

Drugačni pristopi k prodaji nepremičnin

Zmanjšan obseg prometa na trgu nepremičnin slovenske prodajalce spodbuja k novim, svežim pristopom k prodaji in tudi pri nas hitreje uveljavlja nove taktike in znanja. Zadnje čase se precej govori o home stagingu, veččini, kako pripraviti dom oz. stanovanje za prodajo, pri nekaterih nepremičninskih družbah pa posredniki svojim strankam tudi v Sloveniji že predlagajo izvedbo t. i. Dneva odprtih vrat.

Home staging

Home staging pomeni veččino, kako nepremičnino pripraviti na prodajo tako, da bo pri potencialnih kupcih čim bolj zaželena in da bo svojega kupca našla čim prej ter za čim višjo ceno. V razvitejših državah, npr. v Nemčiji in ZDA je prodaja nepremičnin s pomočjo home staginga dobro uveljavljena. Že samo s kratkim pregledom spleta lahko najdemo široko ponudbo tovrstnih storitev v tujih državah, zapise o pozitivnih izkušnjah s svetovalci in agencijami, ki to storitev ponujajo. Tudi v Sloveniji nekaj nepremičninskih agencij in posrednikov že ponuja tovrstne storitve.

Arhitektura in dizajn

Pri home stagingu ne gre za renoviranje ali večje posege v nepremičnino. Tudi ne gre le za to, da umaknemo svoje osebne stvari in stanovanje pospravimo ter očistimo. Cilj home staginga je z manjšimi prerazporeditvami, morebitnimi spremembami barv, spremembo števila kosov pohištva, z ustrezno osvetlitvijo, morebitno zamenjavo zaves, dekorja, s predvajanjem prave glasbe med ogledom ipd. v stanovanju, hiši, vrtu vzpostaviti takšno vzdušje in doživetje prostora, ki je privlačno za večino kupcev. Po mnenju nekaterih zagovornikov home staginga naj bi raziskave dokazale, da lahko z ustrezno opremljenostjo nepremičnini ceno dvignete tudi za tretjino, čas prodaje pa se lahko skrajša skoraj za polovico.

Dan odprtih vrat

Zadnje čase tudi pri nas vse več investitorjev in nepremičninskih družb pri prodaji nepremičnin uporabi poseben promocijski dogodek, t.i. »Dan odprtih vrat«. Dan odprtih vrat, ki ima številne prednosti, pomaga pri promociji nepremičnine in tudi njeni hitrejši prodaji. Ta taktika je zelo priljubljena v ZDA, kjer je poznana kot uspešna spodbuda za prodajo. Dan odprtih vrat pomeni, da so na določen dan na ogled nepremičnine vabljeni vsi, ki jih nepremičnina zanima na tak ali drugačen način (kupci, posredniki, financerji). Obiskovalci si nepremičnino ogledajo pod organiziranim vodstvom nepremičninskega posrednika in si tako pridobijo vse potrebne informacije.

Pomembna je izvedba

Seveda pa je pomembno, kako je dan odprtih vrat izveden. Nepremičninska družba se mora za takšen dogodek temeljito pripraviti. Povabi svoje stranke, poslovne partnerje, pa tudi naključne potencialne kupce, sosede ipd. Vabila se posredujejo v različnih oblikah in preko različnih medijev (letaki, časopisi, radio, e-pošta), tako da dosežejo čim večje število zainteresiranih ljudi. Seveda se mora posrednik z vsemi razpoložljivimi informacijami tudi dobro pripraviti na vodenje ogleda. Dan odprtih vrat ni namenjen samo prodaji večstanovanjskih stavb, naselju stanovanjskih hiš ali poslovnih nepremičnin. Na tak način lahko predstavimo tudi individualne nepremičnine, stanovanja, enostanovanjsko hišo oz. vsako nepremičnino, ki jo ima nepremičninska agencija v ponudbi.

Koristi za vse

Za potencialne kupce je udeležba na takšnem dogodku zelo pomembna, saj jim prinese veliko uporabnih informacij. Več obiskovalcev o nepremičnini postavlja različna vprašanja in z odgovori posrednika in /ali lastnika potencialni kupci pri vodenem ogledu dobijo več podatkov o nepremičnini, kot bi jih dobili, če bi bili na individualnem ogledu. Kupci na takšnem dogodku dobijo tudi informacijo o tem, koliko ljudi se zanima za nakup te nepremičnine in kaj to lahko pomeni za ceno nepremičnine. Včasih se zgodi tudi, da potencialni kupec, ki ga ta nepremičnina res zanima, in ki izve za napoved dneva odprtih vrat, prodajalcu takoj, še pred dnevom ponudi ugodno ceno, zato da bi ustavil celoten proces. Večinoma so takšne ponudbe pri prodajalcih sprejete, posel se sklene hitreje in obe strani sta bolj zadovoljni.

Za prodajalca in nepremičninskega posrednika takšen dogodek pomeni velik prihranek časa, saj odpade veliko število individualnih ogledov in usklajevanj. Prodajalec po udeležbi na dogodku lahko ocenjuje interes za svojo nepremičnino in na tej osnovi tudi prilagaja svojo ponudbo. Posrednik si pri izvedbi takšnega dogodka pridobi številne nove kontakte, ki mu lahko pomagajo pri prodaji te in tudi drugih nepremičnin. Posredniki za takšen dogodek pogosto pripravijo predstavitvene letake oz. katalog samo o tej nepremičnini. Ob pripravi dneva odprtih vrat pa se ne sme pozabiti tudi na primerno ureditev nepremičnine za ogled.

23. tradicionalni posvet Poslovanje z nepremičninami

Naslednji teden, 15. In 16. novembra bo v Sloveniji potekal največji strokovni nepremičninski dogodek, 23. tradicionalni posvet Poslovanje z nepremičninami, ki ga organizira GZS- Zbornica za poslovanje z nepremičninami. Na posvetu bodo dva dni potekala strokovna predavanja s tematikami, ki se dotikajo vseh področij, povezanih z nepremičninami: posredovanje pri prometu z nepremičninami, upravljanje nepremičnin, ocenjevanje nepremičnin in problematika stanovanjskih skladov. V program so prvi dan vključene bolj splošne teme, kot je npr. prva javna predstavitev Nacionalnega stanovanjskega programa, drugi dan pa so na sporedu specifična predavanja, npr. vprašanja obdavčitve najemnin, problematika obračunavanja stroškov toplote ipd. V petek bo npr. potekalo tudi predavanje licencirane svetovalke o home stagingu. Celoten program posvetovanja je na ogled na www.zdnp.si, v rubriki aktualno.

Tanja Tučič, Karmen Stariha

Odnosi z javnostmi

GZS - Zbornica za poslovanje z nepremičninami

Združenje družb za nepremičninsko posredovanje