

Τέσσερα "βήματα" για γρηγορότερη πώ ληση

Συντάχθηκε από τον/την

Πέμπτη, 25 Μάρτιος 2010 14:50 -



Δύσκολη εποχή για να πουλήσεις; Σίγουρα , αφού σήμερα ζούμε στον αστερισμό των αγοραστών. Υπάρχουν συνταγές για να πουλήσεις κάποιος πιό γρήγορα και σε ικανοποιητική τιμή; Σίγουρα ναι. Επειδή όμως πιό κατάλληλοι να απαντήσουν είναι οι άνθρωποι της αγοράς για αυτό απευθήκαμε σε αυτούς και ίδού το αποτέλεσμα :

BHMA 1ο :Ο καθορισμός κατάλληλων τιμών από την αρχή είναι το κλειδί: Αν πας πολύ φηλά, πολλοί αγοραστές δεν θα δούν το ακίνητο . Αν πάς πολύ χαμηλά πολλοί αγορατές θα αναρωτηθούν το ΓΙΑΤΙ. Επομένως μία ρεαλιστική τιμή ελαφρώς χαμηλότερη από αυτή της αγοράς μπορεί να είναι ΚΡΑΧΤΗΣ.

BHMA 2ο :Τελικά το επίπεδο της προσφοράς όσο αφορά την τιμή καλό θα ήταν να είναι λίγο χαμηλότερα από αυτή που έχουν συγκρίσιμα τα σπίτια που πωλούνται για τους τελευταίους δύο μήνες.

BHMA 3ο :Τονίστε τα οικονομικά πλεονεκτήματα του σπιτιού σας σας:όπως για παράδειγμα την καλή κατάσταση που βρίσκεται που σημαίνει ότι δεν θα χρειαστούν επιπλέον χρήματα από τον αγοραστή για επισκευές .Καλό είναι να έχετε εσείς την λίστα των επισκευών που χρειάζονται και το κόστος αποκατάστασης.Το τελευταίο και σίγουρα αποτελεσματικό ατού στην διαπραγμάτευση; η παροχή εγγύησης καλής λειτουργίας για το εξοπλισμό και για κάποιο συγκεκριμένο χρονικό διάστημα .

BHMA 4ο: Υποσχεθείτε καλύτερες προμήθειες για τους μεσολαβητές. Είναι ένα πρόσθετο κίνητρο που στην πράξη έχει αποδειχθεί ιδιαίτερα αποτελεσματικό .Αλλωστε μία επιπλέον προμήθεια 1% είναι προτιμότερη από μία χαμηλότερη τιμή κατά 5% έως 10% αν το σπίτι σας δεν πωληθεί άμεσα.