

Prezentare PREȚ

Etapele procesului de listare

**Pregătire și
cercetare**

**Stabilirea
motivației și a
obiectivelor**

**Studierea
planului de
marketing**

**Alegerea unui
agent
imobiliar**

**Stabilirea
prețului cerut**

Cum se alege un agent imobiliar ?



Cele mai bune servicii & plan de marketing

~~Cel mai ridicat preț de listare~~

Agentul nu controlează piața.

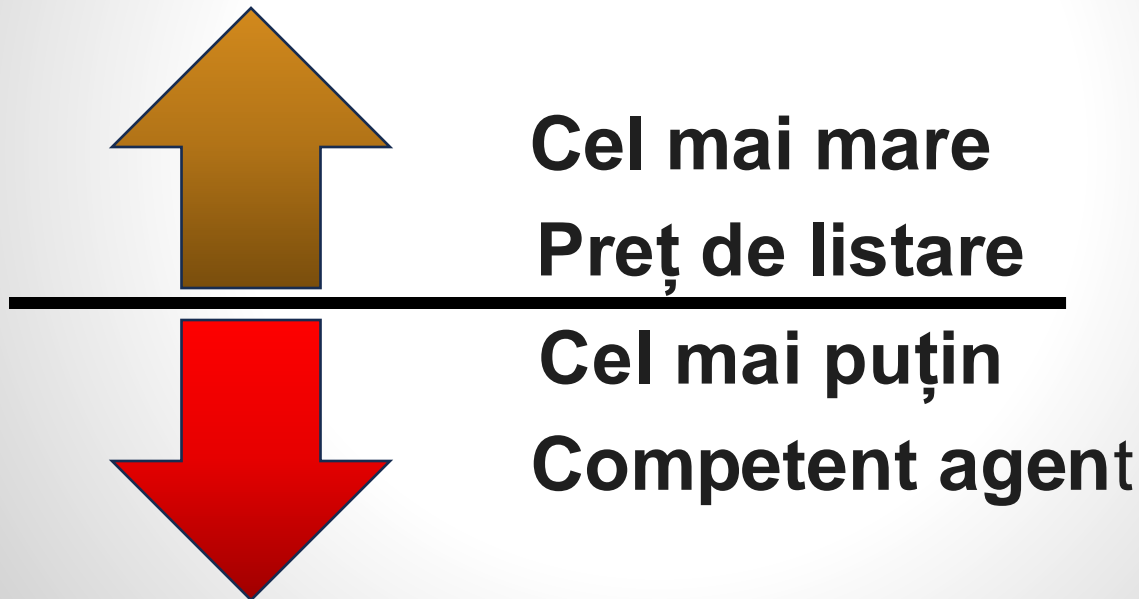
Nu alegeți niciodată un agent pornind de la preț.

Rolul agentului în stabilirea prețului

- ➔ Nu există un "preț exact" al unei proprietăți.
- ➔ Nu contează cât cred eu că "valorează" casa.
- ➔ Piața stabilește valoarea.
- ➔ Împreună stabilim prețul.
- ➔ Vă voi arăta o gamă de prețuri pentru case în zona dumneavoastră.

“Alt agent ar lista-o la un preț
mai mare.”

Evitați această greșeală des întâlnită



Cine, ce controlează?

Factor

Control

Locație



Implicită

Finanțare



Implicită

Marketing



Agent

Stare



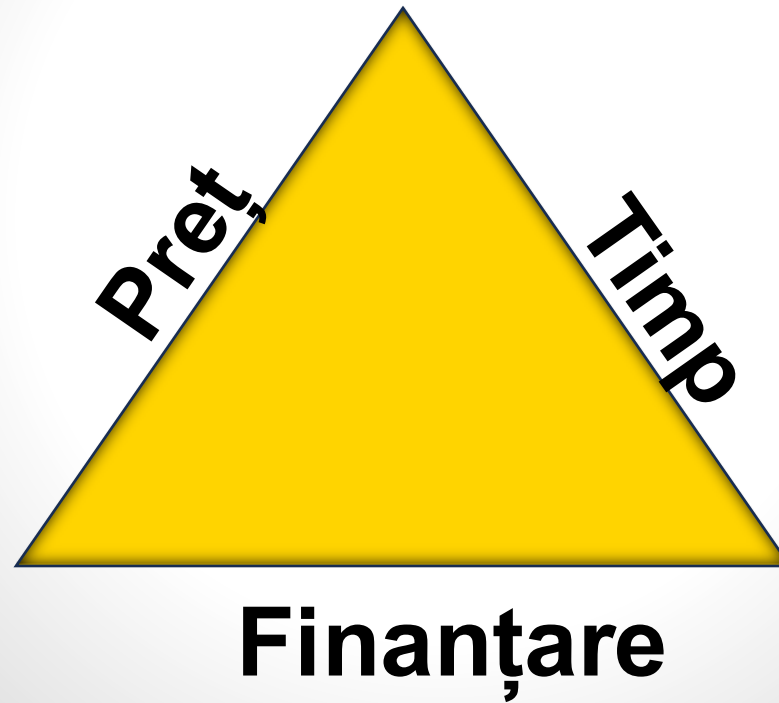
Proprietar

Preț



Proprietar

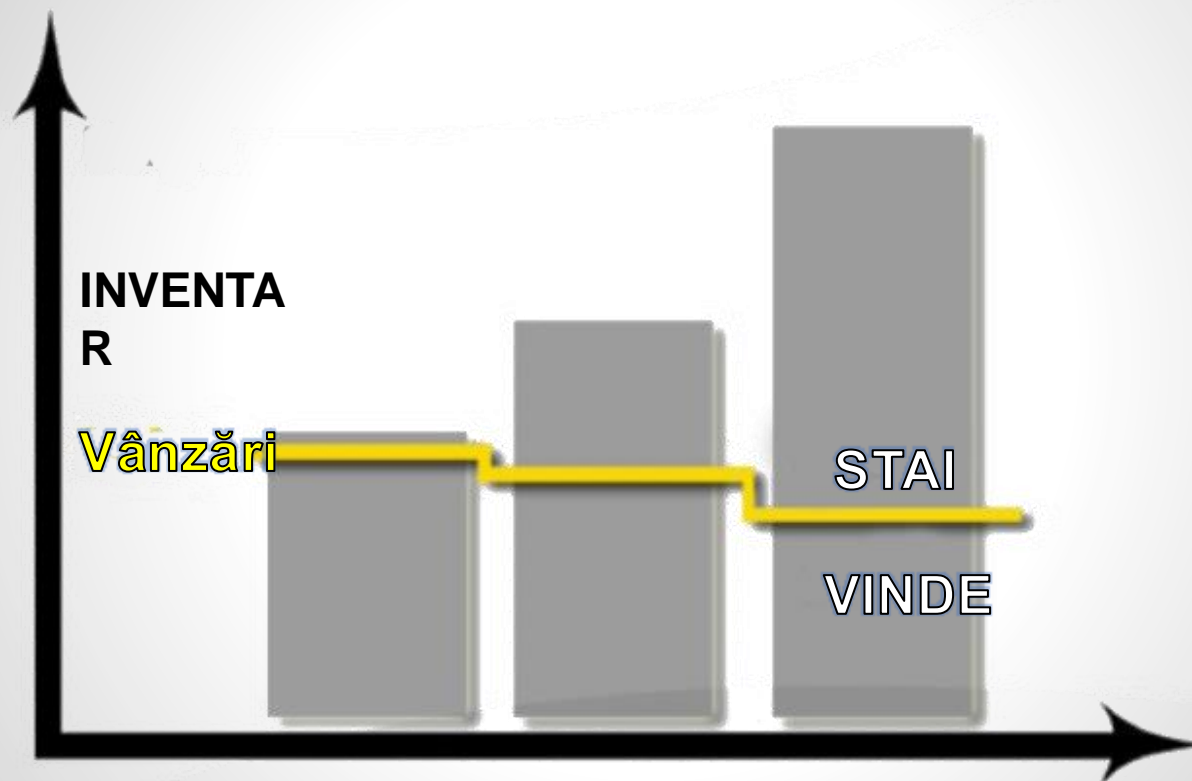
Elementele unei listări vandabile



„Avem nevoie de bani”

