

HOME STAGING

INGATLANFELKÉSZÍTÉS TUDATOSAN

10 HASZNOS TIPP VEVŐVÁRÁSHOZ

...hogy garantáltan sikeresen
induljon az értékesítési folyamat

Így várd az érdeklődőket! 10 hasznos tipp vevőváráshoz

Lelkiismeretesen - időt, energiát és sokszor pénzt nem sajnálva - felkészítetted az ingatlanodat az eladásra?

Készültek profi fotók, hívogató a hirdetésed?



Jó úton jársz, de még ne dőlj hátra!

Kezdődhez az értékesítési folyamat!

A vevőjelöltek fogadásának időszaka az, ahol az eddigi munkád gyümölcse beérik. Minden érdeklődőre úgy készülj, mintha egy fontos vendéget várnál, hiszen bármelyikből lehet az az egyetlen vevő, aki sok-sok milliót ad majd az ingatlanodért!

- Mikor és hogyan fogadd a vevőjelölteket?
- Hogy érheted el, hogy első látásra beleszeressenek az ingatlanodba?
- Hogyan hass az érzékszerveikre?
- Hogy reagálj azonnali ajánlat esetén?
- Hogy érheted el, hogy az érdeklődők emlékezzenek az ingatlanodra?

Íme 10 hasznos tipp, amelyekkel garantáltan sikeresebben kezdődik az értékesítési folyamat:

1. Időpontegyeztetés okosan



Próbálj úgy időpontot egyeztetni az érdeklődőkkel, hogy az a legvilágosabb napszakra essen, amikor az ingatlanba leginkább besüt a nap. Akkor se utasíts vissza érdeklődőt, ha már komolyan tárgyalasz valakivel.

Ne feledd, az ingatlanod addig eladó,
amíg nincs írásos megegyezés és pénzmozgás.



Rend és tisztaság: ez az alap

2.

Fontos, hogy az érdeklődők előben is ugyanazt tapasztalják, mint amit a fotókon láttak.

A rend és tisztaság nyugalmat áraszt, a lakás világosabbnak és tágasabbnak hat. Próbáld meg folyamatosan tisztán tartani az ingatlant, mert nem tudhatod, hogy mikor jön a vevőd. Ha tiszta a lakás, akkor nem érhet meglepetés: fél óra alatt rend fogadja majd a vevőjelöltet.

Tedd el az előszobában a cipőket, kabátokat, pakolj el a konyhapultról és az étkezőasztalon is csak egy gyümölcstál vagy váza legyen friss virággal. Igazítsd meg a nappaliban a párnákat, takard le a hálósobában az ágyat. A fürdőszobában tegyél el szem elől minden apróságot. A mosdó és WC legyenek mindig tiszták, mert lehet, hogy a vevőjelöltek használni is fogják.

Ezekre egy fél óra elég és máris azt látja az érdeklődő, amit a fotókon mutattál.

Ne úgy áruld az ingatlant, ahogy élsz,
hanem úgy, ahogy a vevőd élni szeretne benne!

3. Hass az érzékekre!



Használj hangulatelemeket:
színes díspárnák, gyertyák,
friss virágcsokor,
frissen sült sütemény illata...



Fontos az első benyomás, hiszen a vevők néhány másodperc alatt döntenek. A tiszta, rendezett, személytelenített terek jó kezdetet jelentenek, de ahhoz, hogy a te ingatlanodba szeressenek bele, picit el is kell varázsolni az érdeklődőket.

Az érzékekre ható hangulatelemek pont erre szolgálnak.

Ne becsüld alá az illatok, színek, hangulatok hatását!

Talán meglepő, de pont ezek adják el leginkább az ingatlant.



Az otthon illata

4.

Az otthon illatát sokaknak az édes süteményillat jelenti.

Ha van időd és kedved, süss egy finom fahéjas vagy vaníliás süteményt, vagy főzz egy finom kávé, mielőtt a vevőjelöltek érkeznek.

Ha az érdeklődőket ezekkel a finomságokkal meg is kínálod, máris bizalmi viszonyba kerültök, könnyebb lesz a kapcsolatteremtés.

Persze a legtöbbször a szellőztetés, vagy kellemes illóolajok - narancs, fahéj - is jó szolgálatot tehetnek azért, hogy az otthon illata elvarázsolja az érdeklődőket.

5. Legyen világosság!



A világos terek mindig tágasabbnak és barátságosabbnak tűnnek.

Húzd fel a redőnyöket, relaxákat.

Ha szép a kilátás, a függönyt is elhúzhatod, vagy használj függönyelkötőt.

