

Masz mieszkanie na sprzedaż w Bydgoszczy ? Oto jak podejść do tematu



Klienci kupujący nowe mieszkanie od dewelopera. często są w sytuacji kiedy mają swoje mieszkanie na sprzedaż. Oto kilka rad jak podejść do tematu aby szybko i przy niskich kosztach zamienić swoje mieszkanie na sprzedaż na nowe mieszkanie od dewelopera.

Mieszkanie na sprzedaż - od czego zacząć ?

Sprzedaż mieszkania na rynku wtórnym w Bydgoszczy, aby zamienić je na nowe mieszkanie od dewelopera, może być procesem skomplikowanym, ale przy odpowiednim podejściu, można go przeprowadzić skutecznie i z zyskiem. Oto poradnik krok po kroku, jak tego dokonać samodzielnie, bez udziału pośredników.

Terminy przekazania mieszkania

Podstawową kwestią do rozwiązania są terminy. Często mieszkanie od dewelopera jest kupowane w trakcie budowy, co oznacza że trzeba na nie poczekać nawet kilkanaście miesięcy. mają swoje mieszkanie na sprzedaż, musimy brać pod uwagę ten czynnik. Szczególnie jeśli w danym mieszkaniu zamieszkujemy. Rozwiązaniem tego problemu jest negocjacja z deweloperem kumulacji transza pod koniec budowy, aby zyskać jak najwięcej czasu na znalezienie klienta i zamieszkiwanie jak najdłużej w swoim lokalu. Sytuacja jest łatwiejsza gdy mieszkanie od dewelopera jest już gotowe i wymaga tylko urządzenia. W takim wariancie sprzedaż mieszkania może się odbyć z odroczeniem przekazania lokalu o kilka tygodni co oznacza że sprzedajemy dziś, środki otrzymujemy za kilka dni ale wyprowadzamy się za 2-mce. To optymalne rozwiązanie dla osób zamieniających dotychczasowe mieszkanie na nowe - deweloperskie. Często klienci sprzedający swoje mieszkanie umawiają się z kupującym, że będą od niego wynajmować swoje mieszkanie przez kilka miesięcy lub oferują rabat za odroczone przekazanie lokalu. Opcji jest zawsze kilka, a tą którą wybierzemy, zależy od indywidualnej sytuacji. Jednak ten parametr trzeba mieć ustalony na samym początku aby wiedzieć jak prowadzić rozmowy z potencjalnym klientem

chcącym kupić od nas mieszkanie.

Przygotowanie mieszkania na sprzedaż

Pierwszym krokiem jest dokładne posprzątanie mieszkania. Usuń wszystkie osobiste przedmioty, aby potencjalni nabywcy mogli wyobrazić sobie swoje życie w tym miejscu. Zadbaj o neutralną kolorystykę ścian i wnętrz. Zajmij się wszelkimi drobnymi naprawami, które mogą odstraszyć kupujących, jak ciekące krany czy pęknięte kafelki. Rozważ małe modernizacje, które mogą podnieść wartość nieruchomości, takie jak nowe oświetlenie czy odświeżenie kuchni.

Sesja zdjęciowa mieszkania na sprzedaż

Zazwyczaj w poradnikach dotyczących branży nieruchomości możesz przeczytać hasła pt "Zainwestuj w profesjonalną sesję zdjęciową". Poniekąd ma to sens bo pokaże mieszkanie w jak najlepszym świetle. Dobre zdjęcia są kluczowe dla przyciągnięcia uwagi potencjalnych nabywców. Jednak nie do końca mu tak być, ponieważ klienci przyzwyczajeni są do tego, że piękne sesje zdjęciowe mocno podbijają cenę nieruchomości. Nierzadko jest to chwyt marketingowy, na który widownia jest już wyczulona. Sesja owszem powinna być dobra, jednak takową zrobisz dziś w miarę nowym smartfonem. Ważne jest aby na zdjęciach był porządek, były maksymalnie doświetlone i były robione z dobrej perspektywy. Dobrym rozwiązaniem jest również naganie filmu ze spaceru po mieszkaniu. Na początek to wystarczy, dobrą sesję zdjęciową możesz zamówić z czasem, jeśli twoje zdjęcia nie dadzą dobrego efektu.

Opis mieszkania na sprzedaż

Stwórz szczegółowy i atrakcyjny opis nieruchomości. Wymień wszystkie atuty mieszkania, lokalizację, powierzchnię, liczbę pokoi, standard wykończenia oraz dostęp do komunikacji miejskiej i infrastruktury. Nie musisz być poetą i unikaj bełkotu jaki w swoich ofertach prezentują pośrednicy nieruchomości o tym jaka piękna okolica, czego to nie ma w otoczeniu czy jak blisko w minutach jest do centrum. Swoją drogą podawanie odległości w jednostkach czasu czy cen w jednostkach powierzchni są hitem branży nieruchomości. Dziś do dyspozycji masz także ChatGPT, który chętnie i za darmo pomoże ci zrobić w miarę fajny opis twojego mieszkania jak mu opowiesz o szczegółach.

