

## Jak sprzedać mieszkanie szybko i drogo



### 10 kluczowych porad jak szybko i drogo sprzedać mieszkanie

#### "Rynek kupującego" wymusza spadek cen

Rynek nieruchomości w momencie pisania tego artykułu (lipiec 2022) jest prawdopodobnie na szczycie bańki cenowej i zaczyna chylić się ku spadkom. Zarówno czynniki ekonomiczne jak i sentyment rynku (przewidywania kupujących i obawy sprzedających) zdają się potwierdzać ten pesymistyczny scenariusz. W związku z bardzo wysokim poziomem inflacji możemy oczekiwać w najbliższych miesiącach niekoniecznie szybkiego spadku cen nominalnych, ale ceny mogą spadać w ujęciu realnym (względem inflacji). Na rynku jest zdecydowanie mniej kupujących, a sprzedających przybywa i wszystko wskazuje na to, że będzie jeszcze gorzej. W tak trudnych warunkach szczególne znaczenie ma podjęcie starań aby nieruchomość, którą wystawiasz na sprzedaż, wyróżniała się na korzyść na tle konkurencyjnych ofert. Dzięki temu sprzedasz mieszkanie drożej i szybciej, unikając spadku jego wartości z powodu inflacji, bo **realna wartość twojego mieszkania z upływem każdego miesiąca spada teraz o blisko 2%**! Zakładając optymistycznie, że inflacja r/r, która w czerwcu 2022r. osiągnęła w Polsce aż 15,6%, nie wzrośnie gwałtownie w ciągu najbliższych miesięcy, to za mieszkanie o wartości 500.000,- zł, które sprzedasz nie dziś ale dopiero za pół roku otrzymasz równowartość dzisiejszej kwoty ok. 460.000,- zł. Inaczej mówiąc, jeżeli szybko nie przekonasz kupujących do swojej oferty, to na mieszkaniu o dzisiejszej wartości 500.000,- zł stracisz w ciągu pół roku aż ok. 40.000,- zł!

W warunkach tzw. `rynku kupującego` osób z kapitałem, chcących kupić mieszkanie, jest bardzo mało, a ofert nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży przybywa. Jednocześnie, sprzedający wciąż bronią się przed korektą i utrzymują wysokie ceny ofertowe. Mamy zatem rodzaj pata - sprzedający bardzo

niechętnie obniżają ceny ofertowe, a garstka kupujących wstrzymuje się z zakupami czekając na wyraźny spadek cen. Z tych powodów na portalach ogłoszeniowych i na stronach pośredników zaczynają zalegać mieszkania z ceną zawyżoną w stosunku do ceny realnie możliwej do uzyskania. Jak w tej sytuacji sprzedać mieszkanie szybko? Odpowiedź jest oczywista. Zgodnie z zasadą CCC (cena czyni cuda)! Wystarczy więc znacznie zmniejszyć cenę do poziomu, przy którym pojawi się zainteresowanie i być może ktoś twoje mieszkanie kupi. Osoby, którym z różnych powodów osobistych bardzo zależy na czasie, będą często zmuszone do tego kroku. A co jeśli powiem ci, że wcale nie musisz sprzedać swojego mieszkania taniej, a wręcz przeciwnie, może nawet udać ci się **zarobić więcej** niż cena rynkowa i w dodatku sprzedać mieszkanie szybko?

## Co zrobić aby twoje mieszkanie sprzedało się szybko i drogo?

Jeżeli nie zrobisz nic: pozostawisz bez zmian cenę ofertową, nie pomyślisz o kreatywnych sposobach dotarcia do potencjalnych kupujących, o zmianach w treści oferty i jej prezentacji, oraz nie zastanowisz się jak niewielkim kosztem zwiększyć przynajmniej wizualną atrakcyjność mieszkania (być może wystarczy odświeżenie ścian?), to czeka cię długi okres bardzo przykrego oczekiwania na telefony od kupujących. Jest to szczególnie dotkliwe jeżeli sprzedajesz mieszkanie samodzielnie. Zaraz po `wystawieniu` lokalu na dowolnym portalu otrzymasz przysłowiowe `50` telefonów od agentów nieruchomości, którzy będą chcieli przyjąć twoje mieszkanie do pośrednictwa. Jeżeli chcąc `zaoszczędzić` nie zgodzisz się na to, albo co gorsza podpiszesz kilka umów tzw. `otwartych` zamiast jednej umowy wyłącznej, to czeka cię droga przez mękę. Czasy kiedy kupujący ustawiali się w kolejce po mieszkania, wprawdzie całkiem niedawno, ale już zdecydowanie minęły. Dlatego, jeżeli nie zareagujesz na tę drastyczną zmianę to zostaniesz `z ręką w nocniku`, bezsilnie obserwując jak tracisz swoje pieniądze wraz z inflacją. Aby temu zapobiec i sprzedać mieszkanie szybko i drogo, najpierw pomyśl o zwiększeniu wizualnej atrakcyjności swojego `towaru`. Jeżeli zrobisz to dobrze to możesz się zdziwić, że mieszkanie `stojące` na rynku od kilku miesięcy zostanie sprzedane w ciągu dwóch tygodni i po cenie wyższej, niż pierwotnie oczekiwałaś/eś!

