një pronë në emër të shitësit, por nëse shitësi e shet pronën vetë, pa ndihmën e agjentit, atëherë agjenti nuk ka të drejtë për një tarifë. Sipas një listimi ekskluziv të agjencisë, agjenti merr një tarifë vetëm nëse agjenti prodhon shitjen.

**Një listim i hapur** i lejon shitësit të bëjë marrëveshje listimi me aq agjentë sa dëshiron, dhe asnjë agjent nuk ka të drejtë ekskluzive për të shitur pronën në emër të shitësit. Nëse shitësi e shet pronën pa ndihmën e një agjenti, atëherë asnjë agjent nuk merr një tarifë. Me një listë të hapur, një agjent merr një tarifë vetëm nëse ajo është agjentja e parë që prodhon një shitje.

Lloji i fundit i marrëveshjes së listimit është një marrëveshje neto e listimit. Një listim neto është i dukshëm sepse është i paligjshëm në shumë shtete. Në një marrëveshje neto të listimit, shitësi specifikon se sa dëshiron të marrë nga prona dhe agjenti mund të mbajë çdo shumë shtesë të fituar nga shitja. Shumë shtete nuk i favorizojnë listimet neto, sepse ato tentojnë të krijojnë një konflikt interesi midis shitësit dhe agjentit. Shitësi mund të nënvlerësojë pa vetëdije vlerën e pronës, duke rezultuar në një fitim të papritur të padrejtë për agjentin.

1. **Marrëveshjet e Kontraktorit të Pavarur**

Në llojin e kontratave të pasurive të paluajtshme është dhe ajo që njihet si një marrëveshje e pavarur kontraktori. Ligjet e punës dhe kodet tatimore i trajtojnë njerëzit ndryshe, në varësi të faktit nëse ata janë punonjës apo kontraktorë të pavarur. Ligjet shtetërore kërkojnë që punëdhënësit të mbajnë taksat e listës së pagave nga kompensimi i një punonjësi. Megjithatë, një person mund të konsiderohet një kontraktues i pavarur nëse personi kontrollon mënyrën, vendin dhe kohën në të cilën ata kryejnë shërbimet e tyre. Kompanive nuk u kërkohet të mbajnë taksat e pagave nga pagesat e kontraktorëve të pavarur dhe kontraktorët e pavarur janë përgjegjës për menaxhimin e përgjegjësive të tyre tatimore vetë.

Tradicionalisht, kontraktorët e pavarur tregojnë se janë të pavarur duke demonstruar se ata kontrollojnë kohën, mënyrën dhe vendin në të cilin punojnë. Megjithëse një kompani mund t'i punësojë ata për të kryer një detyrë të caktuar, kompania në përgjithësi nuk u tregon atyre se si, kur ose ku duhet ta bëjnë detyrën. Kontraktori i pavarur është përgjegjës për kryerjen e punës; se si do ta bëjnë këtë është puna e tyre.

Agjentët e pasurive të paluajtshme mund të punojnë si punonjës ose si kontraktorë të pavarur, dhe një firmë brokerimi dhe agjent zakonisht vendosin se cilën qasje do të marrin kur të fillojnë të punojnë së bashku. Shpesh, agjentët e pasurive të paluajtshme fitojnë një komision ose tarifë vetëm nëse bëjnë një shitje dhe nuk marrin asnjë pagë tjetër. Kjo marrëveshje duket shumë si një marrëveshje e pavarur kontraktori. Megjithatë, ligji shtetëror zakonisht kërkon që firmat e ndërmjetësimit të mbikëqyrin agjentët e tyre dhe sa më shumë që një firmë të mbikëqyrë agjentët e saj, aq më pak agjentët duken si kontraktorë të pavarur. Kjo kërkesë ligjore mund ta bëjë të vështirë për agjentët e pasurive të paluajtshme kalimin e testit tradicional për statusin e kontraktorit të pavarur.

Duke e njohur këtë vështirësi, ligjet shtetërore dhe federale hartuan rregulla të veçanta kontraktore të pavarura për agjentët e pasurive të paluajtshme. Për shembull, IRS e konsideron një agjent imobiliar si një "jopunonjës ligjor" nëse (1) agjenti është i licencuar, (2) tarifat e agjentit bazohen në shitje, në vend të orëve të punës, dhe (3) agjenti punon sipas një marrëveshje me shkrim që thotë se agjenti nuk do të trajtohet si punonjës për qëllime tatimore federale. Ligji i shtetit mund të parashikojë kërkesa shtesë, por një marrëveshje e pavarur kontraktori ua bën të qartë të gjithëve - agjentit, firmës së ndërmjetësimit dhe departamenteve tatimore shtetërore dhe federale - se si duhet të trajtohen taksat dhe pagesat e agjentit.

Këto nuk janë të vetmet kontrata që mund të hasni si agjent imobiliar, por këto janë disa nga më të zakonshmet.

1. **Kontratat të shprehura & Kontratat e nënkuptuara**

Tani le të diskutojmë për ndryshimin midis kontratave të shprehura dhe të nënkuptuara. Një kontratë e shprehur është një kontratë ku palët deklarojnë qartë të gjitha kushtet e marrëveshjes dhe secila palë e di se çfarë duhet të bëjë për të përfunduar kontratën. Një kontratë e shprehur mund të jetë me gojë ose me shkrim dhe ende të jetë e zbatueshme. Një kontratë është një kontratë e shprehur nëse palët i kanë shprehur qartë të gjitha kushtet.

Kontratat ekspres janë të zakonshme në pasuri të paluajtshme sepse një kërkesë ligjore e njohur si statuti i mashtrimeve kërkon që shumica e kontratave të pasurive të paluajtshme të jenë me shkrim. Në 1677, Parlamenti anglez miratoi një akt që thoshte se, nëse palët dëshironin që një gjykatë të zbatonte lloje të caktuara kontratash, ato kontrata do të duhej të shkruheshin dhe do të duhej të nënshkruheshin nga personat e lidhur prej tyre. Kjo ide ka ardhur deri në ditët e sotme. Çdo shtet ka një statut të mashtrimeve, dhe të gjitha ato kërkojnë që kontratat në lidhje me transferimet e interesave në pronat e paluajtshme të angazhohen me shkrim. Ekziston një përjashtim i rëndësishëm nga ky rregull. Një qira gojore për më pak se një vit është e detyrueshme dhe nuk ka nevojë të jetë me shkrim.

**Kontratat e nënkuptuara**

Një kontratë mund të jetë gjithashtu një kontratë e nënkuptuar. Një "kontratë e nënkuptuar"është një lloj marrëveshjeje që nuk është shprehur qartë me fjalë të shkruara ose të folura, por që nënkuptohet nga veprimet, sjellja, ose rrethanat e palëve të përfshira. Kjo do të thotë se, megjithëse nuk ka një kontratë të drejtpërdrejtë të nënshkruar ose të folur, veprimet e palëve tregojnë se ato kanë rënë dakord për një marrëveshje të caktuar. Një kontratë e nënkuptuar mund të ekzistojë nëse rrethanat tregojnë se palët synojnë të krijojnë një kontratë. Kontratat e nënkuptuara mund të nënkuptohen në fakt ose të nënkuptuara në ligj.

Për shembull, supozoni se Arbi ka pastruar makinën e Dorës pas reshjeve të borës për shumë vite, dhe çdo herë, Dora i ka paguar Arbit një shumë të caktuar, edhe pse Arbi nuk i dërgoi kurrë një faturë. Nëse një stuhi dëbore godiste përsëri dhe Arbi pastronte makinën e Dorës, por ajo refuzonte të paguante, një gjykatë mund të gjente një kontratë të nënkuptuar në fakt, bazuar në sjelljen e gjatë të Arbit dhe Dorës. Nëse po, gjykata do t'i kërkonte Dorës të paguante Arbi për pastrimin e makinës.

Ju mund të keni menduar se nuk është e lehtë të bindësh një gjykatë për të zbatuar një kontratë të nënkuptuar dhe do të kishit të drejtë. Kontratat e nënkuptuara zakonisht lindin vetëm kur mungojnë elementët thelbësorë të një kontrate të shprehur - kushtet nuk janë shprehur qartë, ose nuk ekziston një marrëveshje me shkrim, ose palët nuk pajtohen për atë që kanë thënë. Në këto rrethana, gjykatat përgjithësisht hezitojnë të konstatojnë se ekziston një kontratë. Si rezultat, në përgjithësi nuk është e mençur të mbështetesh në kontrata të nënkuptuara. Kontratat e shprehura - me shkrim - janë zakonisht mënyra më e mençur.

Për shkak se kontratat e nënkuptuara zakonisht janë çështje vetëm kur nuk ka kontratë me shkrim, ato nuk janë përdorur në pasuri të paluajtshme ose janë përdorur rallë, sepse statuti i nëse ka ndonjë mashtrim, kërkon që pothuajse, të gjitha kontratat e pasurive të paluajtshme të jenë me shkrim.

**7. Kontratat dypalëshe**

Ndryshimi midis kontratave dypalëshe dhe të njëanshme konsiston në faktin se një kontratë dypalëshe ekziston kur një kontratë vendos detyrime mbi të dyja palët. Kur mendojmë për një kontratë, zakonisht mendojmë për një kontratë dypalëshe. Imagjinoni që Arbi pranon t'i shesë Dorës orën e tij në këmbim të 100 dollarëve, dhe ajo pranon ta blejë atë. Arbi dhe Dora kanë detyrime sipas kontratës. Arbi duhet t'i japë Dorës orën e tij dhe në këmbim, ajo duhet t'i japë atij 100 dollarë. Nëse njëra palë refuzon të përmbushë detyrimin e saj ose të tij sipas kontratës, pala tjetër mund të padisë për të zbatuar kontratën.

Kontratat dypalëshe janë të zakonshme në pasuritë e paluajtshme. Për shembull, kontratat e shitjes janë marrëveshje dypalëshe. Shitësi premton t'i sigurojë blerësit titullin e qartë dhe të tregtueshëm të pronës deri në një datë të caktuar, dhe blerësi pranon të sigurojë një shumë të caktuar. Kontrata kërkon që të dyja palët të përmbushin detyrimin brenda afateve të mirëpërcaktuara.

Marrëveshja e qirasë është gjithashtu një kontratë dypalëshe. Qiradhënësi pranon të dorëzojë posedimin dhe përdorimin e pronës për një periudhë të caktuar, dhe qiramarrësi pranon të paguajë një qira të caktuar për përdorimin dhe posedimin e tokës gjatë periudhës së qirasë. Kontrata detyron të dyja palët të kryejnë.

Shumica e marrëveshjeve të listimit janë gjithashtu dypalëshe. Shitësi i jep agjentit të drejtën për të shitur një pronë në emër të shitësit dhe pranon t'i paguajë agjentit një tarifë nëse agjenti bën një shitje. Në këmbim, agjenti/ja pranon të përdorë njohuritë dhe ekspertizën e saj për të shitur pronën për shitësin.

Edhe një marrëveshje kontraktori e pavarur është një marrëveshje dypalëshe ndërmjet agjentit dhe firmës së ndërmjetësimit. Agjenti pranon se është një kontraktor i pavarur dhe pranon të mbajë licencën e tij, të ndjekë ligjet dhe rregullat e shtetit për agjentët e pasurive të paluajtshme dhe të përpiqet të shesë prona. Nga ana e saj, brokerimi pranon të paguajë komisionet dhe tarifat e agjentit për shitjet e agjentit dhe të mos e trajtojë agjentin si punonjës për qëllime tatimore. Të dyja palët kanë detyrime sipas kontratës së punë marrjes apo konsulentit të jashtëm.

**8. Kontratat e njëanshme**

Një kontratë nuk duhet të jetë dypalëshe për të qenë e zbatueshme. Disa kontrata të njëanshme janë gjithashtu të zbatueshme. Një kontratë e njëanshme është një kontratë ku vetëm njëra palë është e detyruar të përmbushë. Supozoni, për shembull, që Arbi humbet macen e tij dhe poston fletushka nëpër lagje ku shkruhet: "Nëse e gjeni macen time të humbur, unë do t'ju paguaj një shpërblim prej 50 dollarësh". Shumë njerëz kalojnë pranë sprovës. Disa madje ndalojnë dhe e lexojnë, por asnjëri prej tyre nuk bën përpjekje për të gjetur macen. Dora, megjithatë, ndalon të lexojë shenjën dhe kupton se ka parë macen e Arbit pranë shtëpisë së saj. Ajo nxiton në shtëpi, e merr macen dhe ia çon Arbit. A duhet t'i paguajë Arbi shpërblimin prej 50 dollarësh?

Fletushka e Arbit është një kontratë e njëanshme - një kontratë e njëanshme - sepse vetëm Arbi kërkohet të përmbushë sipas kontratës. Njerëzit që ndaluan për të lexuar fletushka nuk ishin të detyruar të bënin asgjë. Dora nuk ishte e detyruar ta kthente macen, edhe pse e dinte se ku ishte. Nëse Dora zgjodhi të merrte pjesë, varet tërësisht nga ajo. Megjithatë, Arbi është i detyruar të paguajë shpërblimin prej 50 dollarësh për këdo që shfaqet në pragun e shtëpisë së tij me macen e tij. Pasi një palë doli përpara me macen e tij, kontrata e njëanshme e Arbit e detyroi atë të paguante shpërblimin.

Kontratat e njëanshme ndodhin në pronat e paluajtshme më shpesh si lista të hapura. Mbani mend, një listim i hapur është një marrëveshje listimi në të cilën shitësi pranon t'i paguajë një komision ose tarifë çdo agjenti që shet pronën e shitësit. Asnjë agjent nuk është i detyruar të përpiqet të shesë pronën, por nëse e shesin atë, atëherë shitësi është i detyruar të paguajë tarifën e deklaruar. Listimet e hapura janë kontrata të njëanshme që krijojnë një detyrim vetëm për shitësin dhe nuk krijojnë asnjë detyrim nga ana e një agjenti.

**9. Kontrata e ndërmjetësimit**

Modeli i klauzolës së kontratës për ndërmjetësimin.

Palët bien dakord që çdo mosmarrëveshje ose pretendim që lind nga, ose në lidhje me këtë kontratë, do t'i nënshtrohet një procesi ndërmjetësimi për një përpjekje për të arritur një zgjidhje miqësore me ndihmën e një ndërmjetësi. Secila Palë mund të fillojë ndërmjetësimin duke ofruar një kërkesë me shkrim për ndërmjetësim (“Kërkesë për Ndërmjetësim”) palës tjetër, duke përcaktuar objektin e mosmarrëveshjes, lehtësimin e kërkuar dhe sugjerimin për ndërmjetësuesin. Palët do të bien dakord bashkërisht për një ofrues të njohur ndërmjetësimi. Nëse Palët nuk arrijnë një marrëveshje për ofruesin e ndërmjetësimit ose ndërmjetësuesin brenda 15 ditëve nga data e kërkesës për Ndërmjetësim, secila palë mund t'i paraqesë një kërkesë një ofruesi të caktuar ndërmjetësimi ose organi përfaqësues të ndërmjetësimit për të caktuar një ndërmjetësues të njohur. Ndërmjetësimi do të mbahet në mënyrë konfidenciale dhe pa paragjykime dhe secila palë do të mbështesë tarifat e ndërmjetësimit në pjesë të barabarta dhe do të mbulojë shpenzimet e veta. Rregullat e zbatueshme të ndërmjetësimit për procesin e ndërmjetësimit do të jenë ato të ndërmjetësuesit ose ofruesit të ndërmjetësimit të rënë dakord. Nëse mosmarrëveshja nuk zgjidhet brenda 90 ditëve nga dërgimi i kërkesës për ndërmjetësim tek pala tjetër, ose brenda një periudhe tjetër kohore për të cilën palët mund të bien dakord në procesin e ndërmjetësimit, mosmarrëveshja do t'i referohet gjykatës kompetente.

Kontrata e ndërmjetësimit në pasuri të paluajtshme është një dokument shumë i rëndësishëm që përcakton marrëdhënien mes palëve të përfshira në një transaksion të pasurive të paluajtshme – zakonisht ndërmjet një agjencie dhe një klienti që dëshiron të blejë, shesë, apo të shqyrtojë mundësitë e tjera në lidhje me pasurinë e paluajtshme. Ky dokument ka një rol thelbësor në sigurinë dhe qartësinë e procesit, duke mbrojtur të drejtat dhe përgjegjësitë e të dyja palëve.

Ja disa arsye kryesore përse kontrata e ndërmjetësimit është kaq e rëndësishme:

1. **Përcaktimi i kushteve të marrëveshjes**

Kontrata e ndërmjetësimit është një mjet për të përcaktuar qartë kushte dhe rregulla të marra parasysh gjatë bashkëpunimit mes palëve. Kjo përfshin:

* **Shërbimet që do të ofrohen**: Si, për shembull, gjetja e blerësve ose shitësve të mundshëm, negociatat e çmimit, asistenca ligjore, etj.
* **Përqindja e komisionit** që do të paguhet agjencisë për shërbimin e ndërmjetësimit, si dhe mënyra e pagesës.
* **Afatet e kontratës**: Kohëzgjatja e marrëveshjes, periudha gjatë së cilës agjenti ka të drejtën e ekskluzivitetit për të operuar në emër të klientit (nëse ka të tillë).

Kjo qartësi ndihmon të shmangin keqkuptimet dhe ngatërresat gjatë procesit të transaksionit.

**B. Sigurimi i mbrojtjes ligjore**

Kontrata e ndërmjetësimit është një dokument ligjor që mbron të drejtat e të dyja palëve. Nëse njëra palë nuk përmbush detyrimet e saj (për shembull, nuk paguan komisionin, ose nuk i siguron informacionin e nevojshëm), kontrata mund të përdoret si bazë për të kërkuar zgjidhje ligjore. Ky dokument mund të përfshijë gjithashtu:

* **Përgjegjësitë ligjore** të palëve (agjentit dhe klientit).
* **Kushtet e ndërprerjes** ose përfundimit të kontratës, dhe procedurat për të vepruar në rast të mosmarrëveshjeve.

Përmes kësaj kontrate, çdo palë e ka të qartë se çfarë mund të presë nga tjetri dhe si mund të veprojë në rast të një problemi.

**C. Konsolidimi i ekskluzivitetit dhe mbrojtja e interesave të klientit**

Nëse kontrata përfshin një marrëveshje ekskluzive, atëherë agjenti i pasurive të paluajtshme ka të drejtën e vetëm për të realizuar transaksionin për atë pasuri të paluajtshme. Ky aspekt ka disa përfitime:

* **Mbrojtje nga konkurenca**: Nëse klienti ndanë të njëjtën pasuri me shumë agjentë, kjo mund të shkaktojë konfuzion ose çështje ligjore mbi pagimin e komisioneve. Me një kontratë ekskluzive, klienti siguron që agjenti ka mundësinë dhe përgjegjësinë e plotë për të realizuar shitjen ose blerjen.
* **Kohë e dedikuar dhe përpjekje më të mëdha nga ana e agjentit**: Në këmbim të ekskluzivitetit, agjenti mund të investojë më shumë kohë dhe mund në promovimin dhe përpjekjet për të gjetur klientë potencialë.

**D. Parandalimi i pasigurisë dhe keqkuptimeve**

Shpesh ndodhin mosmarrëveshje midis palëve, siç janë dyshimet në lidhje me përpjekjet e ndërmjetësimit, pagesat ose informacionin e dhënë. Kontrata e ndërmjetësimit parandalon këto probleme duke ofruar një marrëveshje të shkruar, të qartë dhe të detajuar për gjithçka që lidhet me transaksionin.

Për shembull, nëse një konsumator ndërlidhet me një agjent pa pasur një kontratë të nënshkruar, mund të ketë pasiguri lidhur me mundësinë e pagimit të komisioneve ose në lidhje me cilësinë e shërbimit që mund të ofrohet. Një kontratë e qartë i jep konsumatorit siguri dhe e bën procesin më të besueshëm.

**E. Konsolidimi i marrëdhënies dhe besimit**

Kontrata është gjithashtu një mjet për të konsoliduar marrëdhënien mes klientit dhe agjentit të pasurive të paluajtshme. Ajo tregon seriozitetin e marrëveshjes dhe ndërton besim mes palëve. Konsumatorët mund të ndihen më të sigurt kur shohin që agjenti i pasurive të paluajtshme është i gatshëm të angazhohet përmes një kontrate formale.

**F. Përshpejtimi i procesit të transaksionit**

Kur të gjitha detajet janë të përfshira në kontratën e ndërmjetësimit, procesi i blerjes ose shitjes së pasurisë së paluajtshme mund të përshpejtohet. Palët nuk duhet të shpenzojnë kohë për të diskutuar detaje të përsëritura apo për të vendosur kushte të reja gjatë rrugës, pasi këto janë tashmë të përcaktuara dhe të miratuara në fillim.

**G. Mbështetje e nevojshme për klientët**

Kontrata mund të përfshijë klauzola që i japin mundësi agjentëve të ofrojnë mbështetje të mëtejshme për klientët gjatë gjithë procesit, siç janë shërbimet ligjore, këshilla mbi financimin e pasurisë, ndihmë me dokumentacionin dhe proceset administrativë, etj.

**10. Avantazhet e listimit të pasurisë me çmimin e duhur që në momentin e parë**

Listimi i pasurisë me çmimin e duhur që në momentin e parë është një hap kyç në procesin e shitjes së pasurive të paluajtshme, i cili mund të ndikojë drejtpërdrejt në suksesin e transaksionit. Përcaktimi i çmimit të saktë që nga fillimi mund të ketë një sërë avantazhesh, si për shitësin ashtu edhe për blerësin, dhe mund të ndikojë pozitivisht në shpejtësinë dhe efikasitetin e procesit të shitjes. Ja disa nga avantazhet kryesore:

**Për të tërhequr më shumë blerës të mundshëm**

Çmimi i duhur tërheq më shumë vëmendje nga blerësit potencialë. Kur një pasuri është e çmuar në mënyrë të drejtë dhe të arsyeshme, ajo është më tërheqëse për ata që janë në kërkim të një mundësie për të investuar. Shumë blerës shqyrtojnë pasuritë që janë të çmuara në përputhje me vlerën e tregut dhe mund të jenë të gatshëm të veprojnë më shpejt kur shohin një ofertë të përshtatshme. Kjo ndihmon që të keni më shumë interes dhe më shumë mundësi për të gjeneruar oferta.

**Shitje më e shpejtë**

Pasuritë që janë të listuara me çmimin e duhur kanë më shumë mundësi për t'u shitur shpejt. Çmimi i tepërt mund të frikësojë blerësit potencialë dhe të shtyjë shumë interes përtej pasurisë, ndërsa një çmim i ulët mund të krijojë dyshime për vlerën reale të pasurisë. Një çmim i duhur reflekton realisht vlerën e tregut dhe mund të tërheqë një numër më të madh blerësish brenda një periudhe më të shkurtër kohe.

**Krijimi i besueshmërisë me blerësit**

Kur një pasuri është e çmuar në mënyrë të drejtë dhe të argumentuar, ajo krijon besim tek blerësit potencialë. Ata do të ndihen më të sigurt duke ditur që çmimi është i arsyeshëm dhe nuk është manipuluar për të krijuar një ndjenjë të gabuar të vlerës. Ky besim është i rëndësishëm, pasi shumë blerës kërkojnë transparencë dhe ndihmojnë në krijimin e një marrëdhënieje të hapur mes agjentit dhe klientit.

**Përshpejtimi i procesit të negociatave**

Kur çmimi është i drejtë që në fillim, negociatat mund të jenë më të lehta dhe më të drejtpërdrejta. Nëse pasuria është e çmuar shumë lart, mund të ketë diskutime të shpeshta dhe vonesa në arritjen e një marrëveshjeje, pasi blerësit mund të presin që çmimi të ulet. Ndërsa një çmim realist dhe i drejtë e bën procesin e negociatave më të shpejtë dhe më të qartë.

**Maksimizimi i fitimit të mundshëm**

Nëse çmimi i pasurisë është i përcaktuar siç duhet, është më e mundur të arrihet çmimi maksimal që mund të sigurohet për pasurinë. Edhe pse mund të duket joshëse të vendosësh një çmim më të lartë, kjo mund të ndalojë disa blerës që janë të gatshëm të ofrojnë çmimin më të mirë nëse e shohin atë si të arsyeshëm dhe në përputhje me vlerën e tregut. Çmimi i drejtë i mundëson pasurisë të qëndrojë konkurruese në treg, pa rrezikuar që të mbetet pa shitje.

**Minimizimi i periudhës së pasigurisë**

Kur një pasuri nuk shet për një periudhë të gjatë kohore, shumë shitës mund të përballen me stres dhe shqetësime për çmimin, që mund të çojë në ulje të çmimit dhe humbje të vlerës. Listimi i pasurisë me çmimin e duhur nga fillimi i jep shitësit një mundësi më të mirë për të shmangur vonesat dhe për të ruajtur vlerën e tregut të pasurisë.

**Përmirësimi i rendit të pasurisë në platformat online**

Pasuritë që janë të çmuara drejt, përkrahen nga algorizmat e platformave të njohura për pasuri të paluajtshme (si Zilloë, Realtor.com, etj.). Këto platforma favorizojnë pasuritë që janë të listuara me çmime konkurruese, duke i bërë ato më të dukshme për blerësit potencialë. Pasuritë që janë të çmuara shumë lart mund të duket më pak tërheqëse dhe mund të shpërfaqen më pak në kërkimet online, duke zvogëluar shanset për të tërhequr interesin.

**Përputhshmëria me vlerën e tregut**

Çmimi i duhur është gjithashtu një shenjë e përputhshmërisë me vlerën aktuale të tregut. Nëse pasuria është e çmuar shumë lart ose shumë ulët, mund të krijojë dyshime për vlerën e saj reale. Kur çmimi është në përputhje me kërkesën dhe ofertën aktuale të tregut, është më e lehtë që të arrihen marrëveshje të suksesshme dhe pa kompromise të panevojshme.

**Përfitimi i feedback-ut pozitiv nga agjentët dhe blerësit**

Agjentët e pasurive të paluajtshme janë të prirur të promovojnë pasuritë që janë të çmuara në mënyrë të drejtë, pasi ato mund të shiten më shpejt dhe me më shumë mundësi për të krijuar oferta konkurruese. Kjo mund të rezultojë në një rrjedhë të vazhdueshme të interesit dhe mundësi për referencë të mëtejshme.

**11. Rreziqet e listimit me çmim më të lartë se oferta aktuale e tregut**

Listimi i pasurisë me një çmim më të lartë se oferta aktuale e tregut mund të sjellë disa rreziqe dhe pasoja negative për shitësin, duke e bërë procesin e shitjes më të vështirë dhe më të pasigurt. Këtu janë disa nga rreziqet kryesore që mund të hasen kur çmimi i pasurisë është më i lartë se vlera reale e tregut:

**Mungesa e interesit nga blerësit**

Kur çmimi është shumë i lartë për pasurinë që po shitet, është e mundur që ajo të tërheqë pak ose aspak vëmendje nga blerësit potencialë. Blerësit janë shumë të ndjeshëm ndaj çmimeve dhe, nëse pasuria është e çmuar më shumë se vlera e saj reale, shumë prej tyre do ta përjashtojnë nga lista e mundësive pa e shqyrtuar atë më tej. Kjo do të çojë në mungesën e interesit dhe tërheqjen e pak blerësve.

