



# LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

Bezpłatny poradnik dla sprzedających

2

9 zasad  
skutecznej sprzedaży  
nieruchomości



# LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

---

**Prawa autorskie**

**Robert Rzeszotarski**

Autorem poradnika jest **Robert Rzeszotarski**  
**Pozytywny Agent Nieruchomości**  
aktywnie działający  
na rynku nieruchomości  
od 2015 roku

Prawa autorskie do tego materiału przysługują jego twórcy.  
Otrzymujesz dostęp do tego materiału w ramach  
projektu edukacyjnego LidEstejt.pl  
Dalsze rozpowszechnianie tego materiału bez zgody twórcy  
stanowi naruszenie praw autorskich .

# 9 zasad skutecznej sprzedaży nieruchomości

## Gotowe dokumenty niezbędne do sprzedaży

1

W momencie, w którym Twoje ogłoszenie o sprzedaży mieszkania lub domu trafia na portale powinieneś mieć gotową teczkę z wszystkimi dokumentami, które są niezbędne do podpisania umowy przedwstępnej. Powód jest banalny, po godzinie od publikacji ogłoszenia możesz mieć już pierwszą prezentację i zdecydowanego klienta. Jednak aby zdecydowany klient, faktycznie został Twoim kupującym, musisz jak najszybciej zawrzeć z nim umowę przedwstępną. Oczywiście wszystko zależy również od aktualnej sytuacji na rynku, ale znam historie, kiedy 24 godziny wystarczyły aby zdecydowany klient znalazł lepszą ofertę i pomachał na pożegnanie sprzedającemu, który już w głowie liczył pieniądze ze sprzedaży.

2

## Ustalona odpowiednia cena ofertowa

Rynek nieruchomości charakteryzuje się tym, że cały czas się zmienia. Każdego dnia toczy się gra pomiędzy sprzedającymi i kupującymi. Każda ze stron przeciąga cenową linię w swoją stronę. Idealne dopasowanie ceny do aktualnie panującej sytuacji na rynku pozwala uzyskać maksymalną możliwą do uzyskania kwotę ze sprzedaży. Rynek może być w jednym z trzech etapów. Może być rynkiem rosnącym, malejącym lub ustabilizowanym. Przykładowo, jeżeli damy zbyt wysoką cenę na rynku rosnącym, to po jakimś czasie rynek dogoni naszą cenę i sprzedamy, jednak kosztem zbyt wysokiej ceny będzie długi czas sprzedaży, który również jest związany z pokrywaniem kosztów utrzymania sprzedawanej nieruchomości. Jeżeli damy cenę zbyt dużą na rynku malejącym, to mamy prawie pewność, że nikt nie kupi naszego mieszkania lub domu. Zbyt mała cena w stosunku do możliwości rynku, oczywiście pozwoli na szybką sprzedaż, jednak stracimy pieniądze, które moglibyśmy uzyskać, ustalając cenę sprzedaży idealnie wpasowaną w aktualną sytuację na rynku.

## Profesjonalnie przygotowana oferta

3

Im bardziej profesjonalnie przygotowana będzie Twoja oferta sprzedaży domu lub mieszkania, tym większe będą szanse na sprzedaż. Konkurencja na rynku jest bardzo duża i jednym ze skuteczniejszych sposobów na dotarcie do kupujących, jest wyróżnić się pozytywnie na tle pozostałych ogłoszeń. Minimum konieczne, to profesjonalna sesja zdjęciowa. Zapomnij o robieniu zdjęć telefonem. Drugi istotny element, to opis nieruchomości mówiący dużo ale nie za wiele. Generalnie ogłoszenie ma zaintrygować kupującego, który wykona do Ciebie telefon. W momencie odebrania telefonu, zaczyna się kolejny etap procesu sprzedaży, a ogłoszenie spełniło swoją rolę. Dodatkowe elementy, które mogą wzbogacić ogłoszenie to rzut pokazujący rozkład pomieszczeń, wirtualny spacer po nieruchomości oraz nagrany reklamowy materiał wideo.

