המדריך המקיף

אסטרטגיות למכירת בית לבד

סימה הדר בסון

050-7322557

צילום מקצועי

"אין הזדמנות שניה לרושם ראשוני" זה ידוע,
ו"תמונה שווה אלף מילים" נכון אפילו יותר.
יש הבדל של שמיים וארץ בין תמונות
שצילמתם בטלפון הנייד ובין צילום מקצועי,
וההבדל הזה יכול להיות שווה יותר קונים
לנכס שלכם

אז שווה להשקיע!

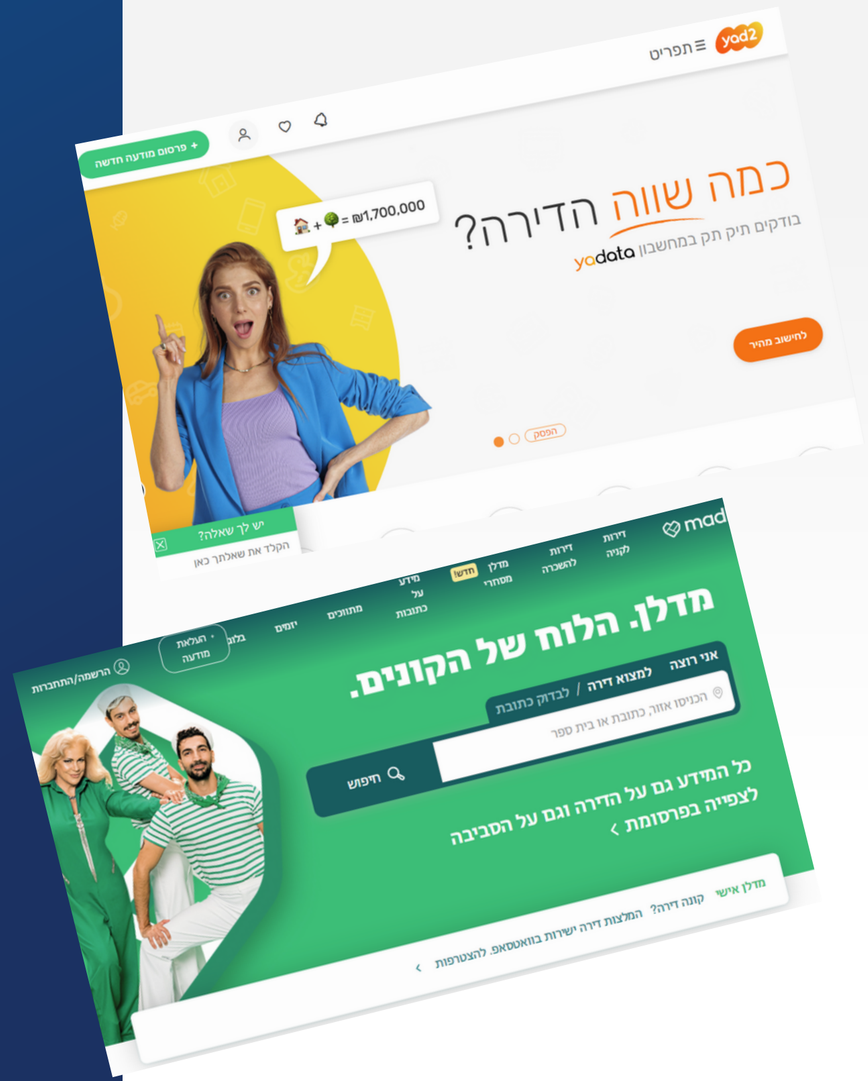
צילום וידאו מקצועי

בהמשך לנקודה הקודמת,
וידאו שווה אלף תמונות.
לידיעתכם, יותר מ-75% מקוני הנכסים
בארה"ב דיווחו כי ראו סרטון וידאו של הבית
לפני ההגעה לסיור הראשון.

וידאו הוא חי, אנרגטי ומאפשר להציג באופן
אמוציונאלי את חוויית המגורים שאתם משווקים

פרסום בפורטלים

חשוב לא לפספס את הפורטלים העיקריים של ישראל בתחום הנדל"ן למכירה – יד2 המוכר והידוע, וגם הלוח של אתר מדלן משיג תוצאות לא רעות.
חשוב לא רק לפרסם כמו שצריך,
אלא גם לדאוג להקפצה תדירה של המודעה על בסיס יומיומי



שלט למכירה על הנכס

על מנת להגיע לקונים המסתובבים בשכונה ומחפשים בית, אנחנו ממליצים בחום על תליית שלט בולט לעין על הנכס עצמו. ובבקשה לא בטוש ירוק על קרטון חום...