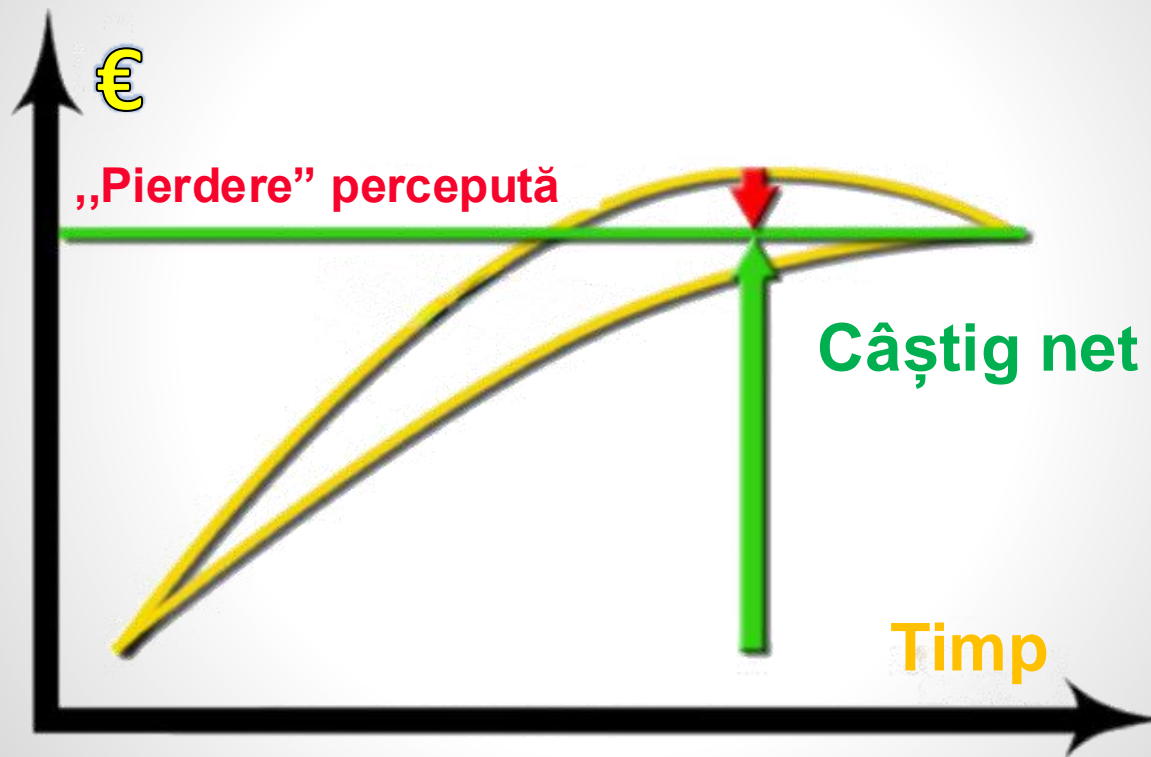


Evidența depășește vânzările

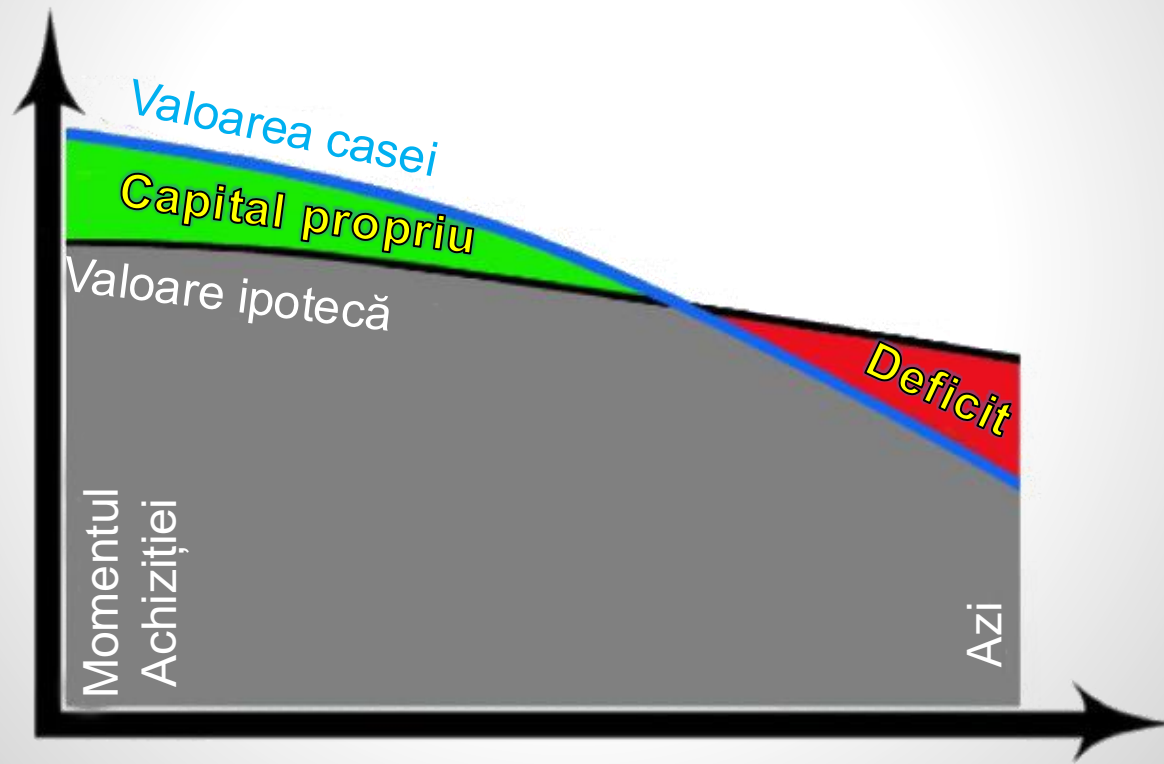


Atunci când evidența depășește vânzările,
trebuie să stabiliți prețul
la valoarea de piață pentru a VINDE.

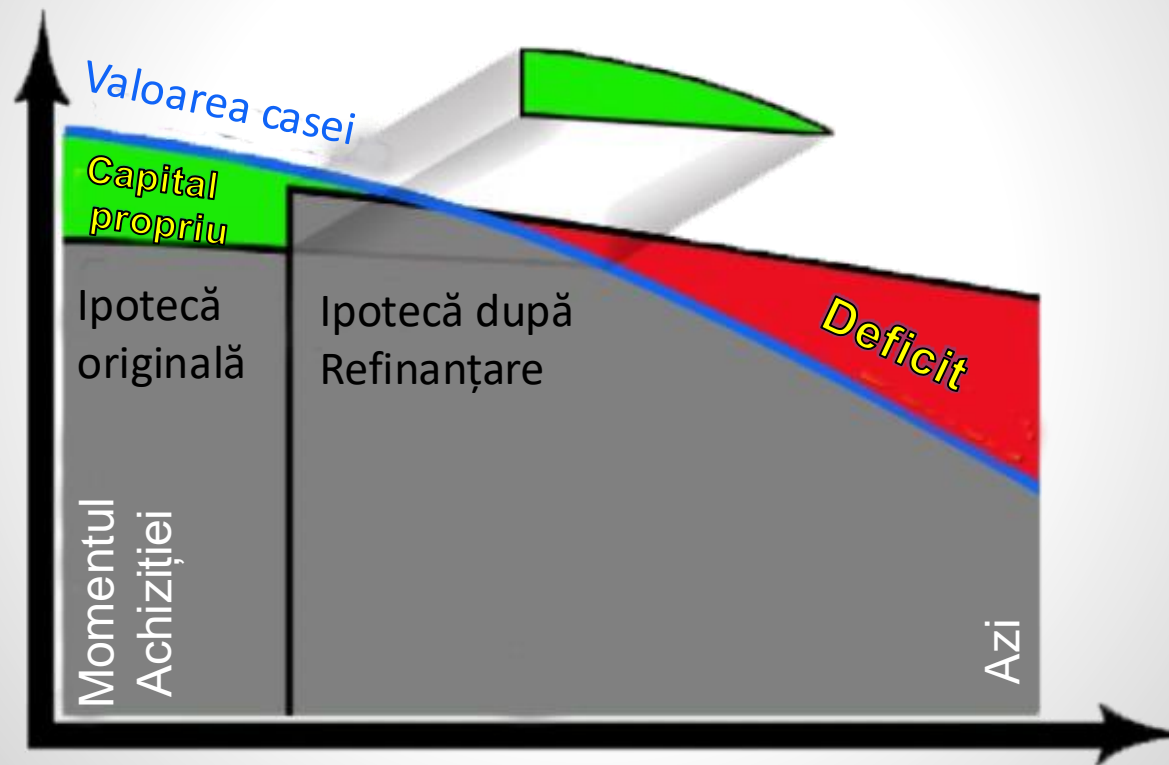
Concentrați-vă pe estimarea valorii nete



Vânzarea în lipsă



Vânzarea în lipsă prin refinanțare



Principii de evaluare



Costul
Suma plătită



Prețul
Suma cerută



Valoarea
Valoarea personală



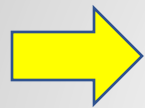
Valoarea de piață
Atrage mulți cumpărători și duce la
o vânzare într-un timp rezonabil

Criterii care stabilesc valoarea

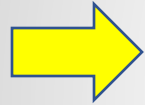


**Locația și mărimea justifică cea
mai mare parte din valoare.
Facilitățile contribuie mai puțin.**

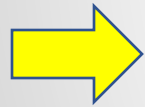
Cum stabilesc valoarea cumpărătorii?



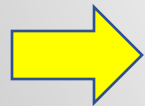
Cum ați stabilit valoarea atunci când ați cumpărat această casă?



Comparând-o cu altele care erau de vânzare la momentul respectiv ?



Cumpărătorii încă stabilesc valoarea unei case făcând comparații.



Când vă alegeți prețul, vă alegeți concurența

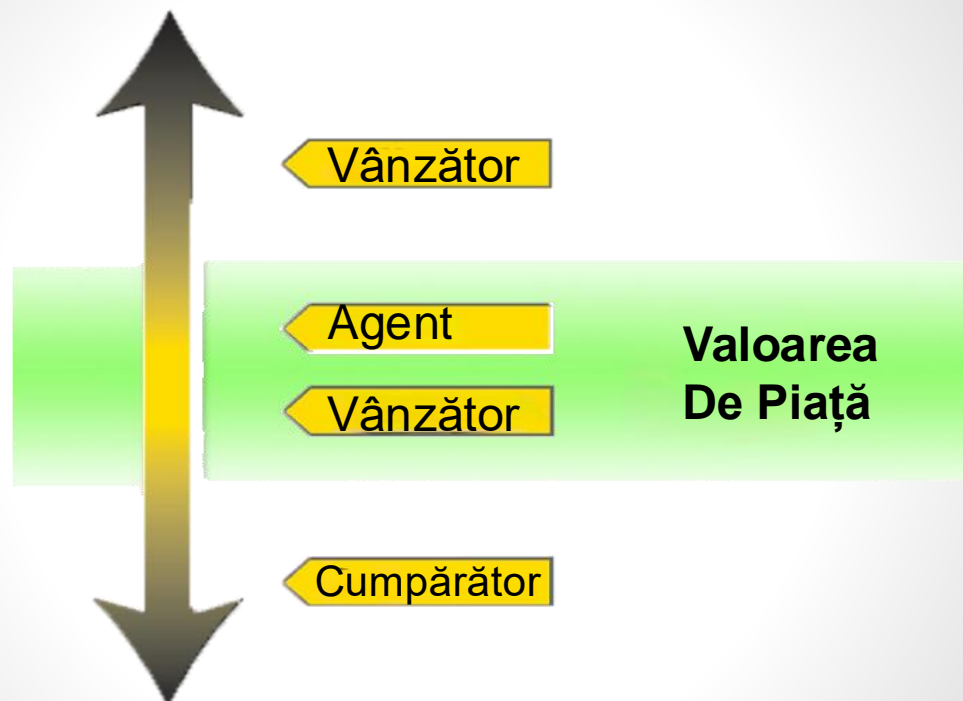
Piața stabilește valoarea

Analiza Comparativă de Piață							
Expirate							
Address	SF	BR	Bth	Gar	DOM	Features	Price
De Vănzare							
Address	SF	BR	Bth	Gar	DOM	Features	Price
Vândute							
Address	SF	BR	Bth	Gar	DOM	Features	Price

Alegeți rezultatul
dorit...

Apoi puneți prețul
Corespunzător.

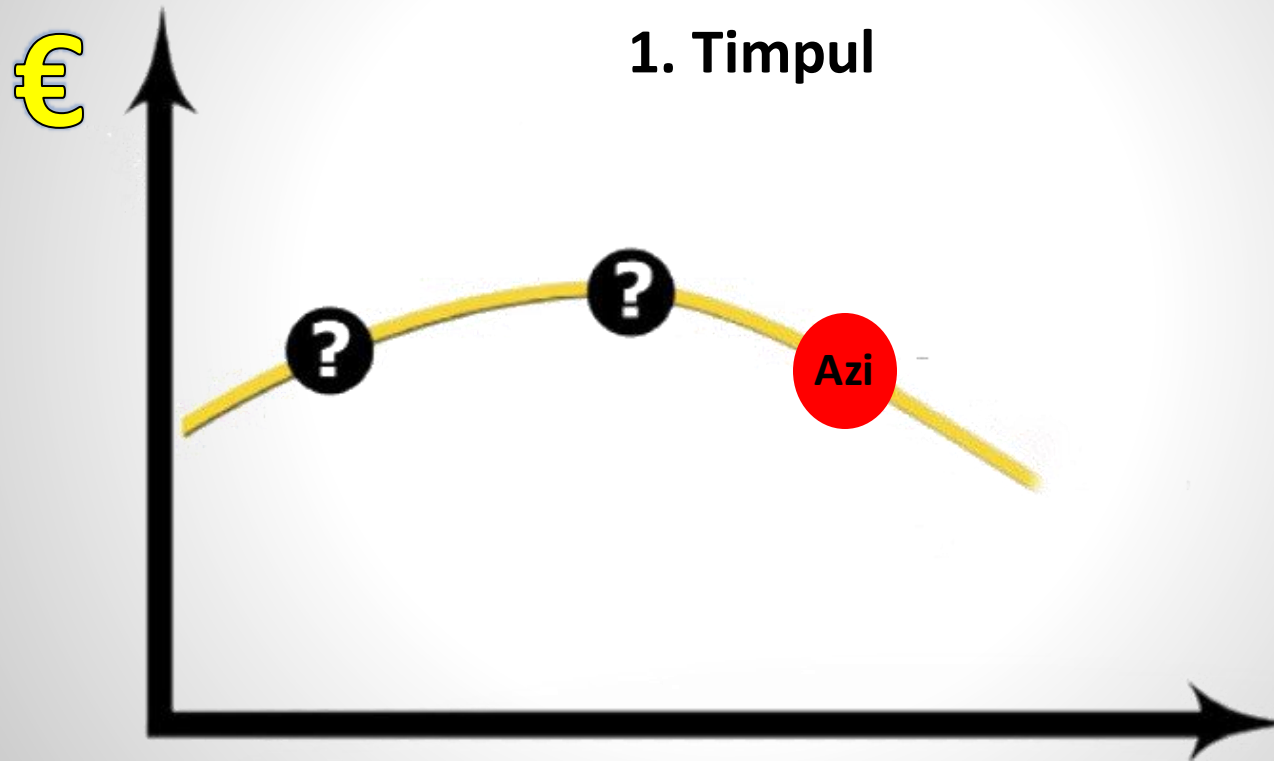
Opinii despre valoare



**Opinia pieței poate să nu fie favorabilă,
dar ea nu e niciodată greșită.**

“A fost evaluată cu mai mult”

