**Home staging w 6 krokach Jak przygotować mieszkanie na sprzedaż lub wynajem?**

**Każdy, kto zamierza sprzedać lub wynająć mieszkanie, chciałby to zrobić szybko i korzystnie. Te ambitne plany często zderzają się jednak z brutalną rzeczywistością – gdy nieruchomość długo nie znajduje klienta, właściciel zaczyna myśleć o znacznym obniżeniu ceny. Tymczasem sytuacja mogłaby wyglądać inaczej, gdyby zdecydował się na home staging.**

Home staging to pojęcie, które nie ma polskiego odpowiednika, a mimo to jest coraz popularniejsze nad Wisłą. Oznacza ono takie przygotowanie mieszkania, aby wydobyć z niego mocne strony i wzmocnić atrakcyjność w oczach nabywcy. Twoje lokum ma być piękne niczym księżniczka na balu – pokaż je od jak najlepszej strony, by zrobić wrażenie na gościach. Nie chodzi przy tym o prezentowaniu cech, których Twoja „księżniczka” nie posiada, ale o wyeksponowanie tego, co w niej najlepsze i najpiękniejsze.

Czy home staging musi być drogi? Tu również analogia z księżniczką na balu może okazać się trafna. Nie zawsze największe wrażenie zrobi ta, która założy najdroższą suknię. W wielu przypadkach wywołanie dobrego wrażenia będzie możliwe dzięki zastąpieniu grubszego portfela większą pomysłowością. Nie da się jednak ukryć, że dysponując większym budżetem, będziesz miał łatwiej.

- Warto mieć świadomość, że home staging nie oznacza jedynie kosztów – mówi Marta Bocheńska-Pachuta z firmy Baransu, która przygotowuje na wynajem nieruchomości w Warszawie. - Powinna to być inwestycja, która zwróci się z nawiązką dzięki szybkiemu znalezieniu najemcy lub nabywcy. Im więcej zainwestujemy, tym większy zysk powinniśmy osiągnąć – podkreśla.

Zdaniem ekspertki, home staging zwiększa prawdopodobieństwo wynajęcia lub sprzedaży nieruchomości o ok. 40%. Aby jednak home staging przyniósł efekty, jakich oczekujesz, warto pamiętać o kilku podstawowych kwestiach. Wiele osób, które działały w zgodzie z poniższymi wskazówkami, sprzedało lub wynajęło lokal w ciągu zaledwie kilku dni od zamieszczenia ogłoszenia!

**Ustal, dla kogo Twoje mieszkanie jest najlepsze**

Sądzisz, że home staging rozpoczyna się od zakupu mebli lub dodatków? O tym pomyśl później! W przypadku home stagingu nie chodzi tylko o ładne przedmioty i ich udane zestawienie. Podstawą jest ustalenie odpowiedniej grupy docelowej, do której najlepiej skierować ofertę. Inna aranżacja przestrzeni będzie odpowiednia, jeśli mieszkaniem chcesz zainteresować singla, inne przekona rodzinę z małymi dziećmi.

Skąd jednak masz wiedzieć, na jakim kliencie się skoncentrować? Wypisz mocne i słabe strony nieruchomości. Uwzględnij przy tym zarówno powierzchnię mieszkania, rozkład pomieszczeń, jak również otoczenie i infrastrukturę.

Modne bary i kluby w okolicy mogą stanowić dużą zaletę dla młodego nabywcy, podczas gdy rodzice z dziećmi natychmiast skojarzą je z hałasem. Młodych z kolei odstraszyć może plac zabaw za oknem i na pewno nie docenią obecności przedszkola po drugiej stronie ulicy, podczas gdy dla matek i ojców może to okazać się ważnym argumentem. Gdy będziesz wiedzieć, dla kogo Twoje mieszkanie jest najbardziej odpowiednie, jego aranżacja okaże się dużo łatwiejsza.

**Uporządkuj przestrzeń**

Czy chodzi o to, żeby posprzątać? O to także. Niestety, ale wśród ogłoszeń z ofertami nieruchomości wciąż znaleźć można i takie, na których panuje zwykły bałagan lub uwagę przykuwa suszarka z praniem. W home stagingu chodzi jednak nie tylko o usunięcie z pola widzenia prania, brudnych ścierek, porozrzucanych ubrań i pogniecionej pościeli, ale o takie uporządkowanie przestrzeni, aby osoba oglądająca zdjęcia nie miała wrażenia, że narusza czyjąś prywatną przestrzeń.

