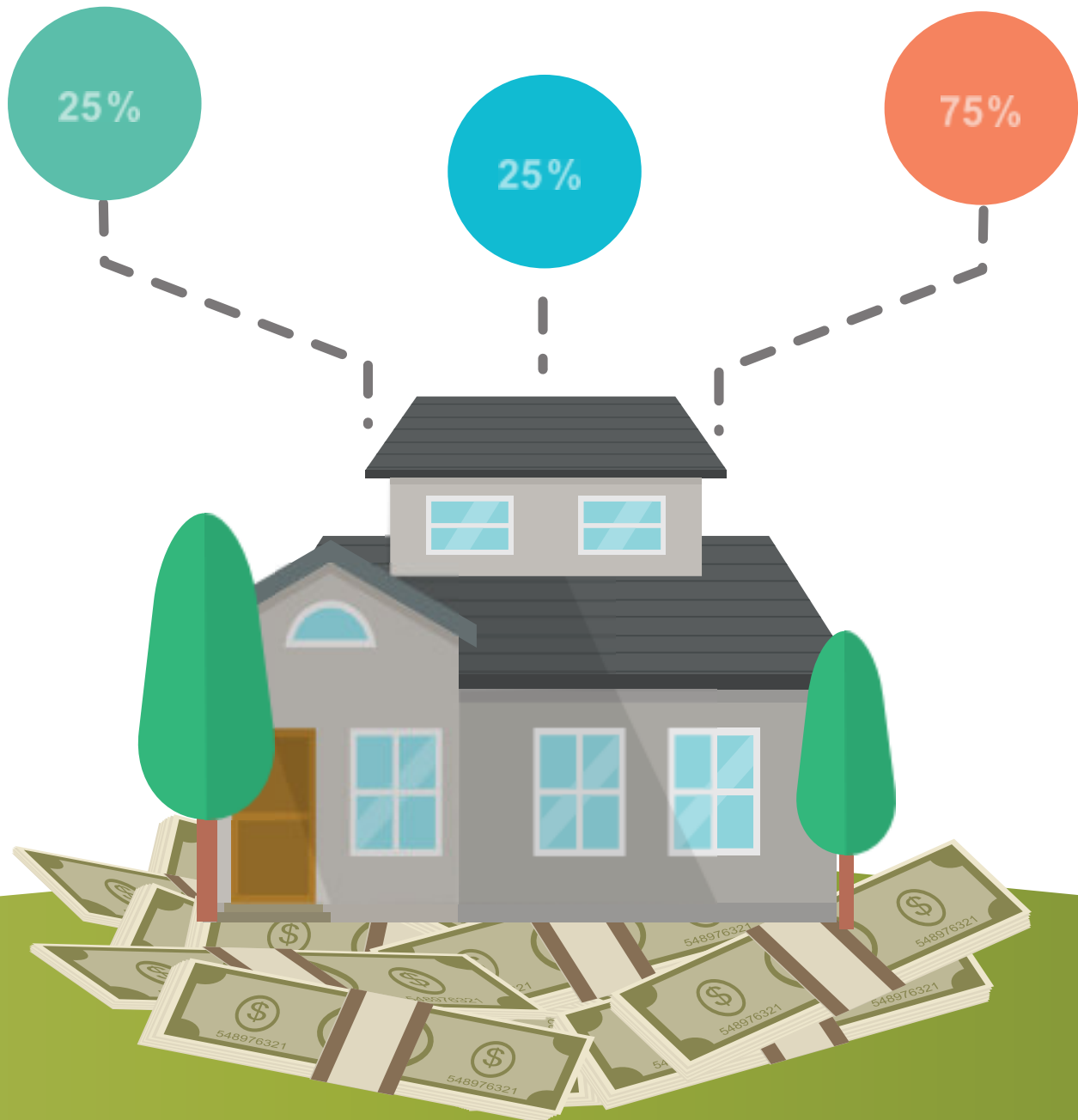




Wilson's
NIERUCHOMOŚCI

JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO SPRZEDAŻY MIESZKANIA?