**Shitje e ngadalësuar dhe periudha të gjata në treg**

Pasuritë e çmuara më lart se çmimi i tregut shpesh mbeten më gjatë në treg. Kur pasuria nuk shet për një kohë të gjatë, shitësi mund të përballet me pasiguri dhe shqetësime që mund të ndikojnë negativisht në procesin e vendimmarrjes. Po ashtu, blerësit potencialë mund të dyshojnë nëse është një "fursë e vërtetë" apo një pasuri që ka një çmim të fryrë. Pasi që pasuria mbetet në treg për një periudhë të gjatë, mund të humbasë vlerën e saj, duke e bërë më të vështirë dhe më të shtrenjtë shitjen.

**Përkeqësimi i imazhit të pasurisë**

Pasuria që mbetet e listuar për një kohë të gjatë me një çmim të lartë mund të krijojë një përshtypje të keqe për të. Shumë agjentë pasurish të paluajtshme dhe blerës mund ta perceptojnë pasurinë si të “mbetur”, për shkak të çmimit të papërshtatshëm me tregun. Ky perceptim mund të ndikojë negativisht në reputacionin e pasurisë dhe të bëjë që ajo të duket si një mundësi e pasuksesshme.

**Zbritje të mëdha të çmimit**

Kur pasuria është çmuar shumë lartë fillimisht dhe nuk tërheq interes, shitësi mund të përballet me nevojën për të ulur çmimin pas disa javësh ose muajsh. Ky lloj uljeje mund të krijojë dyshime te blerësit potencialë, të cilët mund të mendojnë se ka diçka të gabuar me pasurinë. Çmimet e ulëta pas një periudhe të gjatë mund të duken si një shenjë e pasigurisë, dhe kjo mund të ndihmojë në dekurajimin e interesit të mundshëm, pasi blerësit mund të mendojnë se pasuria ka probleme të padukshme ose është e "dëmtuar" për shkak të çmimit të mëparshëm të lartë.

**Përfundimi i marrëveshjeve me kushte të pafavorshme**

Nëse pasuria nuk shet për një periudhë të gjatë dhe shitësi është i dëshpëruar për të përfunduar transaksionin, ai mund të pranojë një ofertë me kushte më pak të favorshme për të mbyllur marrëveshjen. Ky mund të përfshijë një çmim më të ulët, kushte të vështira për pagesën, ose komisione të larta për agjentët. Në disa raste, shitësit mund të pranoni gjithashtu kushte që ndikojnë negativisht në fitimet e tyre.

**Përkeqësimi i marrëdhënieve me agjentët e pasurive të paluajtshme**

Agjentët që përfaqësojnë pasuri të paluajtshme që janë të çmuara më shumë se vlera reale e tregut mund të përballen me presion nga klientët për të arritur një shitje, ndërkohë që ata mund të e kenë të vështirë të gjejnë blerës për çmimin e lartë. Kur pasuria nuk shet për një periudhë të gjatë, marrëdhënia mes shitësit dhe agjentit mund të përkeqësohet, pasi agjenti mund të ndiejë se ka humbur kohë dhe mundësi për të shitur pasuri të tjera. Agjentët mund të humbasin besimin në pasurinë dhe mund të përpiqen të shmangin promovimin e saj në treg.

**Rreziku i humbjes së mundësive të tjera**

Kur një pasuri është listuar për një periudhë të gjatë me çmim të lartë, mund të humbin mundësinë për të shitur në një moment të favorshëm për tregun. Kjo mund të ndodhë kur ka një rritje të kërkesës për pasuri të paluajtshme ose një mundësi tjetër më tërheqëse që shfaqet për një shitës potencial. Çmimi i lartë dhe periudha e gjatë pa shitje mund të bëjnë që shitësi të humbasë mundësinë për të shfrytëzuar një periudhë të mirë të tregut.

**Rreziku i humbjes së mundësive për të realizuar një fitim të pranueshëm**

Çmimi i lartë i pasurisë mund të shkaktojë që shitësi të humbasë mundësinë për të realizuar një fitim të pranueshëm, duke e detyruar të pranojë një ofertë të ulur në fund të procesit. Kjo mund të ndodhë si rezultat i periudhës së gjatë të tregtimit, pasi pasuria humbet vlerën dhe kërkesa për të bie.

**Përkeqësimi i shanseve për të gjetur blerës të financuar mirë**

Blerësit që janë të gatshëm të paguajnë çmimin më të lartë mund të jenë të interesuar vetëm për pasuritë që janë të çmuara në mënyrë të arsyeshme dhe në përputhje me vlerën e tregut. Nëse pasuria është e çmuar më shumë se vlera reale, ka më shumë mundësi që blerësit potencialë të mos mund të financojnë pasurinë, pasi mund të kenë vështirësi në sigurimin e financimeve për çmimin e fryrë.

**Përfundim**

Listimi i pasurisë me një çmim më të lartë se vlera e tregut mund të krijojë rreziqe të shumta, duke përfshirë mungesën e interesit, periudha të gjata pa shitje, dhe mundësinë për të humbur mundësinë për të realizuar një shitje me fitim të pranueshëm. Pasuritë që janë të çmuara tepër lart shpesh përballen me probleme të shumta dhe mund të rezultojnë në një proces të vonuar dhe të ngadaltë të shitjes. Për këtë arsye, është shumë e rëndësishme që shitësit të përcaktojnë një çmim realist dhe të përputhshëm me kërkesën e tregut që nga fillimi, në mënyrë që të rrisin mundësitë e shitjes dhe të shmangin këto rreziqe**.**

**12. Ilustrimi me raste të ngjashme për ecurinë e shitjes së pronës; kur listimi është realizuar me çmimin e duhur ose me çmim më të lartë se oferta aktuale e tregut;**

Më poshtë do të paraqes shembuj të ndryshëm të ecurisë së shitjes së pasurisë së paluajtshme në dy raste: një kur çmimi është i duhur, dhe një kur çmimi është më i lartë se oferta aktuale e tregut. Do të përdorim skenarë realistikë për të ilustruar dallimet në rezultatet që mund të sjellë çmimi i duhur dhe çmimi i lartë në një pasuri të paluajtshme.

**Shembulli 1:**

Listimi i pasurisë me çmim të duhur

Pasuria: Një apartament 2+1 në qendër të qytetit, me 85 m², i rikonstruktuar, i pajisur me ngrohje qendrore dhe një parking personal. Pasuria është në një zonë të kërkuar dhe me mundësi të shkëlqyera për qira dhe shitje.

**Çmimi i tregut:** Pasuria është vlerësuar në 100,000 € bazuar në krahasimin me pasuri të ngjashme në zonë. Një vlerësim i pavarur nga një ekspert pasurish të paluajtshme e ka konfirmuar këtë çmim si të drejtë dhe konkurrues.

**Ecuria e shitjes:**

*Ditët e para të listimit*: Pasuria është listuar në treg me çmimin e duhur (100,000 €). Agjenti i pasurive të paluajtshme ka shpërndarë informacionin përmes platformave të njohura dhe rrjeteve sociale.

***Interesi dhe shikimi i pasurisë***: Pasuria tërheq një numër të konsiderueshëm blerësish potencialë. Në dy javët e para, janë organizuar pesë vizita nga individë të interesuar dhe familje që kërkojnë një pasuri të tillë.

*Oferta*: Pas vizitave dhe negociatave, një nga blerësit e mundshëm bën një ofertë të arsyeshme prej 97,000 €, që është brenda kufirit të çmimit të tregut dhe një marrëveshje është e mundur pa problem.

*Shitja*: Pas dy javësh negociatash, blerësi dhe shitësi arrijnë një marrëveshje për çmimin 98,000 €, i cili është pranueshëm për të dyja palët, dhe pasuria shitet shpejt.

**Përfundimi:**

*Shpejtësia e shitjes*: Shitja ka ndodhur pas një periudhe të shkurtër (rreth 3 javë).

*Fitimi dhe kënaqësia:* Shitësi ka realizuar një fitim të kënaqshëm dhe është i kënaqur me procesin e shitjes, duke marrë një çmim që pasqyron vlerën reale të pasurisë.

*Konsistenca e çmimit:* Pasuria ka qenë në përputhje me kërkesën e tregut dhe është shitur brenda periudhës së pritur.

**Shembulli 2:** Listimi i pasurisë me çmim më të lartë se oferta aktuale e tregut

*Pasuria:* Po i referohemi të njëjtës pasuri 2+1 në qendër të qytetit, por ky herë pasuria është listuar me një çmim më të lartë, 120,000 €, një shumë që është 20% më shumë se çmimi i vlerësuar i tregut.

*Çmimi i tregut*: Një ekspert ka vlerësuar pasurinë në 100,000 €, bazuar në krahasimin me pasuri të ngjashme dhe faktorë të tjerë si vendndodhja dhe kushtrimet. Shitësi vendos të listojë pasurinë për 120,000 €, duke menduar se mund të marrë një çmim më të lartë për shkak të përmirësimeve të pasurisë dhe pozicionit të saj.

*Ecuria e shitjes:*

*Ditët e para të listimit:* Pasuria është listuar me çmimin 120,000 €. Agjenti e shpërndan lajmin dhe pasuria është e dukshme në platformat online dhe në agjencitë e pasurive të paluajtshme. Pavarësisht promovimit, nuk ka shumë interes të drejtpërdrejtë.

*Pak vizita dhe interes i kufizuar*: Pas disa javësh, ka pasur vetëm disa vizita, dhe shumica e blerësve janë shprehur se çmimi është më i lartë sesa që mund të justifikohen për këtë pasuri, duke marrë parasysh çmimet e ngjashme të pasurive në zonë.

*Blerësit potencialë tërhiqen nga çmimi*: Disa nga vizitorët e parë janë tërhequr për shkak të çmimit të lartë. Ata kanë vlerësuar pasurinë, por kanë pasur dyshime për mundësinë e realizimit të një shitjeje për këtë çmim, duke pasur parasysh konkurrencën e pasurive të tjera në zonë me çmime më të ulëta.

*Përpjekje për zbritje*: Pas tre muajsh pa një ofertë të qartë, shitësi vendos të bëjë një ulje të çmimit për të tërhequr më shumë interes. Çmimi zbritet në 110,000 € për të qenë më konkurrues. Megjithatë, kjo ulje nuk ka një ndikim të menjëhershëm dhe pasuria vazhdon të mbetet në treg pa një ofertë serioze për një periudhë të gjatë.

Shitje pas muajsh për një çmim të ulur: Pas një periudhe të gjatë të mbetur pa shitje, shitësi e ul më tej çmimin në 98,000 €, që është shumë më afër çmimit të tregut. Ndërkohë, pasuria ka humbur pjesën më të madhe të vlerës dhe ndonëse ka disa interesa për ofertën e fundit, marrëveshja përfundimtare bëhet për 95,000 € – një çmim shumë më të ulët sesa ai fillestar.

**Konkluzioni:**

*Shpejtësia e shitjes*: Shitja ka zgjatur 6 muaj, me një periudhë të gjatë ku pasuria nuk ka marrë oferta serioze.

*Fitimi dhe kënaqësia*: Shitësi ka pasur një periudhë më të gjatë të pritjes dhe ka përfunduar me një çmim shumë më të ulët se çmimi fillestar. Ky ka qenë një proces stresues dhe dështues në aspektin financiar, duke humbur mundësinë për të maksimizuar fitimin.

Konsistenca e çmimit: Pasuria ka pasur një periudhë të gjatë që ka krijuar një përshtypje negative dhe ka ndikuar në humbjen e vlerës.

Përmbledhje e Dallimeve në Ecurinë e Shitjes:

| Karakteristika | Çmimi i Duhur (100,000 €) | Çmimi i Lartë (120,000 €) |
| --- | --- | --- |
| Shpejtësia e Shitjes | 3 javë | 6 muaj |
| Numri i Vizitave | 5 vizita, shumë interes | Pak vizita, pak interes |
| Çmimi përfundimtar | 98,000 € | 95,000 € |
| Fitimi për Shitësin | Efiçient dhe i kënaqur | Humbje e mundshme e fitimit |
| Perceptimi i Pasurisë | E pranueshme dhe e konkurrueshme | Pasuri që nuk ka mundur të justifikojë çmimin |
| Kënaqësia e Blersëve | E kënaqur me vlerën e tregut | Dyshim për vlerën reale të pasurisë |

**Përfundim:** Kur një pasuri është e listuar me një çmim të duhur që reflekton vlerën e tregut, ajo ka më shumë mundësi të shitet shpejt dhe pa vonesa. Kur çmimi është më i lartë se ai i tregut, procesi i shitjes mund të zgjatet dhe mund të çojë në ulje të çmimit dhe humbje të mundshme të vlerës, duke krijuar një përshtypje negative për pasurinë dhe duke shtuar stresin dhe presionin për shitësin.

**13. Shpjegimi i teknikave e përdorura për shitjen dhe negocimin e pronës në kontratën e ndërmjetësimit:**

Shitja dhe negociimi i pasurisë së paluajtshme përmes një **kontrate ndërmjetësimi** kërkon përdorimin e disa teknikave dhe strategjive që mund të ndihmojnë për të arritur një marrëveshje të suksesshme dhe për të maksimizuar fitimin, si dhe për të siguruar kënaqësinë e të dyja palëve, shitësit dhe blerësit. Kontrata e ndërmjetësimit është një marrëveshje midis shitësit (ose pronarit të pasurisë) dhe ndërmjetësit (agjentit të pasurive të paluajtshme), dhe ajo ka për qëllim të ndihmojë në shitjen e pasurisë në mënyrë efikase dhe të sigurt.

Për të realizuar një shitje efektive përmes një kontrate ndërmjetësimi, ndërmjetësi duhet të përdorë një sërë teknikash dhe strategjish për të menaxhuar marrëdhënien, për të negociuar çmimin dhe kushtet e shitjes, dhe për të maksimizuar mundësitë për një shitje të suksesshme. Ja disa nga teknikat që mund të përdoren në këtë proces:

**Vlerësimi i Saktë i Pasurisë dhe Përcaktimi i Çmimit të Duhur**

* **Vlerësimi i tregut**: Përdorimi i një vlerësimi të saktë të pasurisë është themeli për çdo marrëveshje të suksesshme. Agjenti duhet të bëjë një analizë të tregut të pasurive të paluajtshme, duke shqyrtuar çmimet e pasurive të ngjashme në zonën përkatëse dhe duke marrë parasysh faktorët që ndikon në çmimin e pasurisë, si pozita, gjendja fizike, dhe kërkesa në treg.
* **Përcaktimi i çmimit konkurrues**: Pasi të keni vlerësuar tregun dhe pasurinë, duhen përcaktuar çmimet konkurruese, duke marrë parasysh kërkesën dhe ofertën aktuale të tregut. Çmimi duhet të jetë i arsyeshëm dhe të përputhet me realitetin e tregut, në mënyrë që të tërheqë blerës të mundshëm dhe të mos shkaktojë periudha të gjata të pritjes.

**Prezantimi i Pasurisë në Treg (Marketingu)**

* **Prezentimi i pasurisë në mënyrë profesionale**: Të gjitha informacionet dhe pamjet e pasurisë duhet të jenë të detajuara dhe profesionale. Agjenti mund të përdorë foto dhe video të pasurisë në mënyrë që të paraqesë të gjitha tiparet dhe avantazhet që ajo ofron. Kjo ndihmon për të tërhequr vëmendjen e blerësve të mundshëm.
* **Shpërndarja e informacionit në platformat online dhe rrjetet sociale**: Agjenti duhet të përdorë platforma të njohura online për pasuri të paluajtshme (si Zilloë, Realtor.com, etj.), si dhe rrjetet sociale për të arritur një audiencë të gjerë dhe për të krijuar mundësi për të tërhequr blerës.
* **Përdorimi i marketingut të synuar**: Marketingu duhet të jetë i synuar dhe të drejtohet te segmenti i duhur i klientëve, për shembull, ata që kërkojnë pasuri për investime, ata që kërkojnë shtëpi për banim, etj.

**Negociatat: Një Qasje Strategjike dhe Taktike**

* **Vlerësimi i nevojave të blerësve dhe shitësve**: Për të bërë një negociatë të suksesshme, agjenti duhet të kuptojë motivet dhe kërkesat e të dyja palëve. Për shembull, mund të ketë blerës që janë të interesuar për një çmim të ulët, por që janë të gatshëm të pranojnë kushte fleksibël ose një afat të shpejtë dorëzimi.
* **Përdorimi i teknikave të "ëin-ëin"**: Agjenti duhet të krijojë mundësi që të jenë të favorshme për të dyja palët, duke krijuar një marrëveshje ku të dyja palët mund të dalin të kënaqura. Kjo mund të përfshijë dhënien e disa avantazheve për blerësin (si ulje çmimi ose kushte fleksibël), në këmbim të një angazhimi për të përmbyllur marrëveshjen shpejt.
* **Negociata të bazuara në informacion**: Të kesh informacion të plotë është një element thelbësor për një negociatë të suksesshme. Agjenti duhet të përdorë të dhënat që ka për pasurinë dhe për të dyja palët, dhe të mbajë kontrollin mbi diskutimin, duke mbrojtur interesat e shitësit, por duke bërë gjithashtu që të mund të arrijë një marrëveshje me blerësin.
* **Teknika e "blufit" dhe "hapja e mundësive"**: Përdorimi i "blufit" (të dukurit të sigurt me një çmim të caktuar pa u bërë shumë tërheqës për blerësit) dhe "hapja e mundësive" (ofrimi i disa mundësive të ndryshme për të negociuar çmimin ose kushtet e shitjes) mund të ndihmojë në krijimin e një situate ku të dyja palët ndihen se po fitojnë diçka nga marrëveshja.

**Përdorimi i Taktikave të Komunikimit Efektiv**

* **Komunikimi i hapur dhe i sinqertë**: Është shumë e rëndësishme që të gjitha komunikimet me klientët, përkatësisht shitësit dhe blerësit, të jenë të qarta dhe të drejtpërdrejta. Një komunikim i mirë do të ndihmojë në krijimin e një atmosfere besimi, që është e domosdoshme për suksesin e transaksionit.
* **Përgatitja e argumenteve të forta**: Kur negocioni, duhet të keni argumente të forta që mbështesin çmimin dhe kushtet e shitjes. Për shembull, mund të përdorni krahasime me pasuri të ngjashme që janë shitur në të njëjtën zonë ose mund të theksoni përmirësimet që janë bërë në pasuri.
* **Përshpejtimi i vendimeve**: Të motivoni palët për të marrë vendime të shpejta dhe të vendosura është një tjetër teknikë e rëndësishme. Përdorni terma të tilla si "oferta e kufizuar" ose "mundësi e shkëlqyer" për të stimuluar veprime të menjëhershme dhe për të shmangur vonesat.

**Përdorimi i Taktikës së "Humbjes së Mundësisë" (Urgjenca)**

* **Krijimi i urgjencës**: Në disa raste, agjenti mund të krijojë një ndjenjë urgjence duke theksuar mundësinë që pasuria mund të shitet nga një palë tjetër ose që mund të ketë një rritje të çmimit. Ky është një teknikë që shpesh përdoret për të motivuar blerësit të marrin një vendim më të shpejtë.
* **Përdorimi i "shqetësimeve të tjera të blerësit"**: Ndonjëherë, mund të përdoren shqetësimet që një blerës mund të ketë për pasurinë (p.sh., se ka shumë kërkesë ose se ka mundësi të ndryshojë çmimi në të ardhmen) për të shtuar urgjencën dhe për t’i dhënë blerësit një shtysë për të vepruar shpejt.

**Menaxhimi i Dokumentacionit dhe Kushtet e Kontratës**

* **Përgatitja e dokumentacionit të nevojshëm**: Agjenti duhet të sigurojë që të gjitha dokumentet dhe kontratat e nevojshme për të përmbyllur marrëveshjen janë të përgatitura dhe të rregullta, duke përfshirë kontratën e ndërmjetësimit, kontratën e shitjes, dhe dokumentet përkatëse ligjore për pronën.
* **Konsultimi me avokatë dhe ekspertë të tjerë**: Në disa raste, mund të jetë e nevojshme që agjenti të punojë me avokatë për të siguruar që të gjitha aspektet ligjore të kontratës të jenë të mbuluara dhe që të dyja palët të jenë të mbrojtura ligjërisht.

**14. Shpjegimi i planit te marketingut për shitjen e pasurisë:**

Kur bëhet fjalë për shitjen e pasurisë së paluajtshme, **plani i marketingut** është thelbësor për të tërhequr blerës të mundshëm dhe për të siguruar një shitje të suksesshme. Ky plan duhet të jetë i detajuar, i orientuar nga rezultatet dhe të përfshijë një qasje të shumëanshme, duke përdorur kanale dhe teknika të ndryshme për të maksimizuar ekspozimin dhe interesin për pasurinë. Ja një shembull i një plani marketingu që mund të përdoret për shitjen e pasurisë së paluajtshme:

**Analiza e Tregut dhe Pozicionimi i Pasurisë**

* **Analiza e Tregut Lokal**: Fillimisht, duhet të bëhet një analizë e thellë e tregut të pasurive të paluajtshme në zonën ku ndodhet pasuria. Ky hap është kyç për të kuptuar kërkesën dhe ofertën aktuale, çmimet e pasurive të ngjashme dhe nevojat e mundshme të blerësve.
* **Segmentimi i Tregut**: Pasuria mund të ketë disa tipe blerësish të mundshëm (p.sh. investitorë, familje që kërkojnë një shtëpi, apo edhe blerës të rinj). Plani i marketingut duhet të përshtatet për të targetuar secilin segment të mundshëm.
* **Pozicionimi i Pasurisë**: Duhet të përcaktohet pozicioni i pasurisë në treg. Për shembull, nëse pasuria është një apartament luksoz në një zonë të kërkuar, marketingu duhet të fokusohet te blerësit e pasur ose ata që kërkojnë luks. Nëse është një shtëpi për familje, marketingu duhet të fokusohet në sigurinë, hapësirën dhe aksesin në shkolla dhe shërbime.

**Përgatitja e Pasurisë dhe Prezantimi i Saj**

* **Përgatitja e Pasurisë**: Para se të fillojë marketingu, është shumë e rëndësishme që pasuria të jetë e gatshme për të tërhequr blerësit. Kjo përfshin:
  + **Pastrimi dhe mirëmbajtja e pasurisë**: Siguroni që pasuria të jetë e pastër dhe e rregulluar. Një ambient i pastër dhe i mirëmbajtur i jep një përshtypje të mirë blerësve të mundshëm.
  + **Përmirësime dhe renovime të mundshme**: Nëse është e mundur, bëni disa përmirësime të thjeshta që mund të rrisin vlerën e pasurisë, si p.sh. pikturimi i mureve, zëvendësimi i pajisjeve të vjetra, etj.
  + **Dekorimi dhe staging**: Nëse është e mundur, mund të përdorni një profesionist për **home staging** (stilingun e shtëpisë) për të krijuar një atmosferë mikpritëse dhe për të ndihmuar blerësit të imagjinojnë veten në atë hapësirë.

**Krijimi i Materialeve të Marketingut**

* **Fotografi dhe Video Profesionale**: Një foto e mirë është një nga elementët më të rëndësishëm në shitjen e pasurisë së paluajtshme. Përdorimi i një fotografi profesional për të kapur pasurinë nga kënde të ndryshme është thelbësor për të treguar më mirë hapësirën, dritën natyrale dhe detajet e veçanta. Video-tours (video të pasurisë) janë gjithashtu shumë të dobishme për të ndihmuar blerësit të kenë një ide të qartë të pasurisë dhe për të tërhequr ata që mund të jenë të interesuar.
* **Broshura dhe Fletëpalosje**: Broshura dhe fletëpalosje të dizajnuara mirë mund të përdoren për të shpërndarë informacion në evente dhe gjatë vizitave të mundshme.
* **Detaje të rëndësishme**: Duhet të përfshihen të dhëna të rëndësishme si sipërfaqja, numri i dhomave, çmimi, dhe çdo veçori shtesë që bën pasurinë të dallojë (p.sh. ndihmë për të siguruar financimin, lehtësira shtesë, pozita etj.).

**Përdorimi i Kanaleve të Marketingut**

* **Marketing Online**: Sot, një pjesë e madhe e blerësve kërkojnë pasuri online përpara se të vizitojnë ato në jetë. Disa nga platformat kryesore për promovimin e pasurisë janë:
  + **Portalet e pasurive të paluajtshme**: Si Zilloë, Realtor.com, HomeFinder, Century 21, Remax, Gazeta Celesi etj. Këto janë disa nga platforma më të njohura për listimin e pasurive të paluajtshme.
  + **Rrjetet Sociale**: Facebook, Instagram, dhe LinkedIn janë kanale të shkëlqyera për të shpërndarë informacionin dhe për të arritur një audiencë të gjerë. Mund të përdoren foto dhe video të pasurisë për të tërhequr interesa të shpejta. Kjo mund të shoqërohet me reklama të paguara për të synuar përdorues të caktuar, si ata që janë në kërkim të një pasurie në një zonë specifike.
  + **Ëebsite Personal**: Nëse ndërmjetësi ka një ëebsite, mund të krijohen faqe të dedikuara për çdo pasuri të listuar, duke mundësuar një përshkrim të hollësishëm, galeri imazhesh dhe mundësi për të kontaktuar direkt.

**Marketingu Offline**:

**Shpërndarja e Broshurave dhe Fletëpalosjeve**: Kjo mund të bëhet në zonën ku ndodhet pasuria, si dhe në evente të pasurive të paluajtshme, ekspozita dhe aktivitete lokale.

**Posterë dhe Plakate**: Mund të vendosen në zonën e pasurisë, në lagje të ngjashme dhe në pika të tjera me fluks të lartë, si supermarketet apo qendrat tregtare.

**Marketing i Drejtpërdrejtë**:

**Telefonata dhe Email Marketing**: Kjo mund të përdoret për t’i dërguar informacion

personave që mund të jenë të interesuar, si ata që kanë kërkuar pasuri të ngjashme në tëkaluarën. Mund të përgatitet një listë emaili dhe të dërgohen informacione me foto, video dhe përshkrime.

**Evente të Hapura (Open Houses)**: Organizimi i një eventi të hapur për pasurinë është një mundësi e shkëlqyer për t’i lejuar blerësit e mundshëm të vizitojnë pasurinë dhe të shohin drejtpërdrejt se çfarë ofron ajo.

**Ndjekja dhe Menaxhimi i Interesit**

**Përgjigje të Shpejta**: Kur një blerës potencial tregon interes, është shumë e rëndësishme që ndërmjetësi të përgjigjet shpejt dhe të ofrojë informacion të detajuar.

**Menaxhimi i Kontaktit**: Duhet të ruhet një sistem i menaxhimit të kontakteve për të ndjekur të gjithë interesat dhe për të ndihmuar në mbajtjen e lidhjeve të ngushta me blerësit potencialë. Kjo mund të bëhet përmes një **CRM (Customer Relationship Management)** për të monitoruar çdo hap të procesit të shitjes dhe për të siguruar që çdo mundësi është shfrytëzuar.

**Negocimi dhe Përmbyllja e Marrëveshjes**

**Negociata**: Ndërmjetësi duhet të përdorë aftësitë e tij negociuese për të siguruar që çmimi i kërkuar dhe kushtet e shitjes janë të pranueshme për të dyja palët, duke bërë gjithashtu që palët të ndihen të kënaqura me marrëveshjen.

