ILS POLAND GROUP Sp. z o.o.
ul. Bolesława Leśmiana 12
(dawna Jana Pawła II 50b)
74-100 Gryfino
Polska
+48 668 803 003
+48 91 820 15 07
+48 91 820 15 08
office@ilspoland.com



Większość z nas przynajmniej raz w życiu sprzedaje własną nieruchomość, a sprzedając zadaje sobie pytanie, jak sprzedać moją nieruchomość skutecznie, uzyskując przy tym oczekiwaną cenę?
Przecież sama sprzedaż to nie problem, ale uzyskanie oczekiwanej, dobrej dla nas ceny to dopiero wielka sztuka. Co zrobić, aby osiągnąć sukces i sprzedać za tyle, za ile chcemy i do tego w krótkim czasie, a przy tym, żeby kupujący był zadowolony?
Otóż zdradzamy kilka sekretów, które każdy sprzedający powinien "wziąć sobie do serca".

Sekret I

Poznanie zależności warunkujących sukces sprzedaży- zasada spojrzenia okiem kupującego

Jak się przygotować do spotkania z potencjalnym nabywcą by móc zaprezentować zalety nieruchomości? Jak przewidzieć pytania Kupującego i jak na nie odpowiadać oraz o czym warto powiedzieć?
Otóż prawda jest taka, że nie ma idealnych mieszkań, domów, działek, itp. gdyż każdy z nas jest inny i oczekuje czegoś innego, a sukces jest tylko wtedy, gdy oczekiwania sprzedającego i kupującego zostaną zaspokojone, przy czym należy pamiętać, że oczekiwania te leżą zwykle na dwóch różnych biegunach.
Pewien paradoks polega na tym, iż ta sama nieruchomość dla sprzedającego i kupującego ma zupełnie inną wartość, a dzieje się tak z jednego powodu, mianowicie w trakcie transakcji emocje biorą górę i najczęściej sprzedający wyceniają swoje wspomnienia związane z nieruchomością, zaś potencjalni nabywcy nie potrafią z kolei poczuć się jak u siebie i tym samym nie mogą podjąć decyzji, a co za tym idzie oglądają kolejne nieruchomości.
Sztuką jest więc tak przygotować się do sprzedaży i zaprezentować nieruchomość, aby podczas zwykle kilku lub kilkunastominutowej prezentacji nieruchomości potencjalny nabywca poczuł się, jak u siebie i chciał tu zamieszkać, a do tego już niezbędna jest świadomość własnych emocji, gdyż tylko wtedy łatwiej nam będzie kontrolować siebie i tym samym w pewnym sensie, sterować wrażeniami, jakie możemy robić razem z naszą nieruchomością na innych.

Sekret II

Przygotowanie do sprzedaży własnej nieruchomości i zasada pierwszego wrażenia

Decydując się na sprzedaż własnej nieruchomości, bez względu na powody podjęcia takiej decyzji powinniśmy w

ILS POLAND GROUP Sp. z o.o.
ul. Bolesława Leśmiana 12
(dawna Jana Pawła II 50b)
74-100 Gryfino
Polska
+48 668 803 003
+48 91 820 15 07
+48 91 820 15 08
office@ilspoland.com

pierwszej kolejności uświadomić sobie, iż w większości przypadków skutecznej sprzedaży, o tym czy ktoś kupi, czy też nie daną nieruchomość decyduje najczęściej kilka sekund przy pierwszym spotkaniu, czyli pierwsze wrażenie kupującego.
Doświadczenie pokazuje, że właściwie przygotowany sprzedający okazując daną nieruchomość, zaraz po przekroczeniu progu przez potencjalnego kupującego słyszy: O jej, tego właśnie szukałem i to jest spełnienie moich marzeń, nawet gdybym miał zaciągnąć kredyt to bez targowania biorę!
Oczywiście to tylko przykład i wymarzona sytuacja każdego sprzedającego, ale aby tak się stało musimy się nieco natrudzić i przygotować do tego by osiągnąć zamierzony sukces.
A zatem pierwszym krokiem do sukcesu jest świadomość znanej od lat psychologicznej zasady pierwszego wrażenia, mianowicie pierwsze wrażenie jest odruchem instynktownym, trwającym kilka sekund.
W tak krótkim czasie oceniamy czy, ogólnie nieruchomość się nam podobna, czy czujemy się w niej bezpiecznie. O naszym wrażeniu decyduje jej wygląd.
Pierwsze wrażenie to obraz, który tworzymy sobie o jakiejś osobie lub w tym przypadku o danej nieruchomości w tych kilku chwilach. Obraz ten jest zabarwiony emocjami, długo się utrzymuje i silnie wpływa na nasze dalsze decyzje z nią związane.
Powinniśmy starać się uświadamiać sobie pierwsze wrażenia, jakie wywierają na nas inne osoby w życiu codziennym, gdyż podobnie jest w nieruchomościach, gdzie jako potencjalni kupujący ulegamy pierwszemu wrażeniu i wpływowi na dalsze decyzje. Warunkiem ulegania wpływowi jest spełnienie podstawowych oczekiwań kupującego, który sam wedle własnych kryteriów ocenia, którą nieruchomość chce zobaczyć, a którą nie, ale jak już zechce zobaczyć oferowaną przez nas to niech wie, że nie stracił czasu, tylko zobaczył naprawdę wartą uwagi i jego cennego czasu ofertę sprzedaży.
Pamiętajmy więc, że **pierwsze wrażenie jest tylko jedno**, a przyjmuje się, iż pierwsze wrażenie **trwa od 4 do 6 sekund**. W tym krótkim czasie **oceniamy daną nieruchomość** i dokonujemy jej "zaszufladkowania". Szufladki te mają różne etykiety, np. *podoba mi się*; *to jest to*; *wydaje się być doskonałe*; *chciałbym ją kupić*; czy też *nie czuję się tu bezpiecznie*.

