


www.ILSpoland.pl

Большинство из нас хотя бы раз в своей жизни продаже собственной недвижимости, и продажи спрашиваете, как эффективно продавать свою собственность, тем самым достигая ожидаемой цены?

После того, как сама продажа не является проблемой, но получение ожидаемого, хорошо для нас, так как это просто большое искусство. Что делать, чтобы быть успешным и продавать за столько, сколько мы хотим, и за это короткое время, и тот факт, что покупатель был счастлив?

Ну, предавая некоторые секреты, что каждый продавец должен "принимать близко к сердцу".

Секрет I

В зависимости Понимание для успеха продаж-правило выглядит глаз покупателя

Как подготовиться к встрече с потенциальным покупателем, чтобы иметь возможность представить преимущества недвижимости? Как предсказать на вопросы Покупателю и как реагировать и что я должен сказать?

Ну, правда заключается в том, что не существует идеальной квартиры, дома, земельные участки, и т.д., потому что каждый из нас разные, и ожидает, что что-то другое, и успех только тогда, когда продавец и покупатель ожидания будут оправданы, учитывая, что эти ожидания обычно лежат на двух различных полюсов.

Парадокс заключается в том, что этим свойством для продавца и покупателя имеет совершенно иную ценность, и это одна из причин, а именно во время сделки эмоции преобладают и большинство продавцов измерить их воспоминания о собственности, потенциальный покупатель не может с обратиться к чувствовать себя как дома, и поэтому не может быть определена, и, следовательно, смотрят другое свойство.

Фокус в том, для того, чтобы подготовиться к продаже и настоящим собственности к обычной презентации или некоторые немногие - недвижимости потенциальный покупатель чувствовать себя как дома и хотел жить здесь, и это больше необходимо быть в курсе их собственных эмоций, потому что только тогда будет легче для нас, чтобы контролировать друг с другом и, таким образом, в некотором смысле, управлять своими впечатлениями, что мы можем сделать вместе с нашей собственностью другим.

Секрет II

Подготовка к продать свою собственности и верховенство первые впечатления

Решив продать свою собственность, независимо от причин такого решения должны сначала понять, что в большинстве случаев эффективные продажи, около покупает ли кто-то или нет свойство определяет наиболее несколько секунд на первом заседании, что первое впечатление покупатель.

Опыт показывает, что должным образом подготовлены продавец показывая свойство, у входа в потенциального покупателя слышит: О ней, это то, что я искал, и это мечта, ставшая реальностью, даже если бы мне пришлось взять кредит без торга взять!

Конечно, это всего лишь пример, и мечта ситуация каждый продавец, но для того чтобы это произошло нам нужно немного тяжелый труд и подготовиться к этому, чтобы достичь желаемого успеха.

Итак, первый шаг к успеху является осознание известно из многолетнего психологических принципов первое впечатление, а именно, первое впечатление инстинктивное рефлекс, длящиеся несколько секунд.

За короткое время мы оцениваем ли, в общей собственности нам нравится, будь то чувствую, что мы его благополучно. О нашей впечатление определяет его внешний вид.

Первое впечатление является образ, который мы создаем сами некоторого лица или в данном случае на имущество в течение нескольких моментов. Это изображение окрашено эмоциями, долгое время поддерживать и сильно влияет на наши дальнейшие решения, связанные.

Мы должны попытаться понять, первое впечатление, произведенное на нас другие люди в повседневной жизни, потому что он похож по свойствам, где, как мы поддадимся потенциальных покупателей первого впечатления и воздействия на последующие решения. Состояние быть затронуты является для удовлетворения основных ожиданий покупателя, который сам в соответствии со своими собственными критериями оценивает, что собственность хочет видеть, а какие нет, но, как я хочу, чтобы увидеть предлагаемые нами является, чтобы сообщить им, что вы не потеряете время, он увидел, действительно заслуживают внимания и его ценным время предложение.

Будем помнить, что первое впечатление является единственным, и предполагается, что первое впечатление длится от 4 до 6 секунд. За это короткое время мы оцениваем недвижимость и сделать его "классифицировать". Ящики имеют различные этикетки, такие как я люблю, это он, кажется, чтобы быть совершенным, я хотел бы купить его, или не чувствуют себя здесь в безопасности.