- To, co należy zrobić, to „zdepersonalizować” wnętrze, czyli usunąć wszelkie osobiste pamiątki, bibeloty, rodzinne zdjęcia, dziecięce zabawki itp. Dzięki temu potencjalny klient będzie mógł łatwiej wyobrazić sobie, że oto znajduje się w swoim (a nie cudzym) przyszłym mieszkaniu – radzi Marta Bocheńska-Pachuta.

W porządkowaniu przestrzeni pomoże także dobór odpowiedniej kolorystyki. Od barwnych fajerwerków bezpieczniejsze będą biele, szarości czy brązy – dzięki nim więcej osób poczuje się w danym wnętrzu dobrze. Chodzi o to, aby mieszkanie mogło się spodobać możliwie szerokiemu gronu odbiorców i dlatego właśnie należy je urządzić neutralnie. Ale to nie znaczy, że ma być nudno! Powinno być ciekawie, ale nie ekstrawagancko. Jeśli do wnętrza chcesz wprowadzić kolor, intensywniejsze akcenty dołącz w postaci dodatków, które nawzajem będą do siebie pasowały.

Aranżując na nowo wnętrze, możesz posiłkować się zdjęciami, jakie znajdziesz w czasopismach lub portalach wnętrzarskich. Jeśli jednak nie czujesz się mocny w temacie dekoracji wnętrz, warto zwrócić się o pomoc do profesjonalistów.

**Nadaj funkcje pomieszczeniom**

Wybór mieszkania to gra wyobraźni. Jednak ludzka wyobraźnia lubi skojarzenia, schematy i uproszczenia. Dlatego tak ważne jest, aby osoba, która ogląda dane wnętrze (choćby na zdjęciach) mogła wyobrazić sobie w nim siebie, a jednocześnie powiązać je z konkretną funkcją.

To oznacza, że pokój z łóżkiem powinien jednoznacznie przywodzić na myśl sypialnię służącą błogiemu wypoczynkowi. Wprowadzenie do takiego pomieszczenia np. zabawek, zaburzy kompozycję, a oglądający nie będzie miał już pewności, czy ogląda sypialnię, czy pokój dziecięcy.

Kuchnia połączona z jadalnią i salonem? Nawet jeśli pomiędzy poszczególnymi obszarami nie ma ścian, można wyznaczyć strefy, np. w części wypoczynkowej kładąc dywan, a kuchnię od łazienki oddzielając listwą lub nawet stosując inny rodzaj podłogi. W wyznaczaniu stref ważną funkcję pełni również oświetlenie. Duża lampa nad stołem w jadalni podkreśli odrębność tego miejsca.

**Zaaranżuj scenę do zdjęć**

Być może największą trudność w home stagingu stanowi takie zaaranżowanie przestrzeni, aby z jednej strony wyglądała ona uniwersalnie, a z drugiej, by można było poczuć się w obcym otoczeniu niczym u siebie w domu. W osiągnięciu takiego efektu pomogą elementy, które sprawią, że na zdjęciach w ogłoszeniu mieszkanie będzie wyglądało na „tętniące życiem”.

Chcesz, aby kącik wypoczynkowy w salonie kojarzył się z relaksem? Na stoliku postaw wazon ze świeżymi kwiatami, obok możesz niedbale położyć kilka czasopism, a na kanapę zarzuć jakby przypadkiem pozostawiony koc. Wszystkie inne elementy powinny jednak pozostawać w idealnym porządku.

Kuchnia sprzyjająca romantycznej kolacji dla młodej pary, która zamieszka w tym właśnie domu? Rozstaw zastawę stołową, zapal świece, i ponownie – nie zapomnij o kwiatach. W analogiczny sposób podejdź do każdego pomieszczenia i spróbuj oddać na zdjęciach jego wyjątkowy, a jednak zrozumiały dla każdego, klimat. Do zdjęć zaaranżować warto nawet balkon!

- Co do zasady zdjęcia wnętrz najlepiej wykonywać przy świetle dziennym. Jednak biorąc pod uwagę zmieniające się pory roku i pogodę, nie zawsze jest to możliwe. Jeśli na zewnątrz nie jest wystarczająco jasno, najlepiej zapalić wszystkie światła we wnętrzu – mówi przedstawicielka Baransu.

