

Ktoś kiedyś powiedział mi: *"Nie chcę wszystkiego, chcę tylko tego co najlepsze"* . Odnosi się to również, a może przede wszystkim do kupna nieruchomości. Największą rolę odgrywają emocje i instynkt.

Kluczem do sukcesu w sprzedaży jest zrobienie dobrego wrażenia. Trzeba wejść w myśli, preferencje i emocje kupującego. Nie istnieją dwie takie same nieruchomości ale warto zorientować się czy w okolicy naszego domu lub mieszkania nie sprzedano podobnego. To co ma do zaoferowania konkurencja jest bardzo istotne bo pomaga podjąć decyzję odnośnie tego co my musimy zmienić, poprawić w swojej nieruchomości by stać się atrakcyjniejsi od innych. Przeszukanie stron internetowych, rozpoznanie sytuacji rynkowej na pewno wyjdzie nam na plus. Nadchodzi więc moment kiedy należy wyznaczyć priorytety w planie przygotowania nieruchomości do sprzedaży.

Na co zwracają uwagę kupujący?

1. Podłogi: czyste, lśniące, wypolerowane, świeże kolory, naturalność bądź modernizm
2. Ściany: świeże, współgrające ze sobą kolory, faktura
3. Miejsca do przechowywania (szafy, spiżarnia, strych, itp): wielkość, ich organizacja
4. Jasność pomieszczeń i rozmieszczenie oświetlenia

Liczą się modne kolory ale także uniwersalność np. białe ściany pasujące do każdego stylu. **Najwięcej uwagi należy poświęcić kuchni i łazienkom.**



Źródło: http://cdn3.freshome.com/wp-content/uploads/2010/10/kitchen-layout_galley.jpg

Ze strategicznego punktu widzenia są to najważniejsze pomieszczenia. Kupujący właśnie od nich uzależniają swoje decyzje o nabyciu nieruchomości. **Co rozprasza?**

1. Zapach - wchodząc do poszczególnych pomieszczeń klient musi czuć świeżość
2. Hałas - skrzypiąca podłoga czy odgłosy ruchliwej ulicy nie będą zachęcały do oglądania kolejnych zakątków domu, warto by podczas prezentacji zadbać o ciszę, spokój i czas by zainteresowani mogli podjąć właściwą dla nas i dla siebie decyzję.
3. Samopoczucie - klient musi czuć się komfortowo, poruszanie się po domu czy mieszkaniu nie może stwarzać najmniejszych problemów: porozrzucane dziecięce zabawki, ślizgające się dywany trzeba usunąć

Zastanówmy się **do kogo będzie skierowana nasza oferta** sprzedaży nieruchomości: rodzina z małymi dziećmi będą szukali czegoś innego niż na przykład studenci czy para emerytów. Dom, mieszkanie trzeba przygotować tak by zachęcało jak najwięcej osób do obejrzenia nieruchomości a więc stworzyć w nim neutralny styl. Ważne jest wyeksponowanie tego co w nim najlepsze: kominek, basen, widok z salonu, ogród zimowy. Jeśli jesteśmy miłośnikami sztuki, a nasz dom na sprzedaż jest pełen rzeźb czy obrazów (zaczyna przypominać muzeum) to na czas prezentacji musimy to wszystko usunąć dając wrażenie przestronności. **Pokazując zalety i usuwając wady sprzedamy nieruchomość szybciej i po oczekiwanej cenie**

Autor: Katarzyna Świerczyńska