

Co sprzedający wiedzieć powinien

Podejmując decyzję o sprzedaży nieruchomości musimy sobie zdawać sprawę, że przystępujemy do poważnego przedsięwzięcia marketingowego dla wielu rodzin chyba najważniejszego w życiu. Naszym celem bowiem jest znalezienie klienta gotowego „wyłożyć” kilkaset tysięcy ciężko zarobionych pieniędzy, za które kupuje on nie tyle produkt czy usługę ale przede wszystkim swoje miejsce na ziemi. Miejsce które przez następne lata będzie on nazywał swoim domem. Nic zatem dziwnego, że decyzję będzie podejmował powoli i rozważnie dokładnie analizując wszystkie za i przeciw. Znaczący rynek nieruchomości wiedzą, że czasem drobny szczegół potrafi zniechęcić do zawarcia transakcji. Gdy sprzedajemy samochód najpierw jedziemy na myjnię, dokładnie go sprzątamy poprawiamy wszelkie niedoskonałości powstałe w latach eksploatacji – jednym słowem staramy się przedstawić go jak w najlepszym świetle. Tymczasem sprzedając dom czy mieszkanie, gdzie przedmiot transakcji jest o wiele istotniejszy zazwyczaj wychodzimy z założenia że i tak i tak się sprzeda bez jakichkolwiek nakładów z naszej strony.

Zróbmy to razem zróbmy to z głową

Jest wiele aspektów wpływających na cenę sprzedaży. Wyboru właściwej wyważonej ceny ofertowej, wykorzystanie sprawdzonych sposobów reklamy i kanałów dystrybucji dokonasz wspólnie ze swym pośrednikiem, który fachowo pomoże ci zaprezentować nieruchomość na rynku. Diabeł jednak jak zwykle tkwi w szczegółach, dlatego powinieneś również wysłuchać jego rad na temat odpowiedniego przygotowania domu czy mieszkania do sprzedaży. Wygląd wizualny nieruchomości ma ogromne znaczenie a efekt „pierwszego wrażenia” jest wręcz nie do przecenienia.

Właściwa prezentacja nieruchomości może być gwarantem sukcesu. W tych zagadnieniach pośrednik nie jest jednak w stanie zrobić wszystkiego za ciebie.

Oczywiście każdy dom czy mieszkanie jest inne i wymaga innych zabiegów, jednak dzięki kilku uniwersalnym radom, przy niewielkich nakładach pracy i kosztów, możesz zdecydowanie zwiększyć swoje, nasze szanse na szybką i intratną sprzedaż.

Oto 5 uniwersalnych rad jak przygotować dom do sprzedaży:

1. Czystość. Często nie doceniamy jej wartości. Jest to jeden z najważniejszych czynników wpływający na sukces sprzedaży domu i mieszkania. My sami przecież lepiej czujemy się, gdy wracamy do czystego mieszkania. Potencjalni klienci nie chcą wyobrazić sobie a tym bardziej widzieć jak poprzedni właściciele używali kuchni czy łazienki. Przygotuj dom tak jak na wizytę gości. Staraj się sprawiać wrażenie by dom wyglądał na jak najnowszy.

2. Drobne usterki. Jakikolwiek, nawet najdrobniejszy usterki, czy niedokończone prace w domu, sprawiają, że kupujący zacznie się martwić o resztę tego typu prac w domu. Jeśli coś wymaga naprawy, napraw to, przecież wymiana żarówki, naprawa ciekącego kranu i skrzypiących drzwi, likwidacja zacieku, te i inne drobne naprawy to naprawdę niewielkie wydatki.

3. Przestrzeń. Kupujący szukają przestrzeni, a większy dom, to wyższa cena. Postaraj się oczyścić pomieszczenia ze wszystkich zbędnych przedmiotów. Kupujący szukają miejsca, gdzie będą mogli umieścić wszystkie swoje rzeczy. Im więcej zaprezentujesz im na nie potencjalnego miejsca, tym lepiej. Jeżeli w czasie wyprowadzki będziesz się pozbywał części mebli zastanów się czy nie możesz pozbyć się ich już teraz.

Jeśli posiadacz pomieszczenie gospodarcze, zrób w nim porządek na pewno znajdziesz w nim wiele rzeczy które wsadziłeś tam kiedyś na zasadzie „przyda się”. Są niepotrzebne i tylko zagracają pomieszczenia. Daj kupującemu poczuć się tak jak u siebie daj mu szansę zobaczyć gdzie i jak będzie mógł rozmieścić swoje rzeczy.

4. Element WOW. Spróbuj każdemu z pomieszczeń znaleźć jakiś element WOW, może to być kominek, widok z okna - coś co przykuje uwagę kupującego i będzie pierwszą rzeczą, na którą potencjalny kupiec zwróci uwagę. Odpowiednio wyeksponowany zapadnie mu w pamięci, i powróci jako pierwszy kiedy twoja nieruchomość będzie jeszcze raz omawiał w domu z bliskimi.

5. Otoczenie. Tak jak należy zadbać o wnętrze domu, tak równie ważnym jest odpowiednie zadbane jego otoczenie. Przystrzyżona trawa zadbane rabaty i chodniki mają równie istotny wpływ na kupującego. Ważne jest, aby poprzez parkowanie własnych samochodów nie stworzyć wrażenia braku miejsca na podjeździe. W mieszkaniu w bloku istotny jest szczególnie wygląd drzwi wejściowych i porządku na klatce schodowej szczególnie na własnym piętrze. Przygotuj również informacje na temat odległości do kościoła, najbliższego sklepu, szkoły, przedszkola czy komunikacji publicznej te pytania na pewno zostaną zadane a odpowiedz na nie ma istotne znaczenie dla kupującego.

Powyższe rady mają przede wszystkim zwrócić twoją uwagę na podstawowe aspekty związane ze sprzedażą nieruchomości. Staraliśmy się jak najbardziej „dopasować” je do realiów i specyfiki naszego rynku nieruchomości. Mamy nadzieję że pomogą ci lepiej przygotować się do sprzedaży swojego domu czy mieszkania za które osiągniesz satysfakcjonującą cenę w stosunkowo krótkim czasie czego serdecznie życzymy

Zespół InPLUS Nieruchomości