Sprzedaż nieruchomości to dość złożony proces, który zdecydowanie warto przygotować rzetelnie i profesjonalnie. W grę wchodzi tu bowiem zazwyczaj bardzo duże pieniądze i nie trudno jest popełnić błąd, który może cię kosztować kilka, a może nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych, które mógłbyś uzyskać sprzedając mieszkanie w wyższej cenie. Jeżeli nie czujesz się na siłach lub zwyczajnie nie masz czasu, żeby zadbać o te wszystkie punkty **warto skorzystać z usług doświadczonego agenta nieruchomości, który nie tylko pomoże Ci uzyskać najwyższą możliwą cenę za mieszkanie w jak najkrótszym czasie, ale również zadba o Twoje bezpieczeństwo podczas transakcji.**

1. OSZACUJ REALNĄ CENĘ SPRZEDAŻY.

DO WYCENY NIERUCHOMOŚCI MOGĄ POSŁUŻYĆ CI:

Portale z ogłoszeniami – jest to dobry punkt wyjścia, ale pamiętaj, że znajdują się tam ceny ofertowe, a nie transakcyjne. Bardzo często właściciele mieszkań szacują ceny na podstawie innych cen ofertowych, dodając do nich kolejne kilka czy kilkanaście procent na zasadzie „wystawię w takiej cenie i zobaczymy, może ktoś się trafi” albo „przecież moje mieszkanie jest ładniejsze, wystawię 20% drożej”. Oczywiście można w ten sposób próbować znaleźć nabywcę na naszą nieruchomość, ale **ma to niewiele wspólnego z rzetelną wyceną.**

Portale internetowe do wyceny nieruchomości – w większości **opierają swoje wyceny również na cenach zarówno ofertowych, rzadziej na transakcyjnych.** Należy również bardzo precyzyjnie określić parametry nieruchomości oraz odrzucić dane, które zaburzają wynik. To wygodne narzędzie, ale obciążone dość dużym ryzykiem błędu.

Wycena rzeczoznawcy – jest to zazwyczaj bardzo skuteczna metoda, ale nie jest pozbawiona wad. Po pierwsze wiąże się z czasem – z rzeczoznawcą trzeba się umówić, żeby mógł dokładnie obejrzeć i pomierzyć nieruchomość, a następnie musimy poczekać kilka lub kilkanaście dni na przygotowanie wyceny. Drugim minusem tej metody są koszty wahające się zazwyczaj od kilkuset do kilku tysięcy złotych, zależnie od parametrów nieruchomości, a także stawek danego rzeczoznawcy.

Rozmowa z pośrednikiem – doświadczony pośrednik doskonale orientuje się w cenach transakcyjnych na danym terenie. Nie tylko w oparciu o własne transakcje, ale również bazując na doświadczeniach innych pośredników oraz pełnych danych transakcyjnych, którymi dysponuje. Będzie w stanie wskazać niuanse, które w danym rejonie mają istotny wpływ na cenę nieruchomości.

Pamiętaj, żeby zawsze porównywać „jabłko do jabłka”, ponieważ zupełnie inaczej będą kształtowały się ceny nieruchomości na tym samym osiedlu w zależności np. od:



- Technologii budowy (wielka płyta, cegła)
- Stanu prawnego (mieszkanie własnościowe, spółdzielcze)
- Roku budowy
- Piętra
- Usytuowania względem stron świata
- itp.

2. ZWERYFIKUJ STAN PRAWNY NIERUCHOMOŚCI

Może wydawać się to co najmniej dziwne, ale nie rzadko zdarza się, że właściciele mieszkań dopiero w momencie znalezienia klienta dowiadują się jaki jest ich rzeczywisty stan prawny. Najczęściej dzieje się to dopiero po kontakcie z notariuszem, który nie chce przygotować umowy sprzedaży, ponieważ brakuje kompletu dokumentów. Ma to miejsce najczęściej przy sprzedaży starych mieszkań, których właściciele są w ich posiadaniu od kilkudziesięciu lat i brakuje do nich pełnej dokumentacji. Podstawowe punkty, które należy sprawdzić to:

Podstawa nabycia nieruchomości – najczęściej będzie to **umowa sprzedaży w formie aktu notarialnego, ale może być również przydział mieszkania, spadek lub darowizna**. Warto upewnić się, że jesteśmy w posiadaniu tego dokumentu. Jeżeli zaginie, niezbędne jest jego odtworzenie, a w niektórych przypadkach może to wymagać dużo czasu.

