



Sprzedaż mieszkań

Rynek nieruchomości w Polsce jest rynkiem przesycanym ofertami mieszkań, zarówno z rynku wtórnego jak i pierwotnego. Brakuje potencjalnych kupujących, którzy mogliby nabyć wystawione na sprzedaż mieszkania. Bywa jednak, że bez obniżania drastycznie ceny nieruchomości, niektórzy właściciele szybko pozbywają się jej z zyskiem. Najczęściej korzystają w tym względzie z pomocy specjalistów. Jak profesjonalści organizują sprzedaż mieszkań?

Zdjęcia najważniejsze

Ogłoszenie o sprzedaży nieruchomości musi przyciągnąć skutecznie uwagę potencjalnego nabywcy. Dlatego tak ważne jest wykonanie dobrych zdjęć mieszkania i ustawienia właściwej miniatury dla ogłoszenia. Jeśli kupujący otworzy naszą ofertę sprzedaży nieruchomości, będzie to już połowa sukcesu. Zdjęcia muszą być wykonane w wysokiej rozdzielczości, muszą być ostre i przedstawiać najbardziej atrakcyjne części mieszkania.

Przed wykonaniem zdjęć można w odpowiedni sposób zaaranżować fotografowane pomieszczenia, przy wykorzystaniu tajników Home Stagingu.

Profesjonaliści wykorzystują Home Staging

Usługi Home Stagingu polegają na zastosowaniu chwytów marketingowych w sprzedaży mieszkań. Home Staging wykorzystuje różne techniki aranżacji i wizualizacji pomieszczeń, których celem jest podniesienie wartości prezentowanego mieszkania.

Właściwa konstrukcja ogłoszenia

Tworząc treść ogłoszenia należy postawić się na miejscu kupującego – czego będzie on szukał, jakie informacje są dla niego najważniejsze? Sprzedaż mieszkań u profesjonalistów ma ściśle obmyśloną strategię, dlatego też są one zbywane w krótkim czasie, po korzystnych dla właścicieli cenach.

[Sprzedaż mieszkań - www.ihouse.pl](http://www.ihouse.pl)