Eteria
CONSULTING









JAK SPRZEDAĆ MIESZKANIE - STARTER!

profesjonalne przygotowanie
bezbłędna oferta
skuteczna promocja

W przygotowywaniu mieszkania do sprzedaży jest wiele miejsc, które możesz „zepsuć”. Od bałaganu, którego nie widzisz, poprzez ładne, ale nieskuteczne zdjęcia, źle wybrane portale, na których powinny być wystawione ogłoszenia, aż do rozmów z klientami. Pułapek na potencjalnego sprzedawcę czyha wiele.

Zanim zabierzesz się do sprzedaży, warto abyś zastanowił się, czy masz sprawdzone wszystkie punkty w procesie profesjonalnego przygotowywania mieszkania. Wiedza, którą znajdziesz w tym dokumencie, pozwoli Ci uniknąć niemiłych niespodzianek i skutecznie sfinalizować sprzedaż. A zatem... Do dzieła!

Najpierw przeczytaj proszę, jak działają te trzy pierwsze kroki. Potem – wydrukuj stronę „Do druku”. Następnie – z listą w ręku przygotuj mieszkanie. Pamiętaj o tym, że to **tylko początek przygody**, a my czekamy na Ciebie, jeśli potrzebujesz wsparcia w sprzedaży.



DO DRUKU

Eteria CONSULTING

PRZYGOTOWANIE

1. ☐ schowaj rzeczy osobiste (szczególnie zdjęcia, pranie, brudne garnki etc.)
2. ☐ zatroszcz się o ogólny porządek
3. ☐ pokaż powierzchnię, zminimalizuj ilość rzeczy stojących „na drodze”
4. ☐ podnieś żaluzje, zwiń zasłony
5. ☐ wywietrz mieszkanie, wyprowadzając zwierzątka
6. ☐ zasłoń kanapę narzutą
7. ☐ zadbaj o drobne dodatki „ocieplające” mieszkanie
8. ☐ zrób zdjęcia aparatem z szerokokątnym obiektywem, koniecznie w świetle dziennym

OFERTA

☐ tytuł ☐ opis ☐ zdjęcia ☐ plan ☐ cena ☐ kontakt

PROMOCJA

pięć portali

1 ☐ gratka.pl 2 ☐ olx.pl 3 ☐ oto-dom.pl 4 ☐ nieruchomosci-online.pl 5 ☐ domy.pl

grupy na Facebooku

1 _____ 2 _____ 3 _____

PYTANIA DO DZWONIĄCYCH

- ☐ Czy długo Pan/Pani szuka mieszkania?
- ☐ Czy szuka Pan/Pani konkretnie w tej okolicy?
- ☐ Czy zna Pan/Pani tę okolicę?
- ☐ Jak chciałby Pan/chciałaby Pani zapłacić za zakup mieszkania – kredyt czy gotówka?
- ☐ Czego Pan/Pani konkretnie szuka (metraż, ilość pokoi, piętro, budownictwo, ciche etc.)?
- ☐ Czy na pewno Panu/Pani nie przeszkadza np. brak balkonu, ostatnie piętro bez windy?
- ☐ Co musi mieć Pana/Pani mieszkanie (np. balkon, osobną kuchnię)?

