

11 ФАТАЛЬНЫХ ОШИБОК СОБСТВЕННИКА, КОТОРЫЙ СОТРУДНИЧАЕТ С НЕСКОЛЬКИМИ АГЕНТАМИ НА НЕЭКСКЛЮЗИВНОЙ ОСНОВЕ

1. Нет ответственного. Не с кого спросить о ходе работы. «У семи нянек — дитя без глаза!»;
2. Нет индивидуального маркетингового плана, который позволит продать недвижимость по максимальной цене в установленный срок;
3. Недвижимость собственника рекламируется по разным ценам. Покупатели избегают таких объявлений. Покупатель любит прозрачность, определенность;
4. Нет обратной связи с собственником;
5. Агент, работающий на неэксклюзивной основе, использует недвижимость собственника в своих целях (например, для сравнения с другими имеющимися у него объектами недвижимости и т.д.);
6. Нет таблицы сравнительного анализа аналогичных объектов недвижимости;
7. Нет отчетов о проделанной работе;
8. Собственник вынужден присутствовать на показах. Показы для собственника всегда стресс. Собственник, присутствующий на показах не получит максимальной цены за свою недвижимость. На показах собственник не сможет адекватно оценить критику недвижимости, принимает ее на свой счет, может обидеться и отказать покупателю в сделке, о чем позже пожалеть (зачастую, критикующий, придирающийся покупатель оказывается идеальным покупателем). «Не похваля - не продашь, не похуля - не купишь!»; собственник может выдать свою мотивацию продажи (заинтересованность в продаже), тем самым попасть под давление покупателя или его агента; покупатели будут отказываться давать свои предложения в письменной форме, что не выгодно собственнику и др.
9. Агент не скажет другим агентам о продаже недвижимости, если у него нет эксклюзивного договора. Обманчиво чувство собственника, о том, что о продаже его объекта недвижимости знают все агенты. Агенту не выгодно делиться с другими агентами информацией о продаже дома, так как есть риск потерять клиента;

10. Невозможно провести аукцион и получить максимальную цену за недвижимость;
11. У собственника не будет инструкции по предпродажной подготовке.

Поговорите с нами сегодня

Встреча в Zoom Вас ни к чему не обязывает. Как минимум, Вы узнаете много полезного об инновационном маркетинге. Как максимум - продадите Вашу недвижимость за 4 недели.

Неудобно в Zoom?

Оставьте своё имя, адрес электронной почты и телефон, и мы перезвоним Вам в течение 24 часов.