**Përgatitja e Kontratës dhe Dokumentacionit**: Pasi të arrihet një marrëveshje, ndërmjetësi duhet të sigurojë që të gjitha dokumentet dhe kontratat e nevojshme të përgatiten dhe të jenë të rregullta, duke përfshirë kontratën e shitjes dhe çdo dokument tjetër të nevojshëm për përmbylljen e transaksionit.

Një **plan marketingu i suksesshëm** për shitjen e pasurisë së paluajtshme kërkon një kombinim të teknikave tradicionale dhe dixhitale, dhe një qasje të orientuar drejt blerësve potencialë për t’i tërhequr ata dhe për t’u siguruar që transaksioni përfundon me sukses. Ky plan duhet të jetë fleksibël, i përshtatshëm dhe të përdorë të gjitha mundësitë për të maksimizuar ekspozimin e pasurisë dhe për të siguruar një shitje të suksesshme.

**15. Si të intervistojmë klientin për të kuptuar sa më qartë kërkesat dhe nevojat e tij dhe të rregjistrojë informacionin e mbledhur nga intervista**:

Intervistimi i një klienti në sektorin e pasurive të paluajtshme është një hap kyç për të kuptuar nevojat dhe kërkesat e tij, dhe për të ofruar një shërbim të personalizuar dhe efikas. Kjo mund të përfshijë pyetje të drejtpërdrejta dhe hapësira për biseda më të thella që ndihmojnë të zbulohet informacioni i nevojshëm për të përzgjedhur pasurinë më të përshtatshme për klientin. Po ashtu, është shumë e rëndësishme të regjistrohen me kujdes të gjitha informacionet e mbledhura gjatë intervistës, për të siguruar që ato mund të përdoren në të ardhmen për të menaxhuar kërkesat dhe për të marrë vendime të informuara.

Ja disa hapa dhe teknika për të intervistuar një klient në pasuritë e paluajtshme dhe për të regjistruar informacionin e mbledhur:

**Përgatitja për Intervistën**

**Kuptimi i Objektivave të Klientit**: Para se të filloni intervistën, sigurohuni që keni një ide të qartë për atë që klienti kërkon. Mund të keni një komunikim paraprak (p.sh. përmes email-it ose telefonatës) për të mësuar disa informacione fillestare.

**Përgatitja e Pyetjeve të Strukturuara**: Përdorni një listë pyetjesh të strukturuara që mbulojnë të gjitha aspektet e mundshme të kërkesave të klientit (si vendndodhja, buxheti, tipologjia e pasurisë, etj.). Kjo do të sigurojë që intervista të jetë e fokusuar dhe e plotë.

**Pyetje të Hapura për të Kuptuar Nevojat dhe Preferencat**

Gjatë intervistës, është shumë e rëndësishme që të bëni pyetje të hapura që i japin klientit mundësinë të shpjegojë në detaje kërkesat e tij. Këtu janë disa shembuj pyetjesh që mund të përdoren për të kuptuar nevojat e klientit në lidhje me pasurinë e paluajtshme:

**Përshkrimi i Pasurisë të Dëshiruar**:

*"Si e imagjinoni shtëpinë tuaj ideale?"*

*"Cilat janë karakteristikat kryesore që ju interesojnë në një pronë?"* (p.sh., numri i dhomave, oborri, dritë natyrale, etj.)

**Vendndodhja dhe Zonat e Preferuara**:

*"A ka ndonjë zonë të veçantë që preferoni për të jetuar?"*

*"A ka ndonjë afërsi me shkolla, punë, ose transport publik që është e rëndësishme për ju?"*

**Buxheti dhe Çmimi**:

*"Sa është buxheti juaj i përafërt për blerjen e pasurisë?"*

*"A jeni të hapur për të shqyrtuar mundësi që mund të jenë pak jashtë buxhetit tuaj të parashikuar?"*

**Përdorimi i Pasurisë (Shitje, Investim, Banesa)**:

*"Çfarë plani keni për këtë pasuri: do ta përdorni si shtëpi për veten, apo e shikoni si një mundësi investimi?"*

**Afati Kohor**:

*"Sa shpejt mendoni se mund të bëni një vendim?"*

*"A ka ndonjë afat kohor të rëndësishëm për ju në lidhje me blerjen e pasurisë?"*

**Çfarë është më e rëndësishme për ju në lidhje me këtë pasuri?**

*"Çfarë do t'ju bënte të ndiheni të sigurt për një vendim të tillë?"*

**Shpjegoni çdo prirje ose ndjeshmëri specifike**:

*"A ka ndonjë preferencë ose faktor të veçantë që mund të jetë i rëndësishëm për ju në lidhje me ambientin e pasurisë?"*

*"A ka ndonjë problem të mëparshëm që keni pasur me pasuri të tjera (p.sh., zona, infrastruktura)?*

**Aktivizimi i Dëgjimit Aktiv dhe Analizës**

**Dëgjimi Aktiv**: Të dëgjuarit me kujdes dhe përqendrimi në fjalët e klientit është thelbësor. Përdorimi i sinjaleve jo-verbale (si pranimi, përkulja përpara, etj.) do të ndihmojë që klienti të ndihet i kuptuar dhe i vlerësuar.

**Kërkimi i Detajeve**: Pas çdo përgjigje të klientit, mund të bëni pyetje të tjera për të marrë më shumë informacion. Kjo ndihmon që të kuptoni më thellë kërkesat dhe të shmangni keqkuptimet.

**Shprehja e Mirënjohjes**: Sigurohuni që të shprehni vlerësimin tuaj për informacionin që klienti ka ndarë, që të krijoni një atmosferë të besueshme dhe të hapur.

**Regjistrimi i Informacionit të Mbledhur**

Është shumë e rëndësishme që të regjistroni informacionin në mënyrë të detajuar dhe të strukturuar për ta përdorur më vonë në procesin e përzgjedhjes dhe ofrimit të pasurisë së duhur.

**Platforma dhe Mjetet e Regjistrimit**: Mund të përdorni një sistem të menaxhimit të marrëdhënieve me klientët (CRM), një dokument Ëord, ose madje një fletore për të mbajtur shënime të detajuara. Sigurohuni që të keni një strukturë të përshtatshme për informacionin që mbledhni.

**Kategoritë e Informacionit**: Regjistroni informacionin në kategori të ndryshme për t’u siguruar që nuk humbisni asnjë detaj:

* + **Preferencat e Pasurisë**: Tipologjia (apartament, shtëpi, komercial, etj.), numri i dhomave, madhësia, struktura, etj.
  + **Vendndodhja**: Zonat e preferuara, afërsia me shërbime, transport, etj.
  + **Buxheti**: Çmimi maksimal i pranuar.
  + **Cilësitë dhe nevojat e tjera**: Kërkesa për parkin, kopshtin, ndriçimin natyral, etj.
  + **Afati kohor**: Kur do të ishte ideali për klientin të bëjë blerjen?

**Shënimet për Komente të Rëndësishme**: Ndërsa regjistroni informacionin, bëni shënime për çdo koment të rëndësishëm të klientit që mund të ndihmojë më vonë gjatë procesit të ofrimit të mundësive. P.sh., nëse klienti tha "më pëlqen një shtëpi afër shkollave të mira", kjo është një detaj që mund të ndihmojë gjatë selektimit të pasurisë.

**Verifikimi dhe Rishikimi i Informacionit**

Pas intervistës, është e rëndësishme që të rishikoni informacionin e mbledhur dhe t'i konfirmoni detajet me klientin për të siguruar që nuk ka pasur keqkuptime ose mangësi.

**Rikthim me Klientin**: Pas mbledhjes së informacionit, mund të keni një periudhë për të verifikuar me klientin që kërkesat janë të sakta dhe të plotësuara.

**Nëse është e nevojshme, kërkoni sqarime shtesë**: Nëse ka ndonjë pjesë të intervistës që nuk është e qartë, mund të riktheni pyetje të tjera për të siguruar që keni të gjitha informacionet e nevojshme.

**Përgatitja për Hapat Pasues**

Pasi të keni mbledhur informacionin e nevojshëm dhe ta keni regjistruar, mund të përgatiteni për hapat pasues. Ky informacion mund të përdoret për të ofruar mundësi pasurie që përputhen me kërkesat e klientit dhe për të vazhduar me procesin e përzgjedhjes dhe prezantimit të pasurive të përshtatshme.

**16. Si të rregjistrojmë në sistemin CRM klientin duke u kujdesur në filtrimin sa më të saktë të tij për njoftimin automatic, nga sistemi në rast përputhjeje të kërkesës me pasuritë e listuara në sistem.**

Për të regjistruar dhe menaxhuar një klient në një sistem CRM (Customer Relationship Management) në pasuritë e paluajtshme, është e rëndësishme të ndiqni një proces të strukturuar që do të ndihmojë në organizimin dhe filtrimin sa më të saktë të klientëve, si dhe për të mundësuar njoftimet automatike kur kërkesat e klientit përputhen me pasuritë e listuara. Ky proces do të përfshijë disa hapa të rëndësishëm që garantojnë saktësinë, efikasitetin dhe mundësinë e ndjekjes së klientëve.

*Regjistrimi i Klientit në Sistemin CRM*

Hapi i parë është të regjistroni klientin në sistemin CRM duke përdorur informacionin e mbledhur gjatë intervistës.

Krijimi i një Profil të Ri Klienti: Në sistemin CRM, krijoni një profil të ri për klientin dhe plotësoni fushat e nevojshme me informacionet themelore si:

* + Emri dhe Mbiemri.
  + Numri i telefonit dhe email-i.
  + Adresa (nëse është e nevojshme).
  + Data e regjistrimit (për monitorim të historikut të klientit).

Kategoritë e Preferencave: Shtoni informacionet e detajuara që mund të përdoren për filtrimin e klientit, duke përfshirë:

* + Lloji i Pasurisë (shtëpi, apartament, tokë, komercial, etj.).
  + Zonat dhe Lokacionet të preferuara.
  + Buxheti i përafërt për blerjen.
  + Numri i dhomave dhe çdo kërkesë tjetër specifike (p.sh., oborr, mundësi parkimi, etj.).
  + Preferencat e stilit të jetesës (si për shembull, kërkesa për një shtëpi afër shkollave, shërbimeve, etj.).
  + Qëllimi i blerjes (për shembull, investim, banesë personale, etj.).

*Filtrimi i Saktë i Klientit*

Filtrimi i saktë është thelbësor për të siguruar që kërkesat e klientit janë të përshtatshme me pasuritë që janë në listën e sistemit CRM.

Krijimi i Etiketimeve dhe Kategorive: Përdorni kategori dhe etiketa që mundësojnë filtrimin e lehtë të klientëve. Këto mund të përfshijnë:

* + Statusi i klientit (aktual, potencial, i humbur).
  + Prioriteti i kërkesave (kërkesa urgjente, kërkesa afatgjata).
  + Madhësia e pasurisë (sipërfaqe, numri i dhomave).
  + Lokacionet (zona e preferuar).

Vendosja e Kriterëve të Kërkesës: Sigurohuni që në momentin e regjistrimit të klientit, të vendosni kërkesat e tij si filtra të qartë brenda sistemit CRM. P.sh.:

* + Buxheti duhet të jetë i përcaktuar për të filtruar pasuritë që janë në përputhje me mundësitë financiare të klientit.
  + Kërkesa për vendndodhje duhet të përdoret për të selektuar pasuritë në zonat që klienti preferon.
  + Numri i dhomave dhe tipologjia e pasurisë duhet të jetë gjithashtu një kriter i rëndësishëm në filtrimin e pasurive.

*Vendosja e Kriterëve të Kërkesave të Klientit për Njoftimet Automatike*

Sistemi CRM mund të ofrojë mundësi për të vendosur alerta automatike për kur pasuritë e listuara përputhen me kërkesat e klientit. Kjo mund të realizohet nëpërmjet disa hapave:

Krijimi i Filtrave të Kërkesave: Përdorni sistemin CRM për të vendosur filtra të saktë që mbështesin kërkesat e klientit. P.sh., mund të vendosni:

* + Buxheti: Pasuritë e listuara që bien brenda këtij buxheti do të jenë pjesë e njoftimeve.
  + Vendndodhja: Pasuritë që janë në zonat e preferuara të klientit do të filtrohen dhe do të dërgohet njoftimi automatik.
  + Përmasat dhe Tipologjia: Numri i dhomave, madhësia, dhe lloji i pasurisë (p.sh., apartament, shtëpi) do të përshtaten me filtrat e krijuar.

Aktivizimi i Alarmeve të Automatizuara për Përshtatje: Pasi të keni vendosur kërkesat specifike, sistemi CRM mund të dërgojë njoftime automatikisht për klientët çdo herë që një pasuri që përputhet me filtrat e tyre është e listuar në sistem. Kjo mund të përfshijë:

* + Email-e automatike.
  + Njoftime push notifications për aplikacione mobile.
  + Mesazhe SMS (nëse është e mundur dhe e përshtatshme për klientin).

Përdorimi i Rregullave të Automatikimit të CRM: Nëse sistemi CRM ju lejon, mund të krijoni rregulla të automatikizuara që do të dërgojnë një njoftim për klientin çdo herë që një pasuri që përputhet me kërkesat e tij është e disponueshme. P.sh., nëse një pasuri me 3 dhoma gjumi dhe çmimi që i përmbush buxhetit të klientit është publikuar, ai do të marrë një njoftim automatik.

*Përditësimi dhe Menaxhimi i Pasurive në CRM*

Është e rëndësishme që çdo pasuri që shtohet në sistem të jetë e përditësuar dhe të ketë të dhëna të plota që mund të filtrohen sipas kërkesave të klientëve. Çdo pasuri duhet të përmbajë informacion të saktë si:

* Çmimi.
* Vendndodhja.
* Specifikimet e pasurisë (p.sh. numri i dhomave, sipërfaqja, etj.).
* Statusi i disponueshmërisë (p.sh., në shitje, në proces të shitjes, etj.).
* Fotografi dhe video të pasurisë.

Sigurohuni që pasuritë të janë të kategorizuara saktë dhe që informacioni të mund të filtruar pa probleme për t’u përputhur me kërkesat e klientëve.

*Monitorimi dhe Ndjekja e Performancës*

Pas regjistrimit dhe aktivizimit të njoftimeve automatike, është e rëndësishme të monitoroni se sa efektiv janë filtrat dhe njoftimet që po dërgoni. Përdorni mundësitë e raportimit të CRM për të gjurmuar:

* Numri i klientëve që kanë reaguar ndaj njoftimeve automatike.
* Shpeshtësia e klikimeve dhe interesit për pasuritë e rekomanduara.
* Rastet kur klientët kanë bërë një veprim (vizitë, telefonatë, marrëveshje).

Përdorni këto të dhëna për të përmirësuar filtrat dhe për të siguruar që njoftimet e ardhshme janë sa më të sakta dhe relevante.

*Përditësimi dhe Mbajtja e Informacionit të Klientit*

Informacioni për klientët duhet të përditësohet në mënyrë të vazhdueshme. Nëse klienti ndryshon kërkesat e tij (p.sh., për një buxhet më të lartë ose një zonë tjetër), duhet të siguroheni që të përditësoni informacionin në sistem dhe të rregulloni filtrat për të reflektuar ndryshimet.

**17. Të shpjegojë në mënyrë të detajuar kontratën e ndërmjetësimit me të drejtat dhe detyrimet që lindin për klientin.**

Kontrata e ndërmjetësimit në pasuritë e paluajtshme është një marrëveshje mes një palë ndërmjetësi (makleri i pasurive të paluajtshme) dhe një klienti (blerësit ose shitësit të pasurisë), e cila përcakton të drejtat dhe detyrimet që lindin për secilën palë gjatë periudhës që lidh marrëveshjen. Kjo kontratë ka një rëndësi të madhe për të siguruar transparencën, mbrojtjen e interesave të klientëve dhe për të rregulluar të gjitha aspektet e procesit të shitjes ose blerjes së pasurisë.

Në vijim, do të përshkruajmë të drejtat dhe detyrimet që i lindin klientit (shitësit ose blerësit) në respektim të kontratës së ndërmjetësimit në pasuritë e paluajtshme:

**Të Drejtat e Klientit në Kontratën e Ndërmjetësimit**

E Drejta për të Marrë Informacion të Saktë dhe të Plotë

Klienti ka të drejtën të marrë të gjitha informacionet e nevojshme lidhur me pasuritë që janë të listuara për shitje ose që janë të përshtatshme për blerje. Ky informacion mund të përfshijë të dhëna rreth çmimit, statusit të pasurisë, karakteristikave të pasurisë, mundësive për financim, dhe çdo informacion tjetër të nevojshëm që mund të ndihmojë klientin të marrë një vendim të informuar.

E Drejta për të Pasur Një Ndërmjetës të Pavarur dhe Profesional

Klienti ka të drejtën që ndërmjetësi të jetë i pavarur dhe të veprojë në interes të tij. Kjo do të thotë që ndërmjetësi nuk duhet të favorizojë palën tjetër dhe duhet të punojë për të siguruar një marrëveshje që është më e mira për klientin.

E Drejta për të Tërhequr ose Ndryshuar Kontratën

Nëse klienti ka vendosur të mos vazhdojë me kontratën e ndërmjetësimit, ai ka të drejtën të tërheqë marrëveshjen brenda një periudhe të caktuar kohore (për shembull, një periudhë të ftohtë, që mund të jetë disa ditë ose javë, varësisht nga ligji vendor). Kjo është e rëndësishme për të mbrojtur klientin nga një angazhim që ai nuk është i gatshëm ta mbajë.

E Drejta për të Pasur Ndihmën e Ndërmjetësit për Çdo Çështje Ligjore të Lidhuar me Pasurinë

Ndërmjetësi duhet të ndihmojë klientin edhe në çështjet ligjore që mund të lindin gjatë procesit të transaksionit, duke përfshirë shpjegimin e kushteve të kontratës dhe ndihmën për të kuptuar çdo aspekt të pasurisë dhe dokumentacionit të nevojshëm.

e) E Drejta për Të Kërkuar Vlerësimin e Pasurisë

Klienti ka të drejtën të kërkojë një vlerësim të pasurisë, nëse është i pasigurt për vlerën e tregut të pasurisë që po blen ose shet. Vlerësimi i pasurisë do të ndihmojë në përcaktimin e çmimit të drejtë dhe në mbrojtjen e interesave të klientit.

**Detyrimet e Klientit në Kontratën e Ndërmjetësimit**

a) Detyrimi për të Bashkëpunuar me Ndërmjetësin

Klienti ka detyrimin të bashkëpunojë me ndërmjetësin duke i ofruar informacion të saktë dhe të plotë lidhur me pasurinë, dhe të sigurojë që çdo informacion i dhënë për pasurinë është i vërtetë. Kjo përfshin dokumente si aktet e pasurisë, lejet ndërtimore, faturat e energjisë, etj.

b) Detyrimi për të Paguajtur Tarifat e Ndërmjetësimit

* Një nga detyrimet më të rëndësishme të klientit është pagimi i tarifës së ndërmjetësit. Kjo mund të jetë një komision i përcaktuar për përfundimin e një transaksioni të suksesshëm (zakonisht një përqindje nga çmimi i shitjes ose blerjes). Komisioni është i detyrueshëm dhe duhet të përmbushen nga klienti në përputhje me kushte të paracaktuara në kontratë.

c) Detyrimi për të Respektuar Kushtet e Kontratës

* Klienti ka detyrimin të respektojë kushtet e kontratës të lidhur me ndërmjetësin. Kjo mund të përfshijë periudhën e kohës që ndërmjetësi ka për të punuar në transaksionin e pasurisë, kushte të tjera si ndihma në gjetjen e blerësve ose shitësve të mundshëm, etj.

d) Detyrimi për të Informuar Ndërmjetësin për Ndryshimet

* Nëse ndodhin ndryshime të rëndësishme lidhur me pasurinë (p.sh. një ndryshim në çmim, kushte të tjera të kontratës, ose çdo rrethanë që mund të ndikojë në transaksion), klienti duhet të njoftojë menjëherë ndërmjetësin për të mundësuar që ai të mund të rregullojë ofertën ose kërkesën për pasurinë.

e) Detyrimi për të Mos Bashkëpunuar me Ndërmjetës të Tjerë pa Njoftuar Ndërmjetësin e Dëgjuar

* Klienti ka detyrimin të mos lidhe kontrata me ndërmjetës të tjerë për të njëjtën pasuri gjatë periudhës së marrëveshjes, pa informuar ndërmjetësin e angazhuar. Nëse klienti vendos të bashkëpunojë me një ndërmjetës tjetër pa njoftuar atë të parë, mund të ketë pasojat financiare të përcaktuara në kontratë.

**Të Drejtat dhe Detyrimet e Ndërmjetësit**

Përveç të drejtave dhe detyrimeve të klientit, është gjithashtu e rëndësishme të kuptoni të drejtat dhe detyrimet e ndërmjetësit, pasi ato kanë ndikim të drejtpërdrejtë në mënyrën se si e respektoni kontratën:

* E Drejta për të Paguajtur Komisionin për Shërbimet: Ndërmjetësi ka të drejtën të kërkojë një komision për shërbimet e ofruara në përputhje me kontratën.
* Detyrimi për të Përcjellë Informacion të Saktë dhe të Plotë: Ndërmjetësi duhet të sigurojë që çdo informacion i dhënë për pasurinë dhe për klientët të jetë i saktë dhe i plotë.
* Detyrimi për të Vepruar në Interesin e Klientit: Ndërmjetësi duhet të veprojë në mënyrë të ndershme dhe të paanshme, duke siguruar që çdo marrëveshje të jetë në përputhje me interesat e klientit dhe në përputhje me ligjin.

**Përfundimi i Kontratës dhe Pasojat e Mosrespektimit të Kushtet**

Në kontratën e ndërmjetësimit mund të specifikohet një afat për përfundimin e marrëveshjes (p.sh., për një periudhë 6-mujore ose 1-vjeçare). Nëse klienti nuk respekton kushtet e kontratës, mund të ketë pasoja siç janë:

* Pagesa e komisionit për shërbimet e kryera deri në atë pikë.
* Detyrimi për të paguar dëmshpërblim për ndërmjetësin nëse klienti vendos të ndërpresë marrëveshjen pa një arsye të justifikuar.
* Kërkesa për ndihmën juridike për çdo mosmarrëveshje që mund të lindë në lidhje me kontratën.

Përfundim

Shpjegimi i kontratës së ndërmjetësimit duhet të fokusohet në të drejtat dhe detyrimet e klientit, duke e bërë të qartë për to se si mund të përfitojnë nga shërbimet e ndërmjetësit dhe se cilat janë përgjegjësitë e tyre në këtë marrëdhënie. Ky shpjegim i detajuar ndihmon në ndërtimin e një marrëdhënieje të besueshme dhe të suksesshme mes ndërmjetësit dhe klientit dhe siguron një proces të qartë dhe të organizuar për blerjen ose shitjen e pasurisë.

**18. Të firmosë kontratën e ndërmjetësimit pasi të ketë përcaktuar saktë palët që kanë të drejtë të firmosin, tagrat e tyre.**

Pasi klienti ka lexuar dhe kuptuar të drejtat dhe detyrimet e tij në kontratën e ndërmjetësimit, ai duhet të firmosë kontratën për të finalizuar marrëveshjen dhe për ta bërë atë ligjërisht të vlefshme. Firma e klientit është një hap i rëndësishëm në këtë proces, pasi ajo konfirmon se klienti është i informuar dhe i pajtuar me kushtet dhe detyrimet që përcaktohen në kontratë.

**Pse është e rëndësishme firma e kontratës?**

**Pajtim me Kushtet**: Firma e klientit në kontratë tregon se ai ka lexuar dhe ka kuptuar të drejtat dhe detyrimet që ka. Kjo siguron që klienti ka dhënë miratimin e tij të plotë për shërbimet që ndërmjetësi do të ofrojë dhe për kushtet e tjera të marrëveshjes.

**Mbështetje Ligjore**: Në rast mosmarrëveshjeje ose problemi ligjor, firma e kontratës është një provë se klienti është angazhuar dhe ka pranuar të veprojë në përputhje me të. Pa firmën, kontrata nuk ka efekt ligjor dhe mund të jetë e vështirë të provosh se një marrëveshje ka ndodhur.

**Sigurim i Efiçencës dhe Transparencës**: Firma siguron që procesi është i dokumentuar dhe transparent. Të dyja palët, klienti dhe ndërmjetësi, kanë një kopje të kontratës të nënshkruar që mund ta përdorin për referencë në çdo moment gjatë periudhës së marrëveshjes.

**Detyrimi i Ndërmjetësit për të Ndjekur Kushtet e Kontratës**: Kur klienti firmos kontratën, ndërmjetësi është i detyruar të ofrojë shërbimet dhe mbështetjen e parashikuar në kontratë dhe të respektojë detyrimet e tij. Po ashtu, ai nuk mund të ndryshojë kushtet pa miratimin e klientit.

**Sigurimi i Angazhimit nga Klienti**: Firma tregon se klienti është i angazhuar të ndjekë procesin dhe të bashkëpunojë me ndërmjetësin për realizimin e transaksionit të pasurisë, qoftë shitje apo blerje.

**Çfarë mund të përmbajë një kontratë të nënshkruar?**

Një kontratë e ndërmjetësimit zakonisht përmban:

**Emrat dhe të dhënat e palëve** (ndërmjetësit dhe klientit).

**Përshkrimi i pasurisë** që do të shitet apo blihet.

**Termat e pagesës** për shërbimet e ndërmjetësit.

**Kushtet e angazhimit dhe periudha e kontratës** (p.sh., 3 muaj, 6 muaj, një vit etj.).

**Detyrimet e klientit** dhe **të ndërmjetësit**.

**Kushtet për anulimin e kontratës**.

**Tarifat dhe komisionet** e ndërmjetësit.

**Përgjegjësitë ligjore** të secilës palë.

**Çfarë ndodh pas firmosjes?**

Pas firmosjes së kontratës, ndërmjetësi mund të fillojë të ofrojë shërbimet e tij, si:

**Përgatitja e pasurisë për shitje** (nëse është një shitje).

**Kërkimi për mundësi blerësish potencialë** (nëse është një blerje).

**Konsultimi dhe përgatitja e dokumenteve** të nevojshme për transaksionin.

Nëse ndodhin ndryshime në kushte apo kërkesa të tjera nga klienti, mund të kërkohet një nënshkrim i ndryshimeve në kontratë. Po ashtu, nëse kontrata ka një afat të caktuar, ajo mund të rinovohet ose të përfundojë në përputhje me kushtet e parashikuara.

**RN 4: Nxënësi prezanton pasurinë te blerësi/ qiramarrësi.**

* 1. **Koordinimi i veprimeve me pronarin e pasurisë dhe me klientët për vizitat në pasuri**

Koordinimi i veprimeve të pronarit të pasurisë me klientët për vizitat në pasuri nga ana e ndërmjetësit të pasurive mund të realizohet në disa hapa. Ky proces përfshin një sërë veprimesh administrative dhe komunikative për të siguruar që vizitat të realizohen në mënyrë efikase dhe të koordinuar. Ja disa hapa që mund të ndihmojnë në realizimin e koordinimit:

**Marrëveshje paraprake mes pronarit dhe ndërmjetësit**

**Përkufizimi i kushteve**: Ndërmjetësi dhe pronari duhet të bien dakord për një plan të qartë veprimi, ku përcaktohen oraret dhe kushtet për vizitat. Kjo mund të përfshijë orët e mundshme të ditës kur pasuria është e disponueshme për vizita dhe periudhat e kohës që preferohen.

