

Κάντε μία αντιπροσφορά και περιμένετε...

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Δευτέρα, 13 Σεπτέμβριος 2010 18:38 -



Θέλετε να πουλήσετε το σπίτι σας; Αν ναι μη αγνοήσετε τις τρεις επισημάνσεις:

Σκεφτείτε όπως ο αγοραστής Δείτε τα σπίτια της περιοχής που προσφέρονται προς. Αυτές οι κατοικίες είναι ο ανταγωνισμός , και εσείς πρέπει να πείσετε τον υποψήφιο για τα συγκριτικά πλεονεκτήματα του δικού σας σπιτιού..

Ζητήστε τη σωστή τιμή Αυτή τη στιγμή μέσος χρόνος πώλησης ενός σπιτιού φτάνει τους 10 μήνες. Αυτό σημαίνει ότι οι αγοραστές έχουν αφθονία των σπιτιών για να διαλέξετε. Μην ξεκινήσετε με μια υψηλή αρχική τιμή πώλησης . Οι αγοραστές ξέρουν ότι σε μια κάτω αγορά , η αρχική τιμή δεν λέει και πολλά . Μια μελέτη δείχνει ότι τα σπίτια που υφίστανται σημαντικές μεταβολές στην τιμή να αργούν να πουληθούν και τις περισσότερες φορές αυτό γίνεται σε πολύ πιεσμένη τιμή.

Να είναι έτοιμη η αντιπροσφορά Οι περισσότεροι πιθανοί αγοραστές αυτές τις ημέρες ξεκινούν με προσφορές που αγγίζουν τα όρια του εξευτελιστικού. Μη προσβληθείτε όταν την ακούσετε. Ξεκινήστε τις διαπραγματεύσεις και έχετε υπομονή αφού πλέον ο χρόνος διαπραγμάτευσης έχει επιμηκυνθεί. Για αυτό κάντε μια λογική αντιπροσφορά , και περιμένετε ...