DO DRUKU

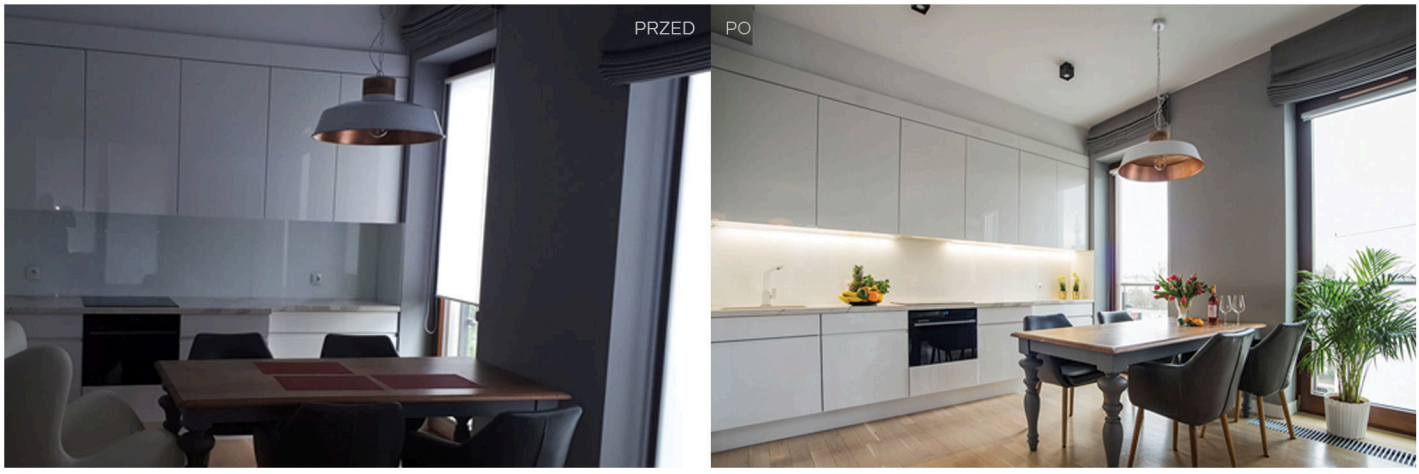
Krok pierwszy: przygotowanie

Jak przygotować mieszkanie do prezentacji/sprzedaży?



1. schowaj rzeczy osobiste (szczególnie zdjęcia, pranie, brudne garnki etc.)
2. zatroszcz się o ogólny porządek
3. pokaż powierzchnię, usuń rzeczy stojące „na drodze”
4. podnieś żaluzje, zwiń zasłony
5. wywietrz mieszkanie (każdorazowo przed wizytą!)
6. zasłoń narzutą kanapę i łózko
7. zadbaj o drobne dodatki „ocieplające” mieszkanie
8. zrób zdjęcia aparatem szerokokątnym, koniecznie w świetle dziennym

Zdjęcie przed i po home stagingu, tzw. aranżacji.
Widzisz różnicę? Twoi Klienci na pewno ją zobaczą



Kolejne zdjęcia przed i po home stagingu Eteria Consulting
Róznica pomiędzy “ładnym” a “skutecznym” zdjęciem leży w naszym doświadczeniu







01

Rzeczy osobiste

Szczególnie zdjęcia z wakacji,
pranie, brudne garnki

Co to znaczy? Najpierw zrób porządek z własnymi rzeczami, a zdjęcia do oferty pstryknij na końcu. Potem – zanim jeszcze wrzucisz te zdjęcia na portal – wyślij je komuś do oceny. Dlaczego? Bo o ile „rzeczy osobiste pomagają w życiu, o tyle przeszkadzają w zakupie, gdyż nie ukazują naszego profesjonalnego podejścia do sprzedaży. A uwierz nam, mogłeś coś przegapić w kadrze.

02

Ogólny porządek

Nie tak, jak Ty to widzisz,
tylko tak, jak to sprzedaje.

Jak to rozumieć? Warto odkurzyć, umyć podłogę, wytrzeć kurz oraz umyć okna. Dobrze jest również wypolerować lustra w korytarzu i łazience. Czyste pomieszczenia na zdjęciach czy podczas prezentacji wywołują pozytywne emocje u Klienta. A sprzedaż to właśnie emocje – Klient musi w mieszkaniu poczuć się dobrze! Nikogo bowiem nie przekona argument: „to mieszkanie wygląda bardzo ładnie kiedy jest posprzątane”.

03

Pokazanie przestrzeni

Niech nic nie zasłania
czegoś, co warto pokazać.

