Cách bán nhà nhanh nhất

Có người bán nhà nhanh chóng và thu lợi gấp nhiều lần so với người khác dù điều kiện không khác nhau. Nhiều người coi đó là "duyên", là "mát tay" còn các chuyên gia bất động sản đúc kết thành những lời khuyên có giá trị từ các kinh nghiệm thực tế.

Làm ngay những việc ứ đọng

Nếu đã định bán nhà, việc đầu tiên cần làm là giải quyết tất cả những việc trước đây vẫn tâm niệm "cứ để lúc nào rỗi sẽ làm".

Bất cứ rỗi hay không, đã định bán nhà là phải sửa lại cửa cho chắc chắn không để phát ra những tiếng kẽo kẹt, lau kính cửa, gắn lại các chỗ rạn gãy, sơn sửa lại tổng thể căn nhà…

Chi phí cho những việc như vậy không cao, nhất là khi những thành viên trong gia đình cũng có thể tham gia "tôn tạo" căn nhà chung đã nhiều năm sử dụng mà quên bảo dưỡng.

Không che giấu khuyết điểm

Nếu phát hiện ra những khiếm khuyết không thể khắc phục của căn nhà muốn bán, cách tốt nhất là kê ra và cho người mua xem để họ tìm hướng khắc phục thay vì che giấu nó.

Hầu hết những người đi mua nhà đều tìm hiểu rất kỹ những gì cần xem xét, đồng thời cũng đã dạo qua không ít ngôi nhà khác để đối chiếu. Do vậy, "khôn ngoan chẳng lọ thật thà", nên chỉ luôn những điểm yếu của căn nhà mình muốn bán để người mua thấy tinh thần hợp tác cao cũng như sự trung thực của người bán.

Một khi thấy được các điểm yếu, người mua có thể lại thoải mái quyết định mua, bởi họ biết mình có khả năng khắc phục điểm yếu của căn nhà hay không.

Kiểm tra những yếu tố cản trở bán nhà

Có những điều nhỏ nhặt cũng làm cản trở việc bán ngôi nhà tốt. Có thể ngôi nhà đó đang có một khuyết điểm mà đông đảo người tiêu dùng lúc đó không thể chấp nhận như nước có hoá chất, hướng nhà quay về phía nhà máy sắp được xây dựng…

Để làm việc này, có thể thuê một chuyên gia phân tích bất động sản hoặc cũng có thể nhờ một người bạn thạo xem nhà, hay thậm chí một người đang thực sự muốn mua nhà tới xem và đưa ra những bình luận thực chất. Đó chính là cách kiểm tra và loại bỏ bớt những yếu tố "vô duyên" của căn nhà đang muốn bán.

Bán tài sản trước khi bán nhà

Quá nhiều tài sản trong nhà khiến từng căn phòng trông nhỏ hẹp hơn, bí hơn và "không có tiền đồ". Do vậy, nếu thực sự muốn bán và đã chuẩn bị được chỗ ở mới, đừng ngại bán bớt ít nhất 1/3 tài sản trong nhà.

Các chuyên gia cho rằng như vậy ngoài việc làm cho căn nhà thoáng hơn, nó còn giúp người mua cảm giác nhận được nhiều thiện chí hơn từ người bán và cảm thấy mình lúc nào cũng có thể nhanh chóng chuyển về ở tại căn nhà đang định mua.

Bỏ những gì mang cá tính của chủ nhà

Nhà đầu tư thường muốn mua lại một công ty mang một cái tên chung chung thay vì mang tên riêng của người chủ cũ, muốn mua chiếc xe giống như mọi chiếc xe khác vừa ra lò thay vì một chiếc xe đã dán đủ loại hình theo sở thích chủ trước kia. Người mua nhà cũng vậy, họ không muốn thừa hưởng dấu ấn riêng của "người tiền nhiệm".

Những thức đầu tiên cần phải đóng gói ngay lập tức trước khi khách hàng tiềm năng định tới thăm nhà: các bức ảnh gia đình, các bộ sưu tập phản ánh cái tôi của chủ nhà, làm nhạt bớt các nét trang trí đậm màu, mang nét cá tính mạnh mẽ…

Nói tóm lại, nên để căn nhà trông chung chung, giống như mọi căn nhà khác hơn là cố tạo ra điểm nhấn để hút khách.

Trang hoàng như vừa về nhà mới

Thông thường, người ta chú ý tới việc bảo vệ đồ đạc và tận dụng mọi thứ khi định bán nhà chứ ít khi sửa sang lại nó cho người chủ mới sinh hoạt thuận tiện hơn. Theo các chuyên gia, cần phải làm ngược lại: hãy trang hoàng cho nó như thể bạn vừa chuyển về để ở trong ngôi nhà mới.

Một trong những điều dễ làm và ít tốn kém nhất khi trang hoàng là dọn dẹp sạch sẽ, sắp đặt có khoa học và thẩm mỹ hơn, bố trí đèn sao cho ánh sáng trải đều và nhã nhặn nhất…

Mua một chiếc tủ y tế nho nhỏ treo ở góc phòng như một món quà cho người chủ mới khi họ phải làm nhiều việc lúc mới nhận nhà sẽ là một cử chỉ hết sức thân thiện, mang lại hiệu quả tinh thần cao mà chẳng tốn tiền là bao. Có rất nhiều điều đơn giản và dễ làm nhưng không kém phần hiệu quả như vậy.

Chú trọng tới hình ảnh khi rao bán

Một chiếc ảnh chụp toàn cảnh căn nhà muốn bán sẽ làm tốn thêm một khoản tiền đáng kể nếu ai đó muốn đăng bán căn nhà trên báo chí. Song hiệu quả mang lại sẽ cao hơn nhiều lần so với chỉ hoàn toàn bằng chữ.

Người ta sẽ chú ý tới mục quảng cáo nào có ảnh đầu tiên, và nhiều khi không thèm đếm xỉa tới những mẩu quảng cáo khác với những dòng chữ đen kịt nối liền nhau.

Đặc biệt, trong thời đại Internet ngày nay, gần như bắt buộc phải có một vài bức ảnh chụp căn nhà cần bán như một lời xác thực đáng giá rằng căn nhà đó là có thực thay vì một trò đùa. Có ảnh rồi, cần phải làm cho nó bóng bẩy hơn, màu sắc hơn và tạo được nét mỹ thuật tương đối.

Chọn đúng nơi quảng cáo

Nếu cần tới quảng cáo, điều quan trọng là phải tìm đúng nơi có thể mang lại nhiều khách hàng tiềm năng nhất. Có thể đó chỉ là một tờ báo địa phương, một tờ báo có ít độc giả nhưng lại tập trung nhiều khách hàng mục tiêu hơn.

Hơn nữa, nhiều khi quảng cáo bán nhà một cách hoành tráng trên các phương tiện thông tin đại chúng lớn, người cần bán lại nhận tác dụng ngược lại: ai cũng nghĩ mình sẽ không tới kịp vì đã quá nhiều người biết thông tin trên!

Và cuối cùng, chọn đúng chỗ quảng cáo giúp bạn tiết kiệm được tiền bạc để chuẩn bị cho một chiến dịch bán nhà mới nếu lần này thất bại…