Trei factori afectează validitatea unei evaluări:



“A fost evaluată cu mai mult”

Trei factori afectează validitatea unei evaluări:

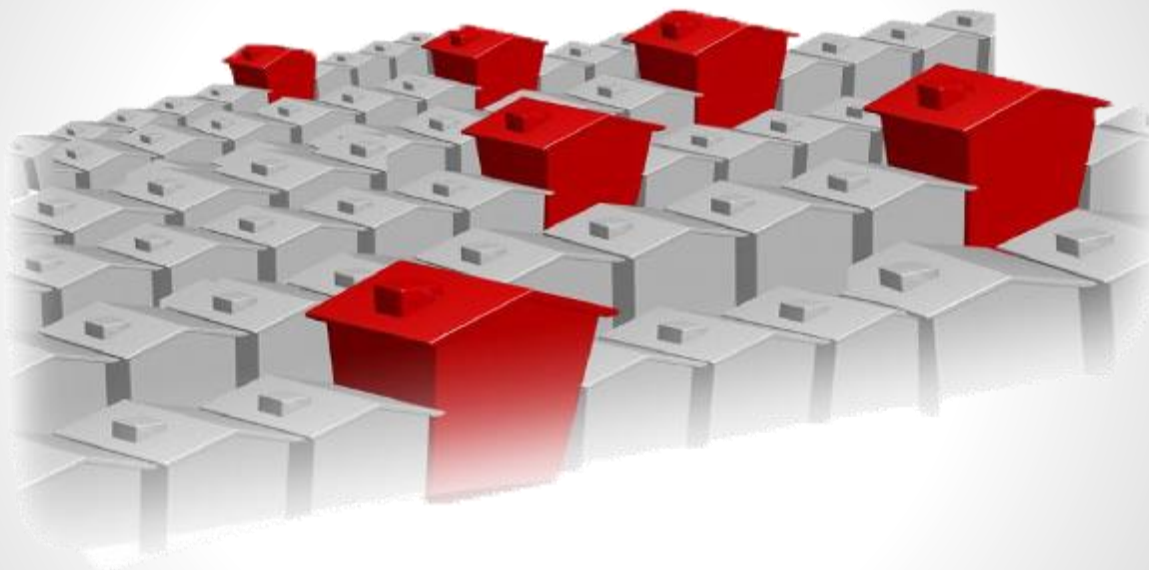
2. Motivul



“A fost evaluată cu mai mult”

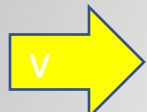
Trei factori afectează validitatea unei evaluări:

3. Comparabilele

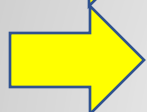


**Proprietățile comparabile au aceleași
locații, dimensiuni, condiții și facilități?**

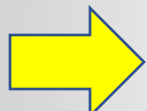
Valoarea îmbunătățirilor



- Când s-au făcut îmbunătățirile?



- La momentul respectiv intenționați să vindeți sau să rămâneți?



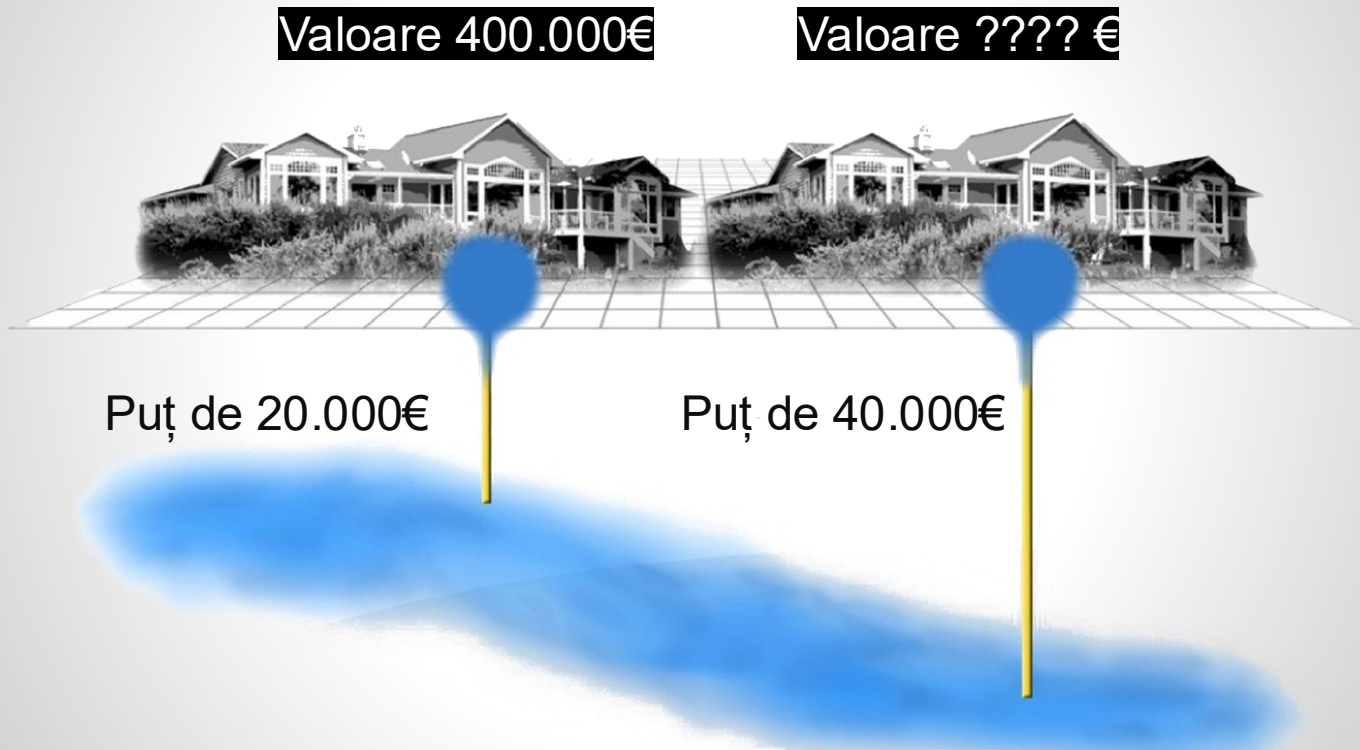
- Dacă ați fi știut atunci că veți vinde azi, ați mai fi făcut acele îmbunătățiri?



- Dacă îmbunătățirile ar fi eliminate, ce procent din cumpărătorii de azi le-ar efectua și v-ar plăti suplimentar pentru ele?

Valoarea îmbunătățirilor

Principiul substituției



Valoarea nu e stabilită de ce facilități are un proprietar, ci din ce obține un cumpărător din acele facilități.

„Casa noastră e mai bună.“

Descreștere



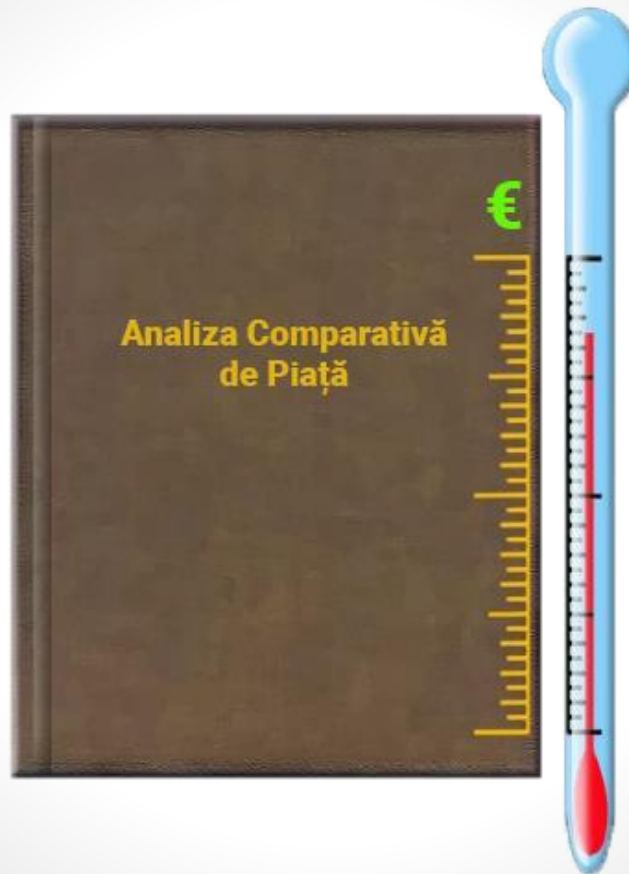
Valoarea unei case mai mari descrește,
dacă e înconjurată de case mai mici.

Creștere



Valoarea unei case mai mici crește,
dacă e înconjurată de case mai mari.

„Vrem să testăm piața.”



Analiza Comparativă de Piață **ESTE** testul.

