

O tym, jak niewielkim kosztem poprawić wygląd mieszkania przed sprzedażą, rozmawiamy z projektantką i stylistką wnętrz Moniką Bień-Königsman

Przygotowywanie mieszkań do sprzedaży to w niektórych krajach osobny zawód, w Polsce jeszcze prawie nie znany...

Home staging lub Property styling (te nazwy na Zachodzie funkcjonują wymiennie) jest bardzo popularny w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych, gdzie powstało dużo firm zajmujących się tylko tym, czyli wizualnym przygotowywaniem mieszkań i domów na sprzedaż lub wynajem. Powoli staje się coraz bardziej popularne również w innych krajach Europy, np. w Hiszpanii czy na Gibraltarze, gdzie zajmowałam się tym w ciągu ostatnich kilku lat. W Polsce jest to wciąż nowość, która nie ma jeszcze dobrze rozpoznawalnej nazwy – przeważnie mówimy po prostu o stylizacji wnętrz.

Na czym polega taka stylizacja?

Chodzi o to, żeby za pomocą niedużych i niedrogich zabiegów podkreślić atrakcyjność wizualną danej nieruchomości. Mieszkając w danym miejscu, najczęściej nie zdajemy sobie sprawy z tego, jak ono naprawdę wygląda, tzn. jak może być postrzegane przez osoby z zewnątrz. Tymczasem potencjalny kupujący musi wyobrazić sobie siebie w tym mieszkaniu, a nadmiar rzeczy i bałagan mogą mu w tym bardzo skutecznie przeszkodzić i prawić, że zapamięta je jako ciasne, nieustawne i zaniedbane. **Home staging** pomaga uzmysłwić ludziom, co można zmienić w mieszkaniu, Zrobić lepsze wrażenie O tym, jak niewielkim kosztem poprawić wygląd mieszkania przed sprzedażą, rozmawiamy z projektantką i stylistką wnętrz Moniką Bień-Königsman

Pośrednicy często radzą, żeby nie inwestować w sprzedawane mieszkanie, bo to się raczej nie zwróci, a każdy kolejny lokator i tak będzie chciał urządzić wszystko po swojemu. gdzie zatem kończy się poprawianie wyglądu, a gdzie zaczyna remont generalny?

Oczywiście nie należy przeinwestować. Wprowadzenie zmian nie powinno kosztować więcej niż 1–3 proc. wartości nieruchomości. Inaczej wygląda to w wypadku mieszkań nowych, a inaczej starych, stąd to rozróżnienie w procentach. W starym mieszkaniu będziemy musieli więcej zainwestować na początku, ale dzięki temu sprzedamy je szybciej i nie będziemy musieli bardzo obniżać ceny, żeby znaleźć kupców. Trzeba jednak pamiętać, że stylizacja nie oznacza konieczności remontu. Te rzeczy, którymi ja się zajmuję, nie muszą pociągać za sobą wymiany meblowania, podłóg czy kafli.

Jak w takim razie dobrze przygotować się do sprzedaży mieszkania?

Po pierwsze mieszkanie musi być czyste, zwłaszcza w takich kluczowych miejscach jak kuchnia i łazienka. Te punkty tak naprawdę sprzedają mieszkanie, ponieważ są najdroższe do wyremontowania. Potencjalni klienci zwracają baczność uwagę na to, czy będą mogli wprowadzić się do mieszkania bez wydawania dużych pieniędzy na początek i powoli sobie wszystko urządzić.

Ale oglądający przychodzą w różnych porach dnia i tygodnia, więc może być trudno utrzymać zawsze idealny porządek..

To prawda, ale z mojego doświadczenia i z obserwacji innych osób, które już zrobiły ten krok, wynika, że warto, bo czyste i zadbane mieszkanie faktycznie sprzedaje się czy wynajmuje szybciej. Oczywiście utrzymanie porządku nie jest łatwe, bo trzeba tego pilnować, ale jeżeli dobrze się wszystko zorganizuje, to można. Podstawą jest wyszorowanie łazienki i kuchni, bo mieszkając kilka lat w jednym miejscu, przestajemy zauważać, że np. fugi są brudne. Nawet

jeżeli mamy stare kafle, ale wyczyścimy je i pomalujemy fugi, łazienka od razu będzie się lepiej prezentować. Ważne jest również, żeby nie trzymać wszystkiego na wierzchu, tylko jak najwięcej rzeczy pochować. Jeśli nawet nie mamy szafki w łazience, to wystarczy postawić wiklinowy koszyczek, do którego powkładamy wszystkie słoiki i butelki. Jeżeli raz to zrobimy, przyzwyczaimy się do tego i łatwiej będzie nam na stałe utrzymać porządek.