W tym celu możesz zastosować następujące metody:

### 1. Pomaluj ściany

Oglądaj wszystkie ściany w swoim mieszkaniu i odśwież je lub pomaluj na nowo. Zwróć uwagę w szczególności na trwającą od kilku lat modę na zdecydowane odchodzenie od beżu, różu i kolorów mocnych i wyrazistych, na rzecz kolorów neutralnych, czyli odcieni bieli i szarości. Architekci wnętrz mają swoje powiedzenie na ten temat: *`zadbaj o to aby potencjalni kupujący nie wspominali kolorów ścian w twoim mieszkaniu`*. Kolory powinny być jasne, dzięki czemu osiągniesz optyczny efekt większej przestrzeni. Dlatego neutralna biel i szarość będzie najlepsza. `Neutralność` jest słowem kluczowym, bo na tak słabym jak dziś rynku musisz dotrzeć do statystycznej większości gustów. Zapamiętaj tę poradę przy każdym z omawianych tu punktów. Dodatkowym atutem będzie to, że farby w tych kolorach są przeważnie tańsze od barwionych, więc tym sposobem ulepszysz swoje mieszkanie niskim kosztem. Oprócz tego, że mieszkanie wygląda wówczas jak nowe, to kupujący od razu zauważą, że przez najbliższe lata nie będą musieli malować, a więc będzie to dla nich korzystne finansowo. Z łatwością wykorzystasz ten fakt w negocjacjach cenowych zwracając uwagę kupujących również na to, że malowanie jest czynnością bardzo kłopotliwą i

generującą masę pyłu. Dlatego malowanie ścian jest metodą zwiększania wartości nieruchomości najbardziej **efektywną**, czyli generującą znaczny wzrost wartości rynkowej mieszkania za relatywnie niewielkie pieniądze.



## 2. Wyczyść lub wymień oprawy oświetleniowe

Obejrzyj każdą lampę i najpierw dokładnie je wyczyść, a jeżeli rezultat będzie słaby (może tak być w przypadku pożółkłych ze starości opraw z plastiku), lub jeżeli styl twoich lamp pamięta ślub twoich rodziców, pomyśl o ich wymianie na nowe. Nie powinny to być drogie modele (chyba że przygotowujesz designerską perełkę dla najbardziej wymagającego klienta), ale coś taniego, prostego i znowu neutralnego. Na pewno lepsza będzie tania, ale nowiutka lampka z IKEA niż jakiś staromodny i pożółkły kinkiet lub lampa z kryształków Swarovskiego na tle meblościanki z PRL.

## 3. Wymień źródła światła na jaśniejsze i ciepłe

Będąc przy lampach sprawdź, czy zainstalowane w nich żarówki są wystarczająco jasne, oraz czy światła są kompletne (w sufitowej lampie z czterema oprawami wszystkie muszą świecić). Późną nocą zaświeć wszystkie światła w mieszkaniu i sprawdź, czy na pewno jest w nim jasno. Zainwestuj kilkadziesiąt złotych na instalację mocniejszych żarówek w głównych źródłach światła. Oprócz większej mocy świetlnej niech to będą światła o ciepłej barwie (ok. 2700K). Dzięki temu podczas prezentacji mieszkania kupującym odniosą oni wrażenie większej przestrzeni, przytulności, czystości i świeżości wnętrza.



#### 4. Wymień klamki, uchwyty i wyłączniki

To jedna z nieoczywistych porad, tymczasem prosta i stosunkowo tania wymiana niemodnych lub wytartych elementów wykończeniowych może znacznie odświeżyć wygląd mieszkania i nadać mu nowoczesnego wyglądu. To samo robią sprzedawcy używanych samochodów – wymieniają wytartą kierownicę, dźwignię zmiany biegów, dziurawe dywaniki i zdarte nakładki na pedały. Wydasz na to kilkaset złotych, ale w ocenie kupujących mieszkanie będzie wyglądało na znacznie nowsze, co oczywiście wpłynie na ich skłonność do zapłaty większej kwoty. Zainwestowane kilkaset złotych przyniesie ci zysk w wysokości kilku tysięcy. Warto? No raczej.

