



Η πώληση του σπιτιού σας μπορεί να είναι μία εκπληκτικά χρονοβόρα υπόθεση που θα αποδειχθεί και πηγή συναισθηματικών εντάσεων. Ξένοι θα έρθουν θα ανοίξουν τα σας, θα επικρίνουν επιλογές σας , θα σας προσφέρουν λιγότερα χρήματα από ό, τι νομίζετε ότι αξίζει το σπίτι σας . Χωρίς εμπειρία το πιθανότερο είναι ότι θα κάνετε πολλά λάθη. Έχοντας όμως τη τεχνογνωσία του πωλητή , πολλές από αυτές τις παγίδες είναι πιθανόν να τις αποφύγετε .

Λάθος No.1 -

Συναισθηματικά φορτισμένοι

Μόλις αποφασίσετε να πωλήσετε το σπίτι σας, μπορεί να είναι χρήσιμο να αρχίσετε να σκέφτεστε τον εαυτό σας ως επιχειρηματία και όχι ως ιδιοκτήτη του σπιτιού. Με το να αντιμετωπίζετε την υπόθεση ως οικονομική συναλλαγή περιορίζετε τις επιπτώσεις από τις συναισθηματικές πτυχές της πώλησης. Επίσης, προσπαθήστε να θυμηθείτε πώς αισθανθήκατε όταν ήσασταν εσείς αγοραστής. Οι περισσότεροι αγοραστές θα είναι επίσης σε μια συναισθηματική φόρτιση . Μόνο έτσι θα μπορέσετε να ελέγξετε την συμπεριφορά σας απέναντι σε παρατηρήσεις που δεν θα σας ευχαριστούν.

Λάθος No 2 Ελλιπής έρευνα

Θα πρέπει να κάνετε τη έρευνα σας σχετικά με ακίνητα που έχουν πουληθεί πρόσφατα στην περιοχή σας , αφού αυτό θα καθορίσει την τιμή πώλησης. Επίσης θα πρέπει να διαμορφώσετε ένα σχέδιο προβολής με στόχο να δουν το ακίνητο όσο το δυνατόν περισσότεροι υποψήφιοι αγοραστές.

Λάθος No 3 - Μη ρεαλιστική τιμή

Πωλήσεις: 7+1 θανάσιμα αμαρτήματα

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Παρασκευή, 23 Σεπτέμβριος 2011 08:54 -

Η τιμή είναι αυτή που είτε προσελκύει είτε απομακρύνει τους υποψήφιους αγοραστές. Πολύ υψηλές ή πολύ χαμηλές τιμές προκαλούν έκπληξη, προβληματισμό και δυσφορία. Δηλαδή ότι χειρότερο για κάποιον που αναζητά ...πελάτη. Κινηθείτε στον μέσο όρο και αφήστε τα υπόλοιπα για την διαπραγμάτευση.

Λάθος Νο.4 – Μη ενοχλείστε από τα παζάρια.

Κάθε έξυπνος αγοραστής θα διαπραγματευτεί την τιμή. Αυτός είναι ο κανόνας. Σε μία διαπραγμάτευση μπορεί να ακούσετε και πράγματα που θα σας εξοργίσουν πχ μία προσφορά 50% χαμηλότερη από την ζητούμενη τιμή. Αυτό είναι το παιγνίδι. Μη παραβλέπετε άλλωστε ότι ο αγοραστής πρέπει να αισθανθεί ότι αγοράζει σε μια καλή τιμή. Για όλες αυτές τις αιτίες η διαπραγμάτευση είναι απαραίτητη.

Λάθος Νο.5 - Πώληση σε νεκρές περιόδους.

Η κατάλληλη στιγμή που θα βγει το σπίτι στην αγορά μπορεί να αποδειχθεί ιδιαίτερα χρήσιμη. Χριστούγεννα, Πάσχα, θερινές διακοπές είναι οι πιο ακατάλληλες περίοδοι για να πουλήσετε το σπίτι. Επίσης όταν το οικονομικό και πολιτικό κλίμα είναι τεταμένο καλύτερα να αναβάλλετε την κίνηση σας.

Λάθος Νο.6 -Σημαντικά προβλήματα

Οποιοδήποτε πρόβλημα που παρουσιάζει το σπίτι δεν είναι δυνατόν να κρυφτεί από τον έλεγχο ενός εμπειρογνώμονα. Για το λόγο αυτό είτε θα πρέπει να το διορθώσετε είτε να προσαρμόσετε την ζητούμενη τιμή.

Λάθος Νο.7 - Δεν Προετοιμάζεται το Σπίτι

Βρώμικοι τοίχοι, σπασμένα πόμολα, σπασμένα είδη υγιεινής, ρωγμές είναι ο καλύτερος τρόπος για να απομακρύνετε κάθε υποψήφιο αγοραστή. Έτσι λοιπόν προετοιμάστε το σπίτι

Πωλήσεις: 7+1 θανάσιμα αμαρτήματα

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Παρασκευή, 23 Σεπτέμβριος 2011 08:54 -

για το ραντεβού με τους αγοραστές.

Λάθος Νο.8 - Δεν θέλετε επισκέψεις.

Αν κάποιος θέλει να αγοράσει το σπίτι σας θα πρέπει να το επισκεφθεί και εσείς θα πρέπει να είναι ευγενείς μαζί του ακόμα και αν το αντιπαθήσατε από την πρώτη τηλεφωνική σας επικοινωνία. Θα πρέπει να καθαρίσετε το σπίτι πριν από κάθε επίσκεψη. Ο αγοραστής δεν γνωρίζει και δεν νοιάζεται αν το σπίτι σας ήταν καθαρά την περασμένη εβδομάδα.