Секрет III

Эффективная презентация собственного недвижимого имущества - 11 основных способов подготовить

В настоящее время, каждое предложение на рынке принимает участие в гонке с сотнями или тысячами других заявок на пользу потенциального покупателя. Это не так легко вызвать интерес у потенциальных покупателей.

Таким образом, использование 11 следующих правил, может сильно помочь убедить зрителей, чтобы купить имущество:

Хорошее первое впечатление незаменимо

- Перед тем, как пригласить кого-то в нашу квартиру или дом должны заботиться о так называемой. вход и путь к нашей собственности. Мы обновить дверь, лежал перед ними новую щетку для очистки вещи в прихожей и вестибюль. Хорошая практика также вытирая пол приятно душистые жидкости. Есть также важные детали, такие как клиринговые листовки, чистящих средств, или мешки, оставленных на виду. Мы должны сделать все, чтобы наш клиент не задумался, почему убрала в спешке. Запах и хорошие ассоциации имеют важное значение, не только в нашей собственности, но на пути к ней. Немного людей понимают, что мы заботимся из коридора или лестничной клетке. Важно, чтобы потенциальный покупатель имел положительное впечатление с самого начала визита.

Абсолютное порядок ключ к успеху

- Очевидно, что вам нужно, чтобы очистить, но бывает, что все понимают, немного отличается, потому

что один продавец заказал общей очистки , в то время как другой осторожно протрите тканью видимых частях мебели. Это очень важно , что , если мы покажем нашу квартиру или дом в дневном свете, все недостатки и недостатки смогут сразу же . Пыль с плавающей на солнце и полосы на окнах лишь некоторые из элементов, которые могут препятствовать покупке. " В конце концов, как купить , я бы убирать" - . Фраза вы часто слышим от владельцев демонстрации недвижимости для продажи и есть немного неправильно, потому что на самом деле каждый покупательквартиры или дома , как правило, в форме больших или меньших улучшений , однако, следует подчеркнуть, что рынок недвижимости , как и другие товарно-сырьевых рынках , регулируемых определенными законами и стандартами продажи . цена и техническое состояние чрезвычайно важны , а также благополучия и позитивное отношение к сайт продавца . Даже если кто-то инвестирует в квартире в аренду , важно ибо он будет находиться в определенном месте для будущих жильцов . именно поэтому стоит потратить несколько часов или несколько из их собственной работы , для того, чтобы тщательно очистить наш дом , или, по крайней мере, пользоваться услугами профессионалов и нанять клининговую компанию , которая избавит нас во многих тяжелых работах.

Обновление - расходы маленькие и приносит удивительные результаты

- Потенциальные покупатели ищут недвижимость на вторичном рынке часто планируете обновить или полное восстановление недвижимости, но, как каждый из нас будет иметь впечатление, что они не придется вкладывать много времени и денег. Таким образом, любой пилинг или бледные краски, или даже rozdzierany дерева являются основными вещи, которые мы должны улучшить, готовясь наш дом на продажу. Кроме того, мы должны учитывать, что кто-то захочет модернизировать квартиру в одиночку, в то время как уже жили в купленной собственности. В ходе визита, так зрители должны легко сможете представить себе свое будущее в интерьер или на сайте. Воображение Однако это не работает, если они видят, выцветшие стены poodklejane обои и царапины или выбоины на изделия из дерева.

Удаление незначительных сбоев, это плюс

- Просто немного их собственной работы или справку сантехники, замена прокладок и несколько лампочек и плоских усиления дополнительных точек в оценке заинтересованного. Squeaky краны, даже незначительные пятна воды в раковинах и стоков, а также мигающие огни, некоторые недостатки, что легко и дешевый способ мы можем удалить себя. Потенциальные покупатели часто обращают внимание на состояние ванной и на кухне, как указание на состояние всего имущества. Сгоревший луковицы или скрип трубы или капает краны, и даже грязные плитки является существенный минус собственностью.