**Përcaktimi i aksesit**: Duhet të sigurohet që ndërmjetësi të ketë qasje të plotë në pasuri dhe mundësinë për të treguar pasurinë për klientët e mundshëm.

**Komunikimi me klientët**

**Informimi i klientëve**: Ndërmjetësi duhet të mbajë klientët të informuar për pasurinë që po shqyrtojnë, duke siguruar një paraqitje të qartë të orareve të disponueshmërisë për vizita dhe kushteve të vizitës. Po ashtu, mund të ofrohet informacion i detajuar për karakteristikat e pasurisë (si për shembull, shuma e qirasë, ndodhuria, ngjyrat dhe gjendja e pasurisë).

**Koordinimi i takimeve**: Kur një klient shpreh interes për një vizitë, ndërmjetësi mund të marrë përsipër organizimin e një takimi të përshtatshëm për të dyja palët. Ky proces mund të përfshijë dërgimin e një komunikimi me klientët për të konfirmuar oraret e takimit dhe për të shmangur dyfishimin e orareve ose ndodhurit e ngatërrimeve.

**Përcaktimi i orareve dhe kalendarëve**

**Përdorimi i një kalendari të përbashkët**: Përdorimi i platformave online si Google Calendar, apo sistemeve të menaxhimit të kohës, mund të ndihmojë për të menaxhuar oraret e vizitave dhe për të shmangur konflikte orarësh. Kjo gjithashtu mund të përfshijë dërgimin e kujtesave për vizitat.

**Orar fleksibël**: Ndërmjetësi mund të ofrojë mundësinë e një orari fleksibël për vizitat, për të përshtatur nevojat e klientëve dhe të pronarit.

**Konfirmimi i vizitave**

**Përmes telefonatave ose mesazheve**: Pasi të ketë arritur marrëveshje për orarin e vizitës, është e rëndësishme që ndërmjetësi të konfirmojë vizitën me të dyja palët (pronarin dhe klientin) për të siguruar që asnjëra palë nuk do të jetë në ndonjë keqkuptim lidhur me orarin.

**Komunikimi për ndryshime**: Nëse ndodhin ndryshime të papritura në orarin e vizitës (siç mund të ndodhë një vonesë nga klienti ose pronari), ndërmjetësi duhet të sigurojë komunikim të menjëhershëm për t'i njoftuar të dyja palët dhe për të marrë një vendim në lidhje me kalendarin e ri.

**Përgatitja e pasurisë para vizitës**

**Sigurimi i pasurisë në gjendje të mirë**: Pronari mund të sigurojë që pasuria të jetë e pastruar dhe në gjendje të mirë para vizitës. Ky proces mund të përfshijë pastrimin, rregullimin dhe kontrollin e çdo detaji të mundshëm për t'i dhënë një pamje sa më tërheqëse për klientët.

**Koordinimi për mundësinë e vizitave të shpeshta**: Nëse ka mundësi për vizita të shumta të mundshme, ndërmjetësi duhet të ketë një plan për të lehtësuar aksesin pa prishur komoditetin e pronarit.

**Feedback pas vizitave**

**Mbledhja e mendimeve të klientëve**: Pas çdo vizite, është e dobishme që ndërmjetësi të mbledhë mendime dhe feedback nga klientët për të kuptuar nëse ata janë të interesuar ose jo për të vazhduar me një ofertë.

**Komunikimi me pronarin**: Ndërmjetësi duhet të mbajë pronarin të informuar për çdo interes të mundshëm ose për ndonjë pyetje që mund të ketë pasuar nga vizita e klientëve.

**Menaxhimi i negociatave**

Nëse pas vizitës klienti është i interesuar, ndërmjetësi mund të ndërhyjë për të negociuar kushte më të mira për klientin dhe për të përmbyllur marrëveshjen me pronarin.

* 1. **Agjenti përgatit pasurinë për prezantim tek klientët potencialë.**

Përgatitja e pasurisë për prezantim tek klientët potencialë është një hap shumë i rëndësishëm në procesin e shitjes ose qirasë së pasurive. Agjenti duhet të krijojë një ambient tërheqës dhe të mbushur me informacione të qarta dhe të besueshme për klientët potencialë. Ja disa hapa që mund të ndihmojnë agjentin të përgatisë pasurinë në mënyrë profesionale dhe të suksesshme:

*Pastrimi dhe Organizimi i Pasurisë*. Është e rëndësishme që pasuria të jetë e pastër dhe të mos ketë mbetje ose ndotje. Kjo përfshin pastrimin e dyshemeve, dritareve, tapetëve dhe sipërfaqeve të tjera. Një mjedis i pastër krijon një përshtypje pozitive dhe është i nevojshëm për të nxjerrë në pah cilësitë e pasurisë.

*Heqja e sendeve të tepërta:* Pasuria të mos mbingarkohet me sende të panevojshme. Mjetet e tepërta mund të bëjnë që hapësira të duket e mbushur dhe të krijojë ndjesinë se hapësira është më e vogël sesa është në të vërtetë.

*Përshtatja e mobilieve:* Nëse pasuria është e mobiluar, duhet të sigurohet që mobiljet të jenë të vendosura në mënyrë të tillë që të krijojnë hapësira funksionale dhe të bëjnë që dhomat të duken më të gjera dhe të hapura për të optimizuar përdorimin e hapësirës.

*Shëndeti dhe Mirëmbajtja e Infrastrukturës.* Agjenti duhet të sigurohet që gjithçka është në gjendje të mirë funksionimi. Kjo përfshin kontrollimin e instalimeve elektrike, hidraulike dhe ngrohjes. Çdo defekt ose problem duhet të rregullohet para se pasuria të prezantohet para klientëve.

*Inspektimi i mureve dhe dyshemeve:* Dëmtimet e mureve, tavanit ose dyshemesë duhet të riparohen. Mungesa e këtyre defekteve do të krijojë një përshtypje pozitive tek klientët potencialë dhe do t’i bëjë ata të ndihen më të sigurt për investimin.

*Dekorimi dhe Atmosfera*

Përdorimi i ngjyrave neutrale: Ngjyrat e qeta dhe neutrale, si e bardha, gri ose bezhë, janë të preferuara për të krijuar një ambient tërheqës dhe të paanshëm që mund të përshtatet lehtësisht me shijet e ndryshme të klientëve.

*Dekorimi i thjeshtë dhe i rafinuar:* Mund të përdoren elementë të thjeshtë dekorues, si piktura, një pasqyrë, ose disa bimë të brendshme për të krijuar një atmosferë të ngrohtë dhe mikpritëse, pa i ngarkuar vizitorët.

*Hapësira të ndriçuara mirë:* Dritat janë shumë të rëndësishme për të krijuar një ambient të ngrohtë dhe të hapur. Sigurohuni që dhomat të kenë ndriçim të mjaftueshëm natyral dhe artificial. Dritaret duhet të jenë të pastra dhe të lëshojnë sa më shumë dritë natyrale të jetë e mundur.

*Fotografia dhe Prezentimi Vizual*

*Fotografi profesionale*: Përdorimi i fotografive me cilësi të lartë është thelbësor për të tërhequr vëmendjen e klientëve potencialë. Fotografitë duhet të kapin hapësirat e pasurisë në mënyrën më të mirë të mundshme, duke u siguruar që të jenë të ndriçuara mirë dhe të pasqyrojnë të gjitha aspektet e rëndësishme të pasurisë.

*Video-tur virtuale:* Për një përvojë më të avancuar dhe tërheqëse, mund të krijoni një video-tur virtuale të pasurisë, ku klientët mund të eksplorojnë pasurinë nga çdo kënd dhe të shohin detaje që mund t’i lënë një përshtypje më të qartë.

Prezantimi i planit të katit (blueprint): Përdorimi i planit të katit mund të jetë i dobishëm për klientët që duan të kuptojnë më mirë shpërndarjen e hapësirës dhe mundësitë e shfrytëzimit të saj.

*Përgatitja e Dokumenteve dhe Informacioneve*

*Përgatitja e një dosjeje informative*: Agjenti duhet të ketë një dosje të plotë me informacione për pasurinë, përfshirë dokumentet ligjore, detaje për çmimin dhe kushtet e shitjes ose qirasë, informacion për fushat e mundshme të zhvillimit të zonës dhe çdo informacion tjeër që mund të ndihmojë klientin të marrë një vendim të informuar.

*Ndihma për financimin*: Disa klientë mund të jenë të interesuar për mundësitë e financimit të pasurisë. Agjenti mund të sigurojë informacion mbi mundësitë e kredive bankare dhe mund të japë udhëzime për procedurat financiare.

**Përshtatja e Pasurisë për Audiencën si një formë investimi.**

*Nëse pasuria është për shitje*: Agjenti duhet të fokusohet në atë që mund të tërheqë investitorët, si lokacioni i pasurisë, mundësia e rinovimit, mundësitë për shfrytëzim afatgjatë, etj.

*Nëse pasuria është për qira*: Agjenti duhet të fokusohet në aspekte që mund të jenë tërheqëse për personat që kërkojnë një vend për të jetuar, si mundësitë për parkim, shërbime dhe afërsia me shkolla ose transporte publike në afërsi të saj.

*Përgatitja për vizitat*: Agjenti duhet të jetë i gatshëm për të udhëhequr vizitorët gjatë vizitës, duke u siguruar që të gjithë të ndihen të mirëpritur dhe të kenë mundësinë të shikojnë çdo pjesë të pasurisë në detaje. Agjenti duhet të jetë i gatshëm për të përgjigjur çdo pyetje dhe për të theksuar pikat e forta të pasurisë.

* 1. **Detyra e agjentit është të përshkruajë pasurinë me sa më shumë detaje, të evidentoj avantazhet e saj në krahasim me pronat e tjera**

Detyra e agjentit të pasurive të paluajtshme është të përshkruajë pasurinë me sa më shumë detaje dhe të theksojë avantazhet e saj, në mënyrë që klientët potencialë të mund të marrin një vendim të informuar dhe të kuptojnë përse kjo pasuri mund të jetë një mundësi e shkëlqyer krahasuar me pronat e tjera. Ky proces kërkon një prezantim të detajuar dhe të strukturuar, që përfshin përshkrime të detajuara të aspekteve kryesore të pasurisë si dhe krahasime me mundësitë e tjera që mund të ekzistojnë në treg. Ja një shembull konkret se si mund të prezantohet një pasuri dhe si mund të evidentohet avantazhi i saj krahasuar me pasuri të tjera:

Shembulli i Prezantimit të Pasurisë:

Pasuria: Apartament 2+1 në një kompleks të ri në qendër të qytetit.

Përshkrimi i Pasurisë:

*"Ky apartament modern ndodhet në një nga zonat më të kërkuara të qytetit, në një kompleks të ri që është ndërtuar me standarde të larta. Apartamenti ka një sipërfaqe totale prej 85 m² dhe ka dy dhoma gjumi, një sallon të hapur me kuzhinë të integruar, si dhe një ballkon të bollshëm me pamje nga parku pranë. Është i ndriçuar natyralisht gjatë gjithë ditës, falë dritareve të mëdha dhe orientimit jug-perëndimor."*

*"Një nga karakteristikat më të dallueshme të këtij apartamenti është cilësia e materialeve të përdorura gjatë ndërtimit. Dyshemetë janë të mbuluara me parket natyral të cilësisë së lartë, ndërsa muret janë të lyera me bojë ekologjike që siguron ajrosje dhe komoditet të shkëlqyer. Kuzhina dhe pajisjet e kuzhinës janë të markës "Bosch", dhe ofrohen me mundësi të instalimit të mundësive të ngrohjes dhe freskimit të ajrit nga një sistem modern dhe efikas."*

Avantazhet e kësaj pasurie:

*Lokacion i jashtëzakonshëm: Ky apartament ndodhet në qendër të qytetit, me mundësi të shkëlqyer për lidhje me transportin publik, shkolla, spitale dhe qendra tregtare. Nëse krahasohet me pasuritë në periferi, ky apartament ofron komoditetin e jetesës afër të gjitha shërbimeve.*

*Hapësirë dhe ndriçim natyral: Me një orientim jug-perëndimor, apartamenti ka shumë dritë natyrale gjatë gjithë ditës, duke e bërë atë të ndjehet më i hapur dhe i freskët. Kjo është një avantazh i madh në krahasim me apartamentet që janë të orientuara në veri ose lindje, të cilat zakonisht kanë më pak dritë natyrale.*

*Infrastrukturë moderne dhe energji të rinovueshme: Ndërtesa ka një sistem të ngrohjes dhe ftohjes me energji të rinovueshme që do të ulë ndjeshëm kostot e energjisë gjatë vitit. Ky është një avantazh i madh krahasuar me ndërtesat më të vjetra që kanë sisteme të vjetra që janë më të kushtueshëm në mirëmbajtje.*

*Siguria dhe menaxhimi i kompleksit: Kompleksi ofron siguri 24/7, duke siguruar një ambient të qetë dhe të sigurt për jetesë. Përveç kësaj, ka një sistem menaxhimi të mirëfilltë që përfshin pastrimin dhe mirëmbajtjen e përbashkët, duke i ofruar një përvojë të shkëlqyer dhe të rehatshme banorëve.*

Krahasimi me Pasuritë e Tjera në Treg:

*"Në krahasim me apartamentet e tjera në këtë zonë, ky apartament ofron një raport shumë më të mirë të cilësisë dhe çmimit. Shumë apartamente të tjera, edhe pse ndodhen në lokacione të ngjashme, nuk ofrojnë të njëjtën cilësi ndërtimi, hapësirë dhe ndriçim natyral. Për shembull, ka disa apartamente në ndërtesa më të vjetra që ofrojnë një hapësirë më të vogël dhe më të errët, duke shkaktuar një ndjenjë të ngushtësisë dhe mungesës së komoditetit, të cilat mund të konsiderohen të amortizuara në lidhje me funksionalitetin e tyre. Përveç kësaj, ato nuk kanë sistemet moderne të ngrohjes dhe ftohjes që do të rrisnin koston e jetesës për muajt e dimrit dhe verës. Me çmimin që ofrohet, ky apartament është një mundësi më e mirë krahasuar me ato që ofrohen në të njëjtën zonë, pasi ofron më shumë avantazhe dhe mundësi për jetesë të komfortshme."*

Shembuj të tjerë të avantazheve:

Përkundër apartamenteve të tjera të ngjashme në treg, ky apartament ka një çmim konkurrues dhe mundësi për të ardhura të ardhshme përmes mundësisë për zhvillim dhe rritje të çmimit të pasurisë, pasi zona është planifikuar për zhvillime të reja infrastrukturore në vitet në vijim.

Diferencimi i këtyre pasurive mund të bëhet gjithashtu me përfitimet e përfshira si mundësia për parkim falas për dy makina, diçka që nuk është gjithmonë e disponueshme në pasuritë e tjera që janë afër kësaj zone.

Përfundimi i Prezantimit:

*"Përfundimisht, ky apartament është një mundësi ideale për ata që kërkojnë një pasuri me cilësi të lartë, në një lokacion të shkëlqyer dhe me mundësi për jetesë komode dhe moderne. Ai ofron gjithçka që mund të kërkoni: hapësirë, ndriçim, siguri dhe mundësi të mëdha për investim afatgjatë. Për krahasim me pasuritë e tjera, ky është një opsion që ofron më shumë vlerë për paratë tuaja."*

* 1. **Agjenti duhet të prezantojë kërkesat specifike të shitësit/qiradhënësit, që janë të panegociueshme;**

Agjenti i pasurive të paluajtshme ka një rol shumë të rëndësishëm në menaxhimin e kërkesave të pronarëve dhe në komunikimin e këtyre kërkesave tek shitësit apo qiradhënësit. Kur kërkesat janë të panegociueshme — që do të thotë, ato janë kushtet e vendosura nga pronari dhe nuk mund të ndryshohen — agjenti duhet të jetë shumë i qartë dhe profesional në mënyrën si i paraqet këto kërkesa, duke siguruar që të dyja palët janë të informuara dhe të kuptojnë se çfarë është e pranueshme dhe çfarë nuk është.

Ja disa hapa se si mund të prezantohet një kërkesë e tillë:

* 1. *Agjenti duhet të jetë i qartë dhe i drejtpërdrejtë në prezantimin e kërkesave të pronarit*. Kjo do të ndihmojë për të shmangur çdo konfuzion ose keqkuptim në të ardhmen.

Shembull i komunikimit të kërkesave të panegociueshme:

*"Pronari i pasurisë ka vendosur disa kushte specifike për këtë pasuri që janë të panegociueshme. Këto përfshijnë çmimin e kërkuar, i cili është fiks dhe nuk mund të diskutohet, si dhe afatin e kontratës së qirasë, që është gjithashtu i përcaktuar për një periudhë të caktuar kohore, pa mundësi për ndryshime."*

Kjo qasje e drejtpërdrejtë e ndihmon klientin të kuptojë se disa aspekte janë të palëvizshme, dhe shmang çdo tentativë për të negociuar ato.

* 1. *Përkufizimi i Qartë i Rëndësisë së Kërkesave*

Agjenti mund të shpjegojë përse kërkesat janë të palëvizshme, duke theksuar rëndësinë që ka për pronarin mbajtja e këtyre kushteve, si dhe arsyet e mundshme që mund të jenë të lidhura me strategjinë e tij të biznesit, planifikimin financiar ose politika e pasurisë.

Shembull i shpjegimit të kërkesave:*"Pronari ka vendosur një çmim të caktuar për shkak të investimeve të mëdha që janë bërë në pasuri gjatë rinovimeve të fundit. Ky çmim është bazuar në vlerën e tregut dhe është konsideruar për të arritur një kthim të arsyeshëm të investimit. Gjithashtu, afati i kontratës është i fiksoar për të siguruar stabilitet financiar për të dyja palët."*

Ky shpjegim ndihmon që shitësi/qiradhënësi të kuptojë se kërkesat nuk janë vendosur për të bërë marrëveshjen më të vështirë, por për arsye të mirëfillta që lidhen me menaxhimin e pasurisë.

* 1. *Të ofrohen Opsione të Përshtatshme brenda Kuadrit të Kërkesave*

Nëse kërkesat janë të palëvizshme, agjenti mund të ofrojë mundësi të tjera brenda atyre kushteve. Kjo do t’i ndihmojë shitësit/qiradhënësve të ndihen të vlerësuar dhe të mos humbasin interesin për pasurinë, duke krijuar mundësi të tjera për të bërë marrëveshjen tërheqëse.

Shembull i opsioneve të mundshme brenda kërkesave të palëvizshme,*"Ndërkohë që çmimi dhe periudha e kontratës janë të fiksuara, pronari mund të jetë fleksibël për të diskutuar për mundësitë e pagesave. Për shembull, mund të ofrohet mundësia e pagesave të kësteve ose ndonjë tjetër strukturë financimi për të lehtësuar kushte të veçanta."*

* 1. *Komunikimi i Alternativave të Mundshme*

Agjenti mund të ofrojë opsione të tjera të pasurive të ngjashme nëse kërkesat janë të panegociueshme. Kjo ndihmon që klienti të mos ndjehet i kufizuar dhe të mos humbasë interesin për procesin e blerjes ose qirasë.

Shembull i komunikimit të alternativave:*"Nëse ky çmim dhe afat kontrate nuk janë të përshtatshme për ju, mund të shqyrtojmë pasuri të tjera që janë në treg dhe që mund të ofrojnë kushte më fleksibël, si në çmim, ashtu edhe në periudhën e qirasë."*Kjo ofron mundësinë për të vazhduar kërkimin, por gjithashtu e tregon agjentin si një person që është i gatshëm të ndihmojë dhe të ofrojë mundësi të tjera të përshtatshme.

* 1. *Sigurimi i Transparencës dhe Besueshmërisë*

Agjenti duhet të sigurojë që çdo kërkesë të paraqitet me një ton të sinqertë dhe të besueshëm, duke shmangur çdo lloj të pasigurisë ose keqkuptimi. Kjo rrit besimin dhe e ndihmon klientin të marrë një vendim të informuar.

Shembull i komunikimit të sinqertë:*"Unë e kuptoj që këto kërkesa mund të jenë të rrepta, por ato janë një pjesë e rëndësishme e marrëveshjes dhe pronari është i vendosur në këto kushte. Nëse jeni të gatshëm të përmbushni këto kushte, do të kishim mundësinë të ecurim përpara me procesin."*

* 1. *Ndihma për të Kuptuar Kërkesat nga Perspektiva e Pronarit*

Kur agjenti i shpjegon kërkesat, ai mund të ndihmojë shitësin/qiradhënësin të kuptojë më mirë se si këto kushte i ndihmojnë atij të realizojë objektivat e tij.

Shembull i këtij komunikimi:*"Kërkesat e pronarit janë të bazuara në nevojën për të ruajtur vlerën e pasurisë dhe për të siguruar që investimi i tij është i mbrojtur. Kjo është arsyeja pse çmimi dhe afati i kontratës janë të fiksoara. Unë do të bëj çmos për të gjetur një palë që mund t’i përmbushë këto kushte."*

Ky lloj shpjegimi i bën kërkesat më të kuptueshme dhe i tregon klientit se ato janë të vendosura për një qëllim të caktuar dhe të arsyeshëm.

* 1. **Agjenti duhet të organizojë “Open house”.**

Organizimi i një eventi "Open House" (hapja e shtëpisë) nga një agjent pasurish duhet të jetë një proces i menduar mirë dhe i planifikuar për të tërhequr sa më shumë vizitorë të interesuar dhe për të treguar shtëpinë në mënyrën më të mirë të mundshme. Ja disa hapa për të organizuar një "Open House" në mënyrën më profesionale:

***Planifikimi i Datës dhe Orarit***

*Zgjidhni një datë të përshtatshme*: Përdorni një ditë të javës kur mund të keni më shumë vizitorë. Përdorimi i fundjavave është zakonisht më i zakonshëm për këto ngjarje, por edhe ditët e mesme të javës mund të funksionojnë në varësi të publikut tuaj.

*Orari i ngjarjes*: Vendosni një orar që është i përshtatshëm për shumicën e njerëzve. Një hapësirë prej 2-3 orësh është zakonisht ideale.

***Përgatitja e Shtëpisë***

*Pastrim dhe rregullim i hapësirës*: Sigurohuni që shtëpia të jetë e pastër, e rregulluar dhe e gatshme për vizitorët. Kjo përfshin pastrimin e hapësirave të brendshme dhe të jashtme, si dhe ndihmën e mundshme të një dizajneri për të krijuar një atmosferë mikpritëse.

*Dekorimi*: Një dekorim i thjeshtë, por tërheqës mund të bëjë shtëpinë më tërheqëse për vizitorët. Përdorni mobilje të thjeshta, lule, ndriçim të mjaftueshëm dhe gjithçka që e bën ambientin të ndihet i ngrohtë.

*Sigurimi i informacioneve:* Vendosni fletushka ose broshura për shtëpinë, që përmbajnë informacion të detajuar për pronën (çmimi, metra katror, karateristikat e saj, etj.) për vizitorët që mund të duan më shumë informacion.

***Marketingu i ngjarjes***

Reklama dhe fushata online: Përdorni platformat sociale si Facebook, Instagram, LinkedIn, dhe faqet e internetit të pasurive për të reklamuar ngjarjen. Përdorni foto cilësore dhe përshkrime të detajuara për të tërhequr interesin.

*Dërgimi i emailave:* Dërgoni ftesa të personalizuara për klientët tuaj të mundshëm ose ata që kanë shprehur interes për pronën.

*Marketing tradicional:* Vendosni fletushka dhe posterë në zona të frekuentuara nga njerëzit që mund të jenë të interesuar, si kafenetë, bibliotekat, dhe qendrat e tregtisë.

***Përgatitja për Ditën e ngjarjes***

Përshtatja e hapësirës për vizitorë: Sigurohuni që të keni një mundësi të qartë dhe të lehtë për hyrjen e vizitorëve. Vendosni tabela ose ndihmës për të drejtuar njerëzit në hyrje.

Materialet e informacionit: Përdorni broshura me informacion për shtëpinë, si dhe mundësinë për të lënë një vizitë për të marrë më shumë informacion ose për të planifikuar një vizitë private.

Prania e agjentëve të pasurive: Duhet të jeni në dispozicion për të shpjeguar çdo pyetje që mund të kenë vizitorët, të flisni për veçoritë e shtëpisë, dhe të ndihmoni ata të krijojnë një pamje të qartë të mundësisë për blerjen e pronës.

***Përvoja e Vizitorëve gjatë “Open House***”

Mikpritja: Pritni vizitorët me një buzëqeshje dhe sigurohuni që ata të ndihen mirëpritur. Kjo është mundësia juaj për të krijuar një përshtypje pozitive.

Të qartë dhe informativ: Bëni një tur të thjeshtë të shtëpisë, duke theksuar cilësitë dhe karakteristikat e rëndësishme të çdo hapësire. Shpjegoni gjithashtu mundësitë për përmirësime, nëse janë të mundshme.

Sigurimi i informacionit të plotë: Sigurohuni që vizitorët të kenë akses në të gjitha informacionet për pronën, përfshirë çmimin, taksat, dhe kushte të tjera të mundshme.

***Sigurimi i Komoditetit dhe Detajeve***

Përgatitja e ushqimit dhe pijeve: Ofroni ujë, kafe ose ndonjë pije tjetër të lehtë për vizitorët. Kjo mund të krijojë një atmosferë më mikpritëse.

Muzikë e qetë: Një muzikë e qetë mund të ndihmojë në krijimin e një atmosfere të ngrohtë dhe të relaksuar.

***Nxitja e Interesit dhe Angazhimit***

Koleksionimi i informacionit të vizitorëve: Kërkoni nga vizitorët të lënë informacionin e tyre kontaktues (p.sh. emri dhe emaili) për të mundësuar një pas-ndjekje.

Krijimi i një ndjenje urgjence: Nxisni vizitorët që të mendojnë për mundësinë e blerjes duke ofruar një ofertë speciale ose një marrëveshje të kufizuar për ata që janë të interesuar.

Përgatitja për pyetje dhe biseda pas ngjarjes: Pas mbylljes së "Open House", mund të keni disa biseda personale me vizitorët që kanë shfaqur interes për pronën.

***Ndjekja Pas Ngjarjes***

Kontaktimi me vizitorët: Dërgoni një falënderim për pjesëmarrësit dhe mundësoni një pas-ndjekje me ata që janë të interesuar, përmes një telefonate ose emaili, duke ofruar mundësi për vizita private ose diskutime të mëtejshme mbi blerjen.

***Analizimi i Rezultateve***

Pas eventit, shqyrtoni suksesin e ngjarjes dhe kërkoni mësime për të përmirësuar ngjarjet e ardhshme. Mbani regjistrime të informacionit të vizitorëve dhe përdorni këto të dhëna për t'u fokusuar më mirë tek grupet e interesuara.