Badanie cen mieszkań w okolicy

Przeprowadź w portalach ogłoszeniowych analizę cen podobnych mieszkań w twojej okolicy aby nie przestrzelić z ceną ale aby także nie tworzyć super okazji. Pamiętaj, że cenę zawsze można obniżyć w czasie negocjacji. Jakakolwiek jednak próba jej podniesienia, skazuje negocjacje na porażkę. Sprawdź, jakie ceny osiągają mieszkania w Bydgoszczy na rynku wtórnym - szczególnie na twoim osiedlu i porównaj te informacje, aby ustalić uśrednioną acz konkurencyjną cenę dla twojego lokalu.

Gdzie promować mieszkanie na sprzedaż ?

Internetowe portale nieruchomości

Umieść ogłoszenie na popularnych portalach nieruchomości takich jak OLX, Otodom, Nieruchomości-Online czy Morizon. Pamiętaj o regularnym aktualizowaniu ogłoszenia, monitorowaniu zapytań oraz aktywacji, jeśli jego czas upłynie. Co ważne, wielu klientów szuka ofert bezpośrednio od właścicieli więc twoje ogłoszenie zawsze będzie cieszyć się większym

zainteresowaniem niż taka sama oferta wrzucona przez pośrednika nieruchomości. Pamiętaj że pośrednik nieruchomości nie robi nic więcej z twoją ofertą niż tylko umieści ją na portalach. Nie licz na żadne dodatkowe usługi, magiczne sztuczki, bazę klientów czy inne bzdurne opowieści z krainy mchu i paproci. Praca pośrednika nieruchomości polega głównie na przypadkowości i rachunku prawdopodobieństwa. Zdobywają oferty aby móc promować jak największą liczbę ogłoszeń w sieci, bo im więcej ich mają, tym większa szansa, że coś im się sprzeda. Wrzucając prywatnie ogłoszenie ze swoim mieszkaniem na sprzedaż, masz gwarancję, że przez pierwsze dni będą dzwonić pośrednicy aby nawijać Ci makaron na uszy, że właśnie mają klienta na twoje mieszkanie i że już chcą z nim przyjść ... jeśli tylko podpiszesz umowę pośrednictwa. Oczywiście 9 na 10 takich przypadków to kłamstwo, które można zweryfikować prośbą o pobranie prowizji od owego klienta, którego reprezentują. Nie zgadzaj się na kopiowanie twojego ogłoszenia i umieszczania ich na stronach pośredników, bo ta taktyka zabierze Ci potencjalnych nabywców, którzy zamiast do ciebie mogą zgłaszać się do pośredników.

Social Media

Wykorzystaj social media, aby dotrzeć do szerszej grupy odbiorców. Opublikuj ogłoszenie na Facebooku, w grupach lokalnych oraz na swojej osobistej stronie. Facebook i Instagram mają dziś często większe przełożenie na znajdowanie klientów na nieruchomości niż portale ogłoszeniowe. Dlatego jeśli masz facebooka to wrzuć swoją ofertę i poproś znajomych aby polajkowali u udostępnili. Połowa mieszkań na rynku sprzedaje się drogą pantoflową, wśród znajomych i sąsiadów.

Banner na balkon

Sąsiedzi to najczęściej kupujący klienci na mieszkania. Poinformuj okolicę że masz mieszkanie na sprzedaż podając kilka konkretów na tym bannerze takich jak wielkość mieszkania i ilość pokoi. Zaoszczędzisz sobie czasu na odbieranie telefonów od osób które szukają innego mieszkania niż twoje. Nie podawaj na bannerze ceny, zostawiając sobie szansę na pogadanie z potencjalnym kupującym oraz otwartą drogę do negocjacji. Koniecznie zapisuj numery telefonów do osób które wyraziły zainteresowanie twoją ofertą, abyś mógł do niech wrócić kiedy np. postanowisz zmienić cenę

Negocjacje ceny mieszkania

Bądź przygotowany na negocjacje. Znaj swoje minimum cenowe, ale bądź otwarty na propozycje kupujących. Dąż do win-win, gdzie obie strony są zadowolone z transakcji. Miej na uwadze, że twoja cena ofertowa jest maksem jaki możesz osiągnąć i dla kupującego najczęściej to punkt wyjścia do rozmowy o obniżaniu ceny. Warto też ustalić co w cenie jest a czego nie ma, ponieważ często dodatki do mieszkania są elementem negocjacji (meble, sprzęt RTV itd.)

Przygotowanie Dokumentów

Zgromadź wszystkie niezbędne dokumenty potrzebne do sprzedaży: akt notarialny, zaświadczenia o niezaleganiu w opłatach, wyciąg z księgi wieczystej oraz świadectwo charakterystyki energetycznej lokalu. Aby je uzyskać zapytaj swojego administratora lub spółdzielnię o parametry budynku do uzyskania takiego dokumentu a sam dokument możesz zamówić w Internecie z czasem realizacji na następny dzień. Sprawdź ceny w kilku miejscach aby niepotrzebnie nie przepłacić.

Sprzedaż mieszkania na rynku wtórnym i zakup nowego od dewelopera to proces, który wymaga planowania i zaangażowania. Postępując zgodnie z powyższymi krokami, zwiększysz swoje szanse

na szybką i korzystną transakcję.



tel. 52 554-50-85
www.mertis.pl