Там нет перевода для очевидного - все можно отремонтировать

- Всего несколько капель масла и посещение слесаря, чтобы наши двери открыты как новый, и замок стал синонимом безопасности, и все же это происходит, что замок заклинило или двери скрипят, или даже не близко. Таким образом, мы должны приложить все усилия, чтобы исправить это. Кроме того, шкафы и внутренние двери должны работать безупречно.

Дом или квартира - не хранит ненужные вещи

- Продажа недвижимости это часто бывает, что отпуск очень много элементов дизайна , которые для нас естественной и неотъемлемой частью имущества , поэтому убедитесь, что потенциальный покупатель заинтересован только в своем собственном видении , и, следовательно, на время рассмотрения должны сделать все, чтобы предотвратить его вмешиваться , потому что чем больше пространства для воображения, тем больше шансов, что мы продаем нашу собственность. Следует также помнить, что по случаю сделки , мы не можем попытаться заставить нас придется продать ненужные элементы дизайна . Во-первых, цель состоит в том , чтобы продать имущество, а затем дополнения . Если, например , предложит потенциальному покупателю приобрести шкафы с комод , и он не принял окончательного

решения еще нет, вы можете в конечном итоге неправильное впечатление, что Вам нужно будет взять в сделке вещей, которые бесполезны для него совершенно не нужно, и, кроме того думаю, что является необходимым условием сделки.

Чистота и комфорт в ванной это следующий ключ к успеху

- Ванная комната является одним из самых важных частей дома, и, хотя он ухожен это важный сигнал для покупателя, что наше имущество может быть безопасно введен. Так что помните, чтобы удалить всю грязь, замените сломанные плитки и декоративные планки, применять новые силиконовые уплотнения и сделать освежитель воздуха. Хороший процедура также просто и определенно улучшает внешний вид ванной, замена плитки затирку. Принятие решения о этих маленьких шагов, в конце концов получить свежий и привлекательный вид, что подтвердит любой, даже предварительные, наш дом или квартира является очень аккуратным. На момент визита также похоронить все моющие средства, шампуни и другие предметы растущие вокруг ванной или душем.

Уютная и чистая спальня вехой для подписания договора купли-продажи

- Наша спальня является нашей визитной карточкой, так что все средства давайте зрители получили впечатление, что это уютный и чистый, так как именно здесь в конце новых арендаторов будет тратить много времени. Мы должны иметь в виду об избавлении от лишней мебели, потому что никто не любит слушать рассказы о том, что мы берем на новое место, и что мы можем оставить покупателю.

День это хорошее время, чтобы посмотреть

- Солнечный свет и хорошая погода, чтобы наши дома станет красивым и будет иметь благоприятный климат, поэтому мы уже должны подвергать ставни и жалюзи, чтобы избавиться от поврежденных штор и экранов, и отношение покупателя становится половина успеха в продажах. Поэтому посвятить несколько минут, чтобы вымыть окна в проданной недвижимости стало ясно и чисто.

Наши продажи этот аукцион не только индивидуальное предложение

- Добавим от нас зависящее, чтобы показать время наша собственность была один или два человека из среды владельцев в потенциальных покупателей только и может принять нам построить вместе и помнить о том, что, приглашая потенциальных покупателей в то же время является большой ошибкой, потому что затем в доме переполнено, и смотреть друг на друга друг друга. Поэтому, чтобы не осталось неприятное впечатление о большой конкуренции, которая, в отличие от выступлений, многие покупатели отпугивает, не мобилизует их удовлетворения в срок и мы проводим больше времени на заседании. Даже если учесть, различные предложения потенциал, всех, кто заинтересован должен иметь ощущение комфорта и индивидуального лечения. Кроме того, присутствие других людей может быть неудобно и потенциальный покупатель не имеет времени, чтобы задать ключевой вопрос для него. Поэтому давайте избегать толпы и ненужных посетителей извне, и давайте быть по-настоящему честными и открытыми встреча, без смущения и лишних неудобств. Также помните о сиюминутной преданности наших домашних животных, которые могут эффективно отвлечь, даже на мгновение к ближнему, потому что не всем нравится собакам и даже аллергия на кошек может эффективно сдерживать покупателей.

