

# Πώς να πουλήσω το σπίτι μου



Οδηγός 10 βημάτων

# Βήμα 1ο – Απόφαση για πώληση



- Το πρώτο βήμα σε μία πώληση είναι η ίδια η απόφαση της πώλησης. Για να συμβεί αυτό πρέπει να υπάρχει μία σαφής αιτία για την πράξη. Πολλές φορές ο στόχος γίνεται δυσδιάκριτος εξαιτίας του τιμήματος. Τα χρήματα πολλές φορές εμποδίζουν την απόφαση γιατί αποπροσανατολίζουν τον πωλητή από έναν ξεκάθαρο στόχο και τον οδηγούν στην ψευδαίσθηση ότι μπορεί να τα διαθέσει για να ικανοποιήσει όλες τις επιθυμίες του. Μέσα από αυτή τη διαδικασία ο πωλητής αναβάλλει την πώληση ή την τοποθετεί σε λάθος βάσεις. Αυτό επομένως που χρειάζεται είναι ο ξεκάθαρος στόχος και η πειθαρχία σε αυτόν.

# Βήμα 2<sup>ο</sup> -Χρονοδιάγραμμα πώλησης



- Το επόμενο σημαντικό βήμα είναι ο ορισμός του χρόνου της πώλησης. Σε ένα χρονοδιάγραμμα σημαντικό ρόλο παίζουν η ανάγκη ή το πρόβλημα που επιλύουν τα χρήματα που προέρχονται από την πώληση. Για να γίνει πιο κατανοητό θα αναφερθούμε στο ακόλουθο παράδειγμα. Ένας γονιός που έχει ένα παιδί 15 ετών και θέλει να καλύψει τα έξοδα της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης του στο εξωτερικό, κατέχοντας ένα ακίνητο έχει στην διάθεσή του 3 χρόνια για να προβεί στην πώληση. Από την άλλη ένας άνθρωπος που έχει να αντιμετωπίσει ένα έκτακτο γεγονός, για παράδειγμα ένα πρόβλημα υγείας, έχει στη διάθεσή του πολύ λιγότερο χρόνο και το ύψος των χρημάτων που θα αποκομίσει είναι αμφίβολο. Άρα κάποιος που θέλει να πουλήσει το ακίνητό του πρέπει να έχει αποφασίσει για το χρόνο που θέλει να έχει ολοκληρωθεί η διαδικασία.

# Βήμα 3<sup>ο</sup> – Προετοιμασία ακινήτου



- Ένα ακίνητο δεν είναι τίποτα άλλο από ένα προϊόν που καλύπτει μία ανάγκη. Πολλοί ιδιοκτήτες ακινήτων συμπεριφέρονται συναισθηματικά στα ακίνητά τους, θεωρώντας τα κομμάτι της ζωής τους ή συνδέοντάς τα με αναμνήσεις. Αυτό τους εμποδίζει να τα χρησιμοποιήσουν σαν αντικείμενα και πολύ συχνά λόγω της συμπεριφοράς τους χάνουν αρκετά χρήματα κατά την πώληση. Ένα ακίνητο, είτε επαγγελματικό είναι είτε κατοικία, θέλει την κατάλληλη προετοιμασία για να παρουσιασθεί στον υποψήφιο αγοραστή. Σε μια τέτοια περίπτωση το προσωπικό γούστο και οι ιδιαίτερες προτιμήσεις στην εμφάνιση του καθιστούν την πώληση πιο δύσκολη διαδικασία. Για να έχει αποτέλεσμα μία παρουσίαση, ο πωλητής πρέπει να έρθει στην θέση του αγοραστή και να κάνει τις κατάλληλες κινήσεις για να προσελκύσει το ενδιαφέρον του.