Forma własności – może to być lokal stanowiący odrębną nieruchomość lub spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu.

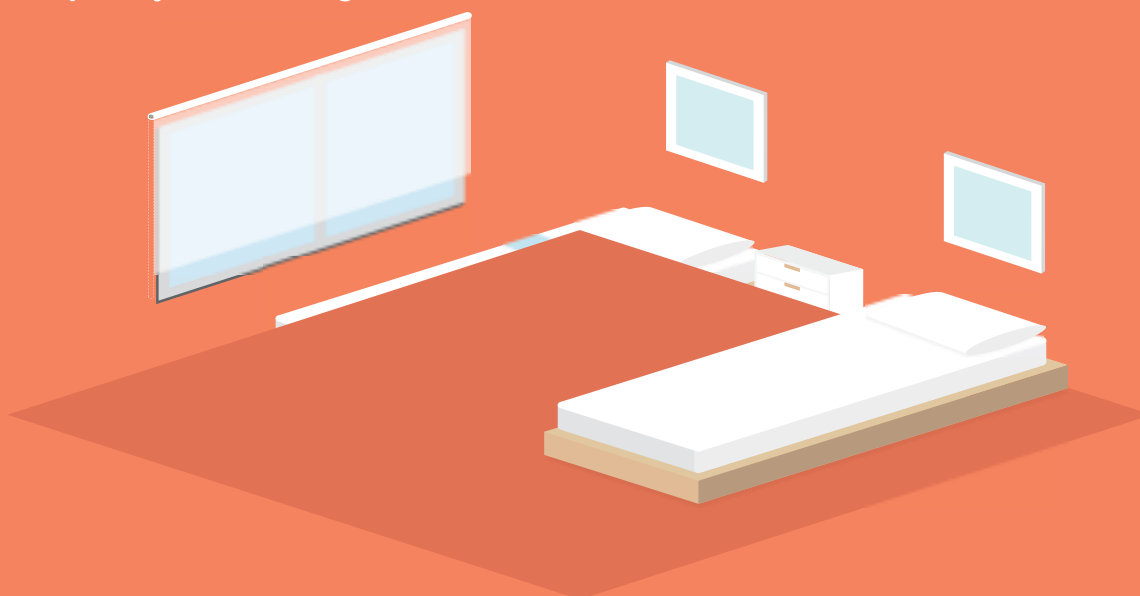
Księga wieczysta – jeżeli nie jest założona należy sprawdzić czy jest możliwość jej założenia. Należy również sprawdzić czy w księdze wieczystej nie są wpisane jakieś roszczenia, służebności i inne zapisy utrudniające sprzedaż, a o których możemy nie pamiętać.

Status gruntu pod budynkiem - w przypadku budynków znajdujących się na tzw. gruntach nieuregulowanych nie można założyć księgi wieczystej, co niesie za sobą konsekwencje w postaci problemów z uzyskaniem kredytu na zakup takiej nieruchomości. W większości przypadków nie ma możliwości uzyskania kredytu.

Podatki – przed sprzedażą nieruchomości koniecznie powinniśmy sprawdzić czy konieczne będzie **zapłacenie podatku od sprzedaży**. W przypadku spadku lub darowizny niezbędne jest zaświadczenie o uregulowaniu podatku należnego z tego tytułu.

Zaświadczenie ze spółdzielni / wspólnoty o braku zaległości.

Kwestie techniczne – należy sprawdzić **czy faktyczna powierzchnia lokalu jest równa powierzchni ujawnionej w księdze wieczystej**. W przypadku rozbieżności należy dokonać korekty lub przynajmniej poinformować kupującego o takiej sytuacji. Należy również przygotować dokumentację techniczną pozwalającą zaplanować potencjalnemu kupującemu możliwość przeprowadzenia zmian taki jak przeniesienie ścian czy instalacji wodno-kanalizacyjnych.



