

Home staging, czyli jak sprawnie sprzedać mieszkanie

Utworzono: 04.04.2013, 08:17

Autor

Chcesz sprzedać nieruchomość, lecz mimo wizyt klientów nikt nie zdecydował się na kupno? Może przed kolejną wizytą potencjalnych kupców warto zdecydować się na home staging czyli fachowe przygotowanie domu na sprzedaż lub wynajem?



fot. home2sell.pl

Home staging sprawi, że sprzedaż swoje mieszkanie szybciej i za rozsądną cenę. Wprowadzone zmiany przyciągną uwagę potencjalnych kupców.

Home staging w wolnym tłumaczeniu oznacza domową teatralizację lub inscenizację. – To profesjonalne przygotowanie nieruchomości do sprzedaży lub wynajmu. Innymi słowy powodujemy, by nieruchomość „zamieszkała” przekształcić na „gotową do zamieszkania”. Głównym zadaniem jest odpersonalizowanie danego wnętrza, tak aby podczas jej oglądania potencjalny nabywca mógł sobie wyobrazić w nim samego siebie, a nie czuł się jakby był u kogoś w odwiedzinach – tłumaczy Zuzanna Czerniejewska, home stagerka, założycielka firmy home2sell. **W praktyce home staging oznacza zatem nic innego jak fachowe, podnoszące walory estetyczne przygotowanie nieruchomości do sprzedaży, bo liczy się przecież pierwsze wrażenie.**

Metoda na home stage przywędrowała do nas z Wielkiej Brytanii. W USA home staging stanowi podstawowe narzędzi marketingu już od lat 70-tych. W Polsce, mimo coraz większej liczby home stagerów zajmujących się przygotowaniem mieszkania na szybką sprzedaż, metoda ta nie jest tak popularna. Jednak z każdym rokiem na temat home staging'u powstaje coraz więcej publikacji.

Konsultacja z home stagerem i jej cena

Cena pierwszej wizyty home stagera w naszym mieszkaniu waha się od 200 - 500 zł (w zależności od firmy) i trwa ok. 3 godziny. To spotkanie konsultacyjne, podczas którego specjaliści dokonują analizy całej nieruchomości. Ale nie tylko. Bywa, że właśnie już podczas pierwszej wizyty projektant wie, jak zmienić mieszkanie, by usprawnić proces sprzedaży.

Wtedy specjalista sam zmienia mieszkanie bądź daje wskazówki właścicielowi, co zrobić, by mieszkanie zachwycało aranżacją. Kiedy jednak home stager zdecyduje, że zmiany powinny być bardziej radykalne, stworzy dla klienta indywidualny projekt, najczęściej w formie poradnika czy raportu. Wówczas specjalista doradzi, jak urządzić wnętrze, ale nie tylko. Na życzenie klienta zorganizuje też ekipę remontową, która dokona zmian. Poradnik dostosowany będzie do potrzeb klienta. Specjalista uwzględni w nim wszystkie uwagi inwestora, sporządzi kosztorys oraz dostosuje aranżację do zasobów portfela swojego klienta.

Dwa oblicza home staging'u: drobne i radykalne zmiany

Celem home staging'u jest wyróżnienie oferty sprzedaży spośród wielu innych. Dzieje się to za pomocą uniwersalnej zmiany aranżacji. Skutkiem zmian jest szybka, efektywna sprzedaż za najwyższą cenę.

Proces zmian aranżacji pomieszczeń może polegać na drobnych zmianach:

- przestawieniu pótek czy mebli
- zmianie firan
- doborze dodatków i elementów dekoracyjnych
- doświetlaniu pomieszczenia
- wprowadzeniu nowego, świeżego zapachu
- usuwaniu zbędnych rzeczy, które optycznie zmniejszają pomieszczenia
- sprzątaniu

Ale zmiany mogą być też radykalne, remontowo-aranżacyjne:

- malowanie ścian, fug
- naprawy rzeczy popsutych
- zmiana umeblowania i oświetlenia
- zmiana funkcji pomieszczeń

E-staging – sposobem na sprzedaż mieszkania w stanie surowym

E- staging to nowa forma home staging'u dostępna na rynku nieruchomości. Dedykowana jest przede wszystkim osobom, które posiadają nieruchomość w stanie deweloperskim. Poprzez odpowiednio dopasowaną wizualizację przestrzeni, potencjalny klient z łatwością wyobrazi sobie jak może wyglądać jego przyszłe mieszkanie bądź dom.