Co dalej?

Drugi punkt to pozbycie się niepotrzebnych rzeczy. W mieszkaniu powinno zostać tylko to, co jest potrzebne dla danego pomieszczenia, tzn. musimy pokazać jego funkcję. Jeżeli mamy sypialnię, to powinna to być tylko sypialnia, a nie jednocześnie pokój do pracy, siłownia i suszarnia. Jeśli nie jesteśmy w stanie pewnych rzeczy zamienić, to przynajmniej sprzątnijmy pranie, kiedy ktoś przychodzi oglądać mieszkanie. Sypialnia ma kojarzyć się z relaksem, wypoczynkiem, dlatego powinno w niej zostać tylko łóżko, szafka nocna czy toaletka i szafa na ubrania. Ktoś, kto ogląda mieszkanie, nie może odnieść wrażenia, że nie do końca wie, do czego służy dane pomieszczenie. Jeżeli mieliśmy w sypialni miejsce do pracy, to lepiej na czas sprzedaży mieszkania przenieść je do pokoju dziennego lub do kuchni, ale też z zachowaniem ładu. Nie może być tak, że kuchnia robi się biurem domowym i ktoś, kto przychodzi oglądać mieszkanie, widzi przede wszystkim komputer i tonę papieru. To musi zniknąć. Trzeba podkreślić funkcjonalność mieszkania, co można zrobić nawet w tak małym lokalu jak kawalerka poprzez wydzielenie różnych stref. Oczywiście naturalne jest, że przez lata gromadzimy różne rzeczy, ale przed sprzedażą mieszkania trzeba sobie uczciwie powiedzieć, co tak naprawdę jest nam potrzebne, co chcemy ze sobą zabrać, a co tylko niepotrzebnie zajmuje miejsce i np. spróbować te rzeczy sprzedać lub komuś oddać. Jeżeli mamy dużo mebli, które chcemy ze sobą zabrać, to sprawdzmy, czy nie da się na pewien czas przechować ich u przyjaciół czy rodziny. Im więcej mebli, tym mniejsza przestrzeń, a zazwyczaj ludzie kupują mieszkanie, żeby zmienić je na większe. Lepiej więc nie pokazywać zagraconego mieszkania, bo na pewno wyda się mniejsze niż jest w rzeczywistości.

Czyli łatwiej jest sprzedać puste mieszkanie niż zamieszkałe?

Wbrew pozorom nie, ponieważ ludzie nie widzą funkcji danego pomieszczenia i trudniej jest im wyobrazić w nim siebie, jak ono będzie wyglądać, czy zmieszczą się wszystkie meble. Kupujący chcą zobaczyć, że salon to faktycznie pomieszczenie, w którym znajdzie się miejsce na telewizor, komplet wypoczynkowy, a często nawet na stół, więc nie powinniśmy zabierać wszystkich mebli.



A co z naszymi kolekcjami, pamiątkami z podróży, fotografiami, obrazami?

Nie powinno się ich eksponować przy sprzedaży mieszkania, bo ludzie, którzy się wprowadzą, mają swoje hobby, swoje zdjęcia i też będą chcieli je wyróżnić. Najlepiej takie rzeczy spakujmy do pudeł. Przygotowywanie mieszkania do sprzedaży to coś zupełnie innego od projektowania. Sprzedając, nie dekorujemy wnętrza, nie personalizujemy go, tylko powinniśmy je raczej zdepersonalizować, doprowadzić do stanu neutralnego. Sprzedający muszą rozumieć, że to nie jest już ich mieszkanie, tylko transakcja biznesowa i najkorzystniej będzie sprzedać je jak najszybciej. W tym celu powinniśmy pozbawić to miejsce elementów, które są bardzo osobiste, usunąć zdjęcia, obrazy...

Ale jeżeli zdejmemy obrazy, to na ścianie najprawdopodobniej zostaną jakieś ślady, jaśniejsze plamy...