Pamiętaj jednak, że zdjęcia do ogłoszenia nie powinny być wykonane telefonem komórkowym lub najprostszym aparatem fotograficznym. Aby wykonać naprawdę profesjonalne fotografie, może być potrzebny odpowiedni obiektyw. Dobre zdjęcia szczególnie trudno wykonać w małych pomieszczeniach, np. w łazience. Na szczęście, na rynku działa coraz więcej firm, które specjalizują się w fotografowaniu nieruchomości. Jeśli możesz sobie na to pozwolić, sprawę zdjęć pozostaw specjalistom.

**Przygotuj ogłoszenie**

Home staging nie kończy się na zaaranżowaniu wnętrz, ani na wykonaniu perfekcyjnych fotografii. Jego nieodłącznym elementem jest także odpowiednio przygotowane ogłoszenie. Podstawą dobrego ogłoszenia jest natomiast chwytliwy tytuł oraz ciekawy i dobry merytorycznie opis.

W tytule warto wyeksponować najbardziej istotne cechy nieruchomości, np. bliskość przystanku autobusowego, czy też fakt, że mieszkanie jest po remoncie. Ważny może być również metraż, liczba pokoi, czy też informacja o balkonie. Przykłady dobrych tytułów: „Bezpośrednio 36m2! Po generalnym remoncie. Centrum”, „Bezpośrednio – funkcjonalne mieszkanie po remoncie na Mokotowie wśród zieleni”, „Luksusowe 2 pokoje, loggia, przy metrze”.

Sama treść ogłoszenia powinna być tak przygotowana, aby potencjalny klient znalazł w nim jak najwięcej ważnych dla niego informacji, bez konieczności dzwonienia z każdym pytaniem. Jednocześnie ogłoszenie powinno stanowić zachętę do bliższego przyjrzenia się nieruchomości. Warto więc wymienić wszystkie istotne informacje, akcentując przy tym mocne strony lokalu. O ile sformułowania te są zgodne ze stanem faktycznym, postaraj się użyć niektórych z wymienionych sformułowań: *przestronne, doskonałe na inwestycję, w bezpiecznej okolicy, atrakcyjna lokalizacja, o niepowtarzalnym klimacie , w zielonym i spokojnym otoczeniu, duży balkon, kameralne, nowoczesne, przytulne, zadbane, prestiżowe, jasne, słoneczne, ergonomiczne, funkcjonalne, dobrze skomunikowane, idealne dla rodzin z dziećmi, z pięknym widokiem, przy reprezentacyjnej ulicy*, itp.

- Jeśli przygotujemy naprawdę dobre ogłoszenie, ułatwi nam ono szybkie znalezienie najemcy bądź kupca. Jest to szczególnie ważne w przypadku wynajmu. Z naszych doświadczeń wynika, że najemca w jednym mieszkaniu zmienia się średnio raz na rok. Dlatego warto się przyłożyć i napisać ogłoszenie raz a dobrze, a w przyszłości jedynie je uaktualniać – podpowiada Marta Bocheńska-Pachuta.

**Czas na prezentację!**

Ostatnim elementem home stagingu jest prezentacja mieszkania potencjalnym najemcom lub kupującym. Mieszkanie w czasie prezentacji powinno być posprzątane – i co nie mniej ważne – wywietrzone. Tuż przed spotkaniem można też rozpylić delikatny, przyjemny zapach; nie powinien on być jednak zbyt intensywny.

Do prezentacji warto się przygotować, już wcześniej rozmawiając z klientami (telefonicznie) na temat ich sytuacji rodzinnej oraz preferencji dotyczących poszukiwanej nieruchomości. Później warto nawiązywać do tej rozmowy, wskazując atuty najbardziej istotne z ich punktu widzenia. Jednocześnie warto dać gościom trochę swobody, żeby mogli na spokojnie rozejrzeć się po mieszkaniu.

Na zakończenie spotkania zapytaj klientów o to, co najbardziej podobało im się w mieszkaniu i co można by było jeszcze zmienić. Pozwoli to poznać perspektywę nabywców i lepiej przygotować mieszkanie do kolejnych prezentacji. A jeśli zadbasz o każdy element home staigingu, na klientów na pewno nie będziesz czekał długo.

Źródło: [Baransu](https://baransu.pl/pl/)