# Βήμα 4ο – Φωτογράφιση ακινήτου



- Ένα βήμα που ο περισσότερος κόσμος αγνοεί την σημασία του, είναι η φωτογράφιση του ακινήτου. Η φωτογραφία του ακινήτου κατά τη στιγμή που ξεκινάει η διαδικασία της πώλησης, είναι το σημαντικότερο βήμα για την προβολή του. Μέσα από αυτήν ο υποψήφιος αγοραστής θα έχει την πρώτη επαφή του με αυτό. Πολλές φορές ο τρόπος με τον οποίο φωτογραφίζεται ένα σπίτι ή ένα κατάστημα που είναι προς πώληση, οδηγεί ακριβώς στο αντίθετο αποτέλεσμα από αυτό που θέλουμε να επιτύχουμε. Ο αγοραστής αποτρέπεται, μιας και οι φωτογραφίες δεν είναι ελκυστικές και επιπλέον γεννιούνται και συνειρμοί ως προς την κατάσταση που πραγματικά έχει το ακίνητο.

# Βήμα 5ο – Σωστή τιμολόγηση



- Ο κυριότερος παράγοντας λήψης μιας απόφασης αγοράς ή πώλησης σε οποιοδήποτε αγαθό θεωρείται η τιμή. Η τιμή πέρα από ένα απόλυτο νούμερο, είναι και σημείο σύγκρισης και αναφοράς. Η επιθυμία του πωλητή για το μέγιστο κέρδος καθώς και η ανάγκη του αγοραστή για το μέγιστο όφελος, είναι οι πλευρές που πρέπει να παντρευτούν για να παράξουν το καλύτερο αποτέλεσμα και για τις δύο πλευρές. Ο ιδιοκτήτης ενός ακινήτου στο σύνολο των περιπτώσεων έχει μία λανθασμένη άποψη για την αξία του. Ο “παραμορφωτικός φακός” που προκαλεί αυτό το γεγονός, λέγεται συναίσθημα. Όπως προαναφέραμε η πραγματική αξία ενός ακινήτου καλύπτεται από την άποψη που μπορεί να έχει ο ιδιοκτήτης εξαιτίας κάποιων προσωπικών απόψεων και αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την απώλεια αγοραστών ή χρημάτων.

# Βήμα 6ο – Φάκελος ακινήτου

- Τα τελευταία χρόνια η Ελληνική αγορά ακινήτων έχει αρχίσει να ενσωματώνει Ευρωπαϊκές οδηγίες σχετικά με τα έγγραφα που πρέπει να συνοδεύουν ένα ακίνητο. Τα έγγραφα αυτά αφορούν αφενός την νομική του υπόσταση (π.χ. συμβόλαια, συστάσεις, νομιμοποιήσεις κλπ) και αφετέρου τα αποδεικτικά της ασφαλούς του κατάστασης (π.χ. πολεοδομικά σχέδια, περιβαλλοντικές συμμορφώσεις κ.α.). Όλα αυτά αποτελούν το λεγόμενο φάκελο του ακινήτου που πρέπει να ανανεώνεται με τυχόν νέα έγγραφα



# Βήμα 7ο – Ανάλυση αγοράς



- Η ανάλυση της αγοράς έχει να κάνει με πιο εξεζητημένες γνώσεις, που κάποιος συναντάει στους επαγγελματίες του χώρου. Οι γνώσεις αυτές είναι δυνατόν να αποκτηθούν και από τον πωλητή, αυτό όμως που απαιτούν είναι καθημερινή αφιέρωση χρόνου και πρόσβαση στα κατάλληλα κλαδικά έντυπα, sites και forums. Αυτό βέβαια που δεν μπορεί να αποκτήσει ο ιδιοκτήτης – πωλητής ενός ακινήτου είναι η εμπειρία που ακολουθεί έναν επαγγελματία, για ευνόητους λόγους. Η ανάλυση έχει να κάνει με ένα πλήθος θεμάτων, εκ των οποίων ενδεικτικά αναφέρουμε το ύψος της αξίας των ακινήτων, το πλήθος των διαθέσιμων ακινήτων, τις τάσεις της αγοράς κ.α.



