

Η συνταγή για μία γρήγορη συμφωνία

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator

Τετάρτη, 13 Απρίλιος 2011 07:16 - Τελευταία Ενημέρωση Τετάρτη, 13 Απρίλιος 2011 07:18



Η πώληση ενός σπιτιού σε μια πτωτική αγορά απαιτεί επιπλέον προσπάθεια . Κάνετε ό, τι μπορείτε για να είναι το σπίτι σε εξαιρετική κατάσταση και προετοιμαστείτε να κάνετε κάποιες μικρές παραχωρήσεις στο κόστος . Αυτές οι κινήσεις , σε συνδυασμό με την ελκυστική τιμή, θα αυξήσουν τις πιθανότητες μίας καλής και σύντομης πώλησης. πωλούνται.

Διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό

Προκειμένου να προσελκύσετε την προσοχή των δυνητικών αγοραστών κάντε το σπίτι σας πιο ελκυστικό σε σχέση με τα υπόλοιπα που πωλούνται στην ίδια γειτονιά. Καθαρισμός , ανακαίνισεις κάποιων στοιχείων του και ανάδειξη των συγκριτικών του πλεονεκτημάτων πχ φυτά στις μεγάλες βεράντες είναι μερικές από τις επιλογές που έχετε. Προσοχή όμως οι παρεμβάσεις σας να μη είναι μεγάλου κόστους γιατί το πιθανότερο είναι να μη πάρετε πίσω τα χρήματα που θα δαπανήσετε. Οι εκτιμήσεις είναι ότι σε κάθε παρέμβαση-ανακαίνιση που κάνετε θα πάρετε πίσω το 75% της δαπάνης.

Αναδείξτε τα πλεονεκτήματα

Είναι επιτακτική ανάγκη να κάνετε αναδιατάξεις στην διακόσμηση ώστε να αναδείξετε το σπίτι είτε στην φωτογραφία της φωτοαγγελίας είτε σε μία επίσκεψη των ενδιαφερόμενων. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει την μετακίνηση ορισμένων επίπλων για να κάνουν τα δωμάτια να φαίνονται μεγαλύτερα. Στις ΗΠΑ , η καινούργια μόδα είναι η πρόσληψη διακοσμητών που μπορούν με τις παρεμβάσεις τους να αναδείξουν κάθε γωνιά του σπιτιού. Για μικρότερα σπίτια αυτό που αρκεί είναι ένα καλό καθάρισμα και μία έξυπνη αναδιάταξη των επίπλων

Ευέλικτες συμφωνίες

Μπορεί να μη ρίξετε πολύ την τιμή αλλά να παράσχετε ορισμένα κίνητρα για τον αγοραστή

Η συνταγή για μία γρήγορη συμφωνία

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator

Τετάρτη, 13 Απρίλιος 2011 07:16 - Τελευταία Ενημέρωση Τετάρτη, 13 Απρίλιος 2011 07:18

όπως για παράδειγμα :πίστωση για ένα ποσό ή να αναλάβετε εσείς ορισμένα έξοδα. Αν και στην πραγματικότητα αυτός είναι ένας τρόπος για περιορίσετε το τελικό τίμημα εντούτοις δεν είναι λίγοι εκείνοι που τον χαρακτηρίζουν ως «προσφορά». Αν σκοπεύετε να αφήσετε στον καινούργιο ιδιοκτήτη τις συσκευές της κουζίνας ή το πλυντήριο πιάτων μπορείτε να δεσμευτείτε για την καλή λειτουργία τους , προσφέροντας μία εγγύηση . Τέλος, είναι σημαντικό να γνωρίζετε ότι ορισμένοι αγοραστές θέλουν να μπουν όσο το δυνατόν γρηγορότερα στο καινούργιο σπίτι. Μη φέρετε προσκόμματα.

Τα πάντα πρέπει να δουλεύουν

Η αισθητική είναι σημαντική , αλλά είναι επίσης σημαντικό , οι πόρτες, οι συσκευές και οι ηλεκτρικές και υδραυλικές να λειτουργούν άψογα. Οι αγοραστές θέλουν ένα σπίτι που να λειτουργεί και πολλοί από αυτούς δεν έχουν καμία διάθεση να μπουν στην διαδικασία των επισκευών και των αλλαγών..

Τιμολόγηση

Ανεξάρτητα από το πόσο καλά ανακαινίσατε το σπίτι σας, η τιμή είναι ο πλέον καθοριστικός παράγοντας. Συμβουλευτείτε έναν τοπικό κτηματομεσίτη , διαβάσετε τις αγγελίες στις εφημερίδες και τα στοιχεία τιμών κάντε έρευνα αγοράς για τον ανταγωνισμό και τότε καθορίστε την τιμή. Δεν είναι πάντα απαραίτητο να προσφέρετε το σπίτι στην χαμηλότερη τιμή αλλά είναι προϋπόθεση να υπάρχει μία τιμή που θα το καθιστά ανταγωνιστικό.