Influențe Interne asupra Valorii



Locație
Mărime
Facilități
Condiție

Influențe Externe asupra Valorii

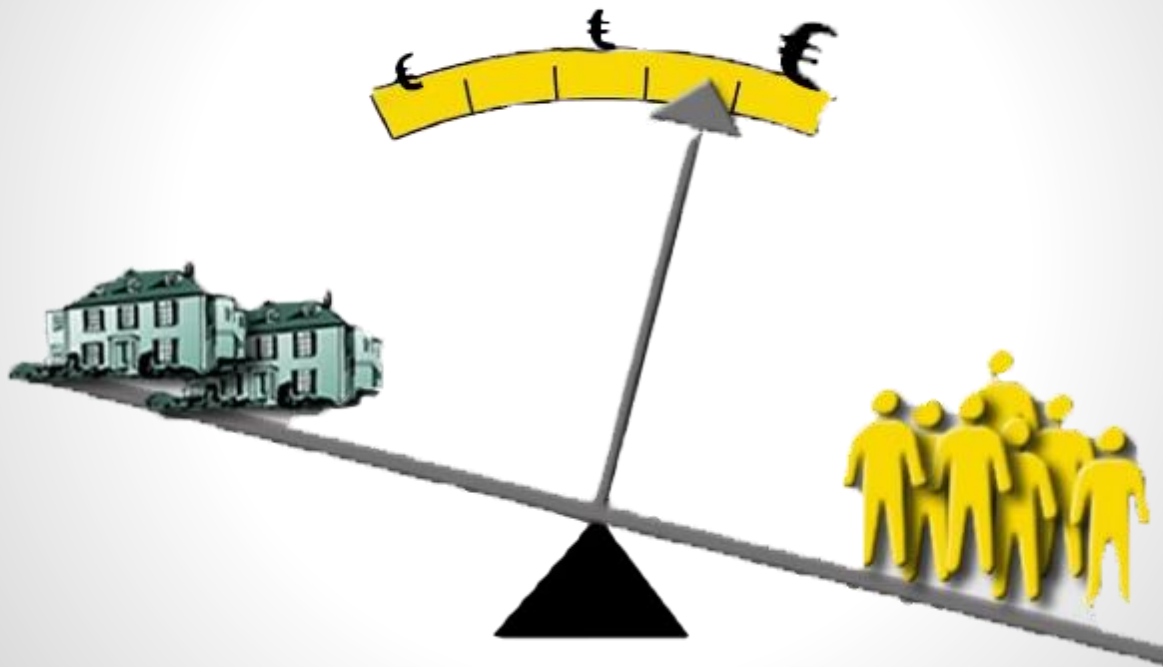


Rata dobânzilor
O nouă listare
Concurența din zonă
Economia locală
Ofertele dezvoltatorilor
Prețul caselor vecine

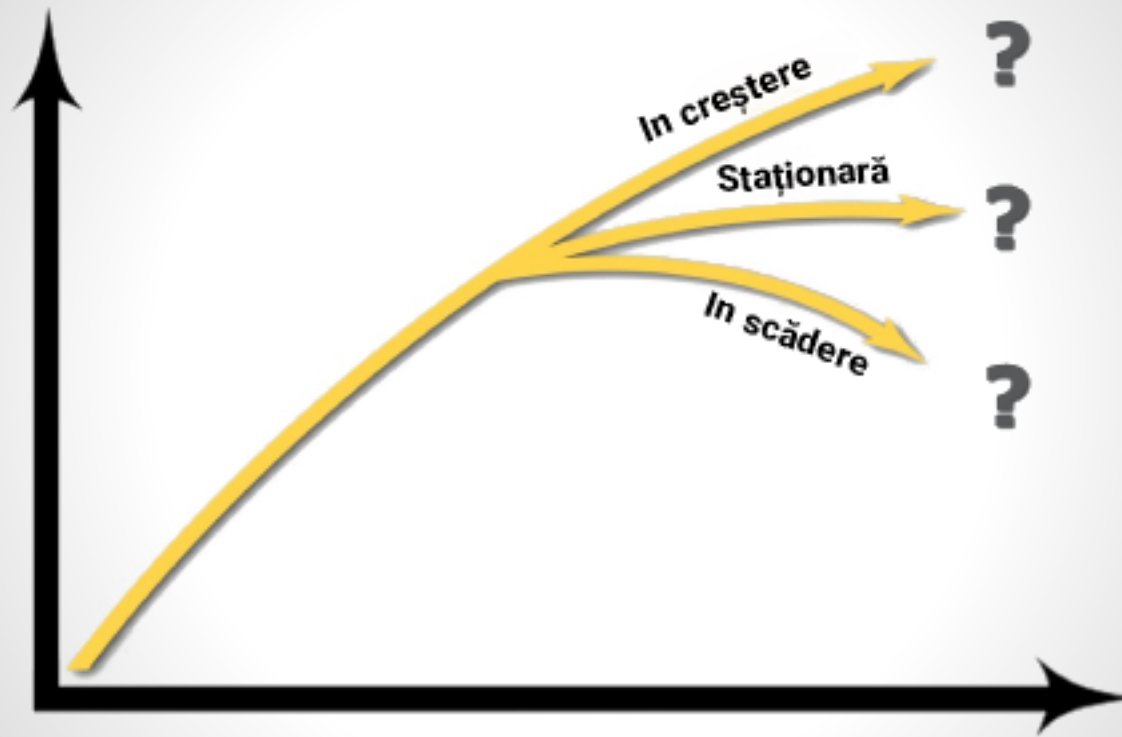
O piață a Cumpărătorului



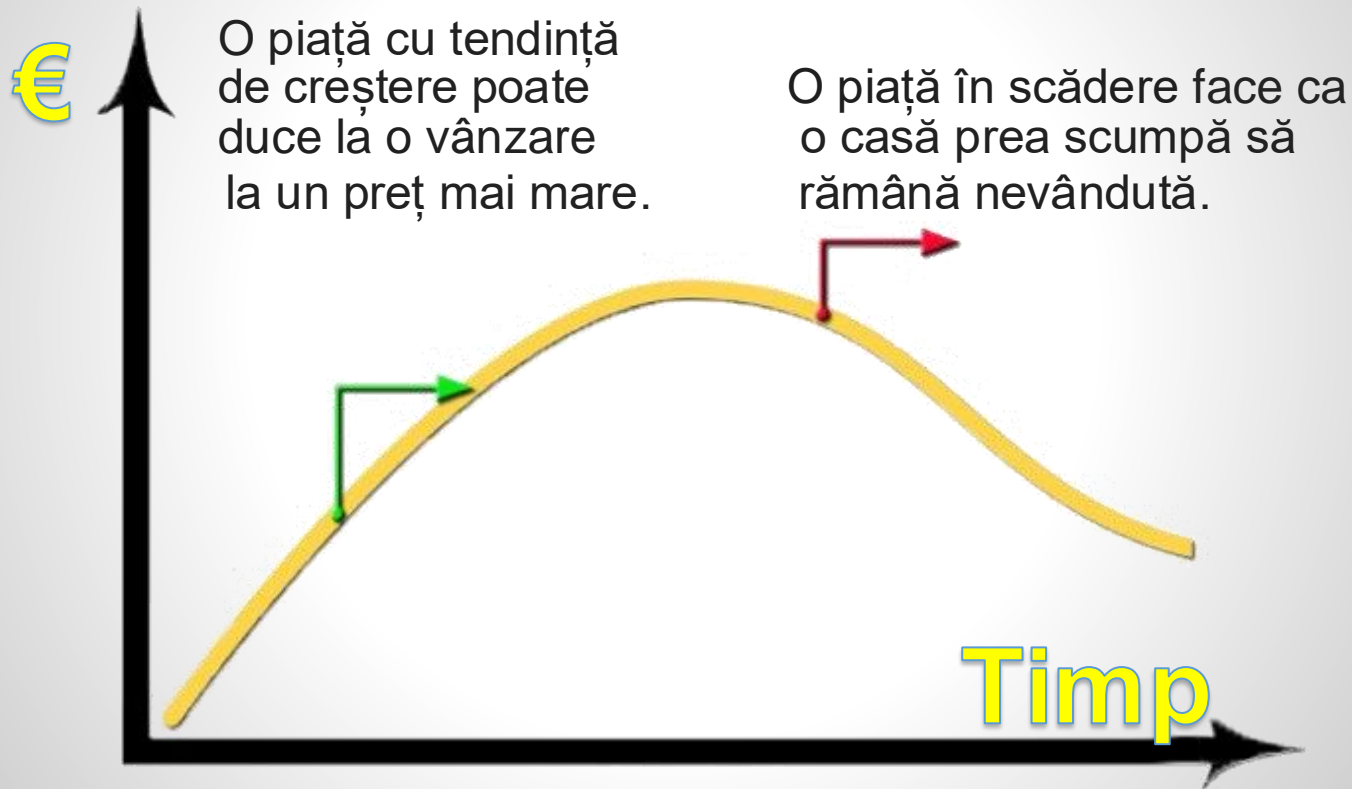
O piață a Vanzătorului



Care este tendința pieței?