Sekret III

Efektywna prezentacja własnej nieruchomości - 11 podstawowych sposobów przygotowania
Obecnie każda oferta na rynku bierze udział w wyścigu z setkami bądź tysiącami innych ofert o przychylność potencjalnego kupującego. Nie jest, więc łatwo wzbudzić zainteresowanie potencjalnego nabywcy.
Dlatego też zastosowanie 11 poniższych zasad, może w dużym stopniu pomóc w przekonaniu oglądających do kupna nieruchomości:

Dobre pierwsze wrażenie jest niezastąpione

- Zanim zaprosimy kogokolwiek do naszego mieszkania lub domu powinniśmy zadbać o tzw. wejście i drogę do naszej nieruchomości. Możemy odświeżyć drzwi, położyć przed nimi nową wycieraczkę, uprzątnąć rzeczy w korytarzu i przedsionku. Dobrą praktyką, jest również przetarcie podłogi przyjemnie pachnącym płynem. Istotne są także szczegóły, takie jak: uprzątnięcie ulotek, środków do czyszczenia, czy reklamówek pozostawionych na widoku. Powinniśmy zrobić wszystko, żeby nasz klient nie zastanawiał się nad tym dlaczego sprzątaliśmy w pośpiechu. Zapach i dobre skojarzenia są ważne, nie tylko w naszej nieruchomości, ale po drodze do niej. Niewiele osób zdaje sobie sprawę, że warto zadbać o korytarz, czy też klatkę schodową. Ważne, żeby potencjalny nabywca miał pozytywne wrażenie już od samego początku wizyty.

Absolutny porządek kluczem do sukcesu

- Oczywiste jest, że trzeba posprzątać, ale bywa tak, że każdy rozumie to nieco inaczej, gdyż jeden sprzedający zarządzi generalne porządki, inny zaś delikatnie przetrze szmatką widoczne elementy mebli. Jest to o tyle ważne, że jeśli będziemy pokazywać nasze mieszkanie lub dom w świetle dziennym, wszystkie mankamenty i niedociągnięcia od razu będą widoczne. Kurz unoszący się w słońcu i smugi na szybach to tylko niektóre z elementów, jakie mogą zniechęcić do kupna. "Przecież, jak kupi, to sobie posprząta!" - to zdanie często można usłyszeć od właścicieli wystawiających nieruchomości na sprzedaż. I jest w tym trochę racji, gdyż faktycznie

ILS POLAND GROUP Sp. z o.o.
ul. Bolesława Leśmiana 12
(dawna Jana Pawła II 50b)
74-100 Gryfino
Polska
+48 668 803 003
+48 91 820 15 07
+48 91 820 15 08
office@ilspoland.com

każdy kupujący mieszkanie lub dom ma zwykle w planach większe lub mniejsze modernizacje, jednak podkreślić należy, że rynkiem nieruchomości podobnie, jak rynkami innych dóbr, rządzą pewne prawa i standardy sprzedaży. Cena i stan techniczny są niezwykle istotne, tak samo jak dobre samopoczucie i pozytywne nastawienie kupca do danego miejsca. Nawet jeśli, ktoś inwestuje w mieszkanie pod wynajem, ważne dla niego będzie samopoczucie w danym miejscu przyszłych najemców. Dlatego właśnie warto poświęcić kilka bądź kilkanaście godzin własnej pracy, tak, aby dokładnie wysprzątać naszą nieruchomość lub przynajmniej skorzystać z usług profesjonalistów i wynająć firmę sprzątającą, która wyręczy nas w wielu uciążliwych pracach.