3. OKREŚL SWOJĄ GRUPĘ DOCELOWĄ

Zastanów się, **kto z największym prawdopodobieństwem może być zainteresowany nabyciem Twojego mieszkania**. Czy jest to mieszkanie dla młodego singla, rodziny z dziećmi czy może dla osób starszych? Od tego będzie zależało na co powinieneś położyć nacisk tworząc opis mieszkania, a także wybierając kanały dotarcia do klientów – czy będą to portale z ogłoszeniami, media społecznościowe, a może lokalne gazety czy ulotki.



4 ODETNIJ SIĘ EMOCJONALNE OD NIERUCHOMOŚCI

To bardzo ważny element, z którym wielu właścicieli mieszkań ma ogromny problem. Nie jest łatwo zacząć myśleć o mieszkaniu, w którym spędziło się ostatnich kilka, kilkanaście, a może nawet kilkadziesiąt lat życia, w którym założyło się rodzinę i przeżyło najważniejsze chwile jak o produkcji na sprzedaż. Ale to jest konieczne. W przeciwnym wypadku **staniemy się zakładnikami naszych oczekiwań pt. „oddam swoje ukochane mieszkanie tylko w dobre ręce” albo „musi znaleźć się ktoś godny zaufania”**. Owszem, miło jeżeli trafimy na takiego klienta, ale ograniczając się w ten sposób zdecydowanie zawężamy sobie grupę potencjalnych kupujących. Inną kwestią jest to, że jeżeli nie odetniemy „emocjonalnej pępowiny” od naszej nieruchomości, każdą krytyczną uwagę ze strony klienta możemy odebrać jako atak na nas, a za punkt honoru postawić sobie udowodnienie klientowi, jak bardzo nie ma racji. A stąd już krótka droga do nieporozumień zerwania dalszych rozmów o sprzedaży. Zatem emocje na bok – rozmawiamy o produkcji jakim jest mieszkanie.

Dobrym rozwiązaniem może być **oddelegowanie kontaktów z klientem na pośrednika, który nie jest związany emocjonalnie z nieruchomością i może dyskutować z klientem rozwiewając jego obiektywnie racjonalnymi argumentami.**

Dodatkowym plusem tej sytuacji jest fakt, że bardzo często klient rozmawia z pośrednikiem bardziej szczerze niż z właścicielem mieszkania, a dzięki temu jesteśmy w stanie dowiedzieć się jakie są jego faktyczne obiektywnie i możemy na nie skutecznie odpowiedzieć.



5. PRZYGOTUJ DOBRĄ OFERTĘ

JAK JUŻ WIESZ DO KOGO CHCESZ DOTRZEĆ, MOŻESZ ZABRAĆ SIĘ ZA PRZYGOTOWANIE OFERTY.

Kluczowym jej elementem są zdjęcia. Mówi się, że jeden obraz wart jest więcej niż tysiąc słów i w przypadku sprzedaży nieruchomości nie ma w tym stwierdzeniu przesady.

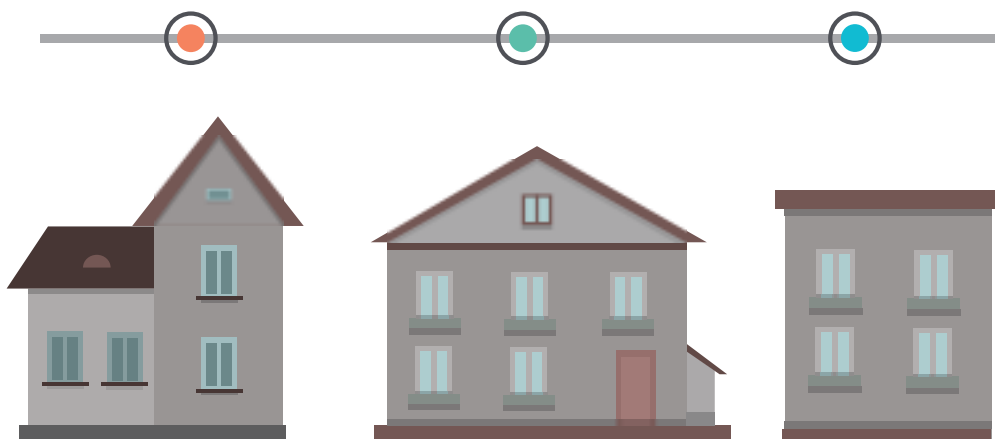
Nawet najlepszy opis mieszkania zostanie przeczytany jedynie przez niewielki odsetek potencjalnych klientów, jeżeli nie zachęcisz ich atrakcyjnymi fotografiami. Przygotuj mieszkanie do sesji fotograficznej tak jak do prezentacji dla klienta, a nawet lepiej! Dobre zdjęcia wykorzystasz do promocji mieszkania we wszystkich kanałach, a dodatkowo zostaną jako pamiątka po Twoim „ciepłym gniazdku”.