Pewnie już nie raz słyszałeś: „Mniej znaczy więcej”. Nawet jeżeli masz mieszkanie do remontu, zadbaj o opróżnienie lokalu z uciążliwych mebli, czyli o otwarcie przestrzeni. Każda dodatkowa rzecz, dodatkowy mebel „zabiera” metry mieszkania i optycznie je pomniejsza. Postaw więc na przestrzeń! Nie używaj balkonu jako przechowalni – pozwól Klientom docenić posiadanie balkonu według ich własnych potrzeb. Może będą chcieli zaaranżować sobie zimowy ogród? Czy wiesz, że zbędne rzeczy możesz wstawić do tojaprzechowalnia.pl i dzięki temu zyskać na przestrzeni?

04

Odsłonięte okna

Dzięki oknom świat
jest bliżej.

Naturalne światło zawsze ociepla wnętrza i wygląda przekonująco na zdjęciach, natomiast w godzinach wieczornych podniesione żaluzje oraz zwinięte zasłony dają poczucie większej przestrzeni.

05

Wywietrzone mieszkanie

Świeży zapach, brak zwierząt

Niech Ci to wejdzie w nawyk, że 20 min przed KAŻDĄ!!! wizytą otwierasz wszystkie okna. Świeże powietrze zawita do mieszkania. Co to da? Zdecydowanie wyeliminuje zapach obiadu, odkurzacza, użytej chemii etc. Ponadto przypływ dodatkowego tlenu jeszcze nikomu nie zaszkodził :) Dodatkowo, można wprowadzić zapach pomarańczy lub świeżo mielonej kawy, aby Klient poczuł się przyjemniej w naszym lokum. No i pamiętaj, żeby wyprowadzić pupila na spacer!

06

Zaścielone łóżko

Tam, gdzie odpoczywają oczy,
odpoczywa i dusza.

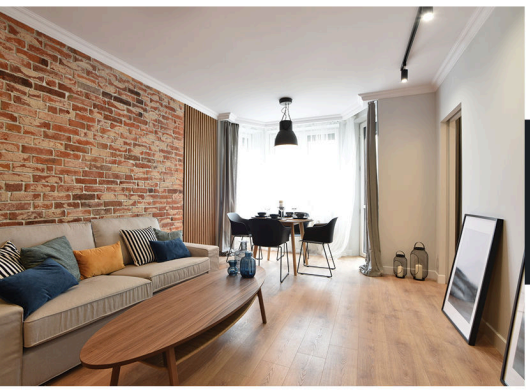
Sypialnia jest przestrzenią osobistą, którą kojarzy się z relaksem. Warto właśnie taką atmosferę stworzyć. Użyj najlepiej jednokolorowej narzuty o delikatnej barwie. Dodaj kilka pasujących poduszeczek. Szafki nocne najlepiej zostaw puste bądź postaw na nich świeczki czy przyjemne dla oka bibeloty. Zadbaj o estetyczne doświadczenie Twojego klienta w tej przestrzeni.

07

Dodatki

Ociepl wygląd mieszkania.

Jakie? W kuchni świetnie się sprawdzi miska ze świeżymi owocami. Świeże kwiaty w salonie bądź przedpokoju nadadzą nastroju i przytulności. Jeżeli nie masz zasłon – warto w nie zainwestować, gdyż właśnie zasłony dają efekt „ciepłego domu”.







według

Barbary Schwarz

amerykańskiej guru home stagingu, po takim zabiegu cena nieruchomości może wzrosnąć nawet o **10 proc.**, więc zainwestowane pieniądze zwracają się z kilkakrotnym przebiciem.

Dodatkowo przeprowadzenie procesu przygotowania mieszkania do sprzedaży znacznie skraca czas potrzebny na znalezienie ostatecznego nabywcy (średnio o 40 proc.).

Krok drugi: ogłoszenie

Jak napisać skuteczne ogłoszenie?



