

- подобрения;

- моментно състояние на имота.

Емоционалното състояние на продавачите и купувачите е от голямо значение при вземане на решението.

Подгответе имота за продажба

Продавачите полагат усилия да подготвят имота си за предлагане. Преодоляват емоционалната връзка с него и насочват енергията си да му придадат перфектен търговски вид. С малко средства и повече труд от Ваша страна апартаментът може да придобие съвсем друг вид: отстраняване на ръждясали петна, освежаване на вратите (измиване и ако е нужно, боядисване), изхвърляне на ненужните стари мебели и вещи... Препоръчваме в жилището да влиза светлина, да мирише на свежест, да има въздух, да се усещат пространствата.

Всичко е от значение за сетивата на потенциалния купувач.

Естествена е човешката реакция на светлината, цветовете, миризмите и след това се разглеждат всички допълнителни обстоятелства, касаещи удобството на новодомците.

Купувачите са склонни да обсъждат и мислят за покупката на имоти,

които не са ги отблъснали още с влизането. Присъствието на много хора в жилището също не е желателно. Понякога те се включват не на точното място в разговора или гледат с големи влажни очи – сякаш казват – Не го купувайте...!

Купувачът задава различни въпроси, интересуват го много неща, отговорите обикновено са от брокера на продавача, но не се изключва и продавачът да помогне като човек, който най - добре познава своя имот.

По отношение на цената най – добре е да се вслушате в компетентната оценка на брокера, защото много често надценяването на имота води до застояването му на пазара. В последствие стигаме до реална пазарна цена, но във времето Вие вече сте загубили.

И ако трябва да обобщим:

**Добър търговски вид**

+

**Реална пазарна цена**

+

**Професионален консултант /брокер/**

=

## Успешна продажба

Потърсете ни за консултация и съвети още щом назрява идеята за продажба. Най-добре е човек да положи толкова усилия, колкото е необходимо – нито по-малко, нито повече.

С готовност ще Ви помогнем → [ИНФОМАКС](#)