

Κάντε το σπίτι να ξεχωρίζει

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Πέμπτη, 22 Ιούλιος 2010 20:04 -



Όταν η αγορά είναι σε ύφεση το πιο δύσκολο πράγμα είναι η πώληση της κατοικίας . Ο λόγος; Λίγοι αγοραστές και περισσότεροι πωλητές. Αλλά ακόμα και αν πουλάτε σε μια πολύ κακή αγορά , υπάρχουν κινήσεις που μπορείτε να κάνετε για να κάνετε την ιδιοκτησία σας πιο ελκυστική .

1 : Επιθυμητή αγορά

Η διαμόρφωση της τιμής είναι εξαιρετικά σημαντικό ατού. Για το λόγο αυτό ο πωλητής θα πρέπει να είναι ενήμερος των τιμών που πωλούνται τα ομοειδή ακίνητα στην περιοχή του και να διαμορώσει την τιμή σε ένα επίπεδο που θα αναγκάσει τον υποψήφιο αγοραστή να δει το σπίτι. Για να διαμορφώσετε μία εικόνα του ανταγωνισμού μπορείτε :

- * Να κάνετε έρευνα αγοράς ως αγοραστής
- * Να συγκεντρώσετε πληροφορίες απο τις αγγελίες
- * Να ρωτήσετε έναν κτηματομεσίτη

2: Κρατήστε απλή τη συναλλαγή

Όσο πιο απλές είναι οι απαιτήσεις σας τόσο πιο εύκολη είναι μία συναλλαγή πχ μη ζητήσετε να κρατήσετε ένα δωμάτιο ή την αποθήκη για 6 μήνες προκειμένου να αποθηκεύσετε πράγματα . Με απλά λόγια κάντε εύκολη την συναλλαγή χωρίς να βάζετε περιορισμούς.

Κάντε το σπίτι να ξεχωρίζει

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Πέμπτη, 22 Ιούλιος 2010 20:04 -

3 : Πλεονεκτήματα

Ας το παραδεχτούμε - υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός εκεί έξω , όταν πρόκειται για πώληση ενός σπιτιού .Για το λόγο αυτό δώστε επιπλέον "κινητρα" στον αγοραστή να επιλέξει το σπίτι σας.Για παράδειγμα , εάν πει ο αγοραστής ότι ένα παράθυρο πρέπει να αντικατασταθεί ή ένα δωμάτιο βαφτεί φανείτε υποχωρητικός .Θυμηθείτε , σε μια κάτω αγορά είναι τα μικρά πράγματα που θα βοηθήσουν να κλείσει η διαπραγμάτευση .

4:Μη κάνετε δύσκολες τις επισκέψεις

Πριν αγοράσεις ένα αυτοκίνητο , θέλεις συνήθως να κάνεις ενα τεστ δοκιμής . Το ίδιο ισχύει και για ένα σπίτι . Στην πραγματικότητα , οι δυνητικοί αγοραστές θέλουν να περπατήσουν μέσα σε ένα σπίτι και να ένα χρόνο για να εξερευνήσουν κάθε γωνία και σχισμή για να βεβαιωθούν ότι κάνουν μια σοφή επιλογή.

5 : Ελκυστικό και Ποθητό

Στην αγορά η ευθύνη βαρύνει τον πωλητή να κάνει το σπίτι όσο το δυνατόν πιο ελκυστικό ώστε να ξεχωρίσει . Κάντε διακοσμητικές αλλαγές , έτσι ώστε το σπίτι είναι πιο ελκυστικό για τους επίδοξους αγοραστές μη είναι το σπίτι ακατάστατο και κυρίως πεντακάθαρο.