Aby napisać dobre ogłoszenie,
odpowiedz na 3 podstawowe pytania:

1 Dla kogo jest to mieszkanie?

Czy zamieszka w nim rodzina z dziećmi, bo metraż jest spory, a infrastruktura w okolicy zapewniająca komfort (szkoły, przedszkola, basen, Biedronka, bliskość komunikacji miejskiej etc.). Czy raczej jest to mieszkanie dla młodego człowieka w samym centrum, który na wyciągnięcie ręki chce mieć stylowe restauracje, puby, bliskość starówki, siłownie oraz teatry. A może jest to mieszkanie dla inwestora, który chce mieć w okolicy metro, uczelnie lub biurowce? Nie pisz ogłoszenia dla wszystkich – skup się na konkretnym, TWOIM Kliencie! Wybór prawidłowej grupy docelowej (targetu) pozwoli Ci znacznie skrócić czas sprzedaży oraz ułatwi potencjalnemu Klientowi zobaczenie właśnie Twojego mieszkania.

2 Co dla niego jest najważniejsze?

Kiedy będziesz w stanie odpowiedzieć na pytanie, kto jest Twoim docelowym Klientem, warto wypunktować najważniejsze dla niego rzeczy. Jeżeli masz inwestora, zaznacz ile wynosi czynsz, jakie realne ROI jest w stanie uzyskać, kupując Twoje mieszkanie. Jeżeli kupuje młoda para – zaznacz, że mają park w niedalekiej okolicy bądź taras na wieczorne kolacje i romantyczne rozmowy. Jeśli będzie to mieszkanie dla rodziny z dziećmi – koniecznie napisz o bezpieczeństwie okolicy oraz placu zabaw :)

3 Podkreślenie atutów nieruchomości bez ukrywania jej mankamentów!

To, że klatka jest do remontu, nie jest tak straszną informacją, jeśli zaznaczysz również, że za pół roku zostanie przeprowadzony generalny remont (podajemy tylko prawdziwe informacje). Jeżeli łazienka jest do remontu, warto zaznaczyć, że dzięki temu można tak intymną przestrzeń zrobić po swojemu. Jeżeli nasze mieszkanie znajduję się na 4 piętrze bez windy, to ukrywanie tego faktu tylko zmarnuje nasz czas i nie pomoże w znalezieniu prawdziwego nabywcy! Podawaj rzetelne informacje – traktuj uczciwie potencjalnych klientów, a właśnie taki do Ciebie trafi :)

Podstawowymi rzeczami, które MUSISZ mieć w ogłoszeniu, aby zaoszczędzić wiele czasu na tłumaczenie i odbieranie ZBĘDNYCH telefonów są:

01 Przyciągający tytuł

to właśnie w nim muszą być zawarte największe atuty

Przykłady:

- wyremontowana kamienica - wysokość 3,6 - ciche
- Park Krasińskich - gustownie wykończone – taras
- Metro Młynów - ROI 8%* - gotowe do wejścia
- Do własnej aranżacji - obok uczelnie Łazarskiego

* ROI - return on investment, zwrot z inwestycji

02 Opis budynku oraz jego stan

- klatka, elewacja, windy,
- opis okolicy, samego mieszkania (metraż, piętro, liczba pokoi, czynsz, stan prawny, czy przeszło jakieś remonty – jakie konkretnie)

03 Plan mieszkania

- stan aktualny + ewentualna aranżacja, jeżeli mieszkanie jest do remontu)
- możesz zrobić to na kazaplan.pl

