

Počistite, Pospravite in Odišavite !

Male Skrivnosti Hitre in Uspešne Prodaje Stanovanja. Tako Kot 1-2-3 !

1. Prvi vtis! Počistite stanovanje in pospravite odvečno kramo!

Seveda ja vaš cilj dober, boljši ,najboljši prvi vtis. In kolikokrat lahko naredite prvi vtis na posameznega kupca? Verjemite, prvi vtis lahko naredite samo prvič in nikdar več ! Ne druge priložnosti zagotovo ne boste dobili več. Ne nikdar več in pika (tako kot drugega zmenka ne). Ja, ja saj vem, zdaj sem pa odkril toplo vodo si mogoče mislite..... vendar, če bi tudi vi videli toliko stanovanj kot jih je videl vaš pisec ...ali pa bi si ogledali nekaj fotografij in prebrali nekaj prodajnih besedil v nepremičninskih oglasih se vam bi razkrila čisto druga relnost. (dvosobno stanovanje, v nadstropju x/y..zgrajeno leta 23, s pokritim balkonom.....zzzzzzzzzzzzz dolgčas.... a pogej poglej, pa še tole stojalo za sušenje perila ovešeno s perilom na balkonu ..mmmmmm kako ljubko)

Zato pa boste vi naredili sledeče (ja, včasih je potrebno tako malo) :

- temeljito pospravite in počistite stanovanje, umaknite vse igrače, male gospodinjske aparate in kose pohištva, ki vizualno zmanjšujejo prostor, ožajo prehode in podobno
- umaknite s polic odvečne knjige, spominke, okraske in slike, pospravite kuhinjski pult in seveda posodo
- pomijte okna, tla, kuhinjo, kopalnico, obrišite s polic in luči prah
- pospravite notranjost garderobnih in kuhinjskih omar zato, da pokažete kupcu, da je v njih dovolj prostora in da pri vas doma vlada red
- opravite manjša popravila - zamenjajte počeno ploščico v kopalnici, pritrdite letvico, zakitajte in prebelite stene (bela je nevtralna) popravite tista vratca na omari, ki se ne zapirajo dobro, zamenjajte pregorele žarnice
- poskrbite za razsvetljava, ki ustvarja prijetno vzdušje, zato ker kupujejo občutki
- specite cimetove piškote
- pričakajte kupca dobre volje

Dejstvo:

Kupci so vedno bolj zahtevni in jim ni vseeno od koga kupujejo stanovanje. Urejena in obnovljena stanovanja se bolje in hitreje prodajajo (če imajo seveda ustrezno lokacijo in ceno).

Pa še to:

Svetloba in Prijetno Prodajno Vzdušje

Vsak dan se začne in konča v kopalnici. Razsvetljava ogledala je zelo pomembna (najprimernejša je osvetlitev z leve in desne, ker je tako najmanj senc na obrazu), zanimiva pa je kombinacija z razpoložensko razsvetljava, ki jo uporabljamo na primer pri kopanju.

Občutek dnevne svetlobe lahko v stanovanju ustvarimo s svetilkami, ki uporabljajo fluorescentne sijalke. Tako svetilko bomo prižgali, kadar želimo poudariti dobro osvetljenost, ki omogoča dobre delovne rezultate. V stanovanju je to delovna soba oziroma površina delovne mize ter delovni pult v kuhinji. Za prostore, ki so namenjeni sprostitvi (dnevna soba), je primerna topla barvna temperatura svetlobe in zato svetilke z indirektno usmerjeno svetlobo. Dodatno ustvarimo prijetno okolje in emocionalno doživetje v prostoru še s prižgano dekorativno svečko. Poudarimo lahko tudi bralni kotiček s prižgano stoječo svetilko. V spalnici dosežemo večjo udobnost s svetilkami na nočnih omaricah. Bleščanju, ki je v spalnici posebej moteče se izognemo z izborom svetilk z indirektnim osvetljevanjem in tako da dodatno uporabimo regulacijo razsvetljave.

2. Ponudba in Oglaševanje

Prodaja se začne s ponudbo. Obvestite o vaši prodaji sorodnike, prijatelje, znance in sodelavce. Napišite in objavite oglas. Povsod po svetu je internet najpomembnejši medij za prodajo nepremicnin. Kupci najprej pogledajo fotografijo, šele nato opis stanovanja. Fotografija naj si prizadeva za prikaz čistega, urejenega, svetlega in prostornega stanovanja. Ne skoparite z njimi in njihovo kakovostjo (resolucija, izgled). Seveda je zelo pomemben element ponudbe cena. Eno priporočilo: bodite realni in vprašajte se: koliko časa nameravam prodajati stanovanje oziroma nepremičnino?

Dejstvo:

V pogajanjih zmaga vedno tista stran, ki ima več časa! Nikoli in nikdar pa ne pričnite prvi nižati ceno. Naj vam najprej kupec pove svojo ceno-ponudbo!

3. Akcija: Kupec na ogledu !

Zakaj ne bi spekli domače piškote, potico ali kruh? Vonj po cimetu, vaniliji ali kruhu ustvarja ozračje domačnosti. Lahko pa tudi prikrije morebitne druge neprijetne vonjave. Izognite se parfumiranju stanovanja z osvežilci zraka, ker so ljudje pogosto alergični nanje.

Dvignite rolete in razgrnite zavese, ob morebitnih večernih obiskih pa prižgite luči in razsvetlite prostor. Morebitnega kupca sprejmite dobre volje in mu razkažite stanovanje. Nato pa se umaknite in mu dovolite, da si ga ogleda brez vas. Piškote kupcu tudi ponudite, da ne bo po vseh prijetnih vonjavah odšel razočaran.

4. Veliko uspeha pri prodaji !

Sašo Osterman (nepremičninski posrednik)