***Profesionalizmi i përgjithshëm***

Sigurohuni që të keni një sjellje profesionale gjatë gjithë eventit, duke përmbushur pritshmëritë e klientëve dhe duke i ndihmuar ata të marrin vendimet më të informuara. Nëse i ndiqni këto hapa, mund të organizoni një "Open House" të suksesshëm dhe tërheqës që jo vetëm që do të përshpejtojë shitjen e pasurisë, por gjithashtu do të ndërtojë besimin dhe reputacionin tuaj si agjent pasurish i besueshëm**.**

* 1. **Plotësimi i formularit të shoqërimit për dokumentimin e procesit të ndërmjetësimit;**

Për të plotësuar një formular shoqërimi për dokumentimin e procesit të ndërmjetësimit nga një agjent pasurish, duhet të ndiqni disa hapa të rëndësishëm për të siguruar që të gjitha të dhënat të jenë të plota, të sakta dhe të dokumentuara në përputhje me rregulloret dhe praktikat ligjore në fuqi. Ky formular është një mjet për të mbajtur gjurmët e aktiviteteve të agjentit të pasurive, si dhe për të garantuar transparencë në procesin e ndërmjetësimit të pasurive.

**Hapat për Plotësimin e Formularit të Shoqërimit të Procesit të Ndërmjetësimit:**

***Informacioni i Agjentit të Pasurive***

* Emri i Agjentit të Pasurive: Shkruani emrin e plotë të agjentit të pasurive.
* Numri i licencës së Agjentit: Vendosni numrin e licencës që agjenti ka marrë për të operuar në tregun e pasurive (nëse ka një të tillë).
* Emri i Agjencisë: Vendosni emrin e kompanisë ose agjencisë së pasurive ku agjenti është i punësuar.
* Kontakti i Agjentit: Numri i telefonit dhe email-i për kontakt.

**Informacioni i Klientit (Palës që Bën Porosinë)**

* Emri i Klientit: Shkruani emrin e plotë të klientit (mund të jetë shitës, blerës, ose qiramarrës).
* Identifikimi i Klientit: Vendosni detajet e identifikimit të klientit, si numri i letërnjoftimit ose pasaportës.
* Adresa dhe Kontakti i Klientit: Adresa fizike dhe numri i telefonit i klientit.
* Statusi i klientit: A është klienti shitës, blerës, qiramarrës, ose ndonjë palë tjetër e përfshirë në procesin e ndërmjetësimit?

**Detajet e Pasurisë (Për të cilën Po Ndërmjetësohet)**

* Lloji i Pasurisë: Shkruani llojin e pasurisë (shtëpi, apartament, truall, lokal komercial, etj.).
* Adresa e Pasurisë: Vendosni adresën e plotë të pasurisë që është pjesë e ndërmjetësimit.
* Përshkrimi i Pasurisë: Përshkrimi i shkurtër i pasurisë (sipërfaqe, dhoma, kushte të tjera të rëndësishme).
* Çmimi i kërkuar: Nëse është një pasuri që po shitet ose jepet me qira, duhet të regjistrohet çmimi që klienti ka caktuar për pasurinë.
* Gjatësia e kontratës (nëse ka**)**: Nëse është një marrëveshje qiraje, vendosni periudhën e qirasë dhe kushtet e tjera.

**Procesi i Ndërmjetësimit**

* Shërbimi i ofruar: Përshkruani shërbimin e ofruar nga agjenti (ndihmë në shitje, blerje, qira, vlerësim, etj.).
* Data e fillimit të ndërmjetësimit: Shkruani datën kur ka filluar bashkëpunimi dhe ndërmjetësimi i pasurisë.
* Përshkrimi i aktiviteteve të ndërmjetësimit: Detajoni aktivitetet që janë ndërmarrë nga agjenti gjatë periudhës së ndërmjetësimit. Kjo mund të përfshijë vizitat e pasurisë, negociatat, prezantimin e pronës për klientët e mundshëm, reklamimin, etj.
* Bashkëpunimi me palët e tjera: Nëse ka pasur bashkëpunim me palë të tjera (si agjentë të tjerë, noterë, institucione financiare, etj.), kjo duhet të dokumentohet në formular.

**Dokumentet e Shoqërimit dhe Marrëveshjeve**

* Lista e dokumenteve të paraqitura: Regjistrojeni çdo dokument të dorëzuar përmes agjentit për përfundimin e procesit, përfshirë marrëveshje të nënshkruara, kontrata, vërtetime, raporte të vlerësimit, etj.
* Statusi i marrëveshjes: Dokumentoni statusin e procesit të ndërmjetësimit (po vazhdon, është përfunduar, është pezulluar, etj.).
* Detajet e kontratës (nëse ka): Nëse ka pasur një kontratë të nënshkruar, shkruani detajet kryesore të kontratës, përfshirë kushtet, afatet dhe çdo informacion të rëndësishëm.

**Komisionet dhe Pagesat**

* Komisioni i Agjentit: Regjistrojeni komisionin e përcaktuar për agjentin në lidhje me shërbimin e ndërmjetësimit (përqindja e komisionit ose një shumë fikse).
* Data e pagesës: Caktoni datën kur është parashikuar që të bëhet pagimi i komisionit të agjentit, dhe kush do të bëjë pagesën (shitësi, blerësi, ose të dy palët).
* Kushtet e pagesës: Përcaktoni nëse ka ndonjë pagesë parapaguese, afate për pagesën, etj.

**Nënshkrimet dhe Deklaratat**

* Deklarata e Agjentit: Agjenti duhet të nënshkruajë një deklaratë që vërteton që të gjitha informacionet janë të sakta dhe të plota, dhe se ai ka vepruar në përputhje me ligjin dhe rregullat e ndërmjetësimit të pasurive.
* Deklarata e Klientit: Klienti gjithashtu mund të nënshkruajë një deklaratë për të konfirmuar që ka marrë informacionin e nevojshëm dhe ka kuptuar kushtet e shërbimit të ofruar nga agjenti.
* Data dhe Nënshkrimi: Të dyja palët duhet të nënshkruajnë formularin për ta bërë atë të vlefshëm. Data e nënshkrimit duhet të jetë gjithashtu e shënuar.

**Vlerësimi dhe Raportimi**

* Raporti përfundimtar: Pasi procesi i ndërmjetësimit të përfundojë, agjenti mund të duhet të mbajë një raport përfundimtar që përmbledh aktivitetet dhe rezultatet e ndërmjetësimit (shitur, marrëveshje e dështuar, etj.).
* Arsyeja e mbylljes (nëse ka): Nëse procesi ndërmjetësimit është mbyllur për ndonjë arsye, kjo duhet të dokumentohet gjithashtu, duke përfshirë çdo informacion shtesë të nevojshëm për klientin dhe agjentin.
  1. **Instrumentet e vlerësimit. Vlerësimi i përshtatshmërisë së pasurisë me kërkesat e blerësit/qiramarrësit dhe hapat për tu ndjekur.**

Vlerësimi i përshtatshmërisë së pasurisë me kërkesat e blerësit ose qiramarrësit është një aspekt shumë i rëndësishëm i procesit të ndërmjetësimit. Agjenti i pasurive duhet të jetë në gjendje të analizojë nëse një pasuri përmbush kriteret e kërkuara nga klienti dhe të rekomandojë hapa të mëtejshëm në bazë të kësaj analize.

Në këtë proces, **instrumentet e vlerësimit** që përdor agjenti janë mjete që ndihmojnë në mbledhjen e të dhënave, analizimin e informacionit dhe marrjen e një vendimi të informuar lidhur me pasurinë dhe përshtatshmërinë e saj. Ja disa nga instrumentet dhe metodat që mund të përdoren për vlerësimin e pasurisë:

**Kërkesat e Blerësit/Qiramarrësit**

**Identifikimi i Kërkesave të Klientit**

Agjenti duhet të bëjë një analizë të detajuar të kërkesave dhe preferencave të blerësit ose qiramarrësit. Ky hap përfshin pyetje të tilla si:

* + Çfarë lloj pasurie kërkon klienti (shtëpi, apartament, truall, lokal komercial)?
  + Sa dhoma dhe sa sipërfaqe kërkon?
  + Cilat janë kushtet financiare të klientit (çmimi maksimal, kushtet e pagesës, etj.)?
  + Në cilën zonë geografike është e preferuar pasuria?
  + A ka kërkesa të tjera speciale si afërsia me shkolla, transport publik, ose mundësi për parkim?
  + **Instrumentet e përdorura për mbledhjen e kërkesave**: Agjenti mund të përdorë forma pyetësorësh ose intervista direkte me klientin për të siguruar informacion të detajuar.

**Vlerësimi i Pasurisë**

Pasi janë identifikuar kërkesat e blerësit/qiramarrësit, agjenti përdor instrumente të ndryshme për të vlerësuar nëse pasuria përputhet me këto kërkesa.

**a. *Analiza e Çmimit të Pasurisë***

* Për krahasim me çmimet e tregut: Agjenti mund të përdorë të dhëna të tregut për të krahasuar çmimin e pasurisë me çmimet e pasurive të ngjashme në zonën përkatëse.
* Analiza e krahasimit të pasurive: Instrumentet si raportet e krahasimit të shitjeve (Comparative Market Analysis - CMA) mund të ndihmojnë në krahasimin e çmimit të pasurisë me pasuritë e ngjashme që janë shitur në zonën përkatëse.

***b. Analiza e Caktimit të Çmimit për Qira***

* Përdorimi i informacionit për çmimet e qirave në zona të ngjashme mund të ndihmojë për të përcaktuar nëse çmimi i kërkuar është i drejtë për një pasuri që është për qira.

**c. *Vlerësimi i Kualitetit të Pasurisë dhe Standardeve të Ndërtimit***

* Inspektimi i pasurisë: Agjenti mund të përdorë instrumente si inspektime profesionale për të vlerësuar gjendjen fizike të pasurisë, përfshirë instalimet elektrike, sistemin e ngrohjes, mure, dysheme, dhe struktura të tjera të rëndësishme.
* Raporte inspektimi: Mund të përdoren raporte të inspektorëve të pasurive për të siguruar që pasuria është në gjendje të mirë dhe që plotëson standardet e kërkuara.

**d. *Vlerësimi i Sipërfaqes dhe Organizimit të Hapësirave***

* Matja e sipërfaqes: Agjenti mund të përdorë instrumente për të matur sipërfaqen e brendshme dhe të jashtme të pasurisë, për të siguruar që ajo përmbush kërkesat e klientit për dhoma, hapësirë të jetesës, etj.
* Vlerësimi i planimetrisë: Vlerësimi i planit të shpërndarjes së hapësirave, si dhomat, kuzhina, salloni, etj., mund të bëhet për të parë nëse organizimi është në përputhje me kërkesat e klientit.

**e. *Vlerësimi i Zgjedhjes së Vendndodhjes***

* Vlerësimi i afërsisë me shërbime: Përdorimi i hartave dhe aplikacioneve të bazuara në teknologji mund të ndihmojë për të vlerësuar afërsinë e pasurisë me shërbime të nevojshme si shkolla, spitale, transport publik, dyqane, etj.
* Studimi i zhvillimit të zonës: Përdorimi i të dhënave mbi zhvillimet e mundshme të zonës mund të ndihmojë për të përcaktuar nëse pasuria ka mundësi rritjeje të vlerës në të ardhmen (vlerësim i mundësisë së zhvillimit urban).

**f*. Hapat e Mëtejshëm***

Nëse pasuria është përshtatshme me kërkesat e blerësit/qiramarrësit, agjenti mund të ndërmarrë disa hapa të mëtejshëm:

**a. Përgatitja e një Ofertë ose Kontrate**

* Agjenti mund të ndihmojë klientin të përgatitë një ofertë të formuluar për blerjen ose qiradhënien e pasurisë, duke përfshirë detajet e çmimit, kushteve të pagesës, dhe afateve.
* Në rast se pasuria është e përshtatshme dhe ka pasur interes të madh, mund të fillojë procesi i përgatitjes së kontratës.

**b. Negociatat**

* Agjenti mund të udhëhoqi negociatat mes palëve për të arritur një marrëveshje përfundimtare, duke siguruar që të gjitha kushtet të jenë të qarta dhe të pranueshme për të dyja palët.

**c. Përgatitja e Dokumenteve Ligjore**

* Agjenti mund të jetë i angazhuar në përgatitjen e dokumenteve të kërkuara për transferimin e pronës, nënshkrimin e kontratave dhe regjistrimin e pasurisë tek autoritetet përkatëse.

**d. Udhëzimi i Klientit për Hapat e Mëtejshëm**

* Nëse klienti është i interesuar në pasuri, por ka nevojë për kohë për të marrë një vendim, agjenti mund t’i ofrojë një periudhë reflektimi ose mund të ofrojë mundësi të tjera alternative për pasuri që i përshtaten më mirë kërkesave të tij.

**RN 5: Nxënësi negocion çmimin e pasurisë së paluajtshme.**

* 1. **Aftësia për të njohur dhe përdorur teknikat e negocimit;**

Në pasuritë e paluajtshme, negocimi është një proces kompleks që përfshin shumë faktorë të ndryshëm, si çmimi, kushtet e pagesës, afatet e kalimit të pronës dhe shumë aspekte të tjera që mund të jenë të rëndësishme për palët e përfshira. Përdorimi i teknika të përshtatshme negocimi është çelësi për të arritur një marrëveshje të favorshme dhe të qëndrueshme. Disa nga teknikat më të efektshme të negocimit në pasuritë e paluajtshme janë:

**1. Teknika e "Ankimit"**

* **Përshkrimi**: Kjo teknikë përfshin vendosjen e një oferte fillestare që është më e lartë (për shitësin) ose më e ulët (për blerësin) se çmimi që pritet të arrihet. Ky "ankim" ndihmon për të udhëhequr bisedimet dhe për të formuar kufijtë e negocimit.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Nëse jeni shitës, mund të filloni me një çmim më të lartë nga ai që pritet të arrihet në fund, duke lënë hapësirë për bisedime. Po ashtu, nëse jeni blerës, mund të ofroni një çmim më të ulët që mund të tërheqë palën tjetër në një nivel më të pranueshëm.

**2. Teknika e "BATNA" (Alternativa më e mirë për një marrëveshje të negociuar)**

* **Përshkrimi**: Kjo teknikë përfshin identifikimin e mundësive alternative që keni nëse negociata dështon. Të dini opsionet e tjera ju jep një pozicion më të fortë negociues, pasi mund të largoheni nga tavolina e negocimit nëse nuk arrihet një marrëveshje e kënaqshme.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Për shembull, nëse po negocioni për të blerë një pronë, mund të dini që ka mundësi të tjera për pasuri të ngjashme në zonë. Kjo e bën më të lehtë për të refuzuar ofertat e papranueshme dhe për të kërkuar një marrëveshje më të favorshme.

**3. Teknika e "Zgjerimit të Mundësive"**

* **Përshkrimi**: Kjo teknikë përfshin identifikimin dhe krijimin e mundësive të tjera që mund të kënaqin interesat e të dyja palëve. Në vend që të përqendroheni vetëm në çmim, mund të shqyrtoni elemente të tjera të marrëveshjes që mund të ofrojnë vlera shtesë.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Kjo mund të përfshijë aspekte si afatet e pagesës, përmirësimet e pronës, ose mundësitë për financim fleksibël që mund të bëjnë një marrëveshje më tërheqëse për blerësin dhe shitësin.

**4. Teknika e "Lëshimeve Graduale"**

* **Përshkrimi**: Ky është një proces ku ofrohen lëshime të vogla dhe të kontrolluara gjatë negocimit, duke krijuar një ndjenjë se po arrihet përparim, por pa sakrifikuar interesat kryesore.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Nëse jeni blerës, mund të filloni me një ofertë të ulët dhe, ndërkohë që bisedoni, mund të ofroni disa lëshime të vogla për të arritur një marrëveshje të pranueshme. Po ashtu, shitësi mund të bëjë disa lëshime për të arritur një marrëveshje përfundimtare.

**5. Teknika e "Njohurisë dhe Hulumtimit të Tregut"**

* **Përshkrimi**: Njohuria e thellë e tregut të pasurive të paluajtshme dhe e çmimeve të pronave është një nga teknikat më të fuqishme të negocimit. Kur keni informacion të saktë dhe të azhurnuar, mund të negocioni më mirë dhe të argumentoni për çmimin ose kushtet që kërkoni.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Përdorni të dhënat e çmimeve të pronave të ngjashme (comparables) për të mbështetur çmimin që kërkoni, duke u siguruar që oferta juaj është në linjë me tregun lokal dhe kushte të tjera ekonomike.

**6. Teknika e "Gjetjes së Pikës së Kuptueshme"**

* **Përshkrimi**: Kjo teknikë përfshin zgjerimin e mundësive për të negociuar dhe krijimin e mundësive që palët të gjejnë mundësi për të bërë kompromise dhe për të arritur një marrëveshje që kënaq secilën palë.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Kur jeni në bisedime për një pronë, mund të keni mundësi të ndryshme për të gjetur një marrëveshje përfundimtare, si për shembull duke ndryshuar afatet e pagesës, kushte për përmirësime të mundshme ose ofrimin e kushteve më të favorshme për financim.

**7. Teknika e "Përdorimit të Tensioneve nga heshtja/ vonesa"**

* **Përshkrimi**: Përdorimi i heshtjes ose vonesës mund të krijojë tension dhe mund të nxisë palën tjetër të rishikojë ofertën ose të ofrojë kushte më të mira për të mbyllur marrëveshjen.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Nëse pala tjetër ofron një çmim të ulët, mund të shkoni në heshtje për disa sekonda (ose minuta) për të krijuar një ndjenjë të presionit dhe për të rritur mundësitë për të marrë një ofertë më të mirë.

**8. Teknika e "Fokusimit në Marrëveshje jo në pozicione"**

* **Përshkrimi**: Në vend që të fokusohet në pozitat që secila palë ka, kjo teknikë kërkon të gjejë interesat dhe nevojat që qëndrojnë pas kërkesave të palëve. Kjo mundëson që të arrihet një marrëveshje që i shërben interesave të të dyja palëve.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Në negociatat për shitje dhe blerje pasurish, mund të ketë ndihmë për të kuptuar se çfarë është vërtet e rëndësishme për secilën palë, p.sh., çmimi mund të jetë i rëndësishëm për blerësin, ndërsa shitësi mund të jetë më i interesuar për kohën e pagesës ose kushtet e financimit.

**9. Teknika e "Komunikimi i Qartë dhe i Hapur"**

* **Përshkrimi**: Komunikimi i hapur dhe i qartë është thelbësor për të shmangur keqkuptimet gjatë procesit të negocimit. Të dy palët duhet të jenë të qarta për pritshmëritë dhe kërkesat e tyre.
* **Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Mund të përdorni këtë teknikë për të shprehur qartë dhe në mënyrë transparente çdo kusht të rëndësishëm të marrëveshjes, si çmimi, afatet e kalimit të pronës, dhe çdo detaj tjetër i rëndësishëm.

**10. Teknika e "Përfshirjes së Palëve të Tjera të Pavarura"**

**Përshkrimi**: Kur negociatat janë të ngarkuara ose të bllokuara, mund të kërkoni ndihmën e një ndërmjetësi të tretë ose të një avokati që mund të ndihmojë në gjetjen e një zgjidhjeje të drejtë për të dyja palët.

**Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Në rastet e transaksioneve të ndërlikuara, një ndërmjetës i pavarur mund të ndihmojë në arritjen e një marrëveshjeje që është e pranueshme për të dyja palët, si për shitësin ashtu edhe për blerësin.

**11. Teknika e "Shtrirjes së Afateve"**

**Përshkrimi**: Zgjerimi i afateve mund të ndihmojë për të fituar kohë dhe për të krijuar mundësi për të rishikuar marrëveshjen ose për të arritur kushte më të mira.

**Përdorimi në pasuritë e paluajtshme**: Mund të kërkoni më shumë kohë për të përfunduar një marrëveshje, ose për të pritur që çmimet të ndryshojnë në favorin tuaj, ose mund të bëni një ofertë të vonuar për të provuar të siguroni kushte më të mira.

Në përgjithësi, negociatat në pasuritë e paluajtshme kërkojnë një kombinim të teknikave të negociatave strategjike dhe një njohuri të thellë të tregut. Përdorimi i këtyre teknikave do t'ju ndihmojë të arrini marrëveshje të favorshme dhe të menaxhoni procesin e negocimit në mënyrë efikase.

* 1. **Aftësia të përzgjedhë teknikën e negocimit, në varësi të tipologjisë së klientit dhe transaksionit që do të kryhet;**

Aftësia për të përzgjedhur teknikën e negocimit në varësi të tipologjisë së klientit dhe transaksionit që do të kryhet është një aftësi thelbësore në pasuritë e paluajtshme. Çdo klient dhe çdo transaksion ka karakteristika të ndryshme, dhe për të arritur një marrëveshje të suksesshme, negociatori duhet të jetë në gjendje të përshtatë teknikat e negocimit për të pasur sukses në kontekstin e veçantë.

***1.Tipologjia e Klientit***

Njohja e tipologjisë së klientit është një hap i parë i rëndësishëm për të përcaktuar teknikat e negocimit që do të përdoren. Klientët mund të kenë karakteristika dhe sjellje të ndryshme që kërkojnë qasje të ndryshme negocimi. Disa nga tipologjitë më të zakonshme të klientëve në pasuritë e paluajtshme janë:

* 1. ***Blerësi i Pashëm (Analitik dhe i Kujdesshëm)***

Karakteristikat: Ky klient është zakonisht i kujdesshëm, kërkon shumë informacion dhe është i prirur të analizojë të gjitha mundësitë dhe kushtet para se të bëjë një vendim. Ai mund të jetë më shumë i shqetësuar për detajet teknike, ligjore dhe financiare të transaksionit.

Teknikat e Negocimit të Duhanshëm:

Teknika e “Përpunimit të Informacionit”: Ofroni informacion të hollësishëm dhe të saktë për pasurinë dhe kushtet e tregut. Përdorni argumente të bazuara në fakte dhe të dhëna që mbështesin kërkesat tuaja.

Teknika e "BATNA" (Mundësia më e Mirë Alternative): Kjo do t’i ndihmojë të kuptojnë se ka mundësi të tjera në treg dhe që mund të ketë zgjedhje më të mira, që do ta ndihmojnë të shqyrtojë mundësitë dhe të bëjë një vendim të informuar.

Teknika e "Silencës": Pas çdo propozimi, përdorni heshtjen për t’i dhënë mundësi klientit të reflektojë dhe të pyesë më shumë.

b. ***Blerësi Impulziv (Emocional dhe i Shpejtë në Vendime***)

Karakteristikat: Ky klient është më pak i interesuar për detaje dhe më i orientuar drejt ndjenjave dhe impresioneve të menjëhershme. Ai shpesh preferon të veprojë shpejt dhe mund të jetë i motivuar nga mundësia për të marrë një marrëveshje të mirë pa shumë mendim të thelluar.

Teknikat e Negocimit të Duhanshëm:

Teknika e “Ëin-Ëin” (Fitore për të Dyja Palët): Krijoni një mundësi që e ndihmon klientin të ndjehet se ka bërë një marrëveshje të shkëlqyer. Fokusohuni në përfitimet dhe ndihmoni atë të vizualizojë si ky është një hap i mirë për të ardhmen e tij.

Teknika e "Nxitjes së Vendimit": Përdorni “urgjencën” për të motivuar klientin të veprojë shpejt, si p.sh., ofrimin e një çmimi të ulët për një periudhë të shkurtër kohe ose një mundësi të kufizuar.

Teknika e "Ankimit" (Anchoring): Paraqisni një çmim të lartë fillimisht për të krijuar një bazë për bisedime, dhe më pas ofroni një mundësi më të ulët që do të duket si një marrëveshje shumë e mirë për klientin.

***c. Shitësi i Rezervuar (I Kujdesshëm dhe i Përshtatshëm)***

Karakteristikat: Shitësit që janë të rezervuar zakonisht janë të kujdesshëm dhe të vëmendshëm ndaj rrezikut, duke qenë të frikësuar nga mundësia e humbjes ose tërheqjes pas një marrëveshjeje. Ata mund të jenë të interesuar për t’u siguruar që transaksioni të ndodhi pa pasur pasiguri.

Teknikat e Negocimit të Duhanshëm:

Teknika e “Përpjekjes për Konsensus”: Ndihmoni shitësin të ndjehet i sigurt dhe i qetë në marrëveshjen që po bëhet. Përdorni mundësi për të gjetur një marrëveshje që respekton interesat e të dyja palëve, pa krijuar ndjenja pasigurie.

Teknika e “Lëshimeve Graduale”: Filloni me lëshime të vogla për t’u siguruar që shitësi do të ndjehet se po fiton, ndërkohë që ju bëni përparim në negociata.

Teknika e “Zgjerimit të Alternativave”: Ofroni mundësi të ndryshme për të përmirësuar marrëveshjen, si për shembull, ndryshimin e afateve të pagesës, opsione për përmirësime të pronës, ose opsione fleksibël financiare që mund të zvogëlojnë shqetësimet e shitësit.

***d. Blerësi i Shtrirë (Strategjik dhe i Ndjeshëm ndaj Vlerave Afatgjata)***

Karakteristikat: Ky klient është i orientuar ndaj një perspektive afatgjatë dhe mund të ketë një strategji më të thellë për investimet e pasurive të paluajtshme. Ai mund të jetë i interesuar për mundësi të mira investimi dhe nuk është shumë i ndikuar nga oferta e menjëhershme.

Teknikat e Negocimit të Duhanshëm:

Teknika e “Win-Win” (Fitore për të Dyja Palët): Përdorni mundësinë për të zhvilluar marrëveshje që janë të favorshme për të dyja palët afatgjatë, si për shembull, duke ofruar mundësi për zhvillim të ardhshëm të pronës ose mundësi të mëdha investimi.

Teknika e "Gjetjes së Pikes së Kuptueshme" (BATNA): Përdorni këtë për të siguruar që klienti të kuptojë opsionet dhe mundësitë që ai mund të ketë në të ardhmen, duke i dhënë mundësi të tjera për të krahasuar dhe marrë vendime të bazuara në mundësitë më të mira për të ardhmen.

***2. Tipologjia e Transaksionit***

Përveç tipologjisë së klientit, lloji i transaksionit ka një ndikim të madh në përzgjedhjen e teknikës së negocimit. Këtu janë disa lloje të zakonshme të transaksioneve dhe teknikat që mund të përdoren:

a. ***Transaksione Shitjeje e Pasurive të Paluajtshme***

Teknika e "Ankimit" dhe "Lëshimeve Graduale" janë të dobishme për të menaxhuar presionin e çmimit dhe për të arritur një marrëveshje të pranueshme.

Teknika e "Përpunimit të Informacionit" është thelbësore për të siguruar që çmimi i ofruar është i bazuar në të dhëna të sakta dhe të verifikueshme, si krahasimi me çmimet e pronave të ngjashme në zonë.

b. ***Transaksione të Komplekse (si Zhvillimi i Pronave, Investimet)***

Teknika e "Zgjerimit të Alternativave" është shumë e rëndësishme për të krijuar mundësi të tjera që mund të ndihmojnë të dyja palët të arrijnë një marrëveshje afatgjatë.