4

## Wyznaczony dzień prezentacji

W procesie sprzedaży nieruchomości nic nie jest przypadkowe. Jednym z ważniejszych elementów jest dokładne przygotowanie nieruchomości do prezentacji. Drugim już bardziej praktycznym elementem sprzedawania nieruchomości jest wygospodarowanie czasu na prezentowanie mieszkania lub domu potencjalnym kupującym. Idealnym rozwiązaniem, które pozwala raz ale dobrze przygotować nieruchomość do prezentacji oraz z wyprzedzeniem zaplanować swój czas jest wyznaczenie jednego dnia prezentacji. Jest to dzień, w którym całkowicie skupiasz się na obsłudze wszystkich osób zainteresowanych zakupem Twojej nieruchomości. Odpowiednio przygotowany dzień prezentacji, w połączeniu z poprawnie przygotowaną ofertą sprzedaży nieruchomości, powinien zaowocować złożeniem kilku propozycji zakupu Twojego mieszkania lub domu.



**LIDESTEJT**

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

Każdy etap procesu sprzedaży nieruchomości jest ważny i może mieć decydujący wpływ na sukces jakim jest sprzedanie nieruchomości w najlepszej możliwej cenie i optymalnym czasie. Prezentowanie nieruchomości w odpowiedni sposób pozwala zwrócić uwagę kupującego na wszystko, co może być dla niego istotne w procesie podejmowania decyzji o zakupie. Pewne cechy nieruchomości dla nas oczywiste, mogą nie być oczywiste dla kupującego, a może okazać się, że są na tyle istotne, że przechylą szalę w kierunku zdecydowania się na zakup Twojej nieruchomości. Dlatego warto spisać wszystko co wiesz na temat sprzedawanego mieszkania lub domu oraz całego otoczenia w którym znajduje się nieruchomość. Może się okazać, że przystanek autobusowy do którego możemy dotrzeć w ciągu 3 minut jest bardzo istotnym argumentem przybliżającym nas do transakcji. Najlepszy sposób aby skutecznie przekazać te wszystkie informacje kupującemu to opowiadanie historii z jego udziałem. Jeżeli wiesz, że na tarasie jest przyjemne słońce o poranku, przedstaw kupującemu wizję pięknego poranka na tarasie – oczywiście głównym bohaterem tej opowieści ma być kupujący.

Prezentowana nieruchomość powinna być tak przygotowana do prezentacji, żeby oglądający nie widział żadnych osobistych rzeczy właścicieli. Wszystkie zdjęcia rodzinne, pamiątkowe wiszące foto-obrazy na których widać członków rodziny powinny zostać schowane lub zastąpione czymś neutralnym. Wszystkie osobiste rzeczy takie jak szczoteczki do zębów, kosmetyki czy ubrania powinny zostać schowane. Cel jaki chcemy osiągnąć, to umożliwienie kupującemu wyobrażenie sobie siebie samego mieszkającego w sprzedawanym mieszkaniu lub domu. Z tego powodu jedyne opowieści jakie snujemy, to te z udziałem kupującego. Mimo, że czasami bardzo byśmy chcieli, to powstrzymajmy się przed opowiadaniem historii naszego życia, które rozgrywały się w sprzedawanej nieruchomości.

Bardzo ważne jest uświadomienie sobie faktu, że kupujący zrobi wszystko, aby uzyskać jak najniższą cenę. Zdarzają się osoby, które w trakcie prezentacji potrafią krytykować wszystko co widzą. Mieszkanie, które wymaga delikatnego odświeżenia, w ich oczach nadaje się do kapitalnego remontu i będą o tym bardzo głośno mówić. Dlatego warto sprzedając samodzielnie postarać się nie brać krytycznych uwag potencjalnego kupującego na poważnie, a tym bardziej nie brać ich osobiście do siebie. Pamiętaj o tym, że Ty jako właściciel jesteś związany ze sprzedawaną nieruchomością emocjonalnie, a kupujący ma jeden cel, jeżeli uzna, że to jest to czego szuka, to będzie chciał przekonać Ciebie do obniżenia ceny wskazując jak najwięcej minusów.