כדאי להשקיע בשלט שנראה כמו צריך ומייצג את הבית שלכם בכבוד

סינון ואבחון קונים

רצוי מאד ככל שניתן לדעת מה שיותר על הקונים הפוטנציאליים הנכנסים אליכם הביתה. יש לוודא שמדובר בקונים בעלי עניין אותנטי, לנהל רישום מסודר שלהם, ומומלץ אפילו לבקש לראות תעודה מזהה בכניסה לנכס, על מנת למזער סיכונים

פרסום ממומן במדיה חברתית

החלטות רכישה רבות של נכסים מתחילות כיום במדיה החברתית. כדאי מאד לפרסם את הבית שלכם גם בפלטפורמות כגון פייסבוק, אינסטגרם וכו' – ואפילו להשקיע בפרסום ממומן המאתר קהל מטרה ספציפי שיכול לאפיין את הקונה שלכם

שמירה על קשר עם מתעניינים

תהליך קבלת ההחלטה לרכוש בית מורכב מטבעו. לכן כדאי מאד להישאר בקשר עם מתעניינים שראו את הנכס שלכם, לבדוק מה עמדתם בכל רגע נתון לגבי הנכס מול אופציות אחרות, ולהרגיש את הדופק של מי שבשל לסגירה, על מנת לקדם את התהליך

רישום משוב מתעניינים

חשוב מאד להקשיב היטב לשוק – כלומר, למתעניינים שמבקרים בנכס שלכם. נכון, לפעמים הם מעלים נקודות רק ככלי מיקוח במשא ומתן עתידי, אבל עדיין כדאי לדעת מה מפריע לקונים הפוטנציאליים שלכם, ואיך ניתן לתמחר או לתקן נקודות אלו

מחיר שיווק מדויק ואטרקטיבי

מוכרים רבים נוטים לצאת לשוק ב-"הפצצה" של מחיר שיווק מאד גבוה – ולמרות שניתן להבין את השיקולים שלהם, הצעד הנכון והמוכח במספרים הוא לשווק את הנכס במחיר שיוצר עניין מקסימאלי, כמות טלפון וביקורים מירבית, וכפועל יוצא – מחיר מקסימאלי

שיווק הנכס בשקיפות מלאה

קונים חשדנים מטבעם ותמיד יחפשו איפה ה-"קאץ'", לכן מומלץ מאד לשווק את הנכס עם המון מידע נגיש וברור – תיק בניין, תשריט של הנכס, היסטוריה של שיפוצים ושינויים, תכניות אזוריות עתידיות ועוד – ככל שהקונה יודע יותר, כך הוא רגוע יותר

אני מאד מקווה שהמידע בחוברת זו עזרה לכם לקראת העסקה הכל כך חשובה העומדת לפניכם. בסופו של דבר, נכס נמכר רק פעם אחת ולכן יש לעשות כל מאמץ לוודא שאנחנו מבצעים מהלך מכירה אפקטיבי, מדויק, ללא טעויות, ועם סגירה של העסקה הטובה ביותר האפשרית עבורנו.

לכן אספתי עבורכם טיפים שמניסיוני בהחלט יכולים לשפר את תוצאת המכירה שלכם.

אני מניחה שאתם שואלים מה האינטרס שלי? שאלה מצוינת – בתור מומחית אזורית , אתם קודם לקוחות פוטנציאליים, לכן חשוב לי שתקבלו החלטות טובות שמבוססות על ידע איכותי.

בנוסף, אני מאמינה שיש ביכולתי לעזור לכם להשיג את העסקה הטובה ביותר האפשרית עבור הנכס שלכם, ואני מודעת לכך שחובת ההוכחה עליי. כך שאם תצאו לדרך בניסיון למכור לבד ללא תיווך, לפחות אדע שעשיתי את המיטב לספק לכם כלים בדרך להצלחה – ואם סיקרנתי אתכם מספיק ותרצו לשמוע מה אני יכולה לעשות על מנת להשיג לכם את העסקה הטובה ביותר.

אשמח לפגוש אתכם באופן אישי,
וכמובן ללא התחייבות מעבר לכוס מים קרים... ☺

סימה הדר בסון