Я продаю недвижимость, а не себя

- Каждый владелец должен происходить только в роли ведущего, показывая все преимущества вашей собственности и быть в этот уютный и расслабленным. Поэтому очень важно для нас, не заикливаться на себя слишком много внимания, потому что это наш дом сегодня чтобы быть звездой в центре внимания и продавать самое лучшее. Также помните, не извиняться за некоторые недостатки

недвижимости, которые являются результатом нормального, повседневного использования, или его параметров.

Наблюдения ряда экспертов и специалистов со всего мира подтверждают, что владельцы недвижимости, которые проводят много усилий на надлежащего предварительного подготовке квартиру, дом, участок, или любое другое имущество, они не имеют никаких проблем с его эффективных продаж для ожидаемого, даже высокой цене.

Секрет IV

Помощь профессионалов

Один из лучших способов получить государственную помощь от профессионалов, чтобы воспользоваться услугами специалистов от продажи недвижимости, экспертов из различных видов недвижимости, среди которых лидеры имеют лицензию агентства недвижимости и офисов с командами опытных брокеров с многолетним опытом в области продаж недвижимости.

Например, потребность в помощи, которую мы можем использовать историю клиента, который пытался их руку, а затем обратился за помощью к офисной недвижимости, и так:

Однажды он приехал лично в наш офисной недвижимости в Щецине, очень смарт-клиента, и ходить в офис немедленно приветствовали и попросил помощи в продаже своего дома, заявив, к нашему удивлению:

"Дамы и господа, вот ключи к моей квартире, я заплачу любую комиссию, но, пожалуйста, помогите мне в эффективной и быстрой продажи моего имущества."

Когда его спросили о причинах такой реакции и определения, чтобы получить помощь, он рассказал нам свою историю во время разговора, и поэтому он сказал:

"Я банкир, каждый день заняты в банке в виде займов и кредитного отдела. Когда я решил самостоятельной продажи, предложить для моего дома я поставил на нескольких порталах и реклама в газетах промышленности с объявлениями. Ответ не заставил себя ждать, и моя квартира наблюдали многих потенциальных покупателей. В течение двух месяцев, вместо того, чтобы работать почти каждый день я показал свою квартиру, я использовал на оплачиваемый отпуск, и бесплатно, и вместо того, потери времени и ничего не заработаю. У меня было достаточно зрителей и жуликов, которые хотят купить квартиру за половину цены, так что я надеюсь, что вы поможете мне, потому что я видел на вашем сайте департамента ищем для наших клиентов".

Да мы сделали, мы подписали соглашение с клиентом агентства, и менее чем через 14 дней с плоским используя профессиональный подход команды, наша компания была продана, и, таким образом приобрел еще один довольный и благодарный клиент.

Уверенность вы разместили посредника всегда окупается, потому что это стоит отметить, что только тот, кто в течение многих лет, специализирующихся на продаже недвижимости, это может всесторонне быстрое продавец, как и когда и к чему готовиться, может эффективно организовывать продвижение предложения и фактически поощряют потенциальных заинтересованных сторон, может надежно выполнять процесс продажи и до защиты интересов продавца от риска потери часто достижений всей жизни и защищают от большего числа рисков, которые присущи самому продажи.

Среди особенностей хорошего брокера важно включить, среди прочего опыт в области недвижимости, личной культуры, умение вести себя в любой ситуации, знание эффективных методов ведения переговоров, знание новых инструментов, которые работают, то и дело появляются на рынке, скорости и мотивации в действии, хорошей интуиции, профессионализм, готовность к сотрудничеству с другими, доступности и гибкости в работе, и, прежде всего, честность и порядочность.

Имея это в виду перед продажей, рассмотрим именно то, что мы имеем, и что может быть лучше, мы доверили экспертам, и, конечно, мы продаем наш дом, за столько и за сколько мы хотим сделать это в течение короткого времени.

Желаем, следовательно, от имени всей команды сделки ILS POLAND GROUP успешной продаже собственной недвижимости, и мы приглашаем Вас воспользоваться нашими услугами.

Ilona Biercewicz i Stanisław Lewicki

ILSPOLAND.COM i ILS POLAND GROUP

Соучредитель Польской Палаты Недвижимости



Więcej na stronie **www.ilspoland.com**