



LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

Bezpłatny poradnik dla sprzedających

3

12 punktów kontrolnych zanim przyjdzie kupujący



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 .

12 punktów kontrolnych zanim przyjdzie kupujący

Niewątpliwie jedną z cenniejszych umiejętności jakimi obdarzyła nas natura, jest umiejętność przystosowania się prawie do każdego warunków. Automatycznie z upływem czasu przyzwyczajamy się do nowego otoczenia. Wszystko, co w pierwszej chwili było nieznanym i budziło pewien niepokój, jest już oswojone i czujemy się jak u siebie. Jednak minusem tej cennej cechy jest fakt, że przyzwyczajamy się do wszystkiego co nas otacza i nie potrafimy obiektywnie spojrzeć na przestrzeń, w której funkcjonujemy. To dlatego prowizorki tak długo się utrzymują, ponieważ coś działa, a do faktu że wygląda jak wygląda, zdążyliśmy się już przyzwyczaić. Dlatego warto świadomie i z większą dozą krytycyzmu spojrzeć na mieszkanie lub dom, które chcemy sprzedać. Naprawić i odświeżyć wszystko, co takich działań wymaga. Jednego możemy być pewni - potencjalny kupujący natychmiast zauważy wszystko, co może być argumentem do obniżenia ceny.

Wiszące gniazda i kontakty

1

Pierwszym elementem do sprawdzenia są gniazda i kontakty we wszystkich pomieszczeniach. Względy estetyczne są istotne, jednak w tym przypadku najistotniejsze jest bezpieczeństwo. Często na prezentacje przychodzą rodzice z małymi dziećmi, dla których niezabezpieczona instalacja elektryczna może stanowić realne zagrożenie.

2

Luźne listwy przypodłogowe

Pozostając przy względach estetycznych, warto poprawić odstające lub brakujące listwy przypodłogowe. Drobna inwestycja w poprawę tego szczegółu może znacznie podnieść atrakcyjność sprzedawanej nieruchomości w oczach kupujących.

Zacinające się okna

3

Sytuacja, w której oglądający nasze mieszkanie lub dom, chce wyrzeć przez okno i nie może go otworzyć, to sytuacja, która nie powinna mieć miejsca. Za niewielkie pieniądze wykwalifikowany specjalista wyreguluje nam okna tak, że będą działać jak nowe. Biorąc pod uwagę, ile możemy zyskać, nie dopuszczając do opisanej wcześniej sytuacji, odpowiedź czy wyregulować okna jest oczywista.

4

Plamy na suficie i ścianach

Plamy po zalaniach, zabrudzenia, palce dzieci na ścianach i inne pamiątki wynikające wprost z ciekawego życia, które toczyło się przez ostatnie lata w sprzedawanej nieruchomości, to jeden z tych elementów, do których bardzo szybko się przyzwyczajamy. Warto rozważyć zaproszenie bliskich nam osób, które nam dobrze życzą i poprosić ich o wytknięcie palcem wszystkich brudnych miejsc na suficie i ścianach. Oczywiście otrzymane informacje warto wziąć sobie do serca i odświeżyć powierzchnie, które tego odświeżenia wymagają.

Kurz

5

Innym bardzo ważnym element otaczającej rzeczywistości, który magicznie nie jest dla nas widoczny, jest warstwa kurzu, która w niektórych miejscach potrafi być naprawdę imponująca. Mamy niepowtarzalną okazję zajrzeć w każde miejsce naszego mieszkania lub domu i pobawić się w robienie testu osławionej białej rękawiczki. Jeżeli wszystkie powierzchnie przejdą ten test pozytywnie, możemy uznać, że potencjalni kupujący mogą już nas odwiedzać.

6

Pusta i czysta kuchnia

Kuchnia to serce domu, które im mocniej bije, tym więcej wymaga prac porządkowych. Kuchnia na dzień prezentacji powinna wyglądać tak, jak wyglądają kuchnie z katalogu IKEA. Jeżeli z jakiegoś powodu nie jest Tobie po drodze z IKEA, to można wzorować się na Agata Meble albo zdjęciach dostępnych w internecie. Kupujący wchodząc do kuchni, powinien poczuć ochotę na przygotowanie pysznego posiłku dla siebie i swoich bliskich. Ostatnia rzecz jaką byśmy chcieli aby sobie wyobraził, to wizja siebie myjącego naczynia.

Łazienka i WC jak w hotelu

7

Tylko jeden ręcznik i małe mydélko w płynie. Tak można w skrócie zdefiniować idealnie przygotowaną łazienkę i WC. Oczywiście wszystkie powierzchnie i sanitariaty wyczyszczone na błysk. Nie zawsze mamy możliwość uzyskać tak minimalistyczny wystój, jednak warto pamiętać o tym, że im więcej rzeczy rozprasza wzrok i kojarzy się z właścicielami nieruchomości, tym gorzej z punktu widzenia atrakcyjności naszego mieszkania lub domu postrzeganej przez kupującego.

8

Rzeczy osobiste

Każda przestrzeń, do której będą zapraszane osoby oglądające sprzedawaną nieruchomość powinna zostać pozbawiona wszystkich rzeczy osobistych należących do właścicieli. Kupujący powinien mieć możliwość jak najłatwiejszego wyobrażenia sobie siebie samego w każdym oglądanym pomieszczeniu. Jedne z ważniejszych rzeczy do schowania to zdjęcia rodzinne oraz ubrania, które czasami potrafią wisieć rzucone gdzieś na krześle.

Zwierzęta

9

Bez względu na to, jak bardzo kochasz swojego psa, kota, królika czy innego członka waszej rodziny, dzień prezentacji to dzień bez zwierząt. Idealnie by było aby zwierzęta opuściły mieszkanie lub dom dzień wcześniej, aby zapach z nimi związany udało się zneutralizować. Niestety wrażliwość na zapachy i sierść zwierząt jest tak różna, że nie warto ryzykować aby potencjalny kupujący zakończył prezentację tylko dlatego, że wróciły do niego alergiczne wspomnienia.

10

Oświetlenie

Zasada jest jedna - w prezentowanym pomieszczeniu powinno być jasno. Jeżeli pora prezentacji albo lokalizacja nieruchomości nie pozwalają skorzystać z naturalnego oświetlenia słonecznego, to warto pomyśleć o odpowiednio dobranym oświetleniu. Bardzo możliwe, że trzeba będzie wymienić żarówki na mocniejsze lub o innej barwie. Im bardziej sztucznym oświetleniem uda nam się zbliżyć do oświetlenia słonecznego, tym lepiej.

Zapach

11

O zapachu rozmawialiśmy już przy okazji zwierząt, jednak warto przyrzeć się tematowi jeszcze bliżej i zadbać o przyjemny zapach w sprzedawanej nieruchomości. Niektórzy preferują odświeżacze powietrza, inni wolą zaparzyć świeżą kawę i upiec chwilę przed prezentacją ciasto, tak aby zapach świeżego wypieku rozchodził się po całej okolicy. Decyzja oczywiście należy do Ciebie, ale jedno jest pewne, zmysł węchu, to jeden z silniejszych zmysłów jakim dysponuje człowiek.

Dzień prezentacji, to tak naprawdę dzień, w którym odwiedzają nas goście. Warto zadbać o przyjemną atmosferę i tak się przygotować do odwiedzin, aby naszym odwiedzającym zrobiło się ciepło na sercu. Herbata, kawa i woda oraz jakieś pyszności dla starszych i młodszych z pewnością pozwolą podnieść pozytywne wibracje w trakcie prezentacji.



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