



Συνήθως, τα περισσότερα άρθρα αφορούν σε πράγματα που πρέπει να κάνετε όταν θέλετε να πωλήσετε ή να αγοράσετε ένα σπίτι. Λίγα είναι τα ρεπορτάζ για τους πωλητές και ακόμα λιγότερα για τις κινήσεις που πρέπει να κάνουν προκειμένου να υλοποιήσουν το στόχο τους. Με αυτό κατά νου, ας ρίξουμε μια ματιά σε μερικά από τα λάθη που κάνουν οι πωλητές, όταν βάζουν στο σπίτι τους στην αγορά.

Δεν ρωτούν τη γνώμη επαγγελματιών .

Η τιμή, η κατάσταση του σπιτιού και ο τρόπος προβολής του είναι το κλειδί για μια πετυχημένη πώληση. Οι πληροφορίες αυτές είναι κρίσιμες και χρειάζονται έξυπνοι χειρισμοί οι οποίοι είναι συνάρτηση της εμπειρίας ενός επαγγελματία. Ακόμα και δεν θέλετε να συνεργαστείτε προσπαθήστε να επωφεληθείτε από την εμπειρία του.

Μη δεθείτε συναισθηματικά με το ακίνητο.

Το σπίτι σας είναι ταυτισμένο με τις αναμνήσεις σας και αυτό προκαλεί συναισθηματική σύνδεση με αυτό. Αλλά τώρα, πρέπει να αναγνωρίσετε ότι το συναισθηματικό δεσμό σας δεν μπορεί να μεταφερθεί μεταφορά στον αγοραστή. Οι αγοραστές θα έρθουν στο σπίτι σας ελπίζοντας να διαπραγματευτούν την τιμή προς τα κάτω. Θα είναι επιφυλακτικοί. Θα ελέγχουν όλο το σπίτι. Όταν είστε συναισθηματικά αδέσμευτος σίγουρα θα διαπραγματευτείτε καλύτερα.

Ανοίξτε το σπίτι σας.

Οι αγοραστές θέλουν να ξεσκονίσουν το σπίτι. Βοηθήστε τους με το να το κάνετε πιο εύκολο. Και αυτό μπορεί να γίνει αν έχουν εύκολη πρόσβαση σε αυτό.

Λάθη που διώ χνουν αγοραστές

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τρίτη, 22 Μάρτιος 2011 09:38 -

Διώ ξετε τις δυσάρεστες οσμές.

Κατά την επίσκεψη ενός υποψήφιου αγοραστή το χειρότερο που μπορεί να συμβεί είναι οι οσμές να έχουν απλωθεί σε όλο το σπίτι. Τι σημαίνει αυτό; Μη μαγειρεύτε ψάρια ή άλλα δύσσομα τρόφιμα. Και χρησιμοποιήστε αποσμητικό χώρου. Σε γενικές γραμμές, μια ευχάριστη οσμή εκτιμάται... .