

Πως θα βρείτε αγοραστή

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τρίτη, 06 Σεπτέμβριος 2011 12:54 -



Θέλετε να πουλήσετε αλλά δεν μπορείτε να βρείτε αγοραστή; Μη απελπίζεστε. Απλώς σκεφτείτε ότι χιλιάδες έλληνες βρίσκονται αυτή την στιγμή σε ανάλογη κατάσταση με εσάς. Αυτό δεν λύνει το πρόβλημα , θα σκεφτείτε. Σωστά . Από την άλλη πλευρά όμως, δίνει μία εικόνα για τον ανταγωνισμό που υπάρχει και κυρίως για την ανάγκη να κάνετε κάποιες συγκεκριμένες κινήσεις ώστε να καταστήσετε το ακίνητο πιο ελκυστικό για τον υποψήφιο αγοραστή.

1η κίνηση. Η τιμή. Η διαμόρφωση μίας ελκυστικής τιμής είναι το μεγαλύτερο δέλεαρ για τον υποψήφιο αγοραστή. Ελκυστική τιμή όμως δεν σημαίνει ξεπούλημα. Για το λόγο αυτό κάνετε μία έρευνα αγοράς και καταγράψτε τις τιμές ομοειδών σπιτιών-καινούργιων και μεταχειρισμένων - που προσφέρονται για πώληση. Αν η τιμή που θα ορίσετε είναι χαμηλότερη μεταξύ 20-30% από τα καινούργια (εξαρτάται και από την ηλικία) και κινείται ελαφρώς χαμηλότερα από την μέση τιμή των μεταχειρισμένων σπιτιών με τα ίδια χαρακτηριστικά , τότε βρίσκεστε σε ένα καλό σημείο αφετηρίας.

2η κίνηση. Η προβολή. Αν πουλάτε το σπίτι και το ξέρετε μόνο εσείς τότε δεν πρόκειται να σας βρει ο υποψήφιος αγοραστής. Χρησιμοποιήστε κάθε τρόπο για να προωθήσετε την πώληση . Αγγελίες στο διαδίκτυο, μέσα κοινωνικής δικτύωσης αλλά και πωλητήρια σε κομβικά σημεία της γειτονιάς είναι ένας ασφαλής τρόπος για να γίνει γνωστή η πρόθεση της πώλησης του σπιτιού.

3η κίνηση. Παρουσίαση. Η πρώτη εντύπωση είναι το «κλειδί» για την προσέλκυση του ενδιαφέροντος του αγοραστή. Τι σημαίνει αυτό; Ότι ο αγοραστής θα περιμένει να δει ένα σπίτι φωτεινό, καθαρό και «χαρούμενο». Μη τον απογοητεύσετε. Οι ώρες της επίσκεψης θα πρέπει να είναι εκείνες που ο ήλιος βρίσκεται στο σπίτι. Η ακαταστασία δεν είναι το καλύτερο μέσο για να σαγηνεύσετε τον αγοραστή. Επίσης καλό θα ήταν να μιλήσετε για να τα σχολεία , τις δημόσιες συγκοινωνίες και τους χώρους στάθμευσης . Κάθε πληροφορία που βοηθά τον αγοραστή να σχηματίσει μία εικόνα της καθημερινότητας του αν κατοικήσει εκεί είναι καλοδεχούμενη.

4η κίνηση. Διαπραγμάτευση. Είναι λάθος να εμφανίζεστε αδιάλλακτοι στην διαδικασία της διαπραγμάτευσης. Ακόμα και αν διαφωνείτε αφήστε πάντα ένα ανοικτό «παράθυρο» για να

Πως θα βρείτε αγοραστή

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τρίτη, 06 Σεπτέμβριος 2011 12:54 -

επανέλθει ο υποψήφιος αγοραστής.

5η κίνηση. Επανατοποθέτηση. Πολλές φορές υπάρχουν σπίτια που παραμένουν στην αγορά για πολλούς μήνες. Αυτό σημαίνει ότι ατονεί το ενδιαφέρον των ενδιαφερόμενων. Αν διαπιστώσετε ότι έχουν περάσει δύο μήνες χωρίς ενδιαφέρον το καλύτερο που έχετε να κάνετε είναι να το αποσύρετε από την αγορά και να το επαναφέρετε μετά από ένα μήνα με ελαφρώς χαμηλότερη τιμή.