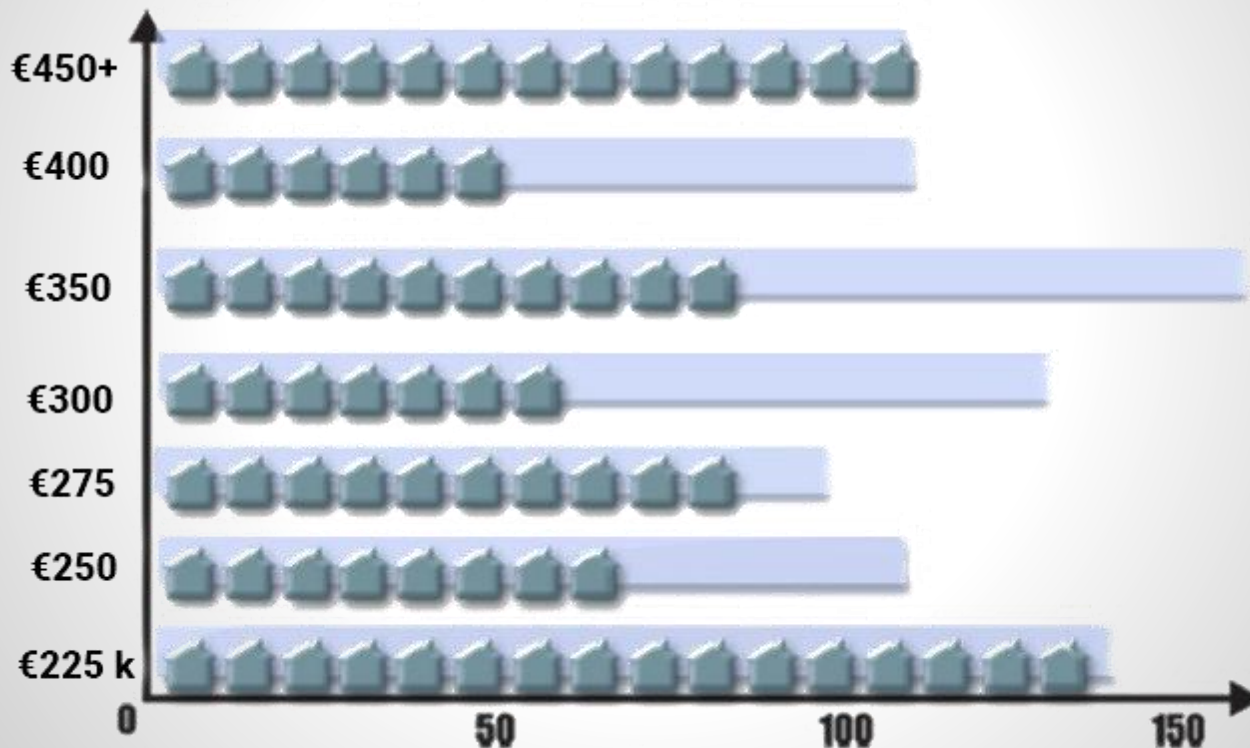


Stabilirea prețului când piața variază



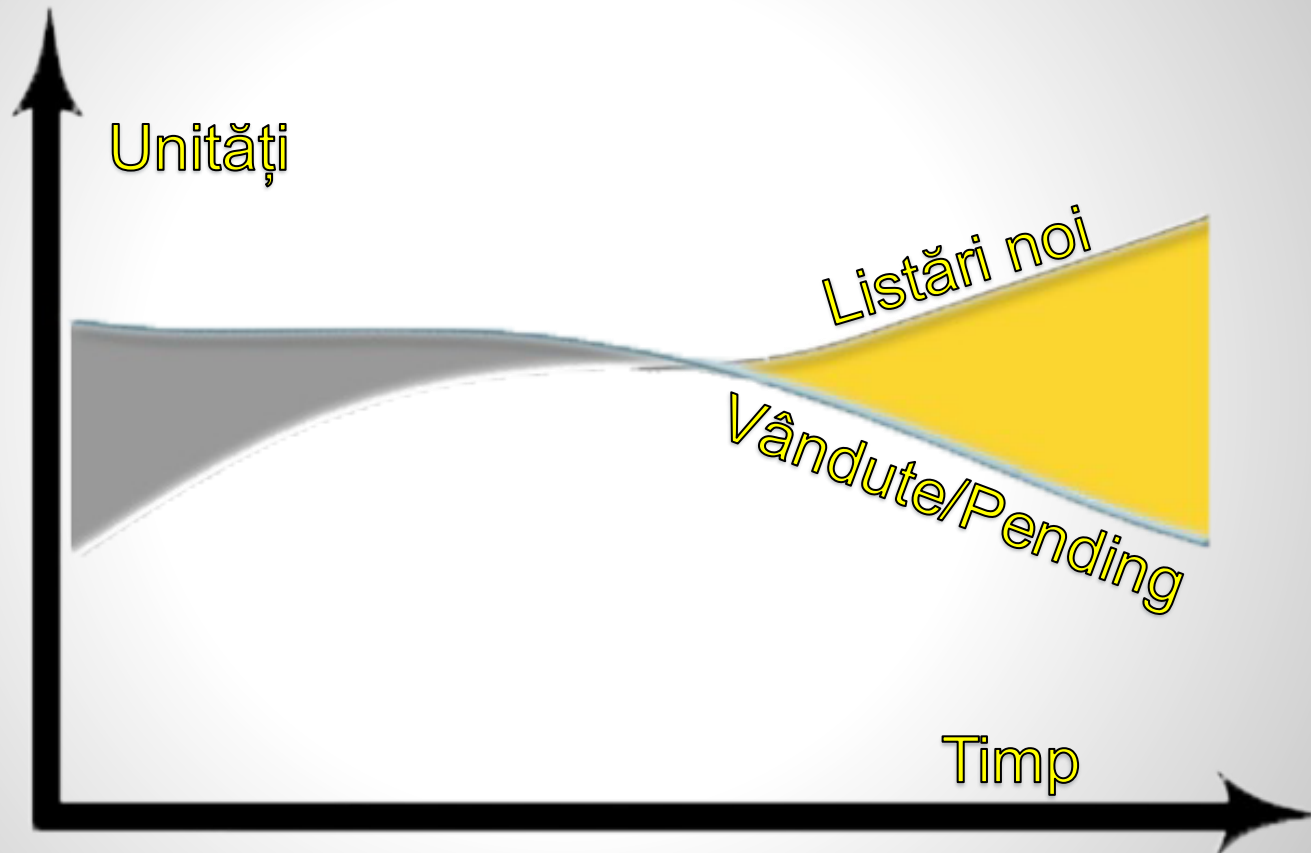
Concurența în funcție de preț

Case concurente de vânzare



Zile pe piață

Listări vs Vânzări



Numărul de noi listări îl depășește pe cel al proprietăților vândute/în așteptare = risc de supraevaluare.

Rata de absorbție

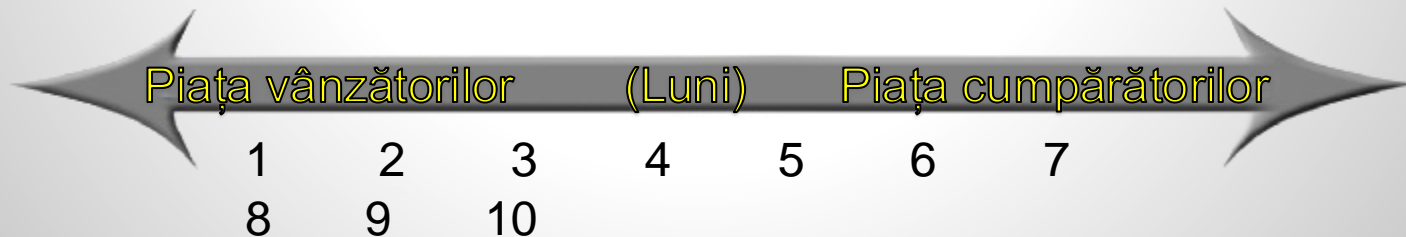
Prețul de vânzare al caselor pe un anumit segment de piață

$$\boxed{} \div \boxed{} = \boxed{}$$

X vânzări lunare X luni vânzări lunare

$$\boxed{} \div \boxed{} = \boxed{}$$

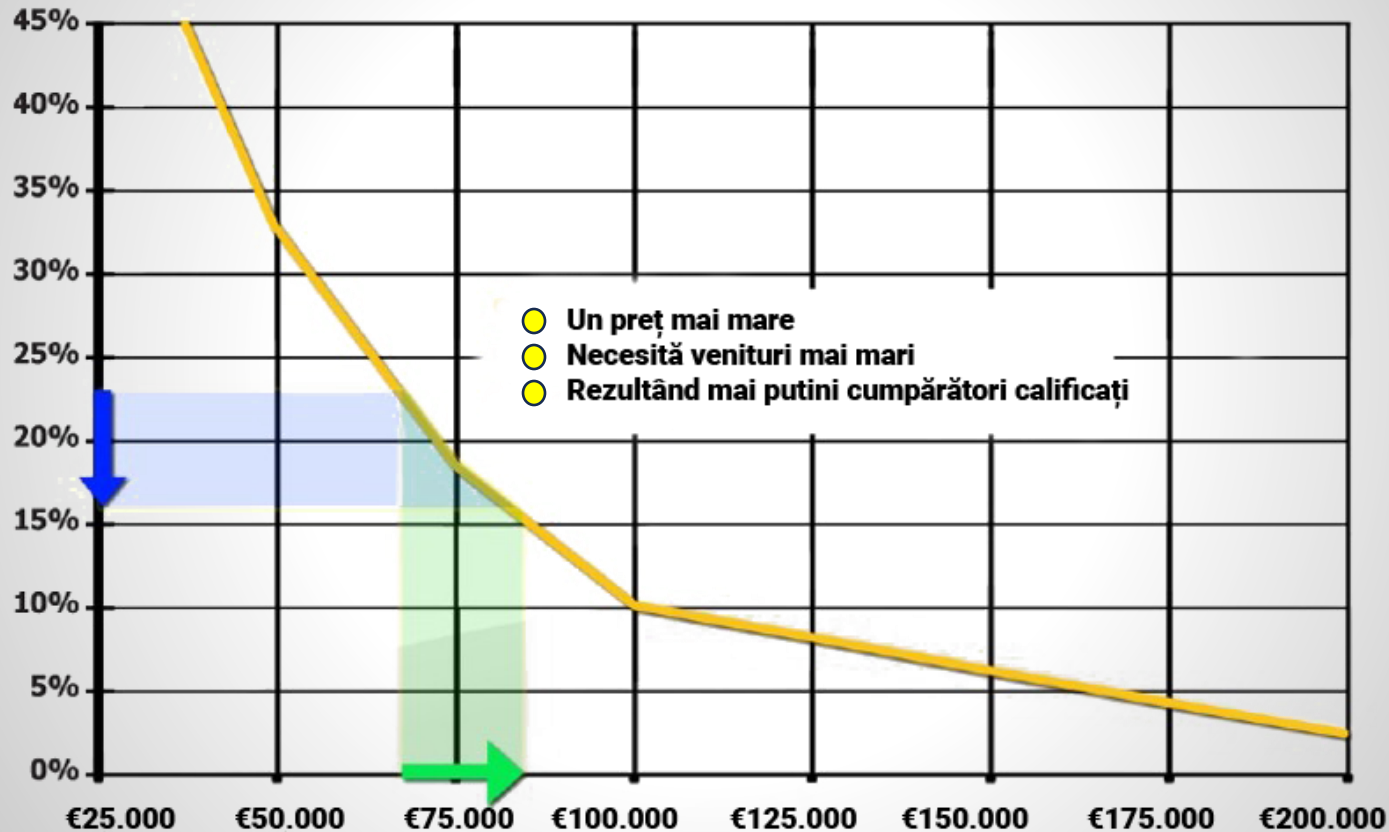
Inventar actual Vânzări lunare Luni de inventar



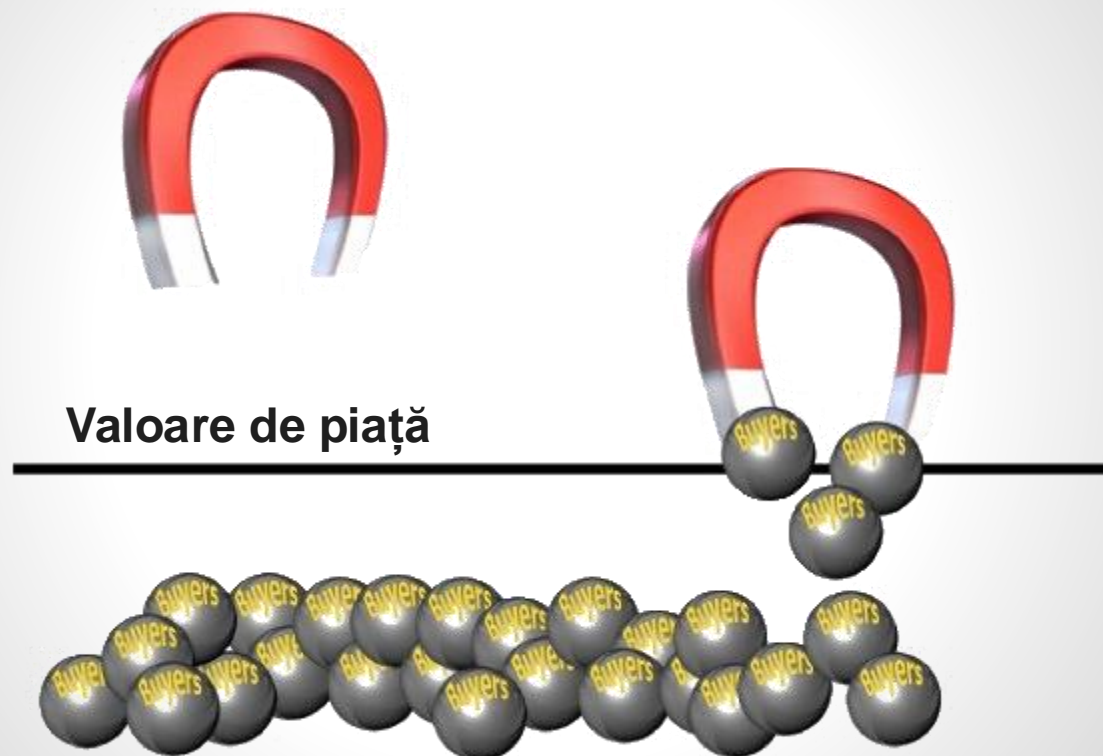
Casele cu un preț mai apropiat de valoarea de piață se vând primele.

