

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

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

ΒΗΜΑ 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 δυο μήνες.

ΒΗΜΑ 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 απο 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 .

ΒΗΜΑ 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 απο μία χαμηλότερη τιμή κατά 5% έως 10% αν το σπίτι σας δεν πωληθεί άμεσα.