Teknika e “Ëin-Ëin” (Fitore për të Dyja Palët) është gjithashtu shumë e rëndësishme, pasi do të sigurohet që të dyja palët të dalin të kënaqura me marrëveshjen për zhvillimin e një projekti të madh ose për një investim të mundshëm.

c. ***Transaksione të Shpejta (p.sh., shitja e pronës në ankand)***

Teknika e "Nxitjes së Vendimit" mund të përdoret për të krijuar urgjencë dhe për të nxitur një vendim të shpejtë nga ana e klientit, si dhe “Përpjekja për Konsensus” për të shmangur çdo tension që mund të ketë gjatë një procesi të shpejtë.

Përfundim: Aftësia për të përzgjedhur teknikën e duhur të negocimit, duke marrë parasysh tipologjinë e klientit dhe natyrën e transaksionit, është thelbësore për të arritur rezultate të suksesshme në pasuritë e paluajtshme. Kjo kërkon një kuptim të thellë të psikologjisë së klientëve, një njohuri të mirë të tregut dhe një aftësi për të përdorur teknika të ndryshme që respektojnë interesat e të dyja palëve.

* 1. **Nxënësi të vlerësojë ofertat aktuale për pasurinë e paluajtshme**

Për të vlerësuar ofertat aktuale për pasurinë e paluajtshme, një nxënës që është duke studiuar në këtë fushë mund të përdorë një sërë teknikash dhe mjetesh që janë të rëndësishme për analizën e tregut dhe marrjen e vendimeve të informuara. Kjo aftësi është thelbësore për të kuptuar se si një pronë mund të vlerësohet në bazë të çmimeve aktuale të tregut dhe mundësive të ndryshme investimi. Ja disa hapa që mund të ndërmarrë nxënësi për të vlerësuar ofertat aktuale të pasurive të paluajtshme:

1. Kuptimi i Tregut të Pasurive të Paluajtshme

Nxënësi duhet të ketë një kuptim të thellë të tregut të pasurive të paluajtshme në zonën ku po shqyrton ofertat. Ky kuptim përfshin:

*Analizën e tendencave të tregut:* Çmimet e pasurive të paluajtshme mund të ndryshojnë nga viti në vit, prandaj nxënësi duhet të vlerësojë nëse çmimet janë në rritje, rënie, apo janë të qëndrueshme.

*Njohjen e faktorëve të ndikimit*: Faktore si zhvillimet urbane, infrastruktura e re, politika e qeverisë dhe situata ekonomike mund të ndikojnë në vlerën e pasurive të paluajtshme.

2. Përdorimi i Krahasimeve të Pasurive të Ngjashme (Metoda e Krahasimit të drejtpërdrejtë)

Një nga metodat më të zakonshme për të vlerësuar ofertat është krahasimi i pasurive të ngjashme. Nxënësi mund të:

Krahasojë çmimet e pasurive të ngjashme në të njëjtën zonë: Analiza e çmimeve të pronave të ngjashme që janë shitur ose janë në ofertë mund të japë një vlerësim të saktë për një pronë të caktuar.

Përfshirja e faktorëve të ndikimit: Nxënësi duhet të marrë parasysh faktore të tillë si madhësia e pronës, gjendja e saj, pozita në treg, afërsia me shërbime dhe objekte të tjera, etj.

3. Përdorimi i Mjeteve dhe Të Dhënave të Tregut

Nxënësi mund të përdorë mjetet dhe të dhënat që ofrohen nga platformat online dhe agjencitë e pasurive të paluajtshme për të analizuar ofertat aktuale. Këtu përfshihen:

Platforma online për pasuritë e paluajtshme: Përdorimi i faqeve si Real Estate, Zilloë, Trulia, apo agjencitë lokale që mund të ofrojnë informacion për çmimet aktuale të pasurive të paluajtshme dhe mundësitë e financimit.

Regjistrat publikë dhe statistikat e pasurive të paluajtshme: Shumë regjistrime lokale dhe burime publike ofrojnë të dhëna për transaksionet e fundit, të cilat mund të ndihmojnë për të kuptuar çmimet dhe luhatjet e tregut.

4. Vlerësimi i Kushteve të Tregut dhe Rreziqeve

Nxënësi duhet të vlerësojë edhe rreziqet që mund të lidhen me një ofertë të caktuar. Ky proces përfshin:

Analizën e kushteve ekonomike: Si është situata ekonomike në zonën ku gjendet pasuria? Ka pasur ndonjë krizë të pasurive të paluajtshme në të kaluarën që mund të ndikojë në vlerën e pronës?

Vlerësimi i kërkesës dhe ofertës: Sa është kërkesa për pasuri të ngjashme në këtë zonë? A ka shumë oferta në treg për pasuri të ngjashme, apo është një mundësi e kufizuar?

5. Vlerësimi i Çmimit të Pasurisë

Nxënësi mund të përdorë metoda të ndryshme për të vlerësuar çmimin e një pasurie, duke përfshirë:

* Metoda e krahasimit të çmimit për metër katror: Përdorimi i çmimit për metër katror të pasurive të ngjashme është një metodë e zakonshme për të vlerësuar një pasuri.
* Vlerësimi i të ardhurave të mundshme (për pasuri investimi): Për pasuritë që mund të jepen me qira, nxënësi mund të vlerësojë të ardhurat e mundshme nga qiraja dhe të përdorë një shumëzim për të përcaktuar vlerën e pasurisë (p.sh., raporti i kthimit të investimit - ROI).

6. Analiza e Gjendjes Fizike dhe Juridike të Pronës

Vlerësimi i ofertave duhet të përfshijë gjithashtu analizën e gjendjes fizike dhe juridike të pasurisë. Ky është një aspekt i rëndësishëm, pasi një pronë mund të ketë një vlerë më të ulët nëse ka probleme të mundshme fizike ose juridike.

* Gjendja fizike: Nxënësi mund të shqyrtojë nëse pasuria ka nevojë për rinovim apo riparim, dhe si këto shpenzime mund të ndikojnë në vlerën e saj.
* Statusi juridik: Verifikimi i dokumentacionit të pronës dhe i të drejtave të saj (p.sh., ndonjë ngarkesë hipotekare ose çështje ligjore) është një hap thelbësor në vlerësimin e pasurisë.

7. Përdorimi i Modeleve të Vlerësimit të Pasurive të Paluajtshme

Nxënësi mund të përdorë disa modele matematikore për të vlerësuar pasuritë. Këto përfshijnë:

* Modeli i vlerësimit të pasurisë me metodën e shpenzimeve (Metoda e Kostos kur nuk kemi në treg mundësi të gjejmë referenca të updatuara për shitblerjen apo dhënien me qera të pronave): Ky model gjithashtu përdoret kur pasuria është një e re ose ka nevojë për shumë investime. Ky model përfshin koston e ndërtimit të një pasurie të ngjashme dhe më pas llogaritjen e amortizimit.
* Modeli i vlerësimit të pasurisë me metodën e të ardhurave (Metoda e Fitimit ): Ky model përdoret për pasuritë që gjenerojnë të ardhura (p.sh., qira). Ai bazohet në parimin e qëndrueshmërisë së të ardhurave që mund të sigurojë një prone me kalimin e kohës. Të ardhura konsiderohen ato të cilat janë neto dhe nga janë zbritur shpenzimet që mund të shkaktohen nga mirëmbajtja e pasurisë.

8. Përgatitja e Raporteve të Vlerësimit

Nxënësi mund të krijojë një raport të detajuar vlerësimi që përfshin të gjitha analizat dhe metodat që ka përdorur për të vlerësuar ofertat. Ky raport mund të përfshijë:

* Përmbledhje të çmimeve të krahasueshme.
* Analizën e gjendjes fizike dhe juridike.
* Përfundimet dhe rekomandimet për investim ose blerje.

Përfundim:

Një nxënës që dëshiron të vlerësojë ofertat aktuale për pasuritë e paluajtshme duhet të zhvillojë aftësi analitike të thella, të përdorë mjete dhe teknika të ndryshme për vlerësim, dhe të ketë një kuptim të tregut dhe kushteve që ndikojnë në vlerën e pasurive të paluajtshme. Përdorimi i metodave të krahasimit, analizës së të ardhurave, vlerësimit të gjendjes fizike dhe juridike, si dhe mjetet e tjera analitike do të mundësojnë që nxënësi të bëjë një vlerësim të saktë dhe të informuar të ofertave.

* 1. **Nxënësi të negociojë kushtet e ofruara për shitjen /dhënien me qira;**

**Negociata për kushtet e shitjes apo dhënies me qira të pasurive të paluajtshme** është një proces që kërkon aftësi të mira komunikimi, strategji dhe një kuptim të thellë të tregut. Në këtë kontekst, një nxënës që është duke studiuar pasuritë e paluajtshme mund të përdorë një sërë teknika dhe strategjish për të arritur marrëveshje të favorshme për të dyja palët (shitësin dhe blerësin ose qiramarrësin dhe pronarin).

Ja disa hapa dhe teknika që një nxënës mund të përdorë për të negociuar kushtet e ofruara për shitjen ose dhënien me qira të pasurive të paluajtshme:

**1. Hapi i Parë: Përgatitja dhe Hulumtimi**

Para se të filloni negociatat, është e domosdoshme të bëni një hulumtim të detajuar. Kjo do t'ju ndihmojë të kuptoni më mirë tregun dhe të forconi pozitat tuaja negociuese.

* **Analizoni çmimet e tregut**: Njohja e çmimeve të ngjashme të pasurive të paluajtshme në zonë do t'ju ndihmojë të keni një bazë të fortë argumentimi. Përdorni platforma online për të krahasuar çmimet e pronave të ngjashme, si dhe analizoni oferta të ngjashme për dhënien me qira.
* **Kuptoni kërkesat e palës tjetër**: Përdorimi i njohurive për palën tjetër do të ndihmojë të përshtatni strategjinë tuaj. A është shitësi i nxitueshëm për të shitur, apo ka kohë dhe mundësi për të negociuar më shumë? Po ashtu, a ka ndonjë preferencë të veçantë qiramarrësi për kushtet e qirasë (siç janë afatet e qirasë, mundësia për zgjatje, etj.)?

**2. Teknikat për Negociatën për Shitje të Pasurisë të Paluajtshme**

Për të negociuar një shitje, nxënësi mund të përdorë disa teknika të njohura që do të ndihmojnë në arritjen e një marrëveshjeje të favorshme:

**a. Teknika e “Ankimit”**

* **Përshkrimi**: Kjo teknikë përfshin paraqitjen e një oferte fillestare që është më e lartë ose më e ulët se sa çmimi real që prisni të arrini. Ky çmim do të shërbejë si "ankër" dhe do të ndikojë në perceptimin e palës tjetër.
* **Si mund të përdoret**: Për shembull, nëse një pasuri e ngjashme është vlerësuar për 100,000 euro, mund të filloni negociatën duke paraqitur një ofertë më të ulët, si 90,000 euro, me qëllim që të ngushtoni hapësirën për lëvizje dhe të krijoni mundësinë për të arritur një marrëveshje afër 95,000 euro.

**b. Teknika e “Fitore për të Dyja Palët”**

* **Përshkrimi**: Kjo teknikë fokusohet në krijimin e një marrëveshjeje që do të përfitojnë të dyja palët. Kjo është veçanërisht e rëndësishme kur synoni një marrëveshje afatgjatë ose një marrëveshje që mund të përfshijë angazhime të tjera, si pagesa të mëvonshme, mbështetje pas shitjes, ose kushte të tjera.
* **Si mund të përdoret**: Nëse jeni blerës, mund të ofroni një çmim më të lartë në këmbim të kushteve të tjera të favorshme, si fleksibilitet në afatet e pagesës ose kërkesa për të përfshirë disa përmirësime të pasurisë para kalimit të pronës.

**c. Teknika e “Lëshimeve Graduale”**

* **Përshkrimi**: Kjo teknikë përfshin dhënien e lëshimeve të vogla dhe të mençura gjatë procesit të negocimit, për të krijuar një atmosferë bashkëpunimi dhe për të krijuar mundësi për të rritur marrëveshjen.
* **Si mund të përdoret**: Nëse shitësi është i ngurtë për çmimin, mund të ofroni një lëshim të vogël në çmimin fillestar ose mund të ofroni një afat të shpejtë pagese si një lëshim për të nxitur procesin. Në këtë mënyrë, shitësi do të ndjehet se ka fituar diçka, dhe negociatat do të mund të përparojnë.

**d. Teknika e “Vlerësimit të Pasurisë” Përshkrimi**: Përdorimi i një vlerësimi të pavarur të pasurisë mund të jetë një mjet i fuqishëm negociator për të arritur një marrëveshje të drejtë dhe të balancuar.

* **Si mund të përdoret**: Nxënësi mund të rekomandojë një vlerësim të pavarur të pasurisë nga një ekspert të licencuar dhe të përdorë këtë si bazë për diskutimin e çmimit të pasurisë. Ky vlerësim mund të ndihmojë për të ndërtuar një argument të fortë për çmimin që po ofroni.

**3. Teknikat për Negociatën për Qira të Pasurisë të Paluajtshme**

Kur negocioni për qira, nxënësi mund të përdorë disa strategji të ngjashme, të përshtatura për këtë lloj transaksioni:

**a. Teknika e “Kohës dhe Flexibilitetit”**

* **Përshkrimi**: Përcaktimi i kushteve të përshtatshme kohore është një nga elementët më të rëndësishëm në një marrëveshje qiraje. Ky fleksibilitet mund të ndikojë shumë në marrëveshjen përfundimtare.
* **Si mund të përdoret**: Nëse jeni qiramarrës, mund të kërkoni një afat qiraje më të shkurtër në këmbim të një çmimi më të lartë për qiranë mujore ose mund të ofroni një pagesë të madhe të avancuar për të siguruar një zbritje në qiranë mujore.

**b. Teknika e “Afateve të Shkurtër dhe Opsioneve të Zgjatjes”**

* **Përshkrimi**: Përcaktimi i afateve fleksibël dhe mundësia për zgjatje mund të jetë një mjet i fuqishëm për të rritur mundësitë për marrëveshje afatgjata.
* **Si mund të përdoret**: Nxënësi mund të kërkojë një afat të shkurtër qiraje me mundësinë për të zgjatur kontratën në të ardhmen, duke i dhënë mundësi të dyja palëve për të rishikuar kushtet pas një periudhe të caktuar.

**c. Teknika e “Kushtet e Pagesës”**

* **Përshkrimi**: Përcaktimi i kushteve të pagesës mund të jetë një aspekt i rëndësishëm për të arritur një marrëveshje të favorshme. Shumë qiramarrës kërkojnë mundësi për të paguar më pak në fillim dhe të paguajnë më shumë gjatë periudhës.
* **Si mund të përdoret**: Mund të kërkoni një pagesë më të ulët në fillim të kontratës për të siguruar një qira më të ulët për periudhën afatgjatë. Kjo mund të jetë veçanërisht e dobishme nëse jeni një qiramarrës që dëshironi të siguroni një sasi të caktuar parash për riparime ose përmirësime të pasurisë.

**d. Teknika e “Marrëveshjeve me Kondita”**

* **Përshkrimi**: Në negociatat për qira, mund të përfshini kushte shtesë që janë të dobishme për të dyja palët.
* **Si mund të përdoret**: Nëse jeni qiramarrës, mund të kërkoni një mundësi për të bërë ndryshime të vogla në pasuri (p.sh., renovime) në këmbim të një uljeje të qirasë mujore. Po ashtu, mund të kërkoni që pronari të mbulojë disa shpenzime (siç janë taksat e pasurisë) për të ulur shpenzimet tuaja.

**4. Të Tjera Këshilla për Negociatat e Pasurive të Paluajtshme**

* **Dëgjoni aktivisht**: Në negociata, është e rëndësishme të dëgjoni palën tjetër dhe të kuptoni se çfarë është e rëndësishme për ta. Kjo mund t'ju ndihmojë të përshtatni ofertën tuaj dhe të gjeni mundësi për të arritur një marrëveshje të favorshme.
* **Ruani qetësinë dhe fleksibilitetin**: Negociatat mund të jenë të ndërlikuara dhe ndonjëherë mund të kërkojnë që të bëni lëshime për të arritur një marrëveshje të mirë. Ruajtja e një qëndrimi të qetë dhe fleksibiliteti është kyç për të kaluar përmes sfidave të negociatës.
  1. **Të hartojë kontratën e kaparit me kushtet e kërkuara nga klienti;**

**Hartimi i kontratës së kaparit** është një proces i rëndësishëm në transaksionet e pasurive të paluajtshme, veçanërisht kur bëhet fjalë për shitjen ose blerjen e një prone. Kontrata e kaparit është një marrëveshje paraprake që garanton se një palë ka ndërmarrë një angazhim financiar dhe se po negocion për të kryer një transaksion të caktuar. Kjo kontratë zakonisht përfshin një shumë të caktuar parash, e njohur si "kapar," që ndihmon për të siguruar marrëveshjen dhe është një lloj sigurie për të dyja palët.

Një nxënës që po mëson për pasuritë e paluajtshme duhet të jetë në gjendje të hartojë një kontratë kapari që të jetë ligjërisht e qëndrueshme dhe që të respektojë kërkesat e klientit. Ja disa hapa dhe elemente të rëndësishme që duhen marrë parasysh gjatë hartimit të kësaj kontrate.

**1. Përgatitja para Hartimit të Kontratës**

Përpara se të nisni hartimin e kontratës së kaparit, nxënësi duhet të bëjë disa përgatitje paraprake:

* **Kuptimi i kushteve të klientit**: Duhet të kuptoni qartë kërkesat dhe kushtet që klienti ka për kontratën, përfshirë shumën e kaparit, kohën e pagesës, periudhën e transaksionit dhe çfarë ndodh nëse njëra palë tërhiqet nga marrëveshja.
* **Vlerësimi i pasurisë**: Duhet të keni informacion të plotë dhe të saktë rreth pasurisë që është në transaksion, si çmimi i kërkuar për shitjen, gjendja e pronës, dokumentet ligjore dhe çdo informacion tjetër relevant.
* **Konsultimi me një profesionist të ligjit**: Nëse nuk jeni të sigurt për aspektet ligjore, është e dobishme të konsultoheni me një avokat të pasurive të paluajtshme, për të siguruar që kontrata të jetë e vlefshme dhe e rregullt sipas ligjit të vendit ku zhvillohet transaksioni.

**2. Elementet Kryesore të Kontratës së Kaparit**

Një kontratë e kaparit duhet të përmbajë disa elemente thelbësore për të qenë e plotë dhe ligjërisht e qëndrueshme. Ja disa nga komponentët më të rëndësishëm që nxënësi duhet të përfshijë:

**a. Përshkrimi i Palëve të Përfshira**

* **Emri dhe adresa e shitësit** (ose pronarit të pasurisë).
* **Emri dhe adresa e blerësit** (ose qiramarrësit, në rastin e qirasë).
* **Identifikimi i personave të autorizuar**: Nëse njëra palë është një kompani ose person juridik, duhet të specifikoni emrin e personit që ka autoritet për të nënshkruar kontratën.

**b. Përshkrimi i Pasurisë së Paluajtshme**

* **Përshkrimi i detajuar i pasurisë**: Ky përshkrim duhet të përfshijë adresën e plotë të pasurisë, numrin e njësisë kadastrale, si dhe çdo informacion tjetër që e bën të identifikueshme pronën.
* **Shënime të tjera të rëndësishme**: Informacione mbi gjendjen e pasurisë, mundësitë për përmirësime, ose statusin ligjor të pronës (p.sh., është e lëshuar për hipoteka, ka ndonjë çështje të pazgjidhur ligjore etj.).

**c. Shuma e Kaparit dhe Kushtet e Pagesës**

* **Shuma e kaparit**: Duhet të përcaktoni saktësisht sa është kapari që do të paguhet nga blerësi ose qiramarrësi si siguri për transaksionin.
* **Koha e pagesës**: Specifikoni se kur do të bëhet pagesa e kaparit, p.sh., në momentin e nënshkrimit të kontratës.
* **Nëse është pagesë me këste**: Nëse kapari paguhet me këste, duhet të përcaktoni datat e pagesave dhe shumën përkatëse për secilin këst.

**d. Qëllimi i Kontratës**

* **Shënimi i qëllimit të marrëveshjes**: Për shembull, nëse është një kontratë shitjeje, duhet të specifikohet që kjo është një marrëveshje paraprake për shitjen e pasurisë të paluajtshme.
* **Afati për përfundimin e transaksionit**: Kjo përfshin datën kur do të finalizohet shitja (nënshkrimi i kontratës përfundimtare, pagesa e çmimit të mbetur dhe kalimi i pronës).

**e. Kushtet e Tërheqjes dhe Lëvizshmërisë së Kaparit**

* **Çfarë ndodh nëse njëra palë tërhiqet**: Specifikoni kushtet kur njëra palë mund të tërhiqet nga marrëveshja dhe çfarë ndodh me kaparin.
  + **Nëse blerësi tërhiqet**: Shpesh, nëse blerësi tërhiqet nga marrëveshja, kapari mund të mbahet nga shitësi si dëmshpërblim për humbjen e mundësisë për të realizuar shitjen.
  + **Nëse shitësi tërhiqet**: Në rast se shitësi tërhiqet nga marrëveshja, ai mund të jetë i detyruar të kthejë kaparin e paguar ose mund të ofrojë një shumë tjetër si dëmshpërblim.
* **Përjashtime dhe mundësi për të negociuar**: Përcaktoni mundësinë që palët të negociojnë ndryshime në kushtet e kontratës nëse ka situata të paparashikuara.

**f. Përgjegjësitë dhe Detyrimet e Palëve**

* **Përgjegjësitë e shitësit**: Ky seksion përfshin detyrat e shitësit, si dorëzimi i pasurisë në gjendje të mirë, sigurimi i të gjithë dokumentacionit ligjor dhe shlyerja e çdo borxhi të pasurisë (si tatimet ose hipotekat).
* **Përgjegjësitë e blerësit**: Këtu përcaktohen detyrat e blerësit, si pagesa e kaparit dhe pagesa e çmimit të mbetur në përputhje me marrëveshjen.

**g. Përfundimi i Transaksionit**

* **Afati për përfundimin e shitjes/dhënies me qira**: Ky seksion duhet të specifikojë datën e caktuar kur transaksioni do të përfundojë dhe si do të bëhet kalimi i pronës. P.sh., nëse është shitje, data e kalimit të titullit të pronës; për qira, afati i fillimit të qirasë dhe ndoshta periudha e mundshme e rinovimit.

**3. Shënime Ligjore dhe Nënshkrimi**

* **Deklaratat ligjore**: Sigurohuni që kontrata përmban të gjitha deklaratat ligjore të nevojshme për të siguruar se marrëveshja është e vlefshme dhe e ligjshme. Për shembull, mund të specifikoni se palët janë në dijeni të ligjeve të pasurive të paluajtshme dhe se kontrata është në përputhje me to.
* **Nënshkrimi i palëve**: Kontrata duhet të nënshkruhet nga të dyja palët, si shitësi dhe blerësi/qiramarrësi, si dhe mund të jetë e nevojshme të nënshkruhet nga një dëshmitar ose noter për të marrë vlefshmëri të plotë ligjore.
  1. **Të analizojë vlefshmërinë e ofertës me shitësin/ qiradhënësin:**

Për të qenë i suksesshëm në pasuritë e paluajtshme, një nxënës duhet të jetë në gjendje të analizojë vlefshmërinë e ofertës për të vlerësuar nëse ajo është e arsyeshme dhe në përputhje me nevojat dhe qëllimet e klientit. Kjo është një aftësi kyçe që ndihmon në sigurimin e një marrëveshjeje të drejtë dhe të favorshme për palën që po përfaqëson.

1. Përkufizimi i Vlefshmërisë së Ofertës

Vlefshmëria e një oferte në pasuritë e paluajtshme nënkupton vlerësimin e asaj që ofrohet, duke marrë parasysh faktorë të ndryshëm që ndikojnë në çmimin, kushtet dhe mundësitë e tjera të një transaksioni. Analizimi i vlefshmërisë do të thotë të përcaktoni nëse oferta është e arsyeshme dhe se mund të çojë në një marrëveshje të suksesshme.

2. Kushte dhe Elementë të Ofertës për t’u Analizuar

Nxënësi duhet të analizoje një sërë faktorësh për të siguruar që oferta është e vlefshme dhe mund të realizohet në mënyrë të suksesshme.

a. Çmimi i Ofertës

* Përgjigjshmëria e çmimit me tregun lokal: Nxënësi duhet të krahasojë çmimin e ofertës me çmimet e ngjashme të pasurive të paluajtshme në zonën përkatëse, për të përcaktuar nëse çmimi është në përputhje me vlerën e tregut.
* Vlerësimi i pasurisë: Nxënësi mund të rekomandojë një vlerësim të pavarur nga një ekspert, i cili mund të ndihmojë në përcaktimin e vlerës reale të pasurisë.

b. Kushtet e Pagesës

* Shuma e kaparit: Sa është kapari që kërkohet dhe çfarë përfaqëson kjo shumë për blerësin dhe shitësin? Mund të jetë e nevojshme që nxënësi të analizojë edhe nëse kapari është i përshtatshëm në raport me çmimin total të pasurisë.
* Afatet e pagesës: Nxënësi duhet të shqyrtojë nëse afatet e pagesës janë të përshtatshme për klientin dhe nëse mund të realizohen sipas kushteve të ofruara nga shitësi ose qiradhënësi.
* Opsionet e financimit: Nëse blerësi kërkon financim, nxënësi duhet të analizoje nëse ofertat e mundshme të financimit (si huaja për blerjen e pasurisë) janë të përshtatshme dhe të realizueshme.

c. Kushtet e Kontratës

* Afati i kontratës: Nxënësi duhet të shqyrtojë nëse afatet e kontratës për shitjen ose qiranë janë të përshtatshme për klientin. Nëse është shitje, sa kohë ka blerësi për të përfunduar pagesat? Nëse është qira, afatet e qirasë dhe mundësitë për rinovimin ose zgjatjen duhet të jenë të qarta.
* Opsionet për tërheqje ose ndryshim: Duhet të vlerësohet mundësia e ndonjë klauzole që mund të lejojë tërheqjen nga marrëveshja, nëse njëra palë nuk mund të përmbushë kushtet e saj.

d. Kushtet Shtesë të Oferës

* Shërbimet shtesë të përfshira: Për shembull, mund të përfshihet ndihmë për riparimet, përmirësimet ose përgatitjen e pasurisë për kalimin te blerësi. Nxënësi duhet të analizojë se cilat janë përfitimet e shtesë dhe si ato ndikojnë në vlerën totale të ofertës.
* Detyrimet e blerësit/qiramarrësit: Duhet të analizohen detyrimet që i ngarkohen blerësit apo qiramarrësit në lidhje me pasurinë, siç janë taksat, sigurimet, ose mbajtja e gjendjes të pasurisë në një nivel të caktuar.

e. Përfitimet dhe Rreziqet e Oferës

* Përfitimet për klientin: Nxënësi duhet të identifikojë përfitimet që klienti do të marrë nga oferta, siç mund të jenë një çmim më i ulët i shitjes, kushte fleksibël të pagesës, mundësia për të kryer ndonjë riparim, etj.
* Rreziqet e mundshme: Rreziqet mund të përfshijnë një çmim që është më i lartë se sa vlera e tregut, kushte të rënda për blerësin ose qiramarrësin, si dhe mundësia e mosrespektimit të kushteve të kontratës nga pala tjetër.

