

Ποιά τιμή προτιμάτε;

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Δευτέρα, 27 Σεπτέμβριος 2010 08:33 -



Θέλετε να πουλήσετε ένα ακίνητο -σπίτι ή οικόπεδο αλλά σε ποιά τιμή; Αυτό είναι ίσως το πιο σημαντικό ερώτημα το οποίο θα πρέπει να απαντήσετε πριν δημοσιοποιήσετε την απόφασή σας αυτή. Το realestatenews.gr προσπάθησε να καταγράψει τα πιο συνηθισμένα λάθη που κάνουν οι πωλητές κατά τον καθορισμό των τιμών:

Τιμή με βάση την ανάγκη Τι θέλετε να κάνετε τα χρήματα από την πώληση δεν σημαίνει απολύτως τίποτα για τους αγοραστές ή την αγορά. Έτσι, ο καθορισμός των τιμών με βάση το τι θέλετε προκειμένου να συνταξιοδοτηθείτε, ή να κάνετε μία άλλη αγορά ή να ιδρύσετε μία επιχείρηση, κλπ. είναι σχεδόν σίγουρο ότι οδηγεί στην αποτυχία.

Τιμή με βάση το «εγώ» Αν ο γείτονά σας που πούλησε για 200.000 ευρώ το σπίτι του πέρυσι και για αυτό εσείς φέτος θέλετε για το δικό σας 210.000 αυτό δεν σημαίνει τίποτα για τον αγοραστή. Σχεδόν κάθε ιδιοκτήτης σκέφτεται ότι το σπίτι του είναι το καλύτερο στην κατηγορία του, ή τουλάχιστον καλύτερο από οποιοδήποτε από αυτά που πωλούνται ή διατίθενται στην αγορά. Δυστυχώς για τους πωλητές, τη γνώμη τους, δεν ασκεί οποιοδήποτε βάρος στους αγοραστές.

Τιμή με βάση την απληστία Ακόμη και αν είναι έχει αποδειχθεί ότι το σπίτι σας πιθανόν να πωλήθει για περίπου 250.000, και εσείς επιμένετε λέτε 275.000, επειδή «ποτέ δεν ξέρεις, κάποιος θα μπορούσε να έρθει ο οποίος απλώς πρέπει να τις έχει» είναι ΛΑΘΟΣ.. Το πρόβλημα είναι ότι δεν θα πάρει πολύ καιρός για τους ψαγμένους αγοραστές να συνειδητοποιήσουν τις η τιμή σας δεν είναι ρεαλιστική με αποτέλεσμα να μη ασχοληθούν με το ακίνητο.

Η λύση στο να πουλήσετε ευκολότερα και καλύτερα είναι η σωστή τιμή. Αυτό γίνεται με τη χρήση αυτό που ονομάζεται εκτίμηση με βάση επίσημα στατιστικά στοιχεία που θα εγγυώνται ρεαλιστική προσέγγιση της αγοράς.