Wtedy oczywiście warto mieszkanie pomalować. Generalnie jeżeli mieszkanie było malowane więcej niż pięć lat temu, to trzeba je odświeżyć. To nie jest duży wydatek, ale to właśnie ta rzecz, w którą warto włożyć pieniądze. I tu dochodzimy do kolejnego punktu przygotowań, jakim są drobne naprawy typu: ciekący kran, brakująca klamka do drzwi, poluzowana klepka w podłodze, zepsute drzwiczki do szafki. Powinniśmy też zrobić malowanie nie tylko wtedy, kiedy ściany są brudne, ale również, gdy są pomalowane na mocny kolor, np. czerwony, zielony czy niebieski.



Dlaczego? Przecież w magazynach wnętrzarskich jest bardzo dużo takich wnętrz! Można odnieść wrażenie, że wiele osób lubi mieszkania pomalowane na żywe kolory, bo kojarzą się z nowoczesnością i są teraz modne.

Zostawiając intensywne kolory w mieszkaniu, bardzo zważamy liczbę osób chcących je kupić, bo tak naprawdę jest stosunkowo mało ludzi, którzy odważą się pomalować mieszkanie na intensywny kolor. W pismach wnętrzarskich najczęściej oglądamy mieszkania projektantów, architektów, artystów albo ludzi związanych z mediami, którzy nie boją się odważnych rzeczy. Takie projekty przyjemnie ogląda się w gazetach, ale niekoniecznie chce się w nich mieszkać. Poza tym z kolorami jest tak, że nawet jeżeli ktoś lubi mocny czerwony, niekoniecznie musi lubić mocny zielony. Jeżeli podoba nam się zdecydowany kolor, to wprowadzimy go sobie, ale na takiej ścianie i w takim miejscu, jakim będziemy chcieli, a nie w tym, w którym go zastaniemy. Dlatego bezpieczniej jest pozostawić mieszkanie w kolorze neutralnym. To nie musi być nawet czysta biel, może być ona złamana jakimś odcieniem kremu czy szarości. Z mojego doświadczenia wynika, że mieszkanie pomalowane na neutralny kolor łatwiej jest sprzedać. Potwierdza to również sposób prezentowania mieszkań pokazowych w nowym budownictwie lub mieszkań profesjonalnie przygotowywanych pod wynajem. Mają one neutralne kolory na ścianach, parę nowoczesnych mebli, które są bardzo proste, jeden duży obraz na ścianie, wazon z kwiatami i koniec, żadnych zbędnych elementów. Tak przygotowane mieszkania nie narzucają stylu, przez co kupujący może sobie łatwiej wyobrazić w nich siebie. Poza tym odmalowane mieszkanie pachnie świeżością. Ludzie, mieszkając w danym miejscu, nie czują jego woni, a zapach wnętrza jest bardzo ważny.

Czego nie warto robić?

Na pewno nie warto wymieniać mebli kuchennych. Wiele osób popełnia ten błąd i – np. pod wrażeniem zdjęć w czasopiśmie – dochodzi do wniosku, że ich kuchnia jest stara, niemodna i chce kupić np. białą, pokrytą błyszczącym lakierem, którą widzieli w gazecie. Tylko że do mieszkania może wprowadzić się lokator, który chce mieć kuchnię drewnianą albo czerwoną, więc z jego punktu widzenia będzie to wydatek zbędny i wtedy poprosi nas jeszcze o zabranie mebli kuchennych lub obniżenie ceny ze względu na nie. Trzeba pamiętać o tym, że kupujący, przystępując do negocjacji ceny, kierują się tym, co będą musieli zmienić w danym mieszkaniu, dlatego z punktu widzenia sprzedającego lepiej jest uprzedzić ich argumenty dzięki odpowiedniemu przygotowaniu lokalu. Jeżeli meble kuchenne rzeczywiście są w stanie opłakanym, powinniśmy zmienić ich wygląd: pomalować szafki czy wymienić sam blat. Taka kuchnia od razu robi lepsze wrażenie, ale nie warto kupować nowej tylko po to, żeby się lepiej prezentowała.

A czy porywać się np. na usunięcie boazerii, której wiele osób nie lubi i która może dodatkowo zaciemnić mieszkanie?