04 Zdjęcia mieszkania

- wszystkie pokoje
- budynek oraz klatka schodowa

BARDZO WAŻNE **Zdjęcia tytułowe!**

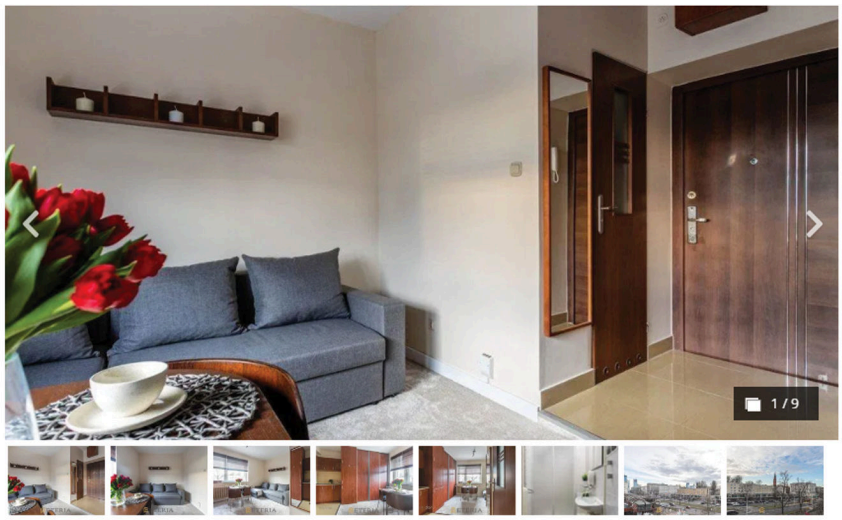
Czy wiesz, że masz tylko 3 sekundy, aby przyciągnąć uwagę Klienta przez zdjęcie wystawione jako pierwsze w ofercie? Warto, aby było to naprawdę atrakcyjne zdjęcie.

Mieszkań jest dużo – Twoje musi się wyróżniać!

01

Na Start-Centrum-Rondo Daszyńskiego

Warszawa, Wola, Nowolipie



Szczegóły ogłoszenia

Powierzchnia: **15,33 m²**
Rodzaj zabudowy: **blok**
Materiał budynku: **cegła**
Stan wykończenia: **do zamieszkania**
Liczba pokoi: **1**
Piętro: **2**
Ogrzewanie: **miejskie**
Czynsz: **300 zł**
Rynek: **wtórny**
Liczba pięter: **3**
Rok budowy: **1957**
Forma własności: **pełna własność**

Opis

Szukasz niewielkiego mieszkania w dobrej lokalizacji? Chciałbyś wziąć kredyt z niskim wkładem własnym lub nie masz pomysłu na zabezpieczenie gotówki? Zapraszam do zapoznania się z ofertą.

Na sprzedaż jasna i przytulna kawalerka z idealnym połączeniem komunikacyjnym z Centrum.

LOKALIZACJA - Pogranicze Woli i Śródmieścia - ul. Nowolipie.

Ten adres jest doskonale skomunikowany z każdą częścią miasta:

✓ z przystanku Kino Femina odjeżdżają tramwaje linii: 6, 13, 20, 23, 26, 28, 17, 33, 41
✓ autobusy nr: 160, 171, 190, N13, N42, N63, N12, N21, N46, N62, N71
✓ metro Ratusz Arsenał - 9 min (spacerem)
✓ Rondo ONZ - 7 min
✓ Rondo Daszyńskiego - 15 min
✓ powstający kompleks biurowy FOREST KAMPUS przy Rondzie Radosława - 7 min

OKOLICA I INFRASTRUTURA

PEŁNA infrastruktura handlowa i usługowa - 10 min spacerem na Halę Mirowską, okolica wyróżnia się bogatą ofertą gastronomiczną, w bliskim sąsiedztwie znajdziesz wiele restauracji oraz kawiarni.

Bliskość terenów zielonych to dodatkowy atut- 15 min spacerem do Ogrodu Krasińskich, 12 min- Park Mirowski, 20 min - Ogród Saski.

MIESZKANIE

Mieszkanie zostało odświeżone, jest umeblowane (nowa rozkładana kanapa), do remontu pozostaje łazienka.

Ekspozycja okien - zachodnia.
PEŁNA WŁASNOŚĆ (księga wieczysta) - możliwość finansowania kredytem.

BUDYNEK

W bloku, w którym znajduje się prezentowana nieruchomość na najbliższy rok zaplanowane są inwestycje, które znacząco wpłyną na zwiększenie wartości nieruchomości, będzie to m.in: wymiana instalacji elektrycznej, wymiana inst. centralnego ogrzewania, wymiana inst. gazowej, remont klatek schodowych.

Świetna inwestycja ze względu na bliskie położenie CENTRUM BIZNESOWEGO STOLICY przy Rondzie Daszyńskiego.

Zapraszam do rezerwacji terminu prezentacji.

Renata Nowakowska
Doradca ds. Nieruchomości
Tel. 515 879 976

02

Przytulne - 2 balkony! - 2017- Rondo Wiatraczna

Warszawa, Praga-Północ





Szczegóły ogłoszenia

Powierzchnia: **74,30 m²**
Rodzaj zabudowy: **apartamentowiec**
Rok budowy: **2017**
Liczba pokoi: **3**
Piętro: **3**
Czynsz: **850 zł**
Rynek: **wtórny**
Liczba pięter: **5**
Forma własności: **pełna własność**

Opis

Przytulne 3-pokojowe mieszkanie w spokojnej okolicy z niską zabudową, a jednak w niedalekiej odległości od Centrum. Znajduje się ono na 3-piętrze (2 windy) w nowoczesnym apartamentowcu z końca 2017 roku!

Adres: Wiatraczna 29

MIESZKANIE

Metraż o metrażu 74,3 m2 wraz z DWOMA BALKONAMI. Mieszkanie jest bardzo jasne dzięki sporej ilości okien oraz wschodnio-południowemu wystawieniu - od rana do wieczora dociera do niego sporo światła nawet w te pochmurne dni.

Mieszkanie ma niesamowicie pozytywną energię, przestronny salon połączony z kuchnią oraz wyjściami na 2 balkony to centrum tego mieszkania. Jest idealne, aby spędzać czas z rodziną lub znajomymi. Wyobraź sobie jak dyskutujesz z nimi przy wyspie kuchennej albo popijasz drinki na balkonie.

Jeżeli pragniesz wprowadzić się do w pełni wyposażonego i stylowego mieszkania to tutaj dokładnie to dostajesz – W CENIE! Nie musisz martwić się długim i frustrującym remontem, jedyne co to czeka Cię odświeżenie pewnych elementów.

Osiedle jest strzeżone i monitorowane oraz dostosowane dla rodzin z dziećmi tak aby można było spać spokojnie.

Możliwość zakupu parkingu i komórki lokatorskiej - płate dodatkowo.

Opłaty: czynsz 850 zł

Stan prawny: pełna własność z Księgą Wieczystą - możesz kupić na kredyt!

OKOLICA

Pełna infrastruktura - w najbliższym otoczeniu mieszkania znajdują się publiczne żłobki, przedszkola, szkoły oraz szpitale, a także kultowa Saska Kępa (ul. Francuska), SOHO Factory i Park Poliński.

KOMUNIKACJA

Samochodem:
Centrum Warszawy 10 min
Park Skaryszewski 5 min
Rondo Wiatraczna 2 min

Transport miejski:
Linia autobusowa 123 do Dworzec Wschodni (11 min) lub linia 202 do Metro Stadion (16 min).
Tramwaje z Ronda Wiatraczna linie 9 lub 22 do Centrum (17 min)

METRO Stadion oraz Dworzec Gdański, w planach stacja przy ul. Mińskiej.

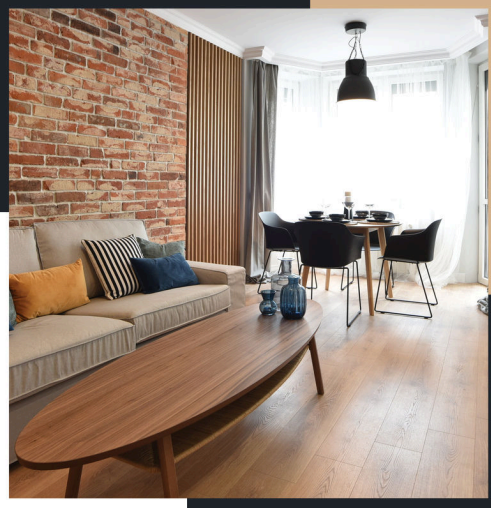
Zadzwoń, a od ręki dostaniesz spacer 3D po mieszkaniu :)

Przeprowadzę Cię przez cały proces zakupu od A do Z.