Jednym z najczęściej padających pytań, które kupujący kieruje do właściciela nieruchomości jest pytanie o to, ile Pani / Pan zejdzie z ceny. Na takie pytanie jest tylko jedna poprawna odpowiedź – cena ofertowa jest znana, proszę złożyć swoją propozycję. Drugi ważny element negocjacji to spokój i nie podejmowanie szybkich decyzji. Po otrzymaniu oferty zakupu Twojego mieszkania lub domu daj sobie kilka godzin na zastanowienie i dopiero po takim czasie udziel odpowiedzi na złożoną ofertę. Kupujący, który kupuje za gotówkę tu i teraz albo nie kupuje wcale, nie jest naszym klientem. Pośpiech w ważnych decyzjach nigdy nie jest dobrym doradcą, a decyzja o sprzedaży nieruchomości - która często jest dorobkiem całego życia - niewątpliwie taką jest.

Warto pamiętać o tym, że sprzedaż to statystyka. Im więcej osób zobaczy Twoje ogłoszenie, tym więcej osób umówi się na prezentację. Im więcej osób zobaczy mieszkanie lub dom osobiście, tym większe są szanse na otrzymanie korzystnej oferty zakupu. Jeżeli wszystko masz przygotowane tak jak trzeba, a mimo wszystko sprzedaż jakoś nie idzie, to warto zastanowić się do jakiej ilości osób docierasz ze swoją ofertą. Być może trzeba będzie więcej zainwestować w promocję ogłoszenia lub zmienić strategię i zacząć ogłaszać się w innym miejscu. Sprzedaż nieruchomości to proces, który trzeba cały czas monitorować i na bieżąco wprowadzać istotne poprawki, kiedy zauważymy, że oddalamy się od celu, jakim jest sprzedanie naszego mieszkania lub domu.



# LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

# Pozytywny Agent Nieruchomości

Od początku mojej pracy w nieruchomościach nazywam siebie Pozytywnym Agentem. Swoją przygodę z rynkiem nieruchomości zaczynałem w 2015 roku w jednym z większych biur nieruchomości w Trójmieście. Po kilku latach pracy w dużym biurze postanowiłem osobistą markę Pozytywnego Agenta budować na własnych zasadach. I tak już od kilku lat grono zadowolonych klientów, którzy polecają mnie swoim bliskim, systematycznie rośnie.

Jedną z rzeczy, która moim zdaniem jest istotna na rynku, to zdrowa konkurencja. Niestety na rynku nieruchomości bardzo często dochodzi do nadużyć, które w dużej mierze opierają się na niewiedzy naszych klientów. Powiedzmy sobie wprost - ile razy w życiu sprzedajemy mieszkanie lub dom? Są to wydarzenia w naszym życiu przeważnie jednorazowe. Czyli mówiąc inaczej, mało wiemy na ten temat, a nasze decyzje związane ze sprzedażą są podejmowane na podstawie tego, co nam się wydaje, zamiast podejmować je świadomie na podstawie posiadanej wiedzy.

Decyzji do podjęcia w procesie sprzedaży nieruchomości jest bardzo dużo i dobrze by było podejmować je świadomie. Wracając do uczciwej konkurencji na rynku, uważam że świadomy klient, który wie na co zwracać uwagę, zarówno sprzedając samemu lub rozpoczynając współpracę z pośrednikiem, to najlepszy klient, który może oczyścić rynek z nieuczciwych praktyk.

Dochodzimy do miejsca, w którym chęć podnoszenia wiedzy i świadomości klientów na rynku nieruchomości zaczyna się materializować w postaci projektu LidEstejt. Wierzę, że zdobyta wiedza pomoże Tobie podejmować wyłącznie słuszne decyzje w złożonym procesie sprzedaży nieruchomości.



## LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom



## ROBERT RZESZOTARSKI

PozytywnyAgent.pl

# LIDESTEJT.PL