

Przygotowanie nieruchomości



Coraz częściej w Polsce stosowanym zabiegiem jest home staging. Co musisz o nim wiedzieć, aby pomóc sobie w szybszej sprzedaży domu lub mieszkania?

Przygotowanie nieruchomości

Standardy prezentacji sprzedawanych nieruchomości zaczynają się zmieniać. Coraz częściej w Polsce stosowanym zabiegiem jest home staging. Co musisz o nim wiedzieć, aby pomóc sobie w szybszej sprzedaży domu lub mieszkania?

Umiejętne przemeblowanie, oparte na zasadach wyważonej kompozycji przestrzennej. Korekta lub zaaranżowanie nowego doświetlenia pomieszczeń, wprowadzenie korekt kolorystycznych. Nadanie neutralnego charakteru i klimatu lokalu, nadającego możliwie najbardziej przychylny odbiór dla potencjalnego klienta. Założenie jest nisko kosztowe. Ma przełożyć się na zainteresowanie i korzystną cenę dla Sprzedającego.

Wybrane etapy przeprowadzania zmian:



Udzielenie porad przez pośrednika oglądającego nieruchomość z pozycji potencjalnego klienta

Ustalenie planu działania - zakresu i terminu wykonania koniecznych prac

Wyczyszczenie nieruchomości - ze zbędnych sprzętów i dekoracji

Aranżacja optymalne ustawienie istniejących mebli

Dekoracja ostateczne przygotowanie domu do pokazania klientom





Sesja zrobienie zdjęć pokazujących największe atuty

Kiedy stosować ?

Home staging stosuje się w przypadku nieruchomości, na które jest wielu potencjalnych klientów (oglądających), jednak nic z nich nie wychodzi. Oznacza to, że nieruchomość ma przystępną cenę i atrakcyjną lokalizację, jednak sama w sobie nie zachwyca. Na pewno pomoże w sprzedaży każdej nieruchomości.

Jak przygotować swoją nieruchomość do prezentacji ?

Prezentacja nieruchomości.

W momencie podjęcia decyzji o sprzedaży nieruchomości, staje się ona towarem na sprzedaż. Nam już nie musi się podobać. Ma się podobać potencjalnym zainteresowanym. Musi wyglądać neutralnie, nie jak magazyn naszych "skarbów", gromadzonych przez całe nasze życie.

Posprzątałyśmy mieszkanie, zrobiliśmy mały remont i jesteśmy gotowi na przyjęcie potencjalnych klientów. Czy prezentacja lokalu przyniesie skutek, zależy nie tylko od stanu samej nieruchomości, ale od naszej postawy.

Mając to na uwadze, należy dobrze przygotować się do wizyty klienta. To, z czym jesteśmy związani sentymentalnie i nam się podoba, innym nie musi. Podczas prezentacji własnej nieruchomości nasze milczenie może okazać się złotem. Dajmy się wypowiadać naszym doradcom, którzy patrzą na wszystko z góry.

Etapy przeprowadzania zmian

- Udzielenie porad pośrednika oglądającego nieruchomość z pozycji potencjalnego klienta.
- Ustalenie planu działania - zakresu i terminu wykonania koniecznych prac (realizacja prac może być organizowana przez właściciela lub z naszą pomocą).
- Zrobienie listy niezbędnych drobnych napraw.
- Dobranie koloru farb do odświeżenia wnętrz.
- Wyczyszczenie nieruchomości ze zbędnych sprzętów i dekoracji.
- Zorganizowanie i wykonanie drobnych napraw, malowanie, sprząatanie, pakowanie i wynoszenie zbędnych akcesoriów i mebli etc.
- Aranżacja optymalnego ustawienia istniejących mebli.
- Ewentualny zakup dekoracyjnych drobiazgów (przy dekorowaniu staramy się korzystać z tego, co znajduje się w mieszkaniu. Ograniczyć do minimum dokupowanie czegokolwiek).
- Dekoracja i ostateczne przygotowanie domu do pokazania potencjalnym klientom.
- Zrobienie sesji zdjęć pokazujących największe atuty nieruchomości.

Prezentacja - o czym należy pamiętać

- pierwsze wrażenie zawsze jest najważniejsze
- zrób łazienkę i kuchnię na błysk, reszta mieszkania oczywiście też musi być posprzątana
- stwórz sypialnię marzeń
- pora prezentacji jest bardzo ważna, najlepiej, aby odbyła się podczas dnia
- najlepiej, aby lokal był pusty. Jeżeli to nie możliwe warto aby lokatorzy zachowali ciszę i spokój. Potencjalny nabywca poczuje się wyróżniony
- postaraj się aby podczas prezentacji nie było zwierząt
- należy pokazywać tylko i wyłącznie jego dobre cechy
- wykonaj drobne, zaległe naprawy, sprawdź drobiazgi
- usuń, bądź pochowaj zbędne rzeczy
- wycisz sprzęt nagłaśniający i telewizor
- wywietrz mieszkanie i zadbaj o ładny zapach



wartości mieszkania w oczach klienta

Pamiętaj, że czasem nawet mały, wydający się za nieistotny szczegół, może zaważyć na sprzedaży !!!



91 307 91 64

www.szczecin-nieruchomosci.eu

www.szczecin-nieruchomosci.eu

