

Bardzo trudno sprzedać używane mieszkanie czy dom. Nawet te najpiękniejsze i najtańsze. Zwłaszcza, że najnowsze dane Głównego Urzędu Statystycznego obaliły mit deficytu mieszkań. Okazało się, że jest ich wystarczająco dużo na polskim rynku, aby każdy znalazł coś dla siebie. Kiepska jest tylko jakość większości z nich. Dzisiaj mieszkamy głównie w przedwojennych kamienicach lub budynkach z wielkiej płyty. Nowoczesne budownictwo to nadal niewielki procent rodzimej mieszkanówki. Na rynku nieruchomości nie widać równowagi.

Od kilku lat sprzedający z utęsknieniem czekają na kupujących. Co zrobić, aby mieszkanie czy dom szybko znalazły kupca? Jak przygotować nieruchomość do sprzedaży tak, aby go zachwyciła? Zwłaszcza, że ten, przy podejmowaniu decyzji, kieruje się przede wszystkim emocjami. Bardzo ważne jest więc pierwsze wrażenie. Jak to wykorzystać? Często to, co dla sprzedającego stanowi ogromną zaletę mieszkania lub domu, kupujący uznaje za wady.

Może skorzystać z pomocy fachowca czyli pośrednika w obrocie nieruchomościami, który przygotuje nieruchomość do sprzedaży tak, aby nie miała wad prawnych i zachwyciła kupującego? Przeczytaj, czy warto skorzystać z takiej usługi i ile to kosztuje. (GMK)

Jak szybko sprzedać mieszkanie

Zdaniem ekspertów

Zbigniew Sieradzki

licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami
Biuro Nieruchomości AGAMAS



Właściwe przygotowanie nieruchomości do sprzedaży przebiega na kilku płaszczyznach. Po pierwsze dokumentacja. Dobry pośrednik, czyli taki który posiada wiedzę i doświadczenie potrafi wskazać braki formalne. Przykład: bardzo często, w przypadku mieszkań pochodzących ze spadku, klientom wydaje się, że posiadając wyrok sądowy są właścicielami mieszkania, a podczas weryfikacji pojawiają się inni spadkobiercy, pojawia się nie zapłacony podatek do Urzędu Skarbowego, pojawia się brak dokumentu o rozliczeniu z Urzędem Skarbowym. Innego rodzaju „zagrożenia” potrafi tworzyć nieruchomość mieszkaniowa, inne nieruchomość gruntowa. Przy gruncie często pojawiają się problemy z podziałem nieruchomości, Planem Zagospodarowania Przestrzennego, podatkami np. rentą planistyczną.

Po drugie: przygotowanie nieruchomości do prezentacji. Z mojego doświadczenia wynika, że właściciele często obrażają się na pośrednika, gdy ten stara się wykazać słabe strony posiadanego przez nich dobra. Gdy wykazujemy pewne braki, to tylko po to, aby pomóc w sprzedaży. Posiadamy znajomość rynku, wiemy na co zwracają uwagę statystyczni klienci i podpowiadamy co należy zmienić.

Właściciele sądzą, że chcemy ich skrzywdzić sugerując zmiany w ich perfekcyjnych mieszkaniach. To nie tak. Oni często sprzedają emocje, my pomagamy sprzedać nieruchomość.

Po trzecie: przygotowanie właściwej formy reklamy. Przyjmując nieruchomość do sprzedaży staramy się zdefiniować docelową grupę klientów i pod nich ustawić formę reklamy. Inaczej należy reklamować mieszkania deweloperskie, inaczej domy, inaczej wynajem. Podczas pierwszego spotkania omawiamy strategię i oczekujemy współpracy. Prosimy o przygotowanie nieruchomości do sesji zdjęciowej, reagujemy w przypadku umiarkowanego odbioru medialnego np. przez zmianę form reklamy, weryfikacji oczekiwań sprzedających.

Oczywiście, powyższe działania nie odbywają się za darmo. Oczekujemy wynagrodzenia w formie zapłaty prowizji od sprzedanej nieruchomości. Możemy też umówić się indywidualnie co do częstokowego przygotowania nieruchomości, za cząstkową zapłatę ustanawianą indywidualnie. Z naszego doświadczenia wynika, że skorzystanie z usług Dobrego Pośrednika nie tylko może przyspieszyć sprzedaż na niełatwym dzisiaj rynku, ale też może podnieść cenę.

W naszej ocenie, duża część klientów potrzebuje pomocy w przygotowaniu nieruchomości do sprzedaży. Dotyczy to wyglądu i wrażenia jakie mieszkanie czy dom robi na osobach zainteresowanych kupnem. Gdy jako pośrednik po raz pierwszy odwiedzam nieruchomość, bardzo często zauważam mankamenty na jakie zwracają uwagę potencjalni kupcy. Nie tylko odstrasza one potencjalnych nabywców, ale także znacznie obniżają wartość nieruchomości.

Staramy się wytłumaczyć naszym klientom co należy zrobić, aby zwiększyć atrakcyjność mieszkania lub domu. Jednak to właściciele decydują w jakim stopniu (i czy w ogóle) skorzystają z tych rad. Najczęściej wprowadzają zmiany, które nie wymagają nakładów finansowych. Rzadziej - te wiążące się z dodatkowymi wydatkami.

Owiele łatwiej zabiegi upiększające przeprowadzić w niezamieszkałym mieszkaniu czy domu, ale i w zamieszkałym można to zrobić. W naszych realiach najczęściej właściciele mieszkają w nieruchomościach wystawionych na sprzedaż. Dopiero po sprzedaży się wyprowadzają i przekazują nieruchomość. Dlatego w takich przypadkach przeprowadzenie prac zwiększających atrakcyjność domu czy mieszkania jest utrudnione. Umożliwia jednak ustalenie korzystniejszej ceny i szybszą sprzedaż. Dlatego doradzamy naszym klientom jak to zrobić i nie pobieramy z tego tytułu dodatkowych opłat. Nasza nagroda to szybkie zbycie takiej nieruchomości. Jestem przekonana, że warto zainwestować w odświeżenie nieruchomości przed sprzedażą. Zwłaszcza dzisiaj, gdy o kupca bardzo trudno.

Wanda Piotrowska z d. Fleischerowicz

licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami
Biuro Nieruchomości KORAL



Mirosław Juszcak

licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami
Biuro Nieruchomości ŚWIAT NIERUCHOMOŚCI – BRACIA JUSZCZAK



Nieruchomość przygotowana do sprzedaży powinna atrakcyjnie wyglądać i mieć uregulowaną sytuację prawną. Z naszego doświadczenia wynika, że aż 3/4 zgłaszanych do nas ofert nie jest przygotowana do sprzedaży. 50 procent - pod względem prawnym, a 25 procent - wizualnym.

Często klienci pytają czy powinni coś zmienić w wyglądzie domu lub mieszkania. Pomalować ściany, odświeżyć podłogę, wynieść meble itp. Nie ma uniwersalnej recepty na wprowadzenie zmian. Każda nieruchomość wymaga indywidualnej aranżacji, aby prezentowała się jak najkorzystniej. Pomieszczenia powinny być schludne i zadbane. Przeważnie odradzam malowanie, gdyż to budzi podejrzenia potencjalnych kupców, że sprzedający chce ukryć jakąś wadę, np. zagrzybienie. Najlepiej nieruchomość posprzątać i uporządkować. Doradzamy, aby sprzedający nie wynosił mebli (oczywiście jeśli ich ilość nie jest nadmierna). Odpowiednio ustawione i dobrane, optycznie zwiększają i uatrakcyjniają pomieszczenia.

Zagracone i zaniedbane mieszkanie także można sprzedać, ale w niższej cenie, niż posprzątane. Dotyczy to także działek z wysypiskiem śmieci, gruzu, a nawet odpadami toksycznymi. W tym wypadku można oszacować koszty sprzątnięcia i o nie obniżyć cenę działki.

Znaczenie trudniejsze jest prawne przygotowanie nieruchomości do sprzedaży. Często klienci nie wiedzą, że mieszkanie, dom czy działka mają dodatkowych właścicieli. Nie figurują oni w księdze wieczystej, ale ich prawa wynikają z innych dokumentów i aktów prawnych (np. spadki, zachowki, służebności, ustawy sprzed kilkadziesiąt lat). Często nieruchomości mają nieuregulowane należności podatkowe i opłaty bieżące. Duży problem stwarzają hipoteczne obciążenia nieruchomości. Widnieją w nich kilkudziesięcioletnie obciążenia sprzed wielu lat z tytułu dawno spłaconych kredytów, ale... wpisy nie zostały usunięte. Przeprowadzenie tego dzisiaj wymaga wiele czasu i wysiłku, gdyż nie istnieją już podmioty, które mogłyby wydać odpowiednie dokumenty niezbędne do usunięcia starej hipoteki. Sprawdzenie i zgromadzenie niezbędnych dokumentów wymaga wiele pracy i pochłania mnóstwo czasu.

Prawie 90 procent ofert z rynku wtórnego to nieruchomości zamieszkałe. Sprzedający wyprowadzają się dopiero po transakcji sprzedaży. Małe mieszkania, które mogą szybko znaleźć nabywców, wystawiamy do sprzedaży dopiero po całkowitym uregulowaniu stanu prawnego. Natomiast duże lokale i domy, które o wiele dłużej czekają na nabywców, możemy zaoferować potencjalnym kupcom od razu po otrzymaniu oferty, gdyż będzie wystarczająco dużo czasu na załatwienie prawnych formalności.