Cerințe financiare

Populație vs. Venit



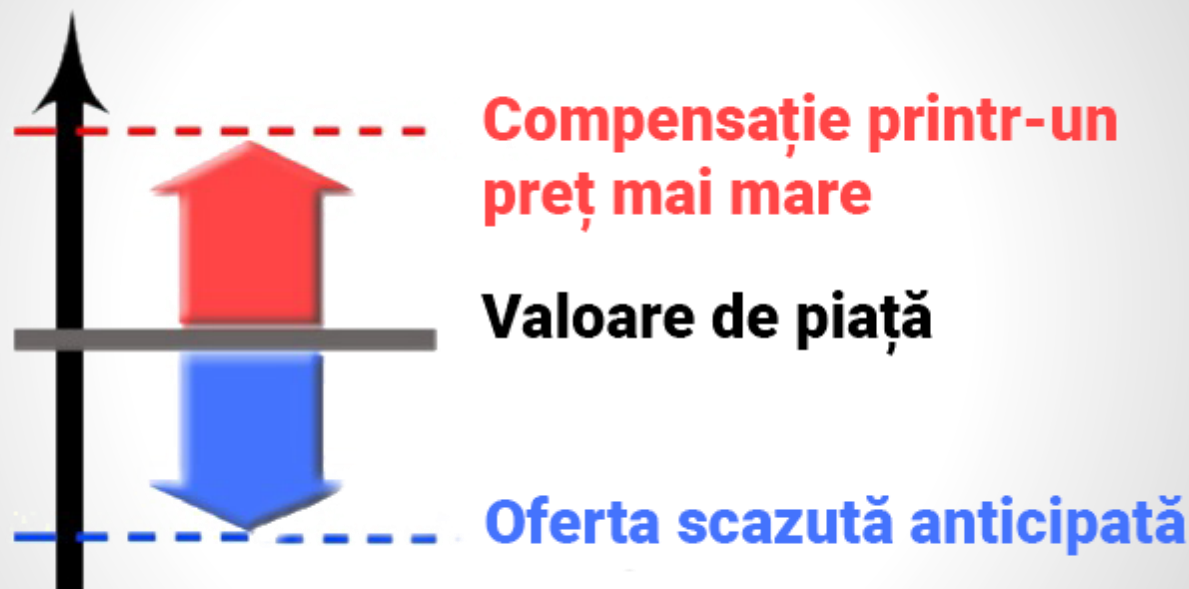
Prețul este ca un magnet



Un preț mai apropiat de valoarea de piață atrage mai mulți cumpărători.

Stabilirea codependentă a prețului

Stabilirea unui preț mai mare în anticiparea unei oferte mai mici



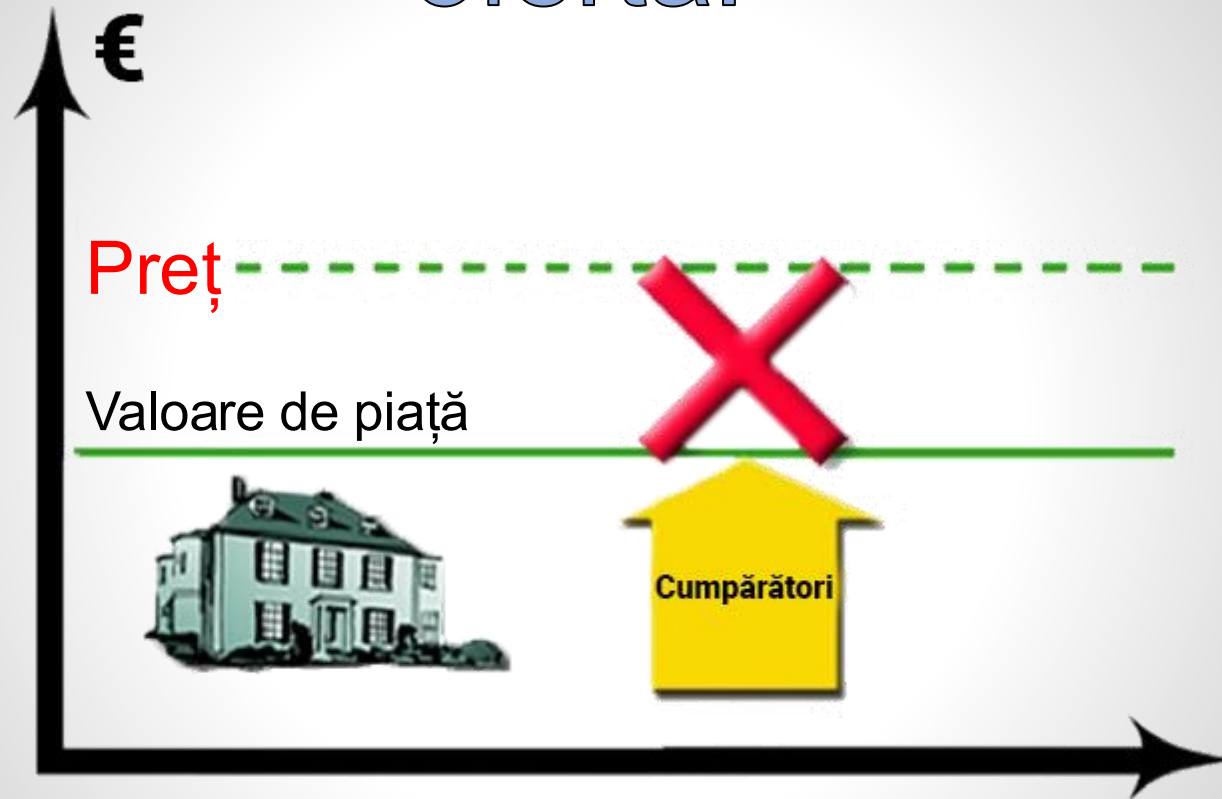
Eforturile de marketing se vor dovedi inutile dacă vizați cumpărătorul greșit.

Listarea cu efect de Pinball



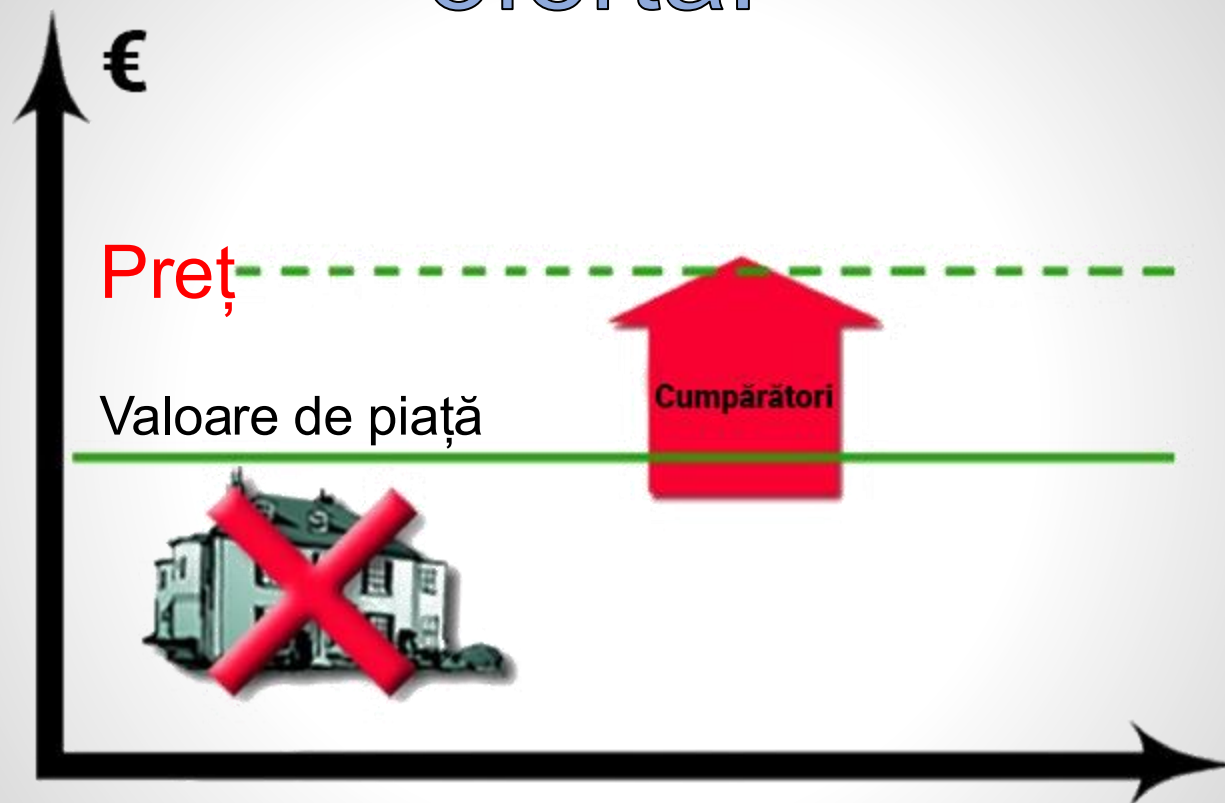
Cumpărătorii vor "sări" de la o casă supraevaluată, către alte locuințe devenite mai atractive.

“Ei pot întotdeauna face o ofertă.”



Cumpărătorii potriviți nu vor vedea casa dumneavoastră.

„Ei pot întotdeauna face o ofertă.”



Cumpărătorii greșiți nu vor dori să cumpere casa dumneavoastră.