Ha kevés a természetes fény, kapcsold fel a lámpákat, mielőtt megérkeznek az érdeklődők.

A lakás fekvése, benapozottsága a legtöbb vevőnél kulcskérdés.

Légy felkészült, hogy azonnal tudj válaszolni erre a kérdésre is!



Dokumentumok és információk

6.

Készíts elő minden olyan dokumentumot és információt, ami informatív lehet az ingatlannal kapcsolatban. Ha ezek kéznél vannak, akkor nem érhet váratlan kérdés.

Felkészült eladóként bizalmat keltesz a vevőjelöltekben, ami azt sugallja, hogy egy esetleges megállapodás esetén is megbízható fél leszel.

+1 TIPP: Töltsd le a vevőváró dokumentumok listáját is!

Ha minden dokumentumot és információt beszerzel az értékesítési időszakra, biztosan lenyűgözöd az érdeklődőket és közelebb kerülsz a sikeres eladáshoz!

7.

Logisztika



Próbáld az érdeklődőket egy napra, egymás után szervezni.

Tervezz be egy-egy nyílt napot, amikor csak az érdeklődőkre koncentrálsz. Így kevesebbszer kell takarítani, rendet rakni, gyerekefelügyeletet intézni, vagy sütit sütni.

Szintén fontos, hogy két vevőjelölt között hagyj elég időt. Tapasztalatom szerint érdemes egy órát szánni minden megtekintésre. Mindenkinek kellemetlen, ha az új érdeklődők már az ajtóban toporognak.



Emlékeztető

8.

**Ne feledd, a vevőjelöltek fontos döntés előtt állnak:
változik az életük, sok-sok milliót készülnek elkölteni.**

Képzeld el, hogy a te lakásod előtt is megnéztek már néhány ingatlant, és lehet, hogy a tiéd után is újabbak következnek.

Utcák, lépcsőházak, ajtók, falak, konyhák, szobák...

Ha szeretnéd, hogy a te ingatlanod kiemelkedjen a sorból, érdemes egy egyoldalas emlékeztetőt készíteni róla. Ezt az érdeklődők magukkal vihetik, így a te ingatlanodat garantáltan nem felejtik el.

Az emlékeztetőn szerepeljenek:

- az ingatlan címe, mérete, rövid bemutatása
- néhány infó az infrastruktúráról, társasházról, fenntartási költségekről
- egy-két profi fotó a nappaliról, konyháról, fürdőszobáról
- a lakás alaprajza, esetleg egy berendezési rajz

Ez a rövid összefoglaló segít a vevőjelölteknek feleleveníteni a tereket, funkciókat és a berendezhetőséget, másfelől bizalmat kelt.

Az értékesítés igényessége az eladó személyéről is sokat elárul.

9.

Alku és ajánlat



Készülj fel a legjobbra is!

Egy szépen felkészített ingatlan és minden kérdésre válaszolni tudó eladó kombinációjánál előfordulhat, hogy az érdeklődő már az első alkalommal előáll valamilyen árajánlattal.

Az ajánlat elfogadhatóságát mindig befolyásolja a fizetési konstrukció (készpénz, hitel, foglaló, fizetési ütemezés), és egyéb tényezők, pl. költözés ideje.

Célszerű, ha azonnal nem reagálsz az ajánlatra, hanem kedvesen kérsz néhány nap gondolkodási időt.

[Zárójelben]

10.

Nem kell kiöltözni, de érdemes rendesen felöltözni az érdeklődők fogadására. Ha éppen rossz napod van, akkor is vegyél egy nagy levegőt, főzz egy jó kávé, kapcsolj ki minden zavaró zajt, tévét, mosogatógépet, és erre a kis időre csak az érdeklődőkre figyelj!

Ne bízd a véletlenre az érdeklődők fogadását!

Készülj tudatosan az értékesítésre,
hiszen bármelyik érdeklődőből lehet vevő!

Így várd az érdeklődőket! 10 hasznos tipp vevőváráshoz

Az ingatlan tudatos felkészítése milliókat érő befektetés,
élj a home stagingben rejlő lehetőségekkel!

Home staging specialistaként
örömmel segítek értékesebbé tenni
az ingatlanodat, keress bizalommal!

KARAJZ MELITTA

home staging és skandináv lakberendezés

info@mettainteriors.hu | +36 30 964 5885

FB: METTA Interiors Home Staging & Design

Fotók: Homoki István
Canva

Styling: Karajz Melitta
Metta Interiors

Forrás: dr. Somogyi Patrícia
MSP Design