Aleksandra Turska
Doradca ds. nieruchomości
Eteria Consulting
tel. +48 504 454 206

Krok trzeci: promowanie

Jak promować swoje oferty?



1. Koniecznie wystaw swoją ofertę na 5 portalach: gratka.pl, olx.pl, oto-dom.pl, nieruchomosci-online.pl, domy.pl.

   Nie zapomnij o grupach na FB: W Warszawie zacznij od "Nieruchomości po znajomości :)".

2. Najbardziej opłaca się kupować pakiet wyróżnienia, ponieważ – aby Twoje mieszkanie pozostawało widoczne i przyciągało Klientów – ogłoszenie trzeba odświeżać co tydzień

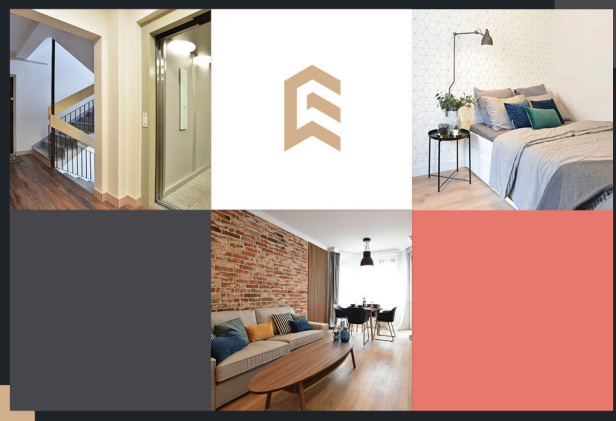
3. Nie zapominaj o promowaniu na grupach związanych z nieruchomościami: FB, Instagram – teraz tam sprzedaje się 30% nieruchomości.

Zanim umówisz się na spotkanie, pamiętaj o weryfikacji telefonicznej – nie ma sensu tracić energii na klientów, którzy zmarnują Ci tylko czas albo będą kosztem emocjonalnym.

Oto przykładowe pytania weryfikujące „oglądaczy", czyli Twój sposób na to, aby zaoszczędzić mnóstwo czasu na prezentacjach mieszkania ludziom, którzy i tak go nie kupią:

- Czy długo już Pan/Pani szuka mieszkania?
- Czy szuka Pan/Pani konkretnie w tej okolicy?
- Czy zna Pan/Pani okolicę?
- Jak chciałby Pan/chciałaby Pani zapłacić za zakup mieszkania – kredyt czy gotówka?
- Czego Pan/Pani konkretnie szuka (metraż, ilość pokoi, piętro, budownictwo, ciche etc.)?
- Czy na pewno Panu/Pani nie przeszkadza np. brak balkonu, ostatnie piętro bez windy?
- Co musi mieć Pana/Pani mieszkanie (np. balkon, osobną kuchnię)?

Eteria
CONSULTING



Naszą pasją w Eteria Consulting jest nie tylko skuteczna sprzedaż nieruchomości, ale - przede wszystkim - wspieranie tych, którzy swoje mieszkanie chcą sprzedać i szybko, i dobrze, i bezproblemowo.



Dlatego oddajemy w Twoje ręce tego ebooka. Chcemy, żeby był dla Ciebie pomocą przy przygotowywaniu lokalu, tworzeniu oferty i pierwszej rozmowie z klientami.

Jeśli uda Ci się sprzedać mieszkanie samemu - cudownie. Jeśli będziesz chciał skorzystać z naszej wiedzy - zapraszamy.



Jeśli jednak na jakimkolwiek etapie podejmiesz decyzję, że potrzebujesz wsparcia, jesteśmy do Twojej dyspozycji.

eteria.com.pl

~Zespół Eteria Consulting