Odświeżenie- koszt niewielki, a przynosi zaskakujące efekty

- Potencjalni Kupujący, poszukujący nieruchomości na rynku wtórnym często planują odświeżenie lub całkowite odremontowanie nieruchomości, ale jak każdy z nas wolą mieć wrażenie, że nie będą musieli zainwestować w to dużo czasu i pieniędzy. Dlatego też jakiekolwiek odpryski lub wyblakła farba, czy nawet pozdzierana stolarka to podstawowe rzeczy, które powinniśmy poprawić, przygotowując naszą nieruchomość do sprzedaży. Ponadto powinniśmy wziąć pod uwagę, że ktoś będzie chciał modernizować mieszkanie samodzielnie, jednocześnie już mieszkając w kupionej nieruchomości. Podczas wizyty oglądający powinni więc w łatwy sposób móc wyobrazić sobie swoją przyszłość w danym wnętrzu lub na danym terenie. Wyobraźnia ta jednak nie zadziała, jeżeli zobaczą wyblakłe ściany, poodklejane tapety i zadrapania lub ubytki na stolarce.

Usunięcie drobnych usterek dodatkowym plusem

- Wystarczy nieco własnej pracy lub pomoc hydraulika, wymiana kilku uszczelek oraz żarówek, a mieszkanie zyska dodatkowe punkty w ocenie zainteresowanych. Piszczące krany, nawet drobne zacieki w zlewach i umywalkach, a także migające oświetlenie, to tylko niektóre wady, które w łatwy i tani sposób możemy usunąć sami. Potencjalni kupcy często zwracają uwagę na kondycję łazienki i kuchni, jako wyznacznika stanu całej nieruchomości. Przepalone żarówki lub trzeszczące rury, czy kapiące krany, a nawet brudne kafelki to znaczący minus danej nieruchomości.

Nie ma tłumaczenia dla rzeczy oczywistych - wszystko da się naprawić

- Wystarczy kilka kropel oleju i wizyta ślusarza, aby nasze drzwi otwierały się jak nowe, a zamek stał się synonimem bezpieczeństwa, a przecież bywa tak, że zamek się zacina lub drzwi skrzypią, czy nawet się nie domykają. Powinniśmy więc dołożyć wszelkich starań, aby to naprawić. Także szafy ścienne i drzwi wewnętrzne powinny działać bez zarzutu.

Dom lub mieszkanie to nie magazyn rzeczy niepotrzebnych

- Sprzedając nieruchomość często zdarza się, że pozostawiamy w niej wiele elementów wystroju będących dla nas naturalną i integralną częścią nieruchomości, dlatego należy pamiętać, że potencjalnego kupca interesuje tylko jego własna wizja, a co za tym idzie na czas oględzin powinniśmy uczynić wszystko, aby jej nie zaburzać, gdyż im większa przestrzeń dla jego wyobraźni tym większa szansa, że sprzedamy naszą nieruchomość. Warto też pamiętać, że przy okazji transakcji nie możemy starać się na siłę sprzedać niepotrzebnych nam już elementów wystroju. Najpierw cel, jakim jest sprzedaż nieruchomości, a dopiero potem dodatki. Jeżeli dla przykładu zaoferujemy potencjalnemu nabywcy zakup szafy z komodą, a nie podjął on jeszcze ostatecznej decyzji, może się to skończyć złym wrażeniem, że będzie zobowiązany przejąć w transakcji rzeczy, które są mu kompletnie do niczego niepotrzebne, a w dodatku pomyśli, że to warunek konieczny zawarcia transakcji.

Czystość i komfort w łazience kolejnym kluczem do sukcesu

- Łazienka to jedna z najważniejszych części domu, a gdy jest w niej czysto i schludnie to jest to ważny sygnał dla nabywcy, że do naszej nieruchomości można śmiało się wprowadzać. Więc pamiętajmy o tym, by usunąć wszystkie zabrudzenia, wymienić pęknięte kafelki i listwy maskujące, nanieść nowy silikon uszczelniający i

ILS POLAND GROUP Sp. z o.o.
ul. Bolesława Leśmiana 12
(dawna Jana Pawła II 50b)
74-100 Gryfino
Polska
+48 668 803 003
+48 91 820 15 07
+48 91 820 15 08
office@ilspoland.com

uzupełnić odświeżacz powietrza. Dobrym zabiegiem jest także prosta i zdecydowanie poprawiająca wygląd łazienki, wymiana fugi kafelkowej. Decydując się na te przecież drobne kroki zyskamy świeży i efektowny wygląd, który utwierdzi każdego nawet niezdecydowanego, że nasz dom lub mieszkanie jest naprawdę bardzo zadbane. Na czas wizytacji pochowajmy również wszelkie środki czystości, szampony i inne przedmioty zalęgające wokół wanny czy pod prysznicem.

