

## Jak szybko sprzedać mieszkanie?

**Mimo stabilizacji sytuacji na rynku mieszkaniowym, to nadal kupujący są obecnie w uprzywilejowanej pozycji na rynku. W takim wypadku wystawiając swoje mieszkanie na sprzedaż należy pamiętać o kilku kwestiach, które mogą zdecydować o końcowym sukcesie, a przede wszystkim o tym jak długo trzeba będzie czekać na kupca.**

W procesie sprzedaży mieszkania podstawową kwestią, z którą sprzedający mają często problem, jest ustalenie ceny posiadanej nieruchomości. Większość osób kieruje się tutaj metodą porównawczą, formułując cenę na podstawie obserwacji stawek, najczęściej ofertowych, za podobne lokale mieszkalne w okolicy. W tym miejscu trzeba jednak podkreślić, że każda nieruchomość jest trochę inna i uzyskana w ten sposób cena może nie do końca oddawać jej faktyczną wartość. Poza tym należy wspomnieć o zazwyczaj popełnianych tutaj błędach. Po pierwsze właściciele mieszkań, zwłaszcza ci którzy spędzili w nim sporą część swojego życia, mają tendencję do przeceniania jego wartości. Wynika to z łączenia okresu, który się w nim spędziło - przykładowo wielu pozytywnych wspomnień, z wartością samego lokalu. miejsce możliwa jest również sytuacja odwrotna, kiedy to właściciele oceniając lokal, nie doceniają choćby jego lokalizacji. Zdarza się tak nierzadko w wypadku lokali z wielkiej płyty, które choć mniej komfortowe od nowo wznoszonych mieszkań, są często umiejscowione w najatrakcyjniejszych lokalizacjach w mieście. Trzeba pamiętać, że obecnie to cena ma największy wpływ na czas, jaki jest potrzebny do znalezienia kupca na mieszkanie. Dlatego też w takiej sytuacji najlepiej jest skorzystać z pomocy profesjonalnego pośrednika. Doradca pomoże ustalić cenę w taki sposób, aby z jednej strony satysfakcjonowała ona sprzedającego, ale równocześnie nie odstraszała potencjalnych kupców. Równie ważne jest wsparcie ze strony doradcy, na jakie można liczyć w trakcie negocjacji cenowych. Taka osoba zazwyczaj prowadzi podobne rozmowy na co dzień, więc niewątpliwie jej doświadczenie może być bardzo pomocne. Ponadto należy pamiętać, że pośrednicy dysponują szerszymi możliwościami rozpropagowania oferty czy to w Internecie, czy w prasie.

Po ustaleniu ceny mieszkania powinniśmy zadać sobie pytanie, kto może być zainteresowany jego kupnem? Na odpowiedź na tak postawione pytanie wpływ ma wiele czynników. Oprócz samej ceny, należy zwrócić uwagę na cechy lokalu, a więc powierzchnię, liczbę pomieszczeń, rozkład oraz stan techniczny. Niemniej ważna jest lokalizacja i otoczenie danej nieruchomości mieszkaniowej. Przykładowo mieszkanie 2-pokojowe, o powierzchni 50 mkw. i cenie zbliżonej do średniej dla danego miasta, położone na nowym osiedlu mieszkaniowym, znajdujące się w okolicy z dużą liczbą placów zabaw i terenów zielonych, będzie wymarzonym lokalem dla młodej rodziny z małymi dziećmi. Z drugiej strony kawalerką o powierzchni około 30 mkw., zlokalizowaną niedaleko od centrum, będą zainteresowane głównie młode osoby samotne, tzw. single. To jaką grupę uznamy za potencjalnie zainteresowaną naszym mieszkaniem będzie miało wpływ na decyzję, jakich środków użyć do jego promocji. Jeśli będą to osoby młode, to najlepszą drogą komunikacji wydają się ogłoszeniowe portale internetowe. Gdy natomiast uważamy, że nasz lokal przypadłby do gustu osobom w średnim wieku, to wówczas warto zamieścić ogłoszenie w lokalnej gazecie skierowanej do takich właśnie odbiorców.

W procesie sprzedaży nieruchomości bardzo istotna jest jej prezentacja, przy czym nie chodzi tu tylko o zaprezentowanie lokalu chcącym zobaczyć go osobom. Ważne jest także, aby przygotować odpowiednie zdjęcia do ogłoszeń prasowych czy internetowych, gdyż jak wiadomo kluczowe jest pierwsze wrażenie. Naturalnie należy zwrócić uwagę, aby zdjęcie nie było rozmyte czy nieostre, istotne jest również odpowiednie oświetlenie. Ponadto należy zdecydowanie unikać fotografowania włączonego telewizora lub suszącego się prania. Kadr powinien obejmować jak największą powierzchnię, wskazane jest więc zdjęcie całej łazienki,

a nie samej umywalki. Dodatkowo warto sfotografować otoczenie nieruchomości oraz wykonać zdjęcia przedstawiające widok rozciągający się z okna.

Na zakończenie warto dodać jeszcze jedną radę dla osób planujących sprzedaż posiadanego lokalu mieszkalnego, mianowicie nie warto zbyt przesadzać w opisie jego zalet. W swoim ogłoszeniu najlepiej opisać prawdziwy stan mieszkania oraz budynku, w którym się ono znajduje. Osoby, które będą zainteresowane i tak wcześniej czy później odwiedzą dany lokal i poznają jego faktyczny stan. Jeżeli będzie on w znacznym stopniu odbiegał od tego, jaki został opisany w ogłoszeniu, stracą zaufanie do sprzedającego i na pewno z niego zrezygnują.

Źródło: Emmerson