



MI A KÖZÖS EGY ROMANTIKUS RANDEVÚBAN ÉS AZ INGATLAN ÉRTÉKESÍTÉSÉBEN?

TAVASZI ZSONGÁS

Pillangók a pocakunkban, készülődés, tervezgetés, álomszövés, vágyakozás! Vajon tetszeni fogok Neki? Jól választom meg a ruhám? Hamarosan megérkeznek lakásnézőbe. Vajon megfogja őket annyira az otthonom, hogy vételi ajánlatot kapjak rá végre?


ELEGANT
H O M E

KAPCSOLAT:

✉ HELLO@ELEGANTTHOME.EU

☎ +36 30 082 9252

♡ @ELEGANTTHOME



Két olyan terület, melyek látszólag különbözőek, mégis, meglepő módon számos hasonlóságot mutatnak!

Az ingatlanpiac és a romantika világában is ugyanaz a cél: megtalálni azt a megfelelő "matchet", amely mindenki számára boldogságot és elégedettséget hoz.

ELŐKÉSZÜLETEK

Csakúgy, mint egy várva várt első randevú előtt, az ingatlan értékesítésekor is nagyon fontos, hogy azt a legjobb formában mutassuk be. Ez lesz az első pillantás, az első találkozás a potenciális vevővel. Mint ahogy egy elegáns hölgy vagy egy jól öltözött úriember, aki figyelmünket szeretné megragadni, úgy kell kitűnnie ingatlanunknak is a tömegből.

AZ ELSŐ BENYOMÁS

Tisztaság, ápolt és egészséges külső, illatos bőr, tökéletesen szabott ruha, összeillő kiegészítők, nyugodt dallamos hang, kíváncsi tekintet, önazonos, harmónikus kisugárzás.

Mint egy megnyerő randipartnernek, úgy értékesíteni szánt ingatlanunknak is ámulatba kell ejtenie a megtekintésére érkezett vendégeket. Képzелjen csak el egy ingatlan bejárást, ahol a lakás a szavak nélküli kommunikáció mesterműve lesz - a szikrázó tisztaság, az enteriőr stílusa, kellemes és optimalizált térrendezés, a színek, a bútorok, a praktikus megoldások, a háttérből átszűrődő kellemes lágy zene, a friss illat, a vendégszerető fogadtatás, gondos, alapos és felkészült bemutatás.

A cél, hogy megragadja a betérőt az a bizonyos **"WOW" faktor** és már az első pillanatban rabul ejtse a látvány.

KOMMUNIKÁCIÓ ÉS KAPCSOLATTEREMTÉS

Mind a randevú, mind az ingatlan értékesítése során a hatékony és egyenes kommunikáció elengedhetetlen. A megfelelő kommunikáció segít megérteni a másik fél igényeit és elvárásait, ami kevesebb félreértést szül. A feleknek nyíltan meg kell osztaniuk az érzéseiket, szándékaikat és elvárásaikat.



BIZALOMÉPÍTÉS

A bizalom kulcsfontosságú mind a romantikus kapcsolatokban, mind az üzleti tranzakciók során. Az átláthatóság, az őszinteség és a megbízhatóság segít a bizalom kialakításában mindkét helyzetben.

Ahogy egy szerelmi kapcsolat építése is a kölcsönös őszinteségre és bizalomra épül, az ingatlan értékesítés sikeréhez is elengedhetetlen a hitelesség, a megnyerő egyenesség, a szavahihetőség.

ÉRZELMEK

A megfelelő atmoszféra és az emocionális kapcsolódás elősegíti a sikeres egymásratalálást.

A mesterien végigvezetett marketing- és értékesítési stratégia, a precízen véghez vitt home staging felkészítés segít az érdeklődőknek érzelmileg is kapcsolódni az ingatlanhoz. Azok, akik érzik, hogy egy Álom-otthonba léptek, elkezdnek kötődni az ingatlanhoz és könnyebben kötnek üzletet.

VISSZAJELZÉS

Mindkét esetben fontos, és úgy korrekt, hogy az érintettek visszajelzést adjanak egymásnak. A randevú után jól eső, ha megköszönik a találkozást és megosztják az élményeiket, érzéseiket. Az ingatlanmustra után az érdeklődők visszajelzést adnak, ami alapján vagy belátják, hogy nem nekik való, vagy további lépéseket tesznek annak átfogóbb megismerésére.

DÖNTÉS

Mind a randevú, mind az ingatlanvásárlás esetén eljön a pillanat, amikor döntést kell hozni. Ahogy a randi után egy röpke csók, egy következő találkozó megbeszélése hozhatja el a siker édes gyümölcsét, úgy az ingatlanügyletek végén a szerződés aláírása zárja le az üzletet.

KAPCSOLAT: