

Kompleksowa analiza rynku

Analiza rynku jest najważniejszym etapem procesu sprzedaży nieruchomości. Sukcesem jest ustalenie i zrozumienie motywów decydujących o zbyciu czy nabyciu nieruchomości. Od tego zależne są nasze kolejne ruchy.

Najważniejsze jest zrozumienie mechanizmów rządzących potrzebami kupujących - każdy z nas ma przecież indywidualne potrzeby. Tylko w taki sposób jesteśmy w stanie dobrać narzędzia marketingowe. Rozwiązaniem są wyselekcjonowane metody reklamy dla określonego rodzaju nieruchomości. Innowacyjność w naszych działaniach marketingowych zwykle przynosi zamierzony efekt!



Ustalenie ceny ofertowej

Największym błędem w procesie sprzedaży jest źle ustalona cena ofertowa. W większości przypadków wyznaczenie ceny sprzedaży zaczyna się od sprawdzenia w serwisach ogłoszeniowych podobnych ofert nieruchomości. Powoduje to jednak znaczne przedłużenie procesu sprzedaży.

Określamy cenę sprzedaży nieruchomości na podstawie informacji pozyskanych z publicznych raportów, baz danych cen transakcyjnych w danym rejonie oraz własnych baz transakcji. Są to najcenniejsze informacje, które pomagają rozwiązać wszelkie wątpliwości przy ustaleniu przez nas ceny ofertowej. Nadwyżka podaży nieruchomości nad ich popytem obliguje nas wyłącznie do precyzyjnych działań w tym zakresie. Każda nieruchomość to indywidualny przypadek sprzedaży, który trzeba dokładnie poznać.





Mikulski Nieruchomości Sp. z o.o.
Goleniów / Szczecin / Nowogard
Stargard / Świnoujście / Kołobrzeg
ul. Konopnickiej 76
91 307 91 64
biuro@szczecin-nieruchomosci.eu



91 307 91 64
www.szczecin-nieruchomosci.eu

www.szczecin-nieruchomosci.eu



CENTRALA: 72-100 Goleniów, ul. Marii Konopnickiej 76 • tel. +48 530 855 003 • biuro@mikulski-nieruchomosci.pl