

5

pitanja

na koja treba imati
odgovore prije nego što
smo zaista donijeli odluku

PRODATI NEKRETNINU



Kretanjem u prodaju smatraju se sve akcije koje poduzmete da biste došli do konkretnog kupca. Jedna od tih akcija je čak i samo spominjanje susjedu da biste prodali stan.

U trenutku kad nekome to kažete morate imati već dosta donesenih odluka i biti spremni na rezultat tj. posljedice svoje akcije.

Kažemo „posljedice“ jer se možete dovesti u neugodnu situaciju ako niste sve dobro promislili. Zamislite samo da kažete susjedu da želite prodati stan, a on kaže - odlično! „Ja bih kupio jer si oduvijek želim proširiti stan, a s tom kupnjom je to moguće.“

U tom trenutku vi postajete svjesni mogućnosti prodaje i ako vam se tek tada pojave pitanja poput onoga „a gdje ću se ja preseliti?“ i ako nemate odgovor na njega, onda ste u nezgodnoj situaciji jer treba susjedu reći da ipak niste ozbiljno odlučili.

Kroz godine iskustva i puno prodanih stanova, a i dosta neprodanih zbog odluka i ne-odluka prodavatelja koje nisu dovele do prodaje (lako se hvaliti s prodanim jer to dobro zvuči, ali i neprodani su nas jako puno naučili) skupili smo ovih nekoliko savjeta koje želimo podijeliti sa svima koji razmišljaju o prodaji ili znaju nekoga kome bi s tim mogli pomoći. Vi s ovim savjetima dobivate dobar početak, a i nama olakšavate posao ako se odlučite angažirati nas za pomoć oko prodaje.



Motivacija

Koji je razlog prodaje?

Dobro razmislite, neće vas baš svaki razlog dovesti do kupca, a izazvat će puno frustracije ako očekujete da se prodaja dogodi. Jedan primjer koji često vidamo je istraživanje tržišta koje prodavatelji vole provoditi tako što stave stan u prodaju.

Razmišljaju ovako: stavit ću stan na tržište pod svojim uvjetima i cijenom koju ja želim, bez obzira što je nerealna, pa ako se netko zaleti i kupi - izvrsno.

Pravi razlozi za prodaju su one istinske životne situacije koje nam se svakodnevno događaju.



Za dobiti konkretne informacije o tržištu dovoljno je savjetovati se siskusnim agentom koji će vas koštati puno manje nego oglasnici i mjeseci čekanja da se netko „zaleti“.

Pravi razlozi za prodaju su one istinske životne situacije koje nam se svakodnevno događaju. Proširenje obitelji, preseljenje u adekvatniji kvart ili grad ili čak selo, odlazak nekog člana obitelji, želja za većim prostorom, poslovne promjene itd. Nemojte na ovaj skupi način istraživati tržište.

Mogućnosti

Možete li zaista krenuti s prodajom stana ili morate prije toga donijeti neke druge odluke i poduzeti neke druge akcije?

Jedan od tih primjera odnosi se na pitanje preseljenja u drugu nekretninu. Imate li riješeno stambeno pitanje u slučaju da se vaša nekretnina sutra proda? Imate li riješenu logistiku oko samog čina preseljenja, gdje ćete s namještajem?



Želje

Što želite postići tom prodajom, odnosno nakon što se nekretnina proda?

Želite kupiti drugi stan, je li to moguće s novcem koji ćete dobiti?

Želite zatvoriti neke kredite i da vam još ostane za drugi stan?

Je li to sve moguće iz te prodaje?

Koje su želje koje biste trebali zadovoljiti iz te prodaje?



Realno stanje na tržištu

Jeste li se informirali oko toga što stvarno možete očekivati od svoje prodaje?

S tim informacijama dobit ćete i odgovore na prethodna dva pitanja o mogućnostima i željama.



Pomoć pri prodaji

Oko svih ovih pitanja može vam pomoći dobar i iskusan agent. Pogotovo oko zadnjeg. Na prva tri ćete svakako sebi morati odgovoriti da biste uopće došli do odluke prodati ili ne, a za dobiti informacije o stanju na tržištu uzmite dobrog savjetnika koji će vam biti i pomoć i podrška u prodaji. Nismo stvoreni da sve sami radimo i puno je lakše uz dobrog saveznika. Razmislite o tome tko bi to mogao biti.



BTO



Moje ime je
Ana Šenija,

10 godina se bavim
posredovanjem u
prodaji nekretnina.

Ako imate kakvih pitanja ili želite prodati nekretninu
slobodno me nazovite ili pošaljite e-mail.
Trenutno smo najviše aktivni na Facebook stranici
Boutique za nekretnine tako da se i ondje možete
javiti.

Veseli me svaka suradnja i preporuka.

Hvala vam.

BOUTIQUE

ZA NEKRETNINE



Ana Šenija
098/9176-227



ana@boutique.com.hr
boutique.com.hr



Boutique
za nekretnine