3. Metoda për të Vlerësuar Vlefshmërinë e Oferte

Nxënësi mund të përdorë disa teknika dhe metoda për të analizuar vlefshmërinë e një oferte:

a. Analiza e Tregut

Nxënësi duhet të bëjë një analizë të tregut të pasurive të paluajtshme për të përcaktuar nëse çmimi është i drejtë. Kjo mund të përfshijë vlerësimin e ofertave të ngjashme në zonën përkatëse, si dhe krahasimin e çmimeve për pasuri të ngjashme.

b. Analiza Financiare

Përdorimi i analizave financiare për të përcaktuar nëse oferta është e përballueshme për blerësin. Për shembull, nxënësi mund të shqyrtojë nëse pagesa e kaparit dhe mundësitë e financimit janë të realizueshme në kontekstin financiar të klientit.

c. Negociimi dhe Kompromisi

Nxënësi duhet të jetë i aftë të identifikojë mundësitë për të negociuar kushtet dhe për të arritur një marrëveshje më të mirë për klientin. Ky mund të jetë një proces që kërkon të diskutohet mbi çmimin, periudhën e pagesës, ose mundësitë e përmirësimit të pasurisë.

d. Verifikimi i Dokumenteve Ligjore dhe Statusit të Pasurisë

Nxënësi duhet të shqyrtojë statusin ligjor të pasurisë dhe të sigurohet që çdo dokumentacion është në rregull dhe që pasuria nuk ka ndonjë barrë ligjore, siç mund të jetë një hipotekë e pazgjidhur, mosrespektimi i ndonjë takse, etj.

4. Rëndësia e Komunikimit dhe Transparencës

Një pjesë shumë e rëndësishme e analizës së vlefshmërisë së ofertës është komunikimi i hapur dhe transparent me klientin. Nxënësi duhet të:

* + Konsultojë klientin për çdo aspekt të oferte dhe të sigurojë që të dyja palët të kenë një kuptim të qartë të kushteve.
  + Shpjegojë mundësitë dhe kufizimet që mund të ketë oferta, duke e ndihmuar klientin të marrë një vendim të informuar.
  1. **Të orientojë shitësin/qiradhënësin për kundërofertën e përshtatshme duke marrë në konsideratë kushtet aktuale të tregut:**

Për një nxënës që po mëson për pasuritë e paluajtshme, një aftësi shumë e rëndësishme është **orientimi i shitësit/qiradhënësit për kundërofertën e përshtatshme**, duke marrë në konsideratë kushtet aktuale të tregut. Kjo do të thotë që nxënësi duhet të jetë në gjendje të analizojë ofertën aktuale të blerësit/qiramarrësit dhe të sugjerojë një kundërofertë që është në përputhje me interesat e shitësit, duke pasur parasysh zhvillimet dhe ndryshimet në tregun e pasurive të paluajtshme.

**1. Përkufizimi i Kundër ofertës**

**Kundëoferta** është një përgjigje nga shitësi ose qiradhënësi ndaj një oferte të bërë nga blerësi ose qiramarrësi. Ndërsa blerësi ose qiramarrësi mund të paraqesë një ofertë për blerjen ose qiranë e pasurisë, shitësi ka mundësinë të bëjë një kundërofertë, që mund të jetë një çmim më i lartë, kushte të ndryshme të pagesës, ose ndonjë lloj tjetër ndryshimi.

**2. Faktorët që Nxënësi Duhet të Merrë Parasysh për të Orientojë Kundëroferten**

Për të orientuar shitësin/qiradhënësin për kundërofertën e përshtatshme, nxënësi duhet të marrë parasysh disa faktorë të rëndësishëm:

**a. Kushtet Aktuale të Tregut**

Një nga faktorët më të rëndësishëm që do të ndikojnë në kundërofertë është gjendja aktuale e tregut të pasurive të paluajtshme. Pjesa kryesore e analizës duhet të përfshijë:

* **Tendencat e Çmimeve në Treg**: Nxënësi duhet të analizojë nëse çmimi i pasurisë që është ofruar është në përputhje me çmimet e ngjashme të pasurive të paluajtshme në atë zonë dhe në atë periudhë. Nëse çmimi i kërkuar është më i lartë se sa çmimi mesatar i tregut, një kundëofertë e bazuar në një çmim më të ulët mund të jetë e përshtatshme.
* **Kërkesa dhe Oferimi në Treg**: Duhet analizuar edhe balanca midis kërkesës dhe ofertës në tregun përkatës. Nëse ka një kërkesë të lartë dhe oferta është e kufizuar, shitësi mund të ketë mundësinë të bëjë një kundëofertë më të fortë (çmim më të lartë). Nëse, përkundrazi, pasuritë në atë zonë janë të tepërta dhe kërkesa është e ulët, shitësi mund të duhet të bëjë një kundëofertë më fleksibël për të tërhequr blerësin.
* **Normat e Interesit dhe Financimi**: Gjendja e normave të interesit për huatë mund të ndikojë në aftësinë e blerësit për të financuar blerjen e pasurisë. Nëse normat e interesit janë të ulëta, blerësit mund të jenë më të gatshëm të ofrojnë një çmim më të lartë. Nëse normat e interesit janë të larta, mund të jetë e nevojshme të bëhet një kundëofertë më konkurruese për të tërhequr interesin e blerësve.

**b. Vlerësimi i Pasurisë**

Nxënësi duhet të analizojë edhe **vlerësimin e pasurisë** dhe të sigurohet që çmimi i kërkuar është realist dhe i drejtë. Nëse pasuria është nënvlerësuar ose mbivlerësuar, një kundëofertë duhet të jetë në përputhje me vlerën reale të tregut, që mund të përcaktohet përmes një **vlerësimi të pavarur** të pasurisë.

* **Kushtet fizike të pasurisë**: Gjendja e pasurisë mund të ndikojë në vlerësimin e saj. Nëse pasuria ka nevojë për riparime ose rinovime, nxënësi mund të sugjerojë një kundëofertë që të marrë parasysh këto kosto shtesë.

**c. Kushte dhe Afate të Ofertës**

Nxënësi gjithashtu duhet të marrë parasysh kushtet dhe afatet e ofertës aktuale nga blerësi/qiramarrësi. Për shembull:

* **Afati për mbylljen e marrëveshjes**: Nëse blerësi ka një afat të shkurtër për të mbyllur marrëveshjen, shitësi mund të jetë më fleksibël për të ofruar kushte më të mira, si çmimi apo periudha e pagesës.
* **Përgjegjësitë e tjera**: Çfarë përfshihet në ofertë (si mobilje, paisje, etj.) dhe nëse janë të pranueshme për shitësin.

**d. Interesat dhe Objektivat e Shitësit**

Një pjesë shumë e rëndësishme e orientimit të shitësit për kundërofertën është të kuptuarit e interesave dhe objektivave të tij. Nëse shitësi ka nevojë urgjente për të shitur pasurinë për shkak të një situate financiare ose tjetër, nxënësi mund të sugjerojë një kundëofertë që do të lehtësojë këtë proces. Nga ana tjetër, nëse shitësi është i interesuar për një fitim më të madh dhe ka kohë për të pritur, një kundëofertë më e lartë mund të jetë e përshtatshme.

**e. Strategjia e Negociatës**

Nxënësi gjithashtu duhet të jetë në gjendje të sugjerojë një **strategji të negociatës** për shitësin/qiradhënësin. Kjo përfshin:

* **Një kundëofertë të moderuar**: Nëse oferta e blerësit është më e ulët se sa çmimi i kërkuar, nxënësi mund të sugjerojë një kundëofertë që është pak më e lartë se çmimi fillestar, por ende konkurruese.
* **Të ofrohen alternativa**: Përshtatja e kushteve të pagesës, afatit, ose përfitimeve shtesë mund të jetë një mundësi për të bërë ofertën më tërheqëse pa ndryshuar shumë çmimin.

**3. Si të Komunikoni dhe të Justifikoni Kundërofertën**

Në momentin që nxënësi orienton shitësin/qiradhënësin për një kundëofertë, ai duhet të jetë në gjendje të **justifikojë** arsye përse është bërë një kundëofertë e caktuar, duke përdorur informacionet dhe analizat mbi tregun dhe vlerën e pasurisë. Disa pika për komunikimin e një kundëofertë janë:

* **Përdorimi i argumenteve të forta**: Justifikimi i çmimit të kundëofertës duke treguar që çmimi i ofruar është i bazuar në analizën e tregut dhe vlerësimin e pasurisë.
* **Dëgjoni dhe kuptoni nevojat e blerësit**: Është e rëndësishme që shitësi të kuptojë se kundëoferta është gjithashtu një mundësi për të siguruar një marrëveshje të mirë për të dyja palët.

**Përfundim**

Në përmbledhje, një nxënës duhet të jetë i aftë të orientojë shitësin/qiradhënësin për një **kundëofertë të përshtatshme**, që të merret parasysh konteksti i tregut të pasurive të paluajtshme dhe objektivat e shitësit. Ky proces kërkon njohuri të thella të tregut, aftësi për të analizuar ofertat dhe kushte të ndryshme, dhe komunikim të qartë dhe të argumentuar për të siguruar një marrëveshje të suksesshme.

* 1. **Të nënshkruajë kontratën e kaparit të rezervimit ku dakortësohen kushtet e aprovuara nga të dyja palët;**

Në pasuritë e paluajtshme, **kontrata e kaparit të rezervimit** është një marrëveshje e rëndësishme ndërmjet shitësit dhe blerësit që formalizon një angazhim paraprak, ku blerësi ofron një shumë (kapar) për të rezervuar pasurinë që po dëshiron të blejë. Ky kapar tregon seriozitetin e blerësit dhe ofron një sigurim për shitësin që blerësi është i gatshëm të angazhohet për blerjen. Kur të dy palët janë dakord për kushtet e ofrueshme, është e rëndësishme të nënshkruhet një kontratë e qartë që përcakton detajet dhe kushtet e transaksionit.

Ja disa hapa për të nënshkruar **kontratën e kaparit të rezervimit** në pasuritë e paluajtshme:

**1. Përgatitja dhe Kontrolli i Dokumentacionit të Pasurisë**

Para se të kaloni në fazën e nënshkrimit të kontratës së kaparit, është e rëndësishme që të dyja palët (shitësi dhe blerësi) të sigurohen që **pasuria e paluajtshme** është e dokumentuar saktë dhe nuk ka pengesa ligjore që mund të ndikojnë në marrëveshjen.

* **Verifikimi i titullit të pronës**: Sigurohuni që shitësi të jetë pronar i pasurisë dhe se nuk ka ndonjë barrë (p.sh., hipotekë, çështje të pazgjidhura ligjërisht).
* **Verifikimi i kushteve ligjore**: Kontrolloni që pasuria të jetë e regjistruar dhe që nuk ka konflikte të mundshme mbi pronësinë (p.sh., nëse ekzistojnë persona të tjerë që pretendojnë të drejtën e pasurisë).

**2. Diskutimi i Kushteve të Rezervimit**

Në këtë fazë, nxënësi duhet të asistojë klientin në diskutimin dhe përcaktimin e kushteve të rezervimit që do të përfshihen në kontratën e kaparit. Kushtet më të zakonshme përfshijnë:

* **Shuma e kaparit**: Përcaktoni shumën që blerësi do të paguajë si kapar për të rezervuar pasurinë. Kjo zakonisht është një përqindje e çmimit të pasurisë (zakonisht 1% deri në 10% të çmimit).
* **Çmimi i pasurisë dhe mënyra e pagesës**: Përcaktoni çmimin përfundimtar të pasurisë dhe mënyrën e pagesës (p.sh., pagesë në dorë, financim me huatë, ose një kombinim i të dyjave).
* **Afati i pagesës së plotë**: Përcaktoni afatin për të paguar shumën e plotë për pasurinë dhe kushtet e pagesës.
* **Kushtet e dorëzimit dhe kalimi i pronësisë**: Përcaktoni kur do të ndodhi kalimi i pronësisë dhe dorëzimi i pasurisë. Kjo mund të jetë pas pagesës së plotë të çmimit ose në një datë tjetër të caktuar.

**3. Përcaktimi i Kushtetutës për Anulimin e Marrëveshjes**

Një aspekt shumë i rëndësishëm në kontratën e kaparit është përcaktimi i kushteve në rast të anulimit të marrëveshjes nga ana e njërit prej palëve. Disa nga kushtet që mund të përfshihen janë:

* **Kushtet për tërheqje nga marrëveshja**: Cilat janë rrethanat kur njëra palë mund të tërhiqet nga marrëveshja (p.sh., ndryshimi i kushteve financiare, gjetja e një defekti në pasuri, etj.)?
* **Kushtet për kthimin ose humbjen e kaparit**: Kjo mund të specifikojë nëse kapari do të kthehet në rast të anulimit dhe si do të trajtohen të dyja palët nëse ndodhin rrethana të papritura.

**4. Përgatitja e Draftit të Kontratës së Kaparit**

Pas përfundimit të diskutimeve dhe përcaktimit të kushteve, një draft i kontratës së kaparit përgatitet për shqyrtim nga të dyja palët. Ky dokument duhet të përfshijë të gjitha kushtet dhe marrëveshjet e arritura gjatë diskutimeve.

Një kontratë tipike kapari mund të përfshijë:

* **Emrat e palëve** (shitës dhe blerës)
* **Përshkrimi i pasurisë** (lokacioni, sipërfaqja, ndërtimi, etj.)
* **Çmimi i pasurisë**
* **Shuma e kaparit dhe mënyra e pagesës**
* **Afatet e pagesës dhe kalimi i pronës**
* **Kushtet për anulimin e marrëveshjes**
* **Deklaratat dhe angazhimet e të dyja palëve** (p.sh., përfaqësuesi i shitësit mund të garantojë që ai është pronar i ligjshëm i pasurisë).

**5. Shqyrtimi i Dokumenteve nga Avokatët e Palëve (Nëse është e Nevojshme)**

Nëse është e nevojshme, mund të konsultoheni me një avokat për të siguruar që kontrata është e ligjshme dhe e saktë. Kjo është e rëndësishme për të shmangur problemet ligjore në të ardhmen dhe për të siguruar që të dyja palët janë të mbrojtura.

* **Verifikimi ligjor**: Avokati mund të shqyrtojë draftin për të siguruar që të dyja palët janë të mbrojtura ligjërisht dhe që nuk ka klauzola të padrejta.
* **Miratimi i kushteve**: Pasi të jetë shqyrtuar kontrata nga avokati, palët mund të bëjnë ndryshime të mundshme në dokument, përpara se ta finalizojnë.

**6. Nënshkrimi i Kontratës së Kaparit**

Pasi të jenë dakorduar të gjitha kushtet dhe të jetë përgatitur kontrata, është koha që të dyja palët të nënshkruajnë kontratën e kaparit.

* **Nënshkrimi i kontratës**: Të dyja palët (shitësi dhe blerësi) duhet të nënshkruajnë kontratën për të formalizuar marrëveshjen. Ky nënshkrim duhet të bëhet përpara një dëshmitari ose noterje, në varësi të rregullave ligjore të vendit.
* **Përfaqësuesi i palëve**: Nëse ndonjëra palë ka një përfaqësues, ai ose ajo duhet gjithashtu të nënshkruajë kontratën në emër të palës që përfaqëson.

**7. Pagesa e Kaparit**

Pas nënshkrimit të kontratës, **blerësi** duhet të paguajë shumën e kaparit që është dakorduar. Kjo mund të bëhet me një pagesë të njëherëshme ose në disa këste, në varësi të kushteve të marrëveshjes.

* **Dokumentimi i pagesës**: Duhet të lëshohet një **fiskalizim** ose **komunikatë pagesa** që dëshmon se kapari është paguar, dhe kjo duhet të regjistrohet në mënyrë që të ketë provë të pagesës.

**8. Përfundimi i Procesit dhe Ruajtja e Dokumenteve**

Pasi të jetë paguar kapari dhe të jetë nënshkruar kontrata, të dyja palët duhet të ruajnë një kopje të kontratës dhe dokumenteve të lidhura me marrëveshjen. Kjo mund të jetë e rëndësishme në rast të ndonjë konteste të mundshme në të ardhmen.

**9. Përgatitja për Transaksionin Final**

Pasi kontrata e kaparit të jetë nënshkruar dhe kapari të jetë paguar, palët mund të fillojnë përgatitjet për transaksionin përfundimtar (shitjen e pasurisë, kalimi i pronësisë, dhe pagesa e plotë).

Nënshkrimi i kontratës së kaparit është një hap shumë i rëndësishëm dhe duhet të bëhet me kujdes, duke siguruar që të gjitha kushtet të jenë të qarta dhe të aprovuara nga të dyja palët. Kjo kontratë e rezervimit është një angazhim serioz dhe ka ndikim të drejtpërdrejtë.

**RN 6: Nxënësi shet/ jep me qera pasurinë e paluajtshme.**

* 1. **Dakortësimi i datës dhe kushteve finale të kontratës;**

Në kontekstin e pasurive të paluajtshme, data efektive e kontratës është shumë e rëndësishme, pasi ajo përcakton momentin kur kontrata fillon të ketë fuqi ligjore dhe kur detyrimet e palëve bëhen të zbatueshme. Përcaktimi i kësaj date është një nga elementët kyç për të shmangur keqkuptimet dhe për të siguruar që palët janë të qarta për momentin kur kontrata fillon të prodhojë efekte.



Faktorët që ndikojnë në përcaktimin e datës efektive të kontratës:

1. Data e nënshkrimit të kontratës:
   * Shpesh, data e nënshkrimit të kontratës përdoret si data efektive, ku çdo detyrim fillon menjëherë pas nënshkrimit të kontratës nga të dyja palët.
   * Megjithatë, kjo mund të jetë vetëm një data formale e nënshkrimit dhe kontrata mund të specifikojë që efektet e saj të fillojnë më vonë (p.sh., një datë tjetër që është e përcaktuar në kontratë).
2. Data e dorëzimit të pasurisë:
   * Në shumë raste, kur është fjala për shitje ose qira të pasurive të paluajtshme, kontrata mund të përcaktojë një datë specifike dorëzimi të pasurisë si datën efektive, pra momentin kur blerësi merr posedimin fizik të pasurisë.
3. Data e pagesës së çmimit:
   * Në disa kontrata të pasurive të paluajtshme, mund të ketë një periudhë kaluese mes nënshkrimit të kontratës dhe pagesës së çmimit të plotë, e cila ndikon në momentin kur pasuria kalon në pronësi të blerësit. Kjo mund të jetë një "datë efektive" për transferimin e pronësisë.
4. Kushtet e plotësuara:
   * Ndonjëherë, kontrata mund të përmbajë kushte të veçanta për realizimin e disa veprimeve ose ndodhisë së disa ngjarjeve para se të hyjë në fuqi (p.sh., miratimi nga autoritetet përkatëse ose përfundimi i ndonjë procesi të kontrollit). Kjo mund të bëjë që data efektive të jetë e varur nga plotësimi i këtyre kushteve.
5. Data e regjistrimit në regjistrat publikë:
   * Në shumë juridiksione, transferimi i pronësisë së pasurive të paluajtshme nuk është i plotë pa regjistrimin e kontratës në regjistrat publikë (si regjistrat e pasurive të paluajtshme). Përsëri, kjo mund të jetë e përcaktuar si data efektive e kontratës.

Shembuj të formulimeve që përcaktojnë datën efektive:

* Shembulli 1:  
  "Kontrata hyn në fuqi nga data e nënshkrimit të saj nga të dyja palët, e cila është 10 nëntor 2024."
* Shembulli 2:  
  "Data efektive e kontratës është 1 dhjetor 2024, pasi të përfundojë pagesa e plotë e çmimit dhe të kalojë pronësia e pasurisë nga shitësi te blerësi."
* Shembulli 3:  
  "Kjo kontratë do të jetë e detyrueshme për të dyja palët nga data e regjistrimit të saj në regjistrin e pasurive të paluajtshme."
* Shembulli 4:  
  "Data efektive e kontratës është 15 dhjetor 2024, në momentin e dorëzimit të pasurisë në dorën e blerësit."

Në përgjithësi, është e rëndësishme që data efektive e kontratës të jetë e qartë dhe e specifikuar në mënyrë të saktë në dokument për të shmangur keqkuptime të mundshme në të ardhmen. Ky element është i rëndësishëm për realizimin e detyrimeve si pagesa, dorëzimi, transferimi i pronësisë, etj.

Data e ekzekutimit të një kontrate të pasurive të paluajtshme është thjesht data që të gjitha palët nënshkruajnë kontratën. Kjo datë duhet t'i paraprijë datës së hyrjes në fuqi. Katër elementët e mëposhtëm duhet të plotësohen që të bëhet pranimi përfundimtar. Data e hyrjes në fuqi mund të konsiderohet dita në të cilën plotësohet elementi përfundimtar. Këto janë data jashtëzakonisht të rëndësishme dhe duhet të jeni të kujdesshëm që t'i mbani të organizuara për klientët tuaj..

Kur vjen koha për të detyruar një klient të nënshkruajë një kontratë pasurie të paluajtshme, ose ndonjë kontratë tjetër, e është aty për të ndihmuar. Me aftësitë e përshtatshme të nënshkrimit elektronik, ju do të merrni kontratat e nënshkruara nga klientët tuaj në kohë rekord.

Nuk ka rëndësi nga pikëpamja juridike se cila palë e nënshkruan një kontratë e para. Meqenëse ndryshimet mund të bëhen pasi pala e parë të nënshkruajë një kontratë, mund të ketë avantazhe për nënshkrimin nga ana e palës së dytë.

Megjithatë, për kontratat e pasurive të paluajtshme me kazan, nuk ka dallim në të qenit pala e parë apo e dytë që nënshkruan kontratën. Nuk ka gjithashtu asnjë ndryshim praktik midis detyrimit që agjenti i blerësit ose agjenti i shitësit të plotësojë datën efektive të kontratës.

Ekziston një kontratë përfundimtare me shkrim.

Blerësi dhe shitësi duhet të kenë nënshkruar kontratën. Konstatohet se inicializimi i ndryshimeve të vogla në një draft mund të konsiderohet i pranueshëm.

Kontrata duhet të jetë e qartë se të dyja palët e kanë pranuar kontratën.

Pranimi i palës së fundit për të nënshkruar duhet t'i komunikohet qartë palës tjetër dhe/ose agjentit të saj.

Data e hyrjes në fuqi është pika në të cilën detyrimet në kontratë bëhen të detyrueshme. Kjo datë nuk mund të vijë përpara datës së ekzekutimit. Kjo ka kuptim - nuk mund të bëhesh përgjegjës për një kontratë që nuk e ke nënshkruar ende. Data e hyrjes në fuqi, e cila shfaqet në kontratë dhe është rënë dakord nga të gjitha palët, është kur të gjitha palët në një kontratë pritet të kryejnë përgjegjësitë e tyre. Në një botë ideale, data efektive e një kontrate të pasurive të paluajtshme do të shënonte datën që të gjitha dokumentet janë përfunduar. Në realitet, gjithmonë do të ketë disa dokumente që kërkojnë kohë shtesë për t'u përfunduar. Si e tillë, data e hyrjes në fuqi është kur një pjesë e konsiderueshme e punës përfundon.

Data e hyrjes në fuqi është kur një kontratë bëhet e detyrueshme. Përveç kësaj, është data e përdorur për të krahasuar të gjitha matjet e performancës në të ardhmen. Ndonjëherë quhet "dita zero". Si shembull, shumica e shtëpive kanë një datë mbylljeje të krahasuar nga data e hyrjes në fuqi të kontratës. Kjo do të thotë që kontrata do të përcaktojë që shtëpia do të mbyllet disa ditë, zakonisht 30, 45 ose 60 ditë (por ndoshta edhe 14 ditë), pas hyrjes në fuqi të kontratës.

* 1. **Orientimi klientëve për dokumentacionin e nevojshëm:**

Dokumentacioni i nevojshëm që agjenti i pasurive të paluajtshme (real estate agent) duhet të rekomandojë klientëve, varet nga lloji i transaksionit që ata po kryejnë (blerje, shitje, qira ose investim), si dhe nga rregullat dhe ligjet lokale të pasurive të paluajtshme. Megjithatë, ka disa dokumente thelbësore që janë të zakonshme dhe që duhet të shqyrtohen nga të dyja palët gjatë çdo lloj transaksioni.

***1. Për Blerësit e Pasurive të Paluajtshme***

Blerësit duhet të sigurojnë disa dokumente për të realizuar një transaksion të suksesshëm. Agjenti mund të ndihmojë për të mbledhur dhe verifikuar këto dokumente.

a) Dokumente Identifikimi:

* Pasaportë, kartë identiteti ose patentë shoferi: Për të verifikuar identitetin e blerësit.
* Numri i identifikimit fiskal: Ky është i nevojshëm për regjistrimin e transaksionit dhe pagesat e taksave.

b) Dokumente të Statusit Financiar:

* Deklaratë bankare ose dokument për burimet e financimit: Për të vërtetuar mundësitë financiare të blerësit.
* Dokument për miratimin e kredisë (nëse blerja bëhet me kredi): Kjo është një letër nga banka ose institucioni financiar që tregon se blerësi ka marrë miratimin për kredi dhe ka kapacitetin për të bërë pagesat e nevojshme.
* Raport krediti (nëse është e nevojshme): Përdoret për të vlerësuar kredibilitetin e blerësit dhe aftësinë e tij për të përballuar një kredi të mundshme.

c) Dokumente për Pronën:

* Kontrata e shitjes (nëse ka një të tillë): Një dokument i përgatitur nga shitësi ose avokati, që përshkruan kushtet e marrëveshjes.
* Certifikata e pronësisë (aktin e pronësisë): Dëshmon se shitësi është pronar i pasurisë dhe ka të drejtën për ta shitur atë.
* Plani i pasurisë ose skica e pasurisë: Dëshmon për pamjen dhe kufijtë fizikë të pasurisë.
* Raporti i inspektimit të pasurisë (nëse ka një të tillë): I realizuar nga një ekspert për të verifikuar gjendjen e pasurisë (p.sh., nëse ka dëme strukturore, ndotje, etj.).

d) Dokumente Ligjore dhe Rregullatore:

* Certifikata e tatimit të pronës: Dokument që tregon nëse pronari i mëparshëm ka paguar taksat e pronës.
* Dokumenti i ndarjes së pasurisë (nëse është i nevojshëm): Në rastin e pasurive të ndara (p.sh., një apartament në një pallat), mund të jetë e nevojshme që të jetë një akt i regjistruar i ndarjes dhe përdorimit të pasurisë.

e) Dokumente për regjistrimin e transaksionit:

* Aktin e shitjes: Ky dokument është i nevojshëm për regjistrimin e pronësisë së pasurisë në regjistrin publik të pasurive të paluajtshme.