To zależy, jakie będą koszty, czy mamy wykonany w boazerii cały dom czy tylko mały przedpokój. Oczywiście lepiej byłoby ją usunąć. Zgłosili się kiedyś do mnie klienci, którzy od półtora roku nie mogli sprzedać domu. Kiedy obejrzałam wnętrze i zapytałam o reakcje oglądających je ludzi, okazało się, że największym problemem był trzydziestometrowy salon w

ciemnej boazerii z wnękami na meble, które również były drewniane, co sprawiało, że całe pomieszczenie wydawało się ciemne i ciasne. Potencjalni kupcy byli przerażeni nakładem prac, nie chcieli tej boazerii, nie byliby w stanie tak mieszkać. Udało mi się namówić właścicieli mieszkania do jej usunięcia i efekt był naprawdę oszałamiający – otrzymaliśmy zupełnie inne pomieszczenie. Okazało się, że ściany są w dobrym stanie, wystarczyło tylko położyć gładź, pomalować na biało i dom został sprzedany.

Czy takie zupełnie „neutralne” mieszkanie nie wyda się ludziom zbyt zimne, nieprzytulne?

Jeżeli już wszystko posprzątam i pochowamy, doprowadzimy do stanu neutralnego, wtedy możemy dodać parę elementów, które sprawiają, że wnętrze wyda się bardziej przytulne. Trzeba oczywiście pamiętać, żeby nie przesadzić i żeby o te rzeczy również dbać. Możemy np. postawić w salonie wazon z kwiatami, ale wtedy powinniśmy zwracać uwagę, żeby zawsze były świeże i nie stały w wydzielającej nieprzyjemny zapach wodzie. W kuchni lepiej jest pochować wszystkie rzeczy i pozostawić pusty blat, ale oczywiście możemy położyć misę z owocami. Nie polecam jednak zdobienia mieszkania sztucznymi kwiatami i owocami.

Na co należy zwrócić uwagę bezpośrednio przed samą prezentacją mieszkania?

Na pewno trzeba dobrze wywietrzyć całe mieszkanie. Jeżeli mamy w domu małe dzieci lub zwierzęta, jeden z domowników powinien wyjść z nimi na spacer, bo gdy w mieszkaniu jest zbyt tłoczno, nie sprzyja to oglądaniu. Nie powinno też pachnieć zwierzętami, nie można potykać się o miski czy psie zabawki. Bardzo ważne jest również dobre oświetlenie. Jeżeli pokazujemy mieszkanie w dzień, warto jest odsłonić wszystkie okna, oczywiście czyste, a wieczorem zapalić światła – nie tylko górne, ale doświetlić też ciemne kąty. Wtedy mieszkanie wyda się jaśniejsze i przestronniejsze.

Czy warto włączyć muzykę?

Z muzyką trzeba uważać. Na pewno nie powinna być mocna i głośna, lepiej włączyć coś lekkiego typu smooth jazz. Nie zostawiamy również włączonego telewizora, bo będzie działał rozpraszająco.

Jak sprawić, żeby pierwsze wrażenie było dobre?

Wejście jest najważniejsze, bo nie da się zrobić drugiego pierwszego wrażenia. Jeżeli sprzedajemy dom, to pamiętajmy, żeby zamieść podwórko, podwórko, usunąć resztki po remoncie, naoliwić furtkę. Warto również zadbać o ogród, skosić trawę, zagrabić liście. Takie rzeczy nie pociągają za sobą kosztów, a są naprawdę ważne. Jeżeli przed drzwiami jest stara zniszczona wycieraczka, położymy nową, przyklejmy numer na drzwiach, bo takie niedociągnięcia na sam początek zniechęcają. Nie róbmy też z przedpokoju miejsca, które jest obwieszane kurtkami i płaszczami, klucze i inne drobiazgi powinniśmy schować do pudełka. Jeżeli nie mamy szafki na buty, to również schowajmy je do pudeł, by nie leżały pod nogami. Ważny jest też pierwszy zapach. Odradzam stosowanie ostrych odświeżaczy powietrza w sprayu, lepiej kojarzą się zapachy domowe, np. możemy zaparzyć kawę, jeżeli chcemy poczęstować nią klientów. Na Zachodzie bardzo popularne jest organizowanie tzw. dnia otwartego, kiedy przez cały dzień można oglądać daną nieruchomość. Warto wtedy rano upiec ciastka, bo wydzielają one zapach, który kojarzy się z domową atmosferą i od progu nastawia pozytywnie.