# Βήμα 8ο – Συμπεριφορά αγοραστών και επιλογή του έτοιμου αγοραστή



- Ο αγοραστής ενός ακινήτου, είναι ένας καταναλωτής σαν όλους τους άλλους. Η διάρκεια του αγαθού που χρησιμοποιεί, είναι το μόνο που αλλάζει. Αυτό που επομένως πρέπει να λάβει υπόψη του ο πωλητής, είναι το πώς θα πείσει τον αγοραστή να επιλέξει το δικό του προϊόν, στην προκειμένη περίπτωση το ακίνητο. Έτσι θα πρέπει γνωρίζει τις καταναλωτικές συνήθειες του αγοραστή και ποια συγκεκριμένη ανάγκη του θα καλύψει. Για να έχει αυτή την πληροφορία θα πρέπει να ξέρει τι είδους ακίνητο διαθέτει και σε ποιον απευθύνεται. Μέσα από αυτή τη διαδικασία θα μπορέσει να έρθει κοντύτερα στον τελικό αγοραστή

# Βήμα 9ο – Ωρίμανση ακινήτου



- Η ωρίμανση ενός ακινήτου σχετίζεται με τα τελευταία βήματα της πώλησης. Εν τούτοις είναι ένα βήμα που σχεδιάζεται και προετοιμάζεται από την στιγμή που θα παρθεί η απόφαση για την πώληση του ακινήτου. Ποιο συγκεκριμένα το στάδιο αυτό αφορά τα έγγραφα που έχει το ακίνητο για να βρεθεί σε κατάσταση συμβολαίου, τις ολοκληρωμένες διαδικασίες σε σχέση με την συμφωνία καθώς και με ότι θα χρειαστεί για την μεταβίβαση του ακινήτου. Έτσι ο ιδιοκτήτης από την αρχή πρέπει να είναι προετοιμασμένος σαν να επρόκειτο το ακίνητο να πουληθεί την επόμενη ακριβώς ημέρα. Ενδεικτικά θα αναφέρουμε το κτηματολογικά έγγραφα, το ΠΕΑ, την ηλεκτρονική ταυτότητα του ακινήτου κλπ.

# Βήμα 10ο – Διαπραγμάτευση και κλείσιμο



- Η διαπραγμάτευση είναι μία διαδικασία που αν και φαίνεται δεδομένη, εντούτοις δεν είναι. Η διαπραγμάτευση εμπεριέχει ένα σύνολο δεξιοτήτων που πρέπει να έχει κάποιος για να επιτύχει στο επιθυμητό αποτέλεσμα. Συνήθως η διαδικασία της διαπραγμάτευσης γίνεται δύσκολη ή και αποτυγχάνει γιατί ο πωλητής δεν ξέρει πώς να προσφέρει στον αγοραστή αυτό που θέλει. Στηρίζεται συνήθως στην θέση του ακινήτου, στους χώρους του, σε κάποιο ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του όπως π.χ. η μόνωση και ξεχνάει ότι ο αγοραστής πρέπει να πειστεί για πολλά περισσότερα για να προβεί στην αγορά.

# Ποιοι είμαστε

- Η **ERASMOS GROUP** διαθέτει μία τριακονταετή εμπειρία στο χώρο του **Real Estate**. Οι πιστοποιήσεις μας και οι συμμετοχές μας σε διεθνείς οργανισμούς, μας δίνουν τη δυνατότητα να διαχειριζόμαστε την οποιαδήποτε αγοροπωλησία σε ένα εύρος ακινήτων που εκτείνονται από τα αμιγώς οικιστικά ακίνητα μέχρι και τα μεγάλα επαγγελματικά συγκροτήματα. Οι συνεργάτες μας, η αιχμή του δόρατος του οργανισμού μας, αποτελείται από επαγγελματίες οι οποίοι καθημερινά βρίσκονται μέσα στην αγορά προσφέροντας στους πελάτες μας υψηλές υπηρεσίες αξιολόγησης, συμβουλευτικής και προώθησης των ακινήτων τους και βοηθώντας τους να μεταβούν από το πρώτο βήμα, την απόφαση για πώληση, στο τελευταίο, την διαπραγμάτευση και το κλείσιμο της διαδικασίας με επιτυχία.

# Πιστοποιήσεις

- Πιστοποιημένοι πραγματογνώμονες ακινήτων – Μέλος της ΕΠΠΑ



- Μέλος του Αμερικανικού Συλλόγου Μεσιτών - Realtor



- Μέλος του Ευρωπαϊκού Συλλόγου Μεσιτών



- Μέλος ΣΜΑΣΑΑ