#### 5. Wykonaj poprawki i niezbędne naprawy w kuchni

Agenci nieruchomości dobrze wiedzą, że często to `kuchnia sprzedaje mieszkanie`. Jest to jedno z najważniejszych pomieszczeń i dlatego jego jakość, wykończenie i wyposażenie w ogromnym stopniu wpływają na decyzję kupujących o zakupie oraz na pozycję sprzedającego przy negocjacji ceny mieszkania. Raczej unikaj kosztownej przebudowy kuchni tylko w celu sprzedaży. Pomyśl o drobnych poprawkach, które uatrakcyjnią to pomieszczenie. To jest pierwsza powierzchnia, na którą spojrzy kupujący, więc musi być nieskazitelna, inaczej z tego powodu możesz stracić zainteresowanie kupujących lub doprowadzić do znacznej obniżki ceny mieszkania – o znacznie więcej niż koszt wymiany blatu. Zastanów się mocno czy nie warto zamontować blatu z konglomeratu (kwarcowy) lub nawet granitu (wszystko zależy od lokalizacji mieszkania i docelowego klienta). Nie montuj raczej blatu granitowego w mieszkaniu w bloku z wielkiej płyty, bo wykosztujesz się, a potencjalna grupa klientów nie będzie skłonna dopłacić wiele za ten luksus. Często wystarczy wówczas dobrej jakości blat z płyty laminowanej. Pamiętaj, że blat kwarcowy może być tą wisienką na torcie, która wyróżni twoje mieszkanie od podobnych w okolicy i spowoduje, że sprzedasz go znacznie drożej niż kwota którą wydasz, dlatego ta decyzja musi być dobrze przemyślana i skalkulowana.

Blat jest elementem najdroższym, ale jeżeli jest zniszczony to jego wymiana na nowy będzie niestety niezbędna, ale opłaci się. Znacznie tańsza będzie wymiana lub renowacja frontów mebli kuchennych. Jeżeli wzór frontów trąci myszką to pomyśl o ich wymianie na nowe, o współczesnej formie. Jeżeli fronty mają formę (znowu) neutralną, czyli płaską lub z niewielkimi przetłoczeniami, ale są zużyte i nie da się ich wyczyścić, to pomyśl o ich – uwaga – przemalowaniu! Tak, są specjalne farby, za pomocą których przemalujesz niemodny front z płyty okleinowanej w kolorze sosny na modną biel, szarość, antracyt lub czerń. Kupujący będą zachwyceni i znacznie chętniej zapłacą więcej za twoje mieszkanie.

**Pro tip:** Kiedy podsumujesz potrzebne wydatki na upiększenie kuchni sprawdź oferty marketów budowlanych. Przykładowo, sprzedawane choćby w Castoramie gotowe zestawy mebli kuchennych potrafią kosztować naprawdę niewiele, a ich instalacja może przynieść efekt wizualny znacznie lepszy od odnawiania starych mebli. Pomyśl, czy twoim mieszkaniem będzie zainteresowany ktoś inwestycyjnie (na wynajem) czy rodzina (na własne potrzeby), w jakiej okolicy się znajduje i jaki jest jego standard ogólny, a być może gotowy, nowy zestaw mebli kuchennych za 888 zł zwiększy wartość rynkową twojego mieszkania nawet o kilkadziesiąt tysięcy złotych!



## 6. Odnów i ulepsz łazienkę

Wydatki na uatrakcyjnienie łazienki w mniejszym stopniu wpływają na zwiększenie wartości mieszkania, ale jej rola jest również istotna, ponieważ perspektywa remontu skutecznie odstraszy potencjalnych nabywców.

Pomyśl o elementach, które przykuwają wzrok potencjalnych kupców. Czy silikon wokół wanny lub brodzika nie jest czasem pożółkły? Koniecznie wymień go na nowy. To kosztuje grosze, a daje wspaniały efekt. Podobnie jak w innych pomieszczeniach zadbaj o jasne i czyste oświetlenie. Sprawdź lustro. Jeżeli po latach użytkowania widać ubytki lub `przydymienie` warstwy odblaskowej - koniecznie je wymień. Z półkami i szafkami postępuj podobnie jak z meblami w kuchni - można je odświeżyć, odmalować, wymienić uchwyty, albo wymienić w całości.