Căutarea pe Internet a Cumpărătorului

The image shows a real estate search interface with the following filters:

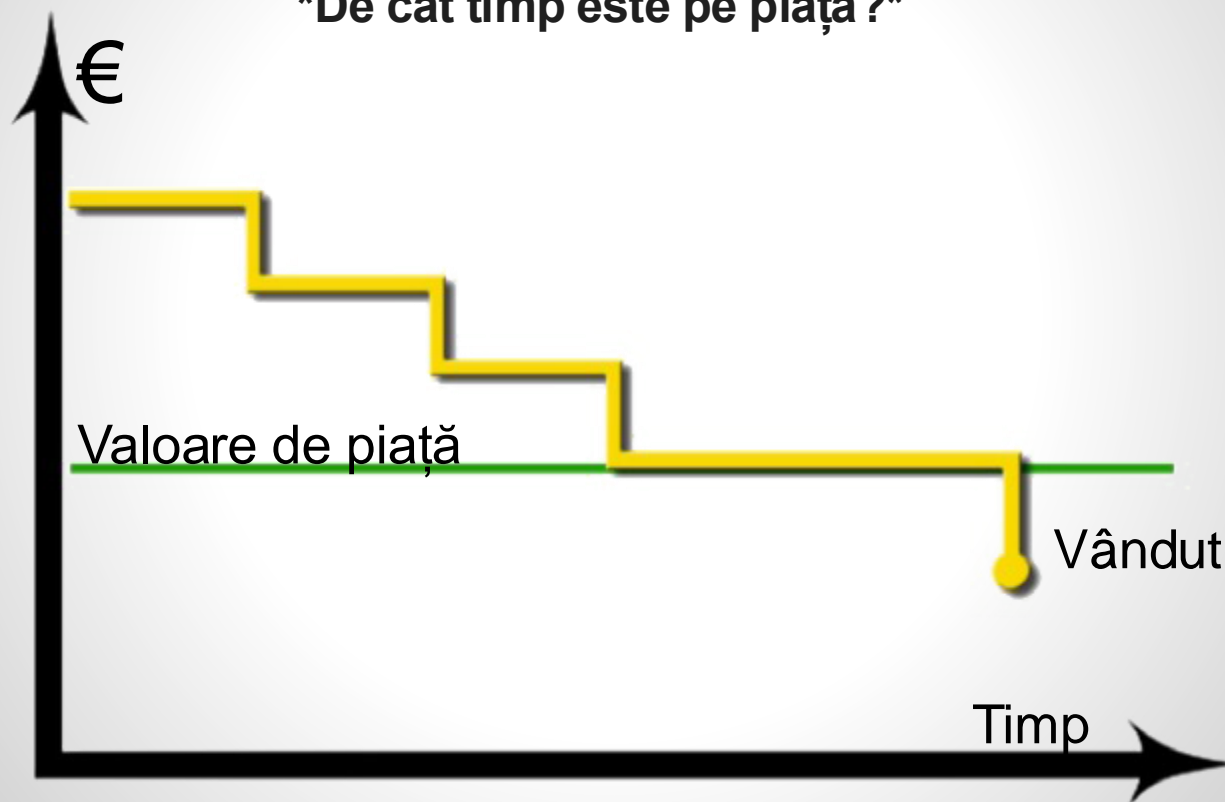
- Tip proprietate:** Apartamente
- Tip tranzacție:** De vânzare
- Preț vânzare:** de la (dropdown), până la (dropdown with values: 10.000 €, 20.000 €, 25.000 €, 30.000 €, 35.000 €, 40.000 €, 45.000 €)
- Nr. camere:** Oricâte (button), 1 (input)
- Etaj:** de la (dropdown)
- Nr. băi:** Oricâte (button), 1 (input), 2 (input), 3+ (input)
- Suprafață utilă:** de la (dropdown), până la (dropdown)

În cazul în care casa dvs. are un preț cu 1 dolar mai mare decât parametrii de căutare stabiliți de cumpărător, ea va fi exclusă de la căutare.

„Reducerea prețului.”

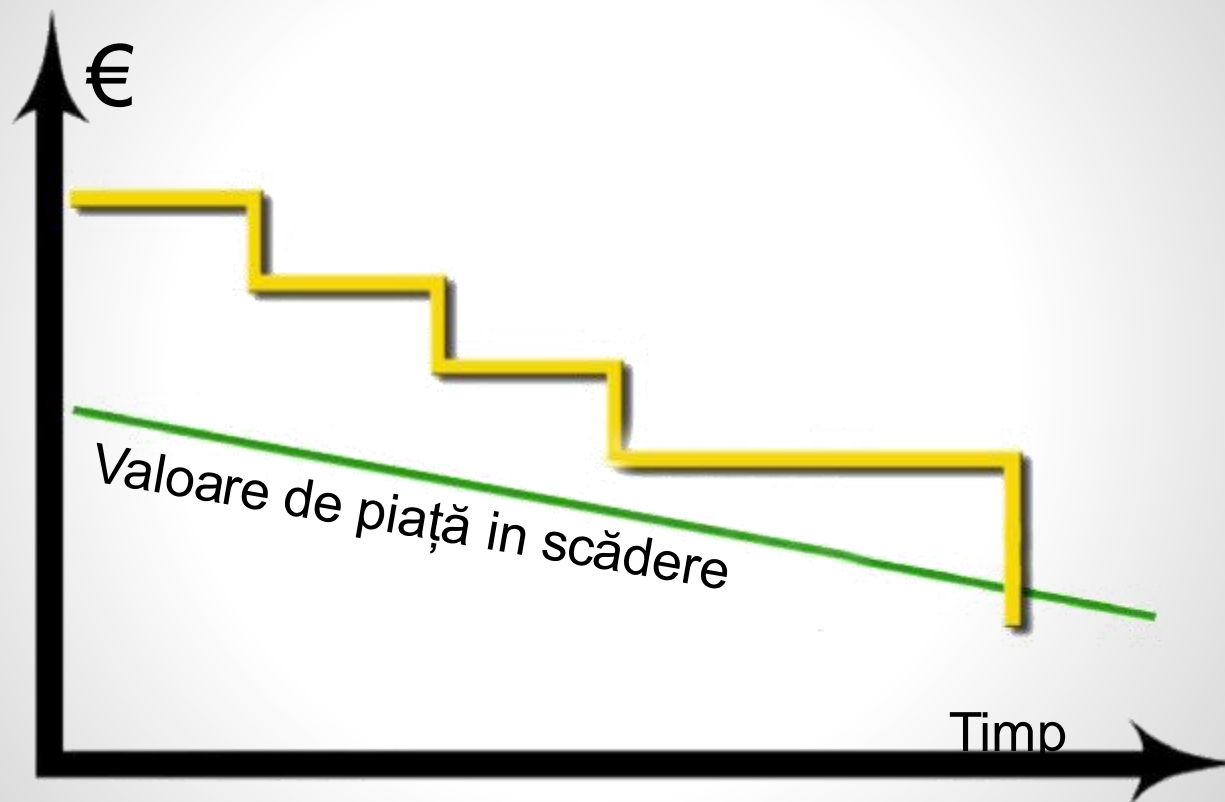
Una din primele întrebări puse de un cumpărător este:

De cât timp este pe piață?



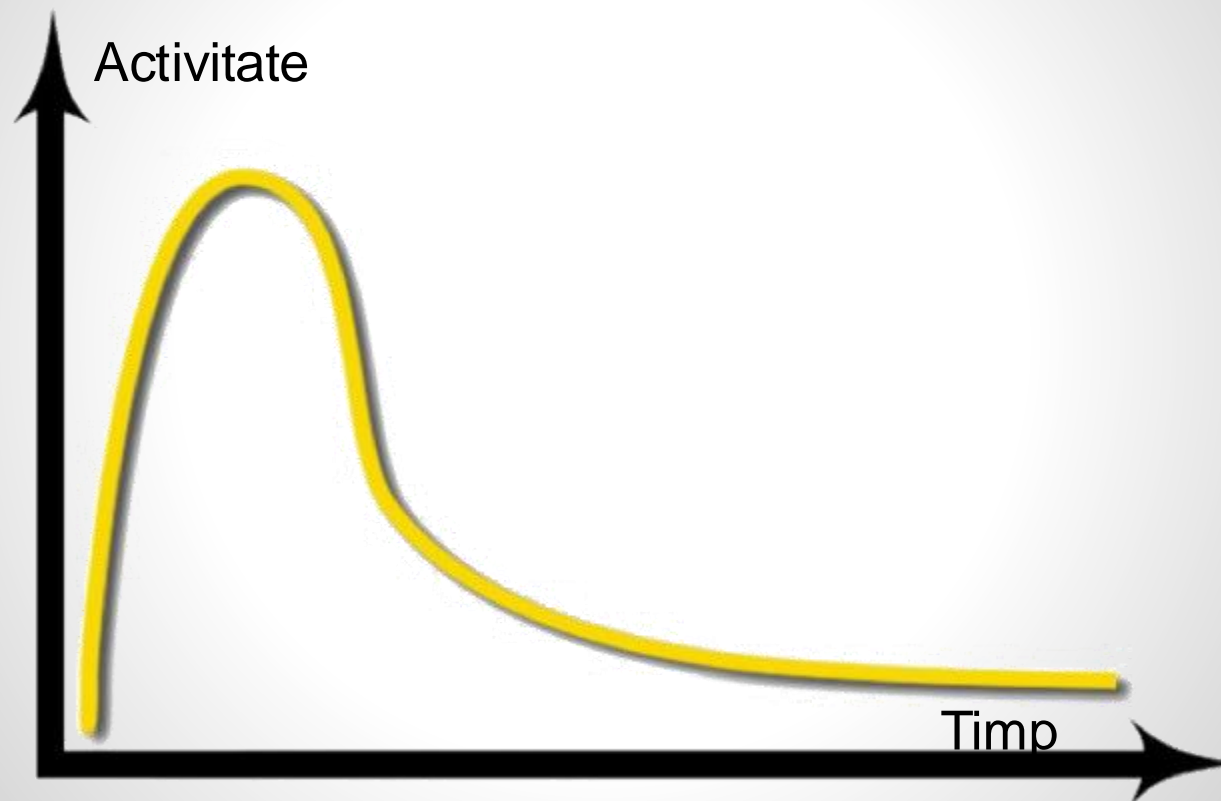
Reducerile succesive de preț reduc încrederea cumpărătorului în casa dvs.

„Reducerea prețului.”



**Pe o piață în scădere,
reducerile succesive de preț pot să nu fie eficiente.**

„Am putea încerca câteva săptămâni?”



Nu vă supraevaluați casa în timpul unei activități intense, doar ca să scădeți prețul după ce cumpărătorii au dispărut.

Evidența vizionării proprietăților

Address: _____

Date:	Time:	Company/Agent:
May 7	10:00	John Smith/ABCD Realty
May 8	11:00	Mary Jones/Your Neighborhood Realty
May 9	12:15	Steve Johnson/XYZ Real Estate Company
May 11	9:30	Carl Thompson/ABCD Realty
May 12	10:00	Brenda Lewis/Lewis Realty Inc.
May 14	10:30	John Smith/ABCD Realty
May 15	2:00	David Jansen/Local Company Realty
May 16	4:30	Steve Johnson/XYZ Real Estate Company
May 18	3:15	Steve Johnson/XYZ Real Estate Company
May 20	10:30	John Smith/ABCD Realty
June 5	11:00	Tracy Thompson/Lewis Realty Inc.
June 7	1:15	John Smith/ABCD Realty
June 9	1:30	Brenda Lewis/Lewis Realty Inc.
June 11	2:00	Sharon Alexander/Sharon Alexander Realtors
June 16	5:30	Brenda Lewis/Lewis Realty
June 21	3:30	Mary Jones/Your Neighborhood Realty
June 24	10:00	Steve Johnson/XYZ Real Estate Company
July 5	11:15	Tracy Thompson/Lewis Realty Inc.
July 9	11:30	David Jansen/Local Company Realty
July 13	11:00	Kelly Simpson/ABCD Realty
July 14	1:15	Tracy Thompson/Lewis Realty Inc.
July 26	12:00	Steve Johnson/XYZ Real Estate Company
Aug 7	9:00	Mary Jones/Your Neighborhood Realty
Aug 12	4:30	Kelly Simpson/ABCD Realty
Aug 23	3:00	Sharon Alexander/Sharon Alexander Realtors
Aug 30	2:45	Brenda Lewis/Lewis Realty Inc.
Sept 1	3:15	John Smith/ABCD Realty
Sept 10	11:30	Sharon Alexander/Sharon Alexander Realtors
	11:45	Steve Johnson/XYZ Real Estate Company

Majoritatea vizionărilor au loc în primele săptămâni de la punerea pe piață. Este important ca prețul să fie corect în această perioadă.

