

Pripravimo rabljeno nepremičnino na prodajo

Maja Piljić, STANART, d. o. o.,

članica ZDNP pri Zbornici za poslovanje z nepremičninami-GZS

Ste kdaj prevzeli avtomobil na uradnem servisu in vas je pričakal posesan, očiščen, s papirnatimi predpražniki na tleh in prekritimi sedeži? Ste se kot uporabnik počutili dobro? Seveda, saj so vas spoštovali kot kupca. Poleg tega pa ste dobili občutek, da ste spet v novem avtomobilu.

Pri njih boste verjetno kupili tudi nov avtomobil. In to zato, ker spoštujejo dejstvo, da ste k njim prinesli večjo količino denarja. Na slovenskem trgu pa je veliko ponudnikov nepremičnin, ki so izredno drage, svojih potencialnih kupcev pa ne spoštujejo niti toliko, da bi pred začetkom prodaje iz kuhinje počistili staro maščobo. Želijo pa toliko denarja, da bi lahko kupili vsaj osem avtomobilov iz prvega odstavka. Ironično, mar ne?

Rekli boste, da odvoz starega pohištva, čiščenje in beljenje nekaj stanejo in zahtevajo trud. Seveda, ampak tudi avtohišo staneta čiščenje in priprava vašega avtomobila na vaš prihod in zahtevata trud, pa to kljub temu počnejo, ker je pametno.

Rekli boste še, da se tudi nepremičnine v slabem stanju prodajajo. Ampak za koliko? Če mora potencialni kupec racionalno odmisлити umazanijo, plesen, razpadajoče pohištvo, potem pričakujte racionalno ponudbo. In tega si ne želite! Bolj si želite, da se bo vaš potencialni kupec dobro počutil v nepremičnini in jo bo začutil kot svoj novi dom ter bo zanjo pripravljen plačati tržno ceno.

Prvi vtis lahko naredite samo enkrat. Enako velja za nepremičnine. Cena, ki jo je kdo pripravljen plačati, je močno povezana s prvim vtisom. Ko pripravljate stanovanje za prodajo, stopite iz njega in se po njem sprehodite, kot da ste v njem prvič. To je zares težko. Zato prosite nepremičninskega posrednika (ali drugo osebo), da vam pove, kaj je za oko moteče. Morda so potrebni le majhni popravki, da bo prostor videti bolj privlačen in zanimiv.

Kaj je vedno dobro postoriti pred začetkom prodaje? Metle pred vrati, pajčevina, stara krpa, okna, na katerih je mešanica izhlapele vode in prahu, vlažni in zatohli prostori, ki so posledica slabega prezračevanja, so strašljivi sledovi časa – bolj kot kakšna praska na parketu.

Počistite prostor. Generalno spomladansko čiščenje je koristno, tudi če ne boste dočakali nove spomladi v tej nepremičnini. Pred začetkom prodaje je vedno dobrodošlo tudi beljenje. Pri tem ne pozabite: majhne in ozke prostore pustite bele, saj ne prenesejo barv. Z belo ne boste nikoli zgrešili.

Odmerite dekoracijo. Tudi pri tem lahko zaprosite za pomoč tretjo osebo. Kajti ko živiš v prostoru, se zdijo vsi dodatki smiselni. Še posebej ker smo na vsakega čustveno vezani. Odvečna in pretirana dekoracija zasiti prostor in ga zapre. Če je premalo, pa nepremičnina deluje hladno. Preveliki kosi (npr. velike lončnice) bodo prostor zmanjšali. Če ni preveč svetel, ne postavljajte rož na okenske police, saj bodo svetlobo še zmanjšale. Ljudje radi kupujejo svetle in zračne nepremičnine.

V prostor vnesite toplino. Nekaj je arhaičnega v izboru »brloga«. Poigrajte se z najglobljimi človeškimi občutki. Prenavljate nepremičnino pred prodajo? Kamin je investicija z učinkom, saj bo močno vplival na željo kupca, da želi imeti ravno to nepremičnino. Če nimate možnosti za vgraditev kamina, na posteljo položite lepo, debelo odejo, na tla pa toplo in kakovostno preprogo.

Ohranjajte ličen videz med vsemi ogledi. Če živite v nepremičnini, se dogovorite s svojim nepremičninskim posrednikom, da ogleda strne in da so le kak dan v tednu, ko imate čas nepremičnino pripraviti. Kajti ogled, na katerega se ne pripravimo, ni toliko uspešen. Ne pozabite, da lahko prvi vtis naredimo samo enkrat, in ko bo vaš potencialni kupec odkorakal stran, ga ne boste več privabili nazaj, tudi z nižanjem cene ne. Zato je pametno, da nepremičnino pripravite na prodajo.