Żeby zrobić dobre zdjęcia pamiętaj o podstawowych kwestiach:

- **Przygotuj mieszkanie** - posprzątaj i usuń wszystkie zbędne przedmioty oraz rzeczy osobiste jak np. zdjęcia stojące na półkach lub wiszące na ścianach.
- **Wybierz odpowiednią porę dnia** – jeżeli nie dysponujesz profesjonalnym sprzętem fotograficznym i nie masz możliwości późniejszej obróbki zdjęć w programie graficznym, nie rób zdjęć po zmroku oraz w okolicach południa, kiedy jest największe słońce. Wybierz godziny poranne lub popołudniowe.
- **Ustaw aparat na odpowiedniej wysokości i w odpowiednim miejscu** – najlepiej na wysokości wzroku siedzącej osoby. Staraj się nie robić ujęć z poziomu podłogi lub stojąc na krześle. Unikaj też ujęć równoległych względem żadnej ze ścian. Fotografuj tak, żeby ująć miejsce połączenia dwóch ścian. Pozwala to uchwycić głębie oraz sprawia wrażenie, że pomieszczenie jest bardziej przestronne.
- **Spróbuj uchwycić maksymalnie szeroki kadr**, prezentując jak najwięcej przestrzeni oraz to, co w danym pomieszczeniu jest szczególnie istotne i atrakcyjne. Najlepszym rozwiązaniem jest użycie obiektywu szerokokątnego.
- **Zachowaj pion i poziomy** – staraj się, żeby linie pionowe (ściany) i poziome (sufit) przebiegały możliwie równo, a nie pod skosem. Unikniesz tzw. efektu wałących się ścian.
- **Zadbaj o odpowiednią ekspozycję** – zarówno prześwietlone jak i niedoświetlone zdjęcia to częste błędy początkujących fotografów. W celu uzyskania odpowiedniej ekspozycji dobierz odpowiednie ustawienia przysłony, czasu naświetlania oraz ISO.

Jeżeli nie dysponujesz dobrym sprzętem, a fotografia nie jest Twoim „konikiem”, pomyśl o zamówieniu sesji u profesjonalnego fotografa. Koszty takiej sesji oscylują zazwyczaj między 200 zł a 1000 zł, w zależności o wielkości mieszkania, ilości zdjęć i cennika danego fotografa. Jest to jednak niewielka inwestycja w odniesieniu do ceny mieszkania, a może dać bardzo dobre efekty w postaci większego zainteresowania i szybszej sprzedaży Twojej nieruchomości. W obecnych czasach standardem stają się również bardziej multimedialne prezentacje nieruchomości takie jak filmy czy wirtualne spacer po nieruchomości i dobra oferta powinna zawierać również te elementy. Profesjonalny agent nieruchomości często uwzględnia sesję fotograficzną, film i wirtualny spacer w pakiecie usługi pośrednictwa.

Drugim elementem oferty jest opis nieruchomości, który powinien być atrakcyjny zarówno pod względem formy (podziel tekst na akapity, podkreśl unikalne cechy Twojej nieruchomości, zastosuj wypunktowania) jak i treści (pisz poprawnym i prostym językiem korzyści, postaraj się wyróżnić na tle innych ofert, stosuj perswazję). Oczywiście jest, że opis powinien zawierać wszystkie ważne parametry Twojej nieruchomości, ale nie zapomnij też o emocjach. Ludzie nie kupują mieszkań w rozumieniu czterech ścian, podłogi i sufitu. Kupują wyobrażenia swojego przyszłego życia – wygodę, komfort, wizję przytulnego domu. Postaraj się zwrócić na to uwagę opisując swoje mieszkanie.