Przytulna i czysta sypialnia krokiem milowym do podpisu na umowie sprzedaży

- Nasza sypialnia jest naszą wizytówką, więc za wszelką cenę sprawmy, aby oglądający odniósł wrażenie, że jest przytulna i czysta, gdyż to właśnie tu w końcu nowi lokatorzy będą spędzać sporą część swojego czasu. Powinniśmy pamiętać o pozbyciu się nadmiaru mebli, bo nikt nie lubi słuchać opowieści o tym, co zabieramy do nowego miejsca, a co możemy nabywcy zostawić.

Dzień to właściwa pora na oglądanie

- Światło słoneczne i dobra aura sprawią, że nasze mieszkanie stanie się piękne i będzie posiadało odpowiedni klimat, więc powinniśmy wcześniej odsłonić żaluzje i rolety, pozbyć się zniszczonych zasłon i parawanów, a nastawienie kupującego stanie się połową sukcesu w sprzedaży. Poświećmy zatem kilka chwil na umycie okien, aby sprzedawana nieruchomość stała się jasna i czysta.

Nasza sprzedaż to nie aukcja tylko indywidualna oferta

- Dołóżmy wszelkich starań, aby na czas pokazywania naszej nieruchomości była jedna lub góra dwie osoby z grona właścicieli, aby potencjalni nabywcy mogli w spokoju odbyć z nami budujące spotkanie i pamiętajmy, przy tym, że zapraszanie potencjalnych kupców w tym samym czasie to wielki błąd, gdyż wówczas w mieszkaniu robi się tłoczno, a oglądający nawzajem będą sobie przeszkadzać. Dlatego też, aby nie pozostało nieprzyjemne wrażenie dużej konkurencji, które wbrew pozorom wielu nabywców odstrasza, a nie mobilizuje spotkajmy się z nimi punktualnie i przeznaczmy na spotkanie więcej czasu. Nawet jeśli rozważamy różne oferty potencjalnych, to każdy zainteresowany powinien mieć uczucie komfortu oraz indywidualnego traktowania. Poza tym, obecność innych osób może być krępująca i potencjalny kupiec nie zdąży zadać nam kluczowych dla niego pytań. Unikajmy więc tłumów i niepotrzebnych gości z zewnątrz, a starajmy się by było to w pełni szczere i otwarte spotkanie, bez skrępowania i niepotrzebnych niedogodności. Pamiętajmy również o chwilowym oddaniu naszych domowych pupili, które to potrafią skutecznie odciągać uwagę, choćby na chwilkę do sąsiada, bo nie każdy lubi psy, a i uczulenie na koty może skutecznie odstraszyć kupujących.

Sprzedaję nieruchomość, a nie siebie

- Każdy właściciel powinien wystąpić wyłącznie w roli prezentera uwypuklającego wszelkie zalety sprzedawanej nieruchomości i być przy tym gościnnym i zrelaksowanym. Ważne więc, abyśmy nie skupiali na sobie zbyt dużej uwagi, gdyż to nasza nieruchomość ma być dzisiaj gwiazdą w Centrum uwagi i sprzedać się jak najlepiej. Pamiętajmy również, by nie przepraszać za pewne wady nieruchomości, które wynikają ze zwykłego, codziennego użytkowania lub jej parametrów.

Obserwacje wielu ekspertów i specjalistów z całego świata potwierdzają, że właściciele nieruchomości, którzy dużo wysiłku poświęcają na odpowiednie wcześniejsze przygotowanie mieszkania, domu, działki lub każdej innej nieruchomości, nie mają żadnego problemu z jego efektywną sprzedażą za oczekiwaną, nawet wysoką cenę.

Sekret IV

Pomoc profesjonalistów

Jednym z najlepszych ogólnodostępnych sposobów uzyskania pomocy od profesjonalistów jest skorzystanie z usług specjalistów od sprzedaży nieruchomości, ekspertów od różnych rodzajów nieruchomości, wśród których prym wiodą licencjonowane agencje i biura nieruchomości z zespołami doświadczonych pośredników z wieloletnią praktyką w branży sprzedaży nieruchomości.