„ Mutarea într-o zonă mai scumpă.

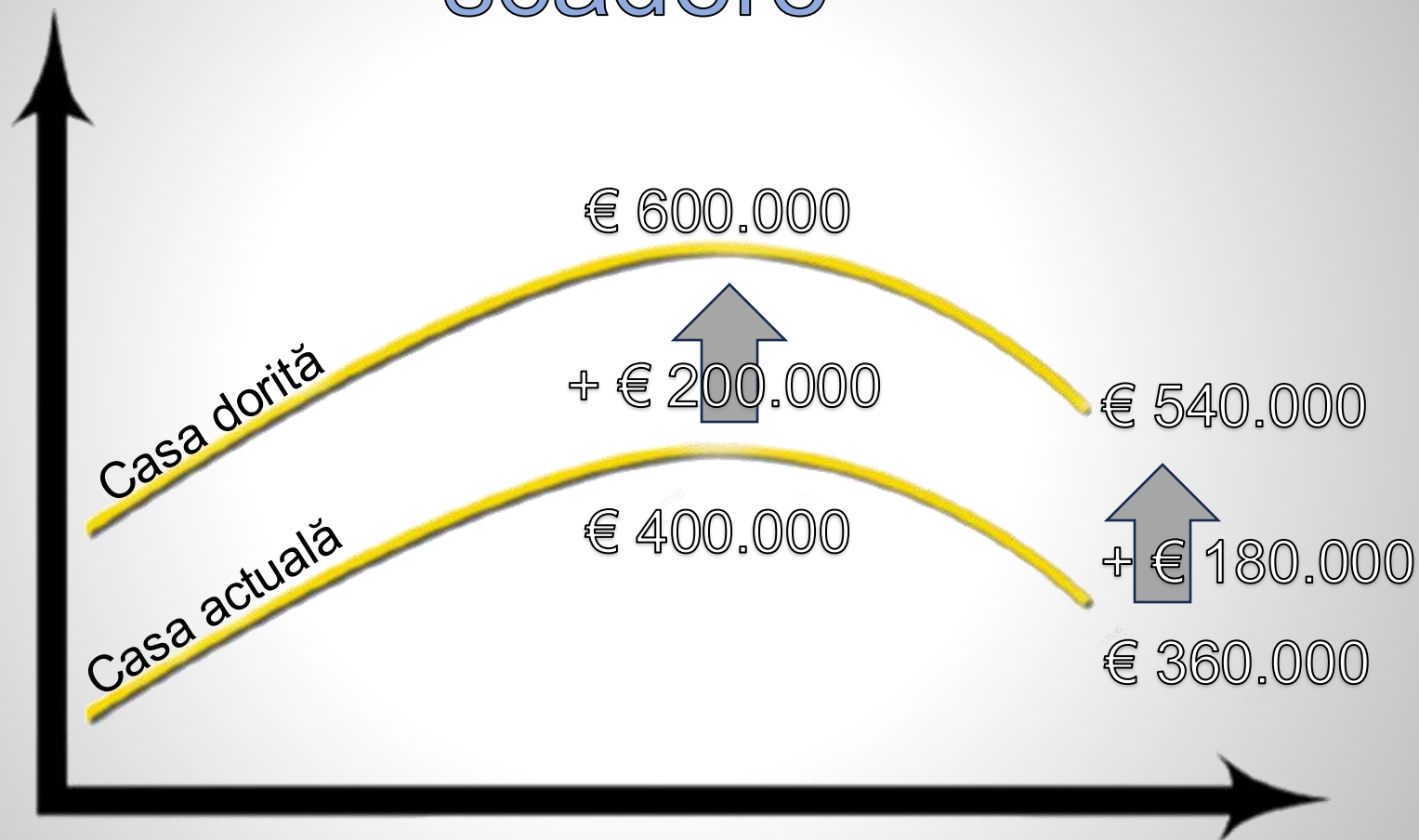


Destinația nu determină valoarea.

Avantajele unei evaluări corecte

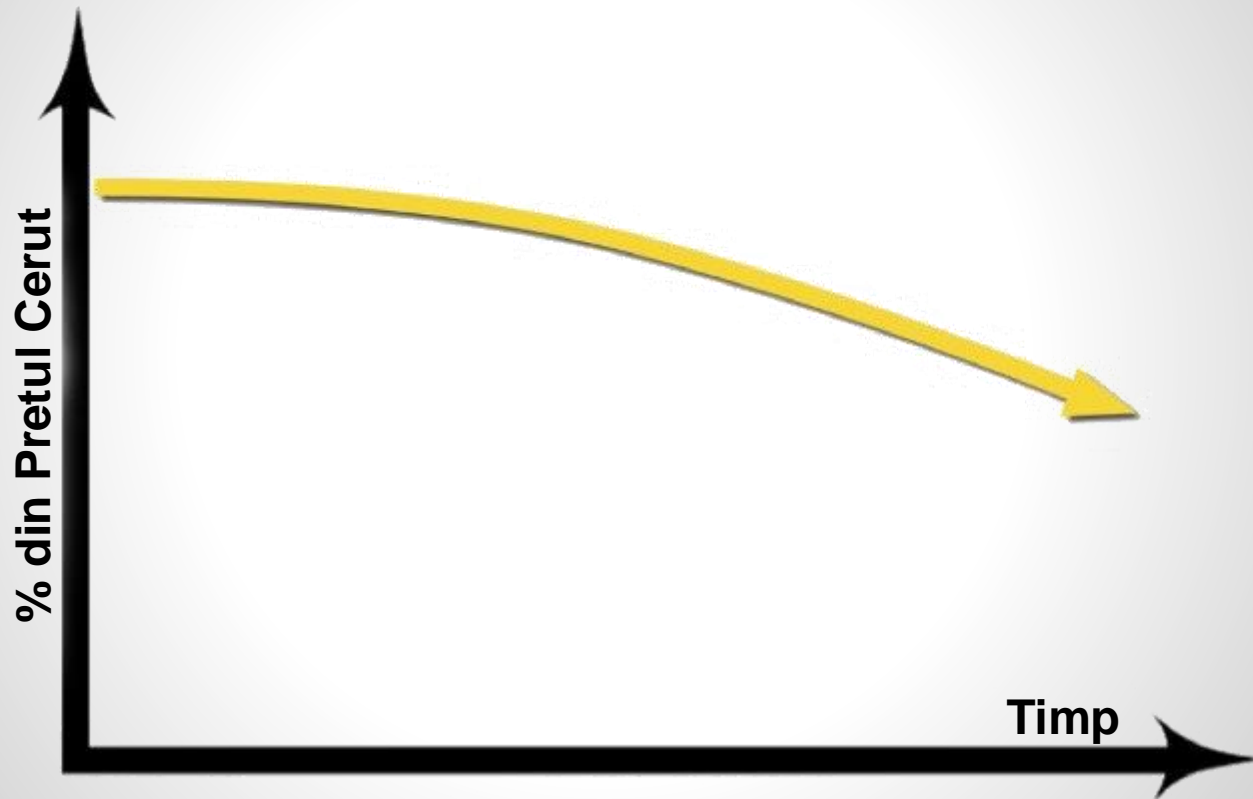
- ☐ •Mai puține neplăceri
- ☐ •Vânzare mai rapidă
- ☐ •Răspuns mai prompt al agentului de vânzări
- ☐ •Răspuns mai prompt pe Internet
- ☐ •Reacții mai bune la reclame
- ☐ •Evitarea aspectului uzat dat de vizionări repetate
- ☐ •Oferte mai bune
- ☐ •Mai **MULȚI** bani pentru vânzători

Cumpărarea într-o piață în scădere

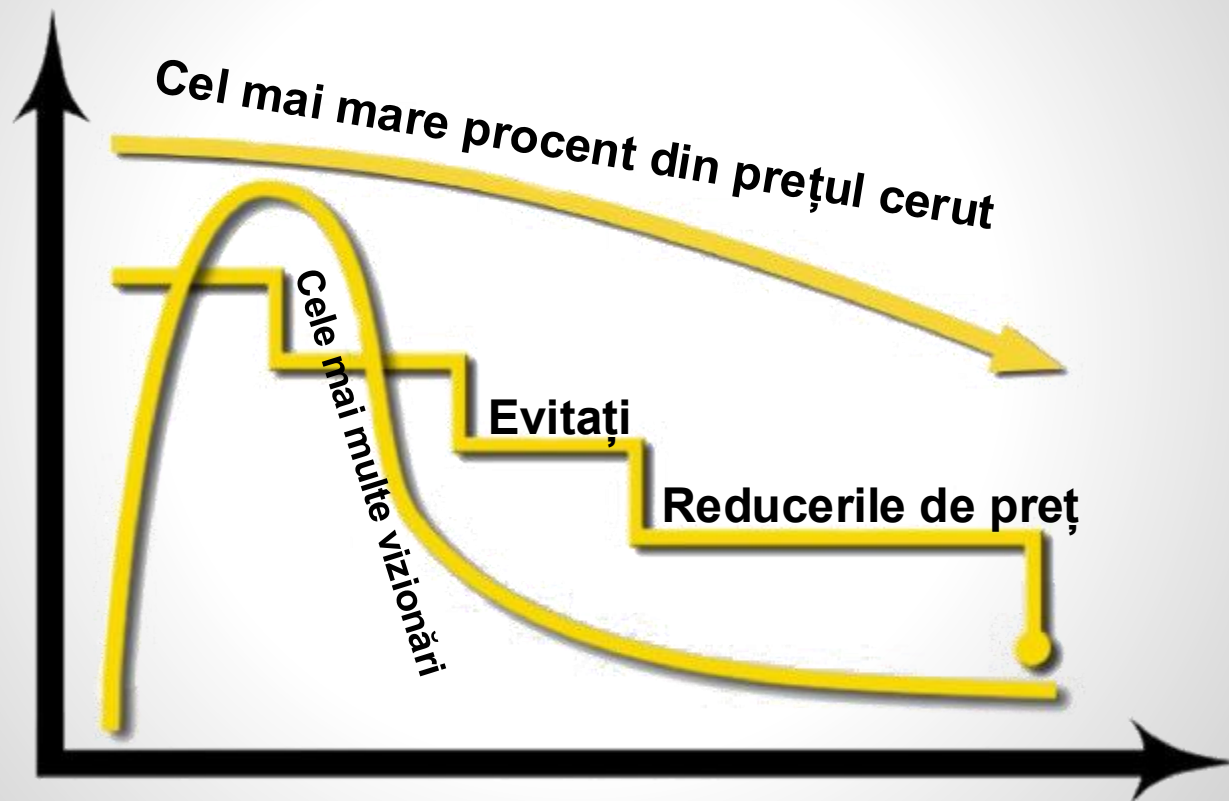


Diferența de preț de acum este mai mică decât era în perioada de vârf a pieței

Primele oferte sunt și cele mai
bune



Prețul Corect...Azi



VĂ MULȚUMIM