6. PRZYGOTUJ MIESZKANIE DO PREZENTACJI

Pierwsze wrażenie jest kluczowe! Zrób zatem wszystko, aby klient po wejściu do Twojego mieszkania został otoczony samymi pozytywnymi bodźcami

a. Posprzątaj – to absolutnie podstawowa, ale zaskakująco często niedoceniana kwestia. Nawet jeżeli jest to stare mieszkanie do remontu, przed prezentacją dla klienta musi być ono czyste. Po prostu. Odkurz, zmyj podłogi, zetrzyj kurze, pozmywaj naczynia, schowaj wszystkie niepotrzebne przedmioty. W skrócie zrób to, co w większości polskich domów robi się przed Świątami.

b. Zadbaj o zapach – to bardzo ważne! To właśnie zapach jest pierwszym bodźcem, który odbieramy otwierając drzwi do mieszkania. Przewietrz mieszkanie przed przyjściem klienta. Jest to szczególnie ważne, jeżeli w mieszkaniu są zwierzęta. Ty na co dzień możesz już nie czuć ich zapachu, ale bądź pewien, że dla osoby, która pierwszy raz wchodzi do takiego mieszkania, doznania zapachowe mogą być, mówiąc delikatnie, nienajlepsze. Dobrą praktyką jest zaparzenie kawy bądź upieczenie ciasta tuż przed planowaną wizytą. Takie zapachy kojarzą się naturalnie z ciepłym, przytulnym domem. Można ewentualnie wykorzystać świece, olejki zapachowe lub świeże kwiaty. Uważaj jednak, żeby nie przesadzić – klienta może rozboleć głowa i efekt będzie odwrotny do zamierzonego.

c. Wyeliminuj hałasy – wyłącz telewizor i głośną muzykę. Delikatna muzyka w tle jest jak najbardziej mile widziana. Jeżeli mieszkanie położone jest przy ruchliwej ulicy, zamknij okna. Klient z pewnością i tak je otworzy, żeby to sprawdzić, ale daj mu szansę na pozytywne pierwsze wrażenie.

d. Pozbądź się zwierząt i nadmiaru domowników – chodzi oczywiście o humanitarne rozwiązania

Na czas wizyty klienta wyślij teściową i dzieci na spacer z psem. Oczywiście nie zawsze będzie taka możliwość, ale jeżeli ją masz – wykorzystaj to. Po pierwsze dla tego, że nie każdy klient musi być, tak jak ty, miłośnikiem czworonogów. Może np. mieć jakieś traumatyczne wspomnienia z dzieciństwa, kiedy to został pogryziony przez psa i Twoje szczerze zapewnienia w rodzaju „proszę się nie bać, on już od roku nikogo nie ugryzł” mogą zdać się na nic, ponieważ klient zamiast zachwycać się Twoim mieszkaniem będzie myślał tylko o tym jak przeżyć oraz jak najszybciej oddalić się w bezpieczne miejsce. Nie mówiąc już o alergii, na którą cierpi co raz więcej osób. Nadmiar domowników również nie sprzyja swobodnemu samopoczuciu klienta. Jeżeli to możliwe, postaraj się, żebyś na prezentacji był/była tylko ty plus ewentualnie współmałżonek. Im mniej osób tym klient będzie czuł się bardziej komfortowo, a o to właśnie chodzi.

e. Oświetlenie – wizyta klienta to nie jest czas oszczędzania na rachunkach. Doświetl mieszkanie w najbardziej korzystny sposób. Jasne pomieszczenia zawsze odbierane są lepiej niż ciemne i ponure.

f. Popraw drobiazgi – ciekący kran, oderwana listwa, przepalona żarówka. To drobnostki, ale warto zadbać, żeby wszystko działało i wyglądało jak należy. Ogranicz do minimum elementy, które mogą wywołać negatywne wrażenie.