ILS POLAND GROUP Sp. z o.o.
ul. Bolesława Leśmiana 12
(dawna Jana Pawła II 50b)
74-100 Gryfino
Polska
+48 668 803 003
+48 91 820 15 07
+48 91 820 15 08
office@ilspoland.com

Za przykład potrzeby pomocy niech posłuży historia pewnego klienta, który próbował własnych sił, a następnie poprosił o pomoc biuro nieruchomości, otóż:
Pewnego dnia zawitał osobiście do naszego biura nieruchomości w Szczecinie, pewien bardzo elegancki klient, a wchodząc do biura przywitał się i natychmiast poprosił o pomoc w sprzedaży jego mieszkania, mówiąc ku naszemu zdziwieniu:
"*Szanowni Państwo, oto klucze do mojego mieszkania, zapłacę każdą prowizję, ale proszę mi pomóc w skutecznej i szybkiej sprzedaży mojej nieruchomości*".
Na pytanie o powody takiej reakcji i takiej determinacji w celu uzyskania pomocy, opowiedział nam w trakcie rozmowy swoją historię, otóż powiedział:
"*Jestem bankowcem, na co dzień zatrudnionym w banku w dziale pożyczek i kredytów. Gdy podjąłem decyzję o samodzielnej sprzedaży, ofertę mojego mieszkania wystawiłem na kilku portalach ogłoszeniowych oraz w gazetach branżowych z ogłoszeniami. Odzew był natychmiastowy, a moje mieszkanie oglądało wielu potencjalnych nabywców. Przez dwa miesiące, zamiast chodzić do pracy, prawie każdego dnia pokazywałem swoje mieszkanie, wykorzystałem do tego urlop płatny oraz bezpłatny, a zamiast zarabiać traciłem czas i nic. Mam już dość oglądaczy i cwaniaków, chcących kupić mieszkanie za połowę ceny, dlatego mam nadzieję, że mi pomożecie, gdyż widziałem na waszej stronie Dział poszukujemy dla naszych klientów*" *oraz znalazłem wasze oferty na portalu pod hasłem mieszkania w Szczecinie*".
Tak też uczyniliśmy, podpisaliśmy z klientem umowę pośrednictwa, a po niespełna 14 dniach mieszkanie dzięki profesjonalnemu podejściu zespołu naszej firmy zostało sprzedane, a tym samym uzyskaliśmy kolejnego zadowolonego i wdzięcznego klienta.
Zaufanie okazane pośrednikowi zawsze procentuje, gdyż warto zauważyć, że tylko ktoś, kto przez lata specjalizuje się w sprzedaży nieruchomości, potrafi kompleksowo podpowiedzieć sprzedającym, jak i kiedy oraz do czego się odpowiednio przygotować, potrafi skutecznie organizować promocję danej oferty i właściwie zachęcać potencjalnych zainteresowanych, potrafi rzetelnie przeprowadzić cały proces sprzedaży i maksymalnie zabezpieczyć interes sprzedającego, przed ryzykiem utraty niejednokrotnie dorobku całego życia oraz ustrzec przed wieloma zagrożeniami, jakie niesie za sobą sama sprzedaż.
Wśród cech dobrego pośrednika koniecznie należy wymienić m.in. fachową wiedzę z dziedziny obrotu nieruchomościami, kulturę osobistą, umiejętność zachowania się w każdej sytuacji, znajomość skutecznych technik negocjacyjnych, znajomość nowych narzędzi w pracy jakie co chwilę pojawiają się na rynku, szybkość i motywacja w działaniu, dobra intuicja, profesjonalizm,
otwartość na współpracę z innymi, dyspozycyjność i elastyczność w działaniu oraz przede wszystkim uczciwość i rzetelność.
Mając powyższe na uwadze przed sprzedażą zastanówmy się dokładnie, co możemy sami, a co lepiej, abyśmy powierzyli ekspertom, a na pewno sprzedamy naszą nieruchomość za tyle za ile chcemy i do tego w krótkim czasie.
Życzymy zatem w imieniu całego zespołu ILS POLAND GROUP udanych transakcji sprzedaży własnych nieruchomości i zapraszamy serdecznie do skorzystania z naszych usług.

Ilona Biercewicz i Stanisław Lewicki
ILSPOLAND.COM i ILS POLAND GROUP
Współzałożyciele Polskiej Izby Nieruchomości

ILS POLAND GROUP Sp. z o.o.
ul. Bolesława Leśmiana 12
(dawna Jana Pawła II 50b)
74-100 Gryfino
Polska
+48 668 803 003
+48 91 820 15 07
+48 91 820 15 08
office@ilspoland.com



Więcej na stronie **www.ilspoland.com**