



Πουλάτε ακίνητο; Ποιο είναι το κλειδί της επιτυχίας; Οι προσφορές! Όσες περισσότερες μπορείτε να συγκεντρώσετε τόσο αυξάνονται οι πιθανότητες να πουληθεί σε καλή τιμή. Ποια είναι τα βήματα για να ξεκινήσετε μία μάχη προσφορών; Ακολουθήστε τις επόμενες συμβουλές:

Αναλύστε την Τοπική Αγορά Για να ξέρετε πώς θα παρουσιάσετε το ακίνητο σας , θα πρέπει να γνωρίζετε τι άλλο προσφέρεται στην αγορά . Μία έρευνα για το πόσα σπίτια είναι προς πώληση στην περιοχή σας, σε ποιες τιμές προσφέρονται και ποια είναι τα χαρακτηριστικά τους θα σας οδηγήσει στην καλύτερη παρουσίαση του ακινήτου σας. Επίσης συγκεντρώστε πληροφορίες για το αν προσφέρονται μέσω μεσιτών ή από ιδιώτες. Μη ξεχάσετε να συγκεντρώσετε πληροφορίες για τα κενά και τα αδιάθετα. Αν έχετε όλες αυτές τις πληροφορίες είστε έτοιμοι

Βρείτε τρόπο να διαφοροποιήσετε το ακίνητο σας Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό σε αγορές ακινήτων με πολλά σπίτια προς πώληση. Γιατί θα πρέπει οι αγοραστές να ξεχωρίσουν το σπίτι σας από δεκάδες ή εκατοντάδες άλλα; Βρείτε λοιπόν ,τα μοναδικά χαρακτηριστικά του ακινήτου σας και προσπαθήστε να τα αναδείξετε. Για να ξεκινήσει ένας πόλεμος προσφορών, θα πρέπει να πείσετε τους αγοραστές ότι η ιδιοκτησία έχει χαρακτηριστικά που δεν θα βρεθούν αλλού στην αγορά. Πάρτε πολλές φωτογραφίες από το σπίτι και εξετάστε το ενδεχόμενο της κατασκευής ακόμα και ενός δικτυακού τόπου για να αναδείξετε περισσότερο από το σπίτι.

Τιμή Δεν έχει σημασία τι νομίζετε εσείς για την αξία της ιδιοκτησίας σας . Έχει σημασία μόνο το τι οι άνθρωποι είναι έτοιμοι να πληρώσουν για αυτό . Οι αγοραστές προσελκύονται κυρίως με την τιμή . Για το λόγο αυτό η τιμή εκκίνησης πρέπει να είναι ελκυστική για να προσελκύσετε πιθανούς αγοραστές .

Το περιτύλιγμα της πώλησης

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τρίτη, 13 Ιανουάριος 2015 12:59 -

Κάντε το επιθυμητό Όταν οι αγοραστές βλέπουν ένα σπίτι, θέλουν να φαντάζονται πως θα είναι η ζωή τους σε αυτό.. Με τόσα πολλά αδιάθετα στην αγορά, είναι σημαντικό να το κάνετε ελκυστικό και φιλικό. Κάντε λοιπόν το δικό σας σπίτι να ξεχωρίζει.

Ανταγωνισμός σε αγοραστές Δημιουργήστε πίεση , μεταξύ των αγοραστών, επιτρέποντάς τους να γνωρίζουν ότι υπάρχει ανταγωνισμός.