***2. Për Shitësit e Pasurive të Paluajtshme***

Shitësit gjithashtu duhet të sigurojnë disa dokumente për të mundësuar një shitje të pastër dhe të ligjshme.

a) Dokumente Identifikimi:

* Pasaportë, kartë identiteti ose patentë shoferi: Përsëri, për verifikimin e identitetit të shitësit.

b) Dokumente të Pronësisë:

* Aktin e pronësisë (Certifikata e pronësisë): Dëshmon se shitësi është pronar i pasurisë dhe ka të drejtën ligjore për ta shitur.
* Dokumente të tjera të lidhura me pasurinë: Mund të përfshihen kontrata të mëparshme, dokumente të ndarjes së pasurisë, apo regjistrime të tjera ligjore që verifikojnë statusin e pasurisë.

c) Dokumente Taksash dhe Pagesash:

* Certifikata e pagesës së taksave të pronës: Përdoret për të verifikuar se shitësi ka paguar të gjitha taksat e pasurisë deri në momentin e shitjes.
* Dokumentet e paguara të shpenzimeve të pasurisë: P.sh., faturat e energjisë elektrike, ujit, dhe shpenzimeve të tjera që mund të lidhen me pasurinë.

d) Dokumente të tjera Ligjore:

* Kontrata e shitjes: Kjo është marrëveshja që ka të gjitha kushtet dhe detyrimet e shitësit dhe blerësit, dhe mund të përgatitet nga një avokat ose agjent i pasurive të paluajtshme.
* Dokumentet e mundshme të riparimeve ose lejeve të zhvillimit: Nëse pasuria ka pësuar ndryshime të rëndësishme strukturore, mund të kërkohen leje të ndërtimit ose leje të riparimeve nga autoritetet lokale.

***3. Për Qiramarrësit***

Për klientët që janë duke marrë pasuri me qira, agjenti duhet të rekomandojë dokumentet që mund t’i ndihmojnë ata të sigurojnë një marrëveshje të drejtë dhe të qartë.

a) Dokumente Identifikimi:

* Pasaportë ose kartë identiteti: Për verifikimin e identitetit të qiramarrësit.
* Numri i identifikimit fiskal: Për çështje tatimore dhe për regjistrimin në regjistrin e pasurive të paluajtshme.

b) Dokumente të Statusit Financiar:

* Deklaratë bankare: Përdoret për të provuar stabilitetin financiar të qiramarrësit dhe aftësinë për të paguar qiradhënësin.
* Dëshmi punësimi dhe të ardhurat mujore: Kjo është e rëndësishme për të vërtetuar mundësitë e pagesës së qirasë.

c) Dokumente të Kontratës së Qirasë:

* Kontrata e qirasë: Kjo është marrëveshja që përcakton kushte të tilla si çmimi i qirasë, afatet e pagesës, detyrimet për mirëmbajtjen e pasurisë, etj.

d) Dokumente të Sigurimeve:

* Sigurimi i pronës (nëse është kërkuar): Disa kontrata mund të kërkojnë që qiramarrësi të ofrojë një sigurim të pasurisë gjatë periudhës së qirasë.

***4. Për Investitorët në Pasuri të Paluajtshme***

Investitorët që duan të bëjnë investime mund të kenë nevojë për dokumente shtesë që lidhen me mundësitë e tyre të investimit dhe kthimin e mundshëm të investimeve.

a) Dokumente të Statusit Financiar:

* Deklarata financiare: Për të verifikuar mundësitë e investimit dhe stabilitetin financiar të investitorit.
* Raportet e kredive: Përdoren për të vlerësuar aftësinë e investitorit për të marrë kredi ose për të menaxhuar financat e tij.

b) Dokumente për Pasuritë e Paluajtshme të Investimit:

* Raporte të tregut: Analiza të detajuara për mundësitë e kthimit të investimit dhe zhvillimin e mundshëm të pasurisë.
* Llogaritje të rentabilitetit: Mund të përfshijë analiza të pasurisë, të tilla si kthimi i mundshëm nga qiraja, ose përfitimet nga zhvillimi dhe shitja e pasurisë në të ardhmen.
  1. **Koordinimi veprimeve me noterin e përzgjedhur nga palët për përpilimin dhe nënshkrimin e kontatës:**

Koordinimi i veprimeve mes agjentit të pasurive të paluajtshme dhe noterit është një pjesë kyçe e procesit të finalizimit të një transaksioni të pasurive të paluajtshme, veçanërisht për përpilimin dhe nënshkrimin e kontratës. Agjenti dhe noteri bashkëpunojnë ngushtë për të siguruar që kontrata të jetë ligjërisht e vlefshme dhe të plotësohen të gjitha kërkesat përfundimtare. Ja disa hapa dhe përgjegjësi që ndihmojnë në koordinimin e këtij procesi:

1. Përzgjedhja e Noterit dhe Njoftimi i Palëve

* Agjenti ka detyrën të ndihmojë palët (shitësin dhe blerësin) për të zgjedhur noterin që do të përgatisë dhe nënshkruajë kontratën e shitjes. Zakonisht, palët e përzgjedhin noterin, por agjenti mund të rekomandojë noterin për shkak të eksperiencës së tij me procedurat e pasurive të paluajtshme.
* Njoftimi për njoftimin dhe angazhimin me noterin: Agjenti duhet të njoftojë noterin për ngjarjen e ardhshme dhe të sigurohet që ai ka të gjitha informacionet e nevojshme për kontratën e ardhshme (përfshirë detajet e pasurisë, informacionin për palët dhe çdo kërkesë specifike të kontratës).

2. Përgatitja e Dokumenteve të Nevojshme

Dokumentacioni i nevojshëm: Agjenti është përgjegjës për sigurimin dhe përgatitjen e të gjitha dokumenteve të nevojshme që duhet të kalojnë në dorë të notarit për përgatitjen e kontratës. Këtu mund të përfshihen:

* + Akti i pronësisë (për shitësin).
  + Certifikata e pagesës së taksave të pasurisë.
  + Plan i pasurisë ose skica e pasurisë.
  + Identifikimi i palëve (dokumente identiteti, NIPT, etj.).
  + Çdo dokument tjetër që mund të kërkohet për verifikimin e gjendjes ligjore të pasurisë.

Përgatitja e draftit të kontratës: Agjenti mund të punojë me noterin për të siguruar që drafti i kontratës të jetë i plotë dhe të përmbushë të gjitha kërkesat ligjore të nevojshme. Kjo mund të përfshijë kushte si çmimi i shitjes, mënyra e pagesës, detyrimet e shitësit dhe blerësit, etj.

3. Koordinimi i Takimeve dhe Nënshkrimi i Kontratës

Përcaktimi i datës dhe orarit: Agjenti ka detyrën të koordinojë një datë dhe orar të përshtatshëm për palët dhe noterin për nënshkrimin e kontratës. Kjo mund të ndodhë në zyrën e noterit ose në një vend të tjera të caktuar, që mund të jetë më i përshtatshëm për palët.

Përgatitja për nënshkrim: Agjenti duhet të sigurojë që të gjitha palët të jenë të gatshme dhe të kenë me vete dokumentet e nevojshme (identifikim, dokumente shtesë, etj.). Po ashtu, duhet të jetë i sigurt që blerësi ka përgatitur mjetet e pagesës, përfshirë çdo shumë parapagese, dhe që janë marrë masat për të regjistruar kontratën pas nënshkrimit.

4. Përgatitja e Noterisë dhe Verifikimi i Dokumenteve

Verifikimi i dokumenteve ligjore: Para se të nënshkruhet kontrata, noteri është përgjegjës për të verifikuar ligjshmërinë e dokumenteve, duke u siguruar që të dyja palët kanë kapacitetin për të nënshkruar dhe se nuk ka pengesa ligjore për realizimin e transaksionit (p.sh., padi, borxhe, etj.).

Rishikimi i kontratës: Noteri do të rishikojë draftin e kontratës për të siguruar që është në përputhje me ligjin dhe se të dyja palët kanë kuptuar të drejtat dhe detyrimet e tyre. Noteri mund të sugjerojë ndryshime ose të shtojë klauzola që janë të nevojshme për të mbrojtur të drejtat e palëve dhe të sigurojë që kontrata të jetë e vlefshme ligjërisht.

5. Nënshkrimi i Kontratës

Nënshkrimi në praninë e noterit: Kur të dyja palët (shitësi dhe blerësi) janë të gatshme, ato do të nënshkruajnë kontratën në praninë e noterit. Noteri është i detyruar të verifikojë identitetin e personave që nënshkruajnë dhe t’i ndihmojë ata të kuptojnë plotësisht përmbajtjen e kontratës që po nënshkruajnë.

Noteri siguron aktin përfundimtar: Pas nënshkrimit të kontratës, noteri do të sigurojë që kontrata të jetë e regjistruar dhe e noterizuar, dhe kjo do të bëhet në regjistrin përkatës të pasurive të paluajtshme, në varësi të juridiksionit.

6. Regjistrimi i Kontratës dhe Kthimi i Dokumenteve

Regjistrimi i kontratës: Pas nënshkrimit, noteri mund të ndihmojë në regjistrimin e kontratës në regjistrin publik të pasurive të paluajtshme. Ky është një hap i rëndësishëm për të siguruar që pronësia e pasurisë kalon ligjërisht nga shitësi tek blerësi.

Dorëzimi i dokumenteve përfundimtare: Agjenti do të marrë një kopje të kontratës të noterizuar dhe të regjistruar për t'ia dorëzuar klientëve (shitësit dhe blerësit), dhe gjithashtu do t'u sigurojë atyre çdo dokument tjetër të nevojshëm për ndjekjen e transaksionit (p.sh., faturat e pagesave, prova të transfertës së pronësisë).

7. Komunikimi dhe Pasojat e Ndjekjes

Përfundimi i transaksionit: Pas nënshkrimit të kontratës dhe regjistrimit të saj, agjenti dhe noteri mund të ndihmojnë për të koordinuar veprime të tjera si pagesa e taksave të transferimit të pronës, administrimin e çdo kredie të mundshme, ose çështje të tjera ligjore që lidhen me pasurinë.

Ruajtja e dokumenteve: Të dyja palët do të ruajnë kopje të dokumenteve të transaksionit për të ardhmen dhe për çdo nevojë që mund të lindë (për shembull, në rast të ndonjë mosmarrëveshjeje ose auditimi).

* 1. **Ndjekja e procesit të financimit dhe inskriptimit të pronës deri në disbursimin e kredisë**

Procesi që përshkruan ka të bëjë me agjentin e pasurive të paluajtshme në lidhje me financimin dhe inskriptimin e pronës deri në disbursimin e kredisë për klientin. Ky proces është i lidhur ngusht me procedurat financiare dhe ligjore që ndodhin gjatë një marrëveshjeje kredi për blerjen e pasurive të paluajtshme, siç është një shtëpi ose një tokë. Ja se si mund të përshkruhet ky proces:

1. Konsultimi i Klientit dhe Vlerësimi i Pasurisë

* Agjenti i pasurive të paluajtshme ofron shërbime këshillimi për klientin dhe ndihmon në identifikimin e pronës që dëshiron të blejë.
* Pas zgjedhjes së pronës, agjenti ndihmon klientin të kuptojë vlerën e pasurisë, mundësitë për financim, dhe të drejtat ligjore mbi pasurinë.

2. Aplikimi për Kreditë Hipotekore

* Klienti aplikon për një kredi hipotekore për të financuar blerjen e pasurisë. Kjo kërkon që klienti të plotësojë dokumentacionin e nevojshëm, që përfshin:
  + Informacione mbi të ardhurat dhe pasuritë e klientit.
  + Vlerësimin e kredibilitetit dhe kapacitetit për të paguar kredisë.
* Banka ose institucioni financiar mund të kërkojë një vlerësim të pasurisë që do të blihet, për të siguruar që vlera e pasurisë është e mjaftueshme për të mbuluar kredinë.

3. Vlerësimi i Pasurisë dhe Dëshmi Juridike

* Pas aplikimit për kredi, banka mund të kërkojë një vlerësim të pavarur të pasurisë. Ky vlerësim bëhet nga një ekspert i licencuar dhe i njohur në fushën e pasurive të paluajtshme.
* Agjenti i pasurive të paluajtshme mund të ndihmojë klientin me verifikimin e dokumenteve dhe statusit juridik të pasurisë, duke u siguruar që ajo është e liruar nga barrë dhe hipotekë, në mënyrë që të mund të jetë objekti i një kredie.

4. Përgatitja dhe Nënshkrimi i Kontratës së Kredisë

* Pas miratimit të aplikacionit për kredi, kontrata e kredisë hartohet dhe nënshkruhet nga klienti dhe banka.
* Kontrata përfshin detaje si shumën e kredisë, afatin e shlyerjes, normën e interesit, dhe kushtet e tjera të kredisë.
* Agjenti i pasurive të paluajtshme mund të ndihmojë klientin të kuptojë dhe shqyrtojë kushtet e kontratës.

5. Inskriptimi i Pronës (Noterizimi)

* Pasi kontrata e kredisë nënshkruhet, dhe prona është blerë, agjenti i pasurive të paluajtshme mund të asistojë në regjistrimin e pasurisë në regjistrin kombëtar të pasurive të paluajtshme.
* Inskriptimi i pronës është një hap i rëndësishëm, pasi ai siguron që pronësia e pasurisë kalon tek blerësi dhe e mbrohet nga pretendimet e palëve të tjera.
* Ky proces përfshin paraqitjen e dokumenteve tek zyrat noteriale për të regjistruar blerjen e pronës dhe ndihmon gjithashtu në regjistrimin e hipotekës, që është një masë sigurie për bankën.

6. Disbursimi i Kredisë

* Pas nënshkrimit të kontratës dhe regjistrimit të pasurisë, banka disburson koston e kredisë, shpesh herë direkt te shitësi i pasurisë ose në llogarinë e klientit, në varësi të marrëveshjes.
* Agjenti i pasurive të paluajtshme mund të ketë rol në përcaktimin e përfundimeve të transaksionit, për të siguruar që të dy palët, klienti dhe shitësi, janë të kënaqur dhe e gjithë procedura është në përputhje me ligjin.

7. Mbyllja e Transaksionit

* Pas disbursimit të kredisë, pasuria kalon në pronësi të klientit, dhe procesi i financimit dhe inskriptimit përfundon.
* Agjenti i pasurive të paluajtshme mund të sigurojë që të gjitha pagesat janë kryer dhe kontratat e lidhura janë të arkivuara.

Roli i Agjentit të Pasurive të Paluajtshme:

* Ndihma në negociata: Agjenti ofron mbështetje në negociatat me shitësin dhe mund të asistojë në gjetjen e kushteve më të mira për klientin.
* Asistencë në dokumentacion: Siguron që të gjitha dokumentet dhe proceset janë në përputhje me kërkesat ligjore dhe financiare.
* Përfaqësimi në marrëveshje: Mund të veprojë si ndërmjetës mes klientit dhe bankës, duke i ndihmuar ata të kuptojnë detajet e kontratës dhe procesit të financimit.

Në këtë mënyrë, procesi i blerjes së pasurisë të paluajtshme me kredi është i mbështetur nga një bashkëpunim mes klientit, agjentit të pasurive të paluajtshme dhe institucioneve financiare.

* 1. **Ndjekja e procesit të regjistrimit të kontratës në zyrën e regjistrimit të pasurive të paluajtshme:**

Procesi i regjistrimit të kontratës së blerjes së pasurisë së paluajtshme në zyrën e regjistrimit të pasurive të paluajtshme është një hap shumë i rëndësishëm, pasi kjo siguron që pasuria kalon në pronësi të blerësit dhe mbrohet juridikisht. Agjenti i pasurive të paluajtshme, në bashkëpunim me palët e tjera të përfshira, ka një rol të rëndësishëm në këtë proces. Ja se si mund ta ndjekë këtë proces:

1. Përgatitja e Dokumenteve të Nevojshme

* Kontrata e Shitjes: Agjenti siguron që kontrata e shitjes, e nënshkruar nga të dyja palët (shitësi dhe blerësi), të jetë e plotë dhe e saktë, duke përfshirë të dhënat e pasurisë, vlerën, kushtet e pagesës, dhe informacionin për blerësin dhe shitësin.
* Dokumentet e Identifikimit: Agjenti siguron që të dyja palët të kenë dokumentet e identifikimit të nevojshme, si pasaportat ose kartat e identitetit, si dhe dokumentet e tjera të kërkuara për regjistrim.
* Dëshmia e Pronësisë: Duhet të paraqitet dokumenti që vërteton që shitësi është pronari i pasurisë dhe se pasuria nuk është e ngarkuar me hipotekë, borxhe të tjera, ose pengesa të tjera ligjore që mund të ndalojnë transferimin e pronës.
* Dëshmia e Pagesës së Tatimeve dhe Detyrimeve të Tjera: Agjenti mund të asistojë në sigurimin e dokumenteve që tregojnë se pasuria është e pastër nga borxhet, përfshirë pagesat e tatimeve dhe borxheve të tjera të mundshme që mund të lidhen me pronën.

2. Verifikimi i Statusit Ligjor të Pasurisë

* Agjenti siguron që pasuria që po blihen është e pastruar dhe nuk ka pengesa ligjore që mund të pengojnë transferimin e saj. Ai mund të konsultohet me regjistrin kombëtar të pasurive të paluajtshme për të siguruar që pasuria është regjistruar dhe nuk ka ngarkesa ose pengesa.
* Verifikon nëse pasuria ka ndonjë hipotekë të regjistruar, dhe nëse ka, duhet marrë masa për shlyerjen e saj para se transaksioni të përfundojë.

3. Përgatitja e Aktit të Nënshkrimit të Kontratës dhe Aktit të Regjistrimit

* Pas përgatitjes së dokumenteve, agjenti siguron që të dyja palët të nënshkruajnë aktin e transferimit të pronës, i cili mund të quhet akt shitjeje ose akt noterial, sipas ligjeve dhe kërkesave të shtetit.
* Agjenti i pasurive të paluajtshme mund të ndihmojë në përgatitjen e aktit të regjistrimit që duhet të dorëzohet në Zyrën e Regjistrimit të Pasurive të Paluajtshme për t'u regjistruar në emër të blerësit.

4. Dorëzimi i Dokumenteve në Zyrën e Regjistrimit të Pasurive të Paluajtshme

* Agjenti i pasurive të paluajtshme dorëzon të gjithë dokumentacionin e nevojshëm për regjistrimin e kontratës në Zyrën e Regjistrimit të Pasurive të Paluajtshme (ose noteri, në disa raste). Ky dokumentacion përfshin:
  + Kontratën e nënshkruar.
  + Aktin e transferimit të pronës (akt shitjeje).
  + Dëshmitë e identifikimit të palëve.
  + Dëshmi për pagesat e bëra (nëse ka).
  + Dëshmi për pagesat e tatimeve dhe detyrimeve të tjera të pronës (nëse kërkohet).
* Agjenti mund të dërgojë këto dokumente përmes postës, por shpeshherë kjo bëhet drejtpërdrejt nga agjenti tek zyrat përkatëse.

5. Paga e Tarifat dhe Taksave të Nevojshme

* Regjistrimi i pronës është i lidhur me pagesën e disa tarifave të regjistrimit dhe mund të ketë taksa të ndryshme që lidhen me transaksionin (si taksa e transferimit të pronës). Agjenti siguron që këto tarifa dhe taksa të paguhen dhe që të gjitha faturat janë të përfshira në dokumentacionin e regjistrimit.

6. Regjistrimi dhe Dërgimi i Dokumenteve të Regjistruara tek Palët

* Pas dorëzimit të dokumenteve dhe pagesës së tarifave të regjistrimit, Zyrat e Regjistrimit të Pasurive të Paluajtshme do të shqyrtojnë dokumentet dhe, nëse gjithçka është në rregull, do të regjistrojnë pasurinë në emër të blerësit.
* Agjenti i pasurive të paluajtshme merr një kopje të regjistruar të aktit të pronës, i cili vërteton se pasuria tani është në emër të blerësit. Ky dokument është prova ligjore e pronësisë.
* Agjenti mund të dërgojë kopjen e regjistruar të aktit tek klienti dhe mund të sigurojë që gjithçka është përfunduar dhe të dyja palët janë të kënaqura.

7. Përmbyllja e Procesit

* Pas regjistrimit të suksesshëm, agjenti mund të ndihmojë klientin të sigurojë dokumentacionin e nevojshëm për çfarëdo përdorimi të ardhshëm, siç është shitja e mëvonshme e pasurisë, përdorimi për hipotekë, ose transferimi i të drejtave të pasurisë për qëllime të tjera.
* Agjenti gjithashtu siguron që klienti të marrë informacionin e duhur për mbajtjen e dokumenteve të regjistruara dhe për ruajtjen e të drejtave të tij të pronësisë.

Përmbledhje e Procesit:

Agjenti i pasurive të paluajtshme ka një rol të rëndësishëm si udhëheqës dhe ndihmues në regjistrimin e kontratës së pasurisë së paluajtshme, duke u siguruar që dokumentet janë të plota ( certifikata, kartlea e pasurise, harta kadastrale) të saktë dhe të regjistruara në mënyrë të ligjshme dhe të duhur. Ai është ndërmjetës në lidhjen e palëve dhe në përmbushjen e kërkesave ligjore, duke siguruar që transaksioni të kryhet pa probleme dhe me sukses.

* 1. **Asistimi në dorëzimin e pronës tek pronarin, duke rakorduar inventarin.**

Dorëzimi i pronës dhe rakordimi i inventarit është një proces i rëndësishëm në përfundimin e një transaksioni të pasurive të paluajtshme, pasi është momenti kur pasuria kalon në pronësi të blerësit dhe të gjitha elementet që lidhen me pasurinë (p.sh., mobiljet, pajisjet, ose elemente të tjera të lidhura me pronën) duhet të verifikohen dhe të dorëzohen në gjendje të mirë.

Një agjent i pasurive të paluajtshme mund të asistojë në këtë proces në disa hapa, duke siguruar që të dyja palët (shitësi dhe blerësi) janë të kënaqura dhe se gjithçka është e regjistruar dhe e dorëzuar siç duhet. Ja se si mund ta ndjekë këtë proces:

**1. Përgatitja e Paraprakë**

* **Konsultimi me palët**: Agjenti fillon duke komunikuar me të dyja palët (shitësin dhe blerësin) për të siguruar që ata janë të përgatitur për dorëzimin e pronës. Kjo mund të përfshijë një pastrim të fundit të pasurisë, mbledhjen e dokumenteve të nevojshme dhe përcaktimin e një date për dorëzimin.
* **Definimi i inventarit të dorëzimit**: Agjenti ndihmon në përcaktimin e asaj që do të dorëzohet së bashku me pronën. Kjo mund të përfshijë:
  + Mobiljet dhe pajisjet që janë pjesë e marrëveshjes.
  + Dokumente të lidhura me pronën (dokumentet e blerjes, pasaportat e energjisë, manualet e pajisjeve, etj.).
  + Çelësat dhe kodet e sigurimit (për dyert, garazhin, etj.).
  + Çfarëdo objektesh të tjera që janë pjesë e kontratës (p.sh., instalime elektronike, pishina, etj.).

**2. Inspektimi i Pasurisë dhe Verifikimi i Gjendjes së Pronës**

* **Inspektimi i pasurisë**: Para dorëzimit të pronës, agjenti mund të asistojë në një inspektim të përbashkët të pasurisë për të verifikuar se ajo është në gjendje të mirë dhe se asnjë objekt i rënë dakord për të mbetur në pronë (p.sh., mobilje, pajisje) nuk është larguar ose dëmtuar.
* **Verifikimi i inventarit**: Agjenti siguron që çdo gjë që ka qenë e përfshirë në marrëveshje të jetë prezent dhe në gjendje të mirë. Kjo mund të përfshijë kontrollimin e numrit të çelësave të dorëzuar, kontrollin e pajisjeve dhe sistemet si ngrohje, ajër të kondicionuar, ose sisteme alarmi për sigurinë.

**3. Përgatitja e Dokumenteve të Dorëzimit të Pronës**

* **Lista e inventarit të dorëzuar**: Agjenti mund të krijojë një dokument të quajtur "Lista e Inventarit të Dorëzimit", ku të gjithë elementët që janë dorëzuar (si mobilje, pajisje dhe aksesorë të tjerë) do të regjistrohen. Ky dokument mund të përfshijë:
  + Përshkrimin e secilit objekt.
  + Gjendjen e tij në momentin e dorëzimit.
  + Disa herë mund të përfshihen edhe fotografi të pronës dhe objekteve për t’i siguruar të dyja palëve që gjithçka është në rregull.
* **Akt i dorëzimit të pasurisë**: Ky akt është një dokument që tregon se pasuria është dorëzuar në duar të blerësit dhe se gjithçka është në gjendje të mirë. Mund të përfshijë:
  + Data dhe ora e dorëzimit.
  + Emrat e palëve të përfshira (shitësi dhe blerësi).
  + Verifikimi i dorëzimit të çelësave, dokumenteve dhe objektet që mbeten pjesë e pasurisë.

**4. Kryerja e Inspektimit të Përbashkët nga Blerësi dhe Shitësi**

* **Kohë e caktuar për inspektim të përbashkët**: Agjenti mund të organizojë një inspektim të përbashkët të pasurisë nga shitësi dhe blerësi, në të cilin të dy palët mund të shqyrtojnë gjendjen e pasurisë dhe të konfirmojnë që çdo element i listuar në kontratë është dorëzuar në gjendje të mirë.
* **Rikujtimi i kushteve të kontratës**: Agjenti siguron që çdo kushte që është marrë parasysh gjatë negocimit të kontratës (p.sh., mobiljet që përfshihen në transaksion) janë dorëzuar dhe janë në përputhje me marrëveshjen.
* **Krijimi i një raporti inspektimi**: Në fund të inspektimit, agjenti mund të krijojë një raport që përmban të dhënat e inspektimit dhe të gjithë objektet që janë dorëzuar dhe në cilësinë e tyre.

**5. Përfundimi i Dorëzimit dhe Nënshkrimi i Aktit të Dorëzimit**

* **Nënshkrimi i aktit të dorëzimit**: Pas verifikimit të inventarit, të dyja palët nënshkruajnë aktin e dorëzimit, duke vërtetuar që pasuria është dorëzuar dhe që çdo gjë është e plotë dhe në përputhje me kontratën. Ky akt është një dokument ligjor që shënon kalimin e pronësisë.
* **Çelësat dhe dokumentet**: Agjenti mund të asistojë në dorëzimin e çelësave dhe çdo dokumenti tjetër të nevojshëm për blerësin, siç janë udhëzimet për përdorimin e pajisjeve ose manualet.

**6. Kryerja e Procedurave Të Mëtejshme**

* **Përgatitja për kalimin e shpenzimeve dhe faturave**: Agjenti mund të sigurojë që të gjitha faturat e shërbimeve dhe shpenzimeve (p.sh., për energjinë elektrike, ujin, internetin) të kalohen nga shitësi tek blerësi, duke përfshirë informacionet për mënyrën e pagesës dhe datën e kalimit të përgjegjësisë.
* **Raporti për mbylljen e transaksionit**: Agjenti mund të përgatitë një raport për të dyja palët që dokumenton përmbylljen e transaksionit dhe kalimin e pronësisë.

**Përmbledhje e Procesit:**

Agjenti i pasurive të paluajtshme luan një rol të rëndësishëm në menaxhimin e procesit të dorëzimit të pronës tek pronari i ri, duke siguruar që çdo detaj i marrëveshjes të përmbushet, që inventari i pasurisë të verifikohet dhe që palët janë të kënaqura me kushtet e dorëzimit. Ky proces kërkon komunikim të mirë, vëmendje ndaj detajeve dhe mbështetje ligjore për të siguruar një kalim të qetë të pronës nga shitësi te blerësi.