

Γρήγορα και σε καλή τιμή

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator

Δευτέρα, 27 Δεκέμβριος 2010 13:00 - Τελευταία Ενημέρωση Δευτέρα, 27 Δεκέμβριος 2010 13:05



Θέλετε να πουλήσετε γρήγορα και σε σχετικά καλή τιμή; Θα δυσκολευτείτε αλλά αν ακολουθήσετε τους παρακάτω κανόνες μπορεί τελικά η προσπάθεια να ανταμειφτεί αφού εκεί έξω υπάρχει κάποιος που θα εκτιμήσει το σπίτι .

Μάρκετινγκ

Ξεκινήσετε την αναζήτηση αγοραστή από τους φίλους και την γειτονιά. Χρησιμοποιήστε τις εφαρμογές του ιντερνέτ αλλά πολύ προσεκτικά για να μη γίνει το σπίτι αφίσα. Σε δεύτερη φάση χρησιμοποιήστε και τα έντυπα μέσα για να αναρτήσετε την αγγελία πώλησης. Τιμή Η ζητούμενη τιμή είναι ίσως ο πιο καθοριστικός παράγων για μία πετυχημένη συναλλαγή. Το ερώτημα όμως είναι από πού θα ξεκινήσετε. Κάποιοι πωλητές θέτουν την τιμή ψηλά για να έχουν περιθώριο διαπραγμάτευσης. Άλλοι πάλι ξεκινούν από χαμηλά για να κάνουν το σπίτι ελκυστικό. Και οι δύο «διαδρομές» είναι λάθος. Η ζητούμενη τιμή πρέπει να είναι ρεαλιστική. Για το λόγο αυτό θα πρέπει να αγνοήσετε τις τιμές που έχουν ρεπορτάζ και να κάνετε μία προσεκτική έρευνα αγοράς σε παρόμοια σπίτια που πωλούνται. Θέα, όροφος και ποιότητα κατασκευής ανεβάζουν την τιμή.

Εξωτερική Εικόνα

Όσο πιο έντονος είναι ο ανταγωνισμός, τόσο πιο πολύ βαραίνει η εξωτερική εμφάνιση. Βρώμικοι κοινόχρηστοι χώροι, εξώπορτα με γρατζουνιές χαλασμένο ασανσέρ βρώμικο κλιμακοστάσιο : είναι ότι χρειάζεται για να βάλει ο υποψήφιος αγοραστής στα πόδια ή να αρχίσει σκληρά παζάρια.

Η εικόνα του σπιτιού.

Το βάψιμο του σπιτιού είναι μία καλή ιδέα. , όπως επίσης χρήσιμο μπορεί να αποδειχτεί ένα καλό καθαρίσμα των κουφωμάτων , των επίπλων της κουζίνας και του μπάνιου. Προσοχή στην βεράντα ή στο μπαλκόνι. Ένα άδειο βρώμικο μπαλκόνι απωθεί κάθε επισκέπτη.

Γρήγορα και σε καλή τιμή

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator

Δευτέρα, 27 Δεκέμβριος 2010 13:00 - Τελευταία Ενημέρωση Δευτέρα, 27 Δεκέμβριος 2010 13:05

Αντίθετα μερικές γλάστρες κάνουν την εικόνα πιο φιλικά. Αν έχετε τέντες προσέξτε να μη είναι σκισμένες και βρώμικες. Προσοχή στις υγρασίες: είναι το πρώτο που βλέπει ένας υποψήφιος αγοραστής .

Οικονομικά κίνητρα

Αν έχετε ακολουθήσει όλες τις παραπάνω συμβουλές παραπάνω, δεν θα χρειαστεί να προσφέρετε επιπλέον κίνητρα για να πωλήσετε το σπίτι σας. Αν παρόλα αυτά , βρεθείτε απέναντι σε ένα «ζεστό» αγοραστή προσπαθήστε να είστε πιο διαλλακτικοί στις απαιτήσεις σας αφού σήμερα ζούμε στον αστερισμό των αγοραστών.