

Dlaczego twoje mieszkanie się nie sprzedaje? – poznaj możliwe przyczyny.



Mija kolejny tydzień, a mieszkanie wciąż nie znalazło nabywcy. Zastanawiasz się zapewne, co poszło nie tak? Przyczyn może być kilka, a każda z nich wpływa na brak zdecydowania po stronie potencjalnego klienta. Sprawdźmy najpopularniejsze i zastanówmy się, jak im zaradzić.

Cena nieruchomości daleka od rynkowej.

Przy określaniu ceny za mieszkanie należy wziąć pod uwagę wiele czynników. Właściciele nierzadko kierują się sentymentem i podświadomie zawyżają cenę, nie posiadają też wiedzy na temat tego, jak w danym czasie kształtują się ceny transakcyjne na rynku nieruchomości. Wpływ mają na to także cechy samego mieszkania, takie jak lokalizacja, metraż, a nawet rozkład pomieszczeń. Przed określeniem kwoty sprzedaży dobrze jest zasięgnąć informacji na temat rynku nieruchomości oraz aktualnych potrzeb nabywców.

Wnętrze niewłaściwie przygotowane.

Przyczyną zniechęcenia kupujących bywa również stan nieruchomości. I nie chodzi tutaj o kwestie wykończenia, ale tego, jaka atmosfera panuje we wnętrzu. Mieszkanie w nieładzie lub takie, w którym dominuje przesada, nigdy nie będzie prezentowało się atrakcyjnie. Przed wykonaniem zdjęć lub wpuszczeniem zainteresowanych do środka warto zadbać o wystrój: im skromniejszy, tym lepiej. Pierwsze (dobre!) wrażenie jest bardzo istotne dla powodzenia sprzedaży.

Ogłoszenie, które nie zachęca.

Mieszkanie znajduje się w atrakcyjnej lokalizacji, jest świeżo po remoncie i z pewnością zainteresuje spore grono kupujących... a mimo to telefon milczy. Przyczyna? Być może ogłoszenie dotyczące sprzedaży nieruchomości nie wzbudza zainteresowania i nie jest zbyt dokładne? Sprawdź, jakie dane zawarte zostały w ofercie. Wskazuj wszystkie zalety, ale nie ukrywaj żadnych wad. Pamiętaj, że ogłoszenie powinno być wiarygodne. Nie istnieją awaryjne przyciski, które pomogą Ci sprzedać mieszkanie. Zastanów się, czy Twoje ogłoszenie jest atrakcyjne i czy zawiera wszystkie niezbędne informacje. Jeśli nie, to warto je poprawić. Pamiętaj, że to Ty jesteś odpowiedzialny za to, co piszesz. Nie bój się pytać o szczegóły. Jