

Sprawna transakcja z zyskiem

Wskazówki dla sprzedających nieruchomości

TEKST I ZDJĘCIA **NATALIA DRYSIAK** POŚREDNIK W OBROCIE NIERUCHOMOŚCIAMI WWW.NATALIADRYSIAK.PL

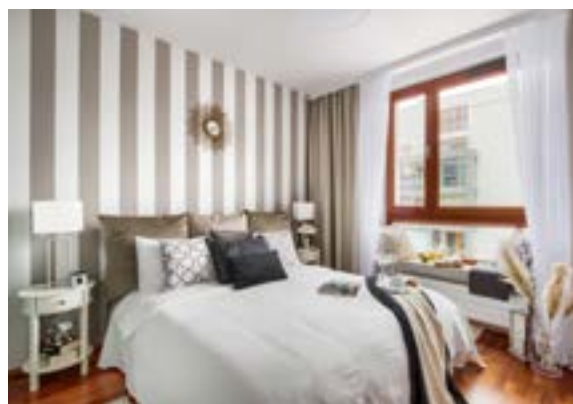


Rynek nieruchomości staje się coraz bardziej wymagający. Atrakcyjna lokalizacja, odpowiedni metraż czy funkcjonalny rozkład pomieszczeń nie zawsze są wystarczającymi powodami, by kupujący zdecydował się na zawarcie transakcji. Na każdym etapie procesu sprzedaży ważny jest każdy szczegół. Dzięki przemyślanym działaniom może on przebiec sprawnie oraz bezpiecznie, a finalnie doprowadzić do zbycia nieruchomości w jak najkrótszym czasie i z jak największym zyskiem.

W odpowiedzi na obecne realia, coraz rzadziej decydujemy się na przygotowywanie oferty sprzedaży mieszkania czy domu na własną rękę. Tym samym nieodłącznym elementem w obrocie nieruchomościami staje się współpraca z pośrednikiem, a często także z projektantem czy home stagerem. O wiele kwestii możemy też zadbać sami, jako sprzedający. Warto poznać i wcielić w życie kilka praktycznych wskazówek, które podkreślą atuty oferty i uwidoczną jej potencjał, zwiększając grono osób zainteresowanych kupnem, a w efekcie posłużą opłacalnej, szybkiej sprzedaży.

PRZYCIĄGAJĄCA OFERTA... NA PIERWSZY RZUT OKA

Z perspektywy 13 lat w zawodzie pośrednika dostrzegam, jak bardzo przez ten czas zmienił się rynek nieruchomości. Obecnie kluczową częścią procesu sprzedaży jest indywidualny plan działań marketingowych, który obejmuje m.in. atrakcyjną prezentację obiektu. Służą temu nowe aranżacje tworzone przez home stagerów oraz sesje zdjęciowe, które uwydatnią zalety wystawionego na

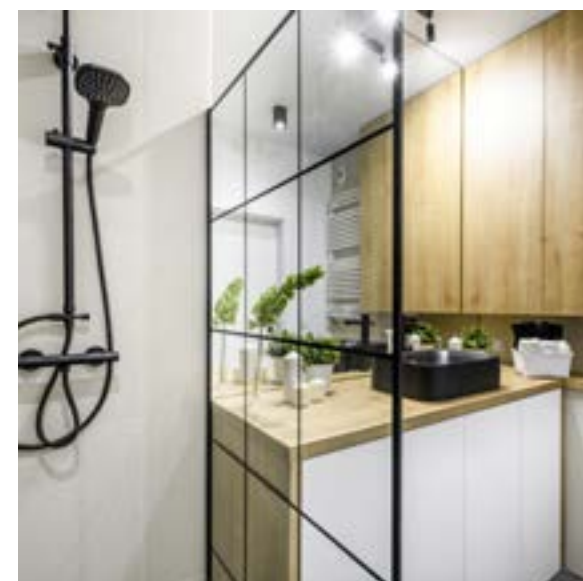


sprzedaż mieszkania. Jeszcze niedawno w ofertach pojawiały się przypadkowe zdjęcia. Mało kto przywiązywał jakąkolwiek uwagę do ich jakości. Dzisiaj szanujące się biura nieruchomości zdają sobie sprawę, że kadry z wnętrza muszą być piękne. Jest to o tyle ważne, że aż 70% społeczeństwa to wzrokowcy, którzy skupiają się na wizualnych aspektach i na tej podstawie oceniają też ofertę. Sprzedający musi więc zadbać, by nieruchomość przyciągała wzrok, wyróżniała się i wzbudzała pozytywne reakcje. Wnętrza oraz ich zdjęcia muszą być przede wszystkim przyjemne dla oka.

ODPERSONALIZOWANE WNĘTRZE

Aby szybko znaleźć nabywcę nieruchomości, warto postarać się o to, by oferta trafiła w gusta jak najliczniejszego grona odbiorców. W tym celu należy zadbać, aby wystrój był jak najbardziej uniwersalny, odpersonalizowany. Oznacza to, że powinniśmy ograniczyć do minimum, a nawet całkowicie schować rzeczy osobiste, takie jak zdjęcia, pamiętki, własne kolekcje czy przedmioty związane z indywidualnym hobby. Ślady codziennego użytkowania przestrzeni powinny zostać ukryte przez wysprzątanie jej z prywatnych rzeczy. Schowajmy torebki, buty, odzież, a na czas sesji zdjęciowej czy oględzin mieszkania wyłączmy telewizor. Zadbajmy o porządek w gabinecie i nie zostawiajmy dokumentów z danymi osobowymi na wierzchu.

Jednym z kluczowych pomieszczeń, na którego funkcjonalność i estetykę zwracają uwagę kupujący, jest łazienka. Przygotowując mieszkanie na sprzedaż, zlikwidujmy wystawki kosmetyków, które prezentują się nieestetycznie



i tworzą nieprzyjemny chaos. Właściciele często o tym zapominają. Rolą pośrednika jest tego dopilnować. Prezentując wnętrza w jak najlepszej odsłonie, zamieniamy z pozoru przeciętną nieruchomość w niezwykłe miejsce. Musimy się postarać, by w oglądających rozpalic potrzebę przebywania w danym wnętrzu.

CHARAKTER I INDYWIDUALIZM

Odpersonalizowanie oferty nie oznacza, że nieruchomość nie możemy wyróżniać się indywidualnym charakterem. Wręcz przeciwnie, wyjątkowy klimat jest bardzo ważny. W jego kreowaniu przydadzą się drobne dodatki: kwiaty, obrazy, bibeloty, ozdobne figurki, świeczki, lampy i poduszki. Miękkich tekstyliów nie powinno zabraknąć zwłaszcza w sypialni. Wystylizowane z ich pomocą łóżko powinno zachęcać, żeby się w nie wtulić i odpocząć. Relaksująca, przytulna atmosfera panująca we wnętrzu z pewnością pozytywnie wpłynie na odczucia oglądających.

NIENAGANNY ZAPACH

Wzrok to niejedyń zmysł, który mimowolnie angażujemy w proces oceny oglądanych nieruchomości. Równie istotny jest węch, dlatego ►





przestrzeń przygotowana do sprzedaży powinna być nienaganna również pod względem panujących w niej zapachów. Świeże powietrze to oznaka czystego wnętrza, dlatego nie umawiamy się na jego prezentację w porze obiadowej. Silny aromat dań nie przez każdego jest dobrze odbierany. Wszyscy też znamy specyficzny zapach niektórych potraw: gotującego się kalafiora, bigosu czy smażonej ryby. Unikajmy ich w kuchni, gdy



lada moment ma odwiedzić nas potencjalny kupujący. Nie najlepszy zapach negatywnie rzutuje na ogólne odczucia nabywców.

Ważne jest, żeby przed prezentacją wywietrzyć wnętrza zamiast wypełniać je sztucznymi odświeżaczami, bo efekt zmieszanych aromatów może być oplatany. W pracy pośrednika nieruchomości często spotykam się z podobnymi sytuacjami. Pewnego razu, idąc do mieszkania na umówioną prezentację, już na klatce poczułam zapach obiadu. Mając zaledwie 15 minut na przygotowanie wnętrza do wizyty klienta, pierwsze co zrobiłam, to wywietrzyłam wszystkie pomieszczenia, aby oglądający nie doświadczyli żadnych nieprzyjemnych wrażeń. To bardzo istotne w kreowaniu pozytywnego wizerunku nieruchomości.

POMOC PROFESJONALNEGO POŚREDNIKA

Każda nieruchomość jest inna i zasługuje na inne, indywidualne podejście. Nie każdy sprzedający zdaje sobie z tego sprawę. Zamiast publikować frywolne oferty w serwisach ogłoszeniowych, warto wybrać profesjonalnego pośrednika, który podpowie, jak sprzedać mieszkanie czy dom z jak największym zyskiem i w jak najkrótszym czasie. Pomoc klientowi to główna rola pośrednika. Do współpracy warto wybierać osoby, które specjalizują się w usługach na rzecz indywidualnych i stawiają na jakość, a nie ilość zawieranych transakcji. Kluczowy jest pomysł pośrednika na sprzedaż nieruchomości, strategię ceny oraz plan działań marketingowych. Specjalista wesprze też w kontaktach z kupującymi, pomoże przeprowadzić całą transakcję, aż do wizyty u notariusza, a następnie do przekazania nieruchomości nowym właścicielom.

Skorzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami nie musi być więc wcale złem koniecznym, jak twierdzą niektórzy. Często okazuje się owocną współpracą z bardzo satysfakcjonującym rezultatem, czego życzę wszystkim sprzedającym. ❖



Natalia Drysiak

Od 2008 roku Pośrednik w Obrocie Nieruchomościami (NR Licencji 22249), członkini Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami (WSPON), od 2017 roku głównie specjalizuje się we współpracy z inwestorami/flipperami, dostarcza perełki i gotowe piękne flipy sprzedaje w niebotycznie wysokich cenach! Pasjonatka nieszablonowych rozwiązań. Sprzedaje w krótkim czasie w najwyższej możliwej cenie. Szkoleniowiec z technik sprzedaży nieruchomości i negocjacji oraz nawiązywania relacji pośrednik-klient. Wykładowca i prelegent największych wydarzeń branży nieruchomości. Związana z branżą rozwoju osobistego. Nagrodzona prestiżową nagrodą w konkursie Polish Businesswoman Awards jako lider najwyższej jakości obsługi klienta na rynku nieruchomości.



Natalia Drysiak
Pośrednik/Trener sprzedaży nieruchomości

Działam głównie na terenie Warszawy i okolic, ale dla ciekawych projektów chętnie wyruszę w różnych kierunkach Polski.

Moja działalność to głównie praca pośrednika, ale prowadzę również szkolenia, podczas których uczę innych pośredników, jak działać, gwarantując najwyższą jakość na rynku nieruchomości.

537 544 799

kontakt@nataliadrysiak.pl

NataliaDrysiakMERCATO

natalia_drysiak

www.nataliadrysiak.pl