Sprawdź, czy wszystkie elementy armatury działają i nic nie kapie. Jeżeli tak - oczywiście wymień zawory. Szybki pro tip co do armatury: Pomyśl o zainstalowaniu kolumny prysznicowej z deszczownicą, a w ogłoszeniu napisz: `łazienka inspirowana SPA`. Nie pytaj, to po prostu działa.

**Pro tip:** W mieszkaniach jeszcze sprzed kilku lat popularnym odcieniem fliz łazienkowych były niemodne już teraz beże i brązy, a w latach wcześniejszych róż (o zgrozo!). Taka łazienka nie `sprzeda` mieszkania i znacznie stracisz przy negocjacjach, bo kupujący od razu zaplanuje wymianę fliz i wkalkuluje ten koszt do ceny zakupu. Jeżeli płytki naścienne są równe i dobrze się trzymają a instalacja wodna nie wymaga wymiany lub przebudowy, to nie musisz flizować łazienki od nowa. Podobnie jak w przypadku mebli możesz jedynie **odmalować** płytki! Są do tego specjalne farby, które znajdziesz w każdym markecie budowlanym obok farb do renowacji mebli. Koszt malowania płytek jest bardzo

niewielki w porównaniu z ich wymianą, a efekt zdecydowanie unowocześni twoją łazienkę i doda nawet kilkanaście tysięcy złotych do wyceny mieszkania.



## 7. Usuń wykładziny dywanowe i PCV

Wykładziny są już bardzo niemodne i źle odbierane w mieszkaniach, dlatego dobrze przemyśl ich usunięcie lub wymianę na panele. Wykładzina poprzecierana lub nieodwracalnie zabrudzona działa na kupujących jeszcze bardziej odstrasza. Kupujący na pewno będzie chciał ją usunąć, więc bardzo stracisz na cenie mieszkania. W starych mieszkaniach pod wykładzinami możesz znaleźć prawdziwy skarb, bo nasi dziadkowie i rodzice niejednokrotnie `chronili` wykładzinami cenne parkiety. Jeżeli tak jest u ciebie to masz szczęście, bo dobrze utrzymany lub świeżo wycyklinowany parkiet z naturalnego drewna ogromnie zwiększy wartość twojego mieszkania. Jeżeli pod wykładziną są płytki PCV to musisz skalkulować, czy zostawić to tak jak jest i zgodzić się na niższą cenę mieszkania, czy zainwestować w nowoczesną podłogę. Usunięcie płytek, wylewka, koszty paneli i podkładów to już jest poważny remont i znaczny koszt, więc wydatkowanie go nie zawsze będzie opłacalne.

**Pro tip:** Nigdy nie kładź nowej podłogi (np. paneli) na wykładzinę dywanową lub PCV. Grozi to uszkodzeniem paneli po jakimś czasie ich użytkowania, co spowoduje roszczenie kupującego o zwrot kosztów remontu w ramach rękojmi za wadę potajemnie zatajoną przez zbywcę (do 5 lat od zakupu mieszkania).

## 8. Usuń część lub wszystkie meble, zadbaj o meble wbudowane

Nikt nie chce mieszkać w pomieszczeniach ciasnych i zagraconych, dlatego przed prezentacją

mieszkania kupującym usuń z niego meble zbędne. Jeżeli meble są stare (ale nie zabytkowe, tylko przeciętne PRL albo zużyte meble z lat późniejszych) to zwyczajnie wyrzuć je na śmietnik. Nikt już nie zapłaci więcej za takie graty, przeciwnie, zepsują one wizerunek całości lokalu. Nie musisz wstawiać do mieszkania nowych mebli, chyba że przygotowujesz tzw. `gotowca inwestycyjnego` dla inwestora, który będzie chciał od razu po zakupie wynajmować ten lokal. Dla przeciętnego Kowalskiego częściej lepiej będzie usunąć wszystkie meble, dzięki czemu uzyskasz efekt przestrzeni w mieszkaniu, a jako przewagę negocjacyjną użyć argumentu, że kupujący będzie mógł wyposażyć mieszkanie zgodnie z własnym gustem. Ta uwaga nie dotyczy mebli wbudowanych. Jeżeli w twoim mieszkaniu jest wnęka przeznaczona do zabudowy szafy, to należy szafę tam wbudować, stosując stylistycznie neutralne fronty. Możesz dzięki temu tylko zyskać przy sprzedaży, bo kupujący zobaczy zagospodarowaną przestrzeń do przechowywania. W przypadku starych szaf wnękowych wystarczy wymiana drzwi albo ich odmalowanie lub oklejenie nową okleiną samoprzylepną w jakimś modnym (neutralnym :) ) kolorze.



EKSPERT  
NIERUCHOMOŚCI



## 9. Zrób home staging

To określenie z języka angielskiego, które tłumaczy się jako `inscenizację domową`. Wykonując home staging upiększasz swoje mieszkanie tuż przed jego sprzedażą jak scenę w teatrze, wystawę w sklepie, bądź własną buźkę przed wyjściem na imprezę ;). Pomyśl o tym jak o przemianie charakteru mieszkania z `zamieszkałego` na `gotowe do sprzedaży`. Jest to taka aranżacja wnętrza, aby stały się one jak najbardziej atrakcyjne na zdjęciach i przy prezentacji na żywo potencjalnym nabywcom. Pierwszą czynnością w ramach home stagingu jest depersonalizacja. Musisz usunąć z mieszkania elementy takie, jak kosmetyki i szczoteczki do zębów z łazienki (bardzo częsty błąd na zdjęciach nieruchomości), usunąć buty stojące w przedpokoju, usunąć z szaf odzież lub zdecydowanie ją przerzedzić (tak aby sprawić wrażenie dużej ilości miejsca do przechowywania), podobnie postąpić z półkami na książki - powinny być wypełnione najwyżej w 2/3 objętości.

Następnie dodaj lub wymień drobne i ruchome (nie stanowiące stałego wyposażenia) elementy stylizacyjne, jak zasłony i narzuty, dywaniki, lampa stojąca, wazony i doniczki z kwiatami, miseczka z owocami, zastawa stołowa ze sztuccami i przysłowiowymi wręcz: butelką wina z dwoma kieliszkami ;) Profesjonalnie wykonany home staging jest niezwykle skutecznym narzędziem przy sprzedaży mieszkania a jego koszt zwraca się wielokrotnie. Dowodzą tego badania z rynku amerykańskiego: czas sprzedaży spada przeciętnie o 40%, a wartość rynkowa nieruchomości wzrasta aż o 10% ([źródło: Wikipedia](#)). To znaczy, że jeżeli twoje mieszkanie przed home stagingiem jest warte 500.000,- zł, to po home stagingu, za który zapłacisz nawet zaledwie kilkaset złotych, dostaniesz za nie nawet o 50.000,- zł więcej!

**Pro tip:** Na rynku są dostępne wysoko wyspecjalizowane ekspertki, tzw. homestagerki (najczęściej są to kobiety), które zrobią profesjonalny home staging twojego mieszkania. Za ich pośrednictwem nie musisz koniecznie kupować, ale możesz wynająć elementy wyposażenia, które po sprzedaży mieszkania zostaną zabrane lub odsprzedane kupującemu za dodatkowym wynagrodzeniem.

EKSPERT  
NIERUCHOMOŚCI



## 10. Zatrudnij profesjonalnego agenta nieruchomości

Dobry (doświadczony i znający lokalny rynek) pośrednik w obrocie nieruchomościami stanowi wsparcie, którego coraz częściej oczekują sprzedający. Zwłaszcza obecnie (połowa roku 2022), na tak trudnym dla sprzedających rynku, kiedy należy liczyć się ze spadkami cen transakcyjnych w związku z dramatycznym spadkiem popytu na mieszkania, dobry agent jest na wagę złota. Nie ma w tym przesady. Dobry pośrednik zna okolicę, w której jest twoje mieszkanie, zna mieszkania wystawione na sprzedaż w pobliżu i te niedawno sprzedane. W związku z tym lokalny ekspert ma najlepszą wiedzę na temat tego dla jakiego klienta powinno być przeznaczone twoje mieszkanie i jak wyglądają oferty konkurencyjne. Ekspert doradzi ci najlepiej w jaki sposób zwiększyć wartość twojego mieszkania, poradzi czy warto będzie zrobić drobny remont a nawet zorganizuje i dopilnuje ekipę, zorganizuje home staging i profesjonalne zdjęcia, przygotuje mieszkanie do prezentacji na żywo itd. Cóż, że taki specjalista weźmie za swoje usługi zasłużone wynagrodzenie, skoro dzięki jego działaniom sprzedasz swoje mieszkanie o kilkadziesiąt tysięcy złotych drożej, niż bez jego pomocy?

**Pro-tip:** Skorzystaj z porady lokalnego eksperta nieruchomości i dopiero wtedy zdecyduj się na dalsze kroki, aby sprzedać swoje mieszkanie jak najdrożej i jak najszybciej.

