

Jak skutecznie sprzedać nieruchomość – poradnik sprzedającego

Czy zdajesz sobie sprawę, że zaledwie w kilka sekund klient podejmuje decyzję, czy Twoje ogłoszenie jest warte zainteresowania?

W pierwszej kolejności tak ważna dla Ciebie jako sprzedającego decyzja, podejmowana jest na podstawie prezentowanych fotografii. Jeśli zdjęcia będą nieciekawe, a wcześniej mieszkanie nie będzie odpowiednio przygotowane do zdjęć, to jest duże prawdopodobieństwo, że osoba zainteresowana nie przeczyta nawet informacji zawartych w ogłoszeniu.

Nie oszukujmy się. Pierwsze wrażenie jest najważniejsze i może być kluczowym momentem na podjęcie decyzji o zakupie mieszkania lub domu.

Pamiętaj, pierwsze wrażenie robi się tylko raz. Wystarczy przed sprzedażą zrobić tak niewiele, by Twoje ogłoszenie wyróżniało się spośród innych.

Oto kilka porad, jak przygotować mieszkanie na sprzedaż:

1. Sprzątanie i depersonalizacja

To nie żart. Oprócz gruntownego sprzątania, należy mieszkanie zneutralizować, czyli pozbyć się zbędnych rzeczy, które przez lata gromadzimy, nie zdając sobie nawet z tego sprawy. Należy pochować wszelkiego rodzaju zdjęcia osobiste, figurki, bibeloty, obrazki, trofea (puchary, medale i dyplomy, a także wypchane zwierzęta) oraz wszelkie wakacyjne pamiątki. Można pozostawić jedynie te przedmioty, które nawiązują do charakteru mieszkania, ale oczywiście w ograniczonej ilości. W łazience należy usunąć z widoku wszystkie kosmetyki i środki chemiczne, z blatu kuchennego wszelkie niepotrzebne przedmioty.

Przed prezentacją mieszkania do sprzedaży, należy pozbyć się nieprzyjemnych zapachów. Problem ten jest szczególnie uciążliwy w starym budownictwie, gdzie można wyczuć charakterystyczny zapach starych parkietów i drewnianych konstrukcji. Kamienice mają bardzo duży potencjał i szkoda byłoby go zmarnować. Sami wiemy, jak przyjemny zapach oddziałuje na zmysły, chociaż możemy nawet nie zdawać sobie z tego sprawy. Najlepszym przykładem są supermarkety, szczególnie w okresie przedświątecznym. Specjalnie dobrane aromaty powodują to, że klienci wkładają do koszyka więcej, niż potrzebują.

2. Drobne naprawy

Ciekący kran, ciekąca słuźka, czy skrzypiące drzwi z pewnością nie będą wpływać korzystnie podczas pierwszych oględzin mieszkania. Sami przyzwyczajamy się do drobnych usterek, które później przestają nam przeszkadzać, ale nie spodziewajmy się, że umknie to uwadze kupującemu. Nikt nie chce zaczynać remontu od naprawy rzeczy, które powinny działać sprawnie.

Należy zadbać również, aby całe oświetlenie w mieszkaniu było sprawne. Jest to bardzo ważne również podczas fotografowania, ponieważ spalona żarówka np. w podwójnym kinkiecie w łazience, może być przyczyną niepotrzebnego opóźnienia sesji zdjęciowej.

3. Aranżacja i dekoracja

W razie potrzeby można niewielkim nakładem finansowym zmienić nasze mieszkanie, aby wyglądało atrakcyjnie, zmieniając np. kolor ścian lub dokupując drobne dodatki. Doskonale sprawdzają się jasne i neutralne kolory. Poniesione koszty z pewnością się zwrócą. Istotą skutecznej i szybkiej sprzedaży bądź wynajęcia mieszkania jest możliwe jak najlepsze jego zaprezentowanie. Nie jest to wbrew pozorom, jak niektórzy myślą ukrywanie wad, lecz pokazanie klientowi ciekawej możliwości aranżacji przestrzeni oraz funkcjonalności mieszkania. Dlatego wbrew pozorom, sprzedaż mieszkania pozbawionego mebli może okazać się trudniejsza. Należy pamiętać że zdecydowana większość ludzi nie potrafi wyobrazić sobie potencjału nieruchomości. Wykorzystaj to!

4. Profesjonalna sesja zdjęciowa

Ponad 90% klientów szuka i ogląda mieszkania w Internecie. Daj Kupującym powód by wsiedli w auto i przyjechali do twojego mieszkania posiadającego piękne zdjęcia, wyróżniające się spośród innych.

Pamiętaj, amatorskie zdjęcia nie przyciągną klienta, a Twoje ogłoszenie niczym nie wyróżni się spośród wielu podobnych. Próbując Fotografować samodzielnie aparatem amatorskim lub co gorsza telefonem, nigdy nie osiągniesz zadowalającego efektu. Oprócz profesjonalnego sprzętu, szerokokątnych obiektywów, specjalnych programów komputerowych oraz niezbędnej i fachowej wiedzy popartej doświadczeniem, fotograf jest w stanie oddać cały potencjał, jaki tkwi w sprzedawanej nieruchomości.

Fotograf pomoże również dobrać odpowiednią stylizację bez dodatkowych kosztów. Być może będzie potrzeba, aby poprzestawiać drobne meble, lub zmienić dekorację, aby można było uzyskać najlepszą kompozycję wnętrza.

5. Pomoc biura pośrednictwa nieruchomości

Oddaj wszystko w ręce profesjonalistów i śpij spokojnie. Biuro nieruchomości zajmie się zamieszczaniem ogłoszeń i poszukiwaniami klienta oraz otoczy Cię opieką prawną. Agenci biura współpracują z innymi podmiotami i osobami z branży nieruchomości i posiadają odpowiednią wiedzę i doświadczenie. Dzięki temu transakcja może odbyć się w możliwie najkrótszym czasie. Być może do biura nieruchomości zgłosił się już klient, który poszukuje dokładnie takiego mieszkania, jakie właśnie chcesz sprzedać, bądź wynająć.

Witold Sobek

FOTOGRAFIA WNĘTRZ

Profesjonalne sesje zdjęciowe nieruchomości

Pomoc w stylizacji mieszkań do zdjęć

www.witoldsobek.pl

e-mail: witoldsobek@gmail.com

tel. 504508824

Ziemowit Pruchnik

Nieruchomości Pruchnik

Biuro Pośrednictwa Nieruchomości

www.nieruchomosci.pruchnik.net



**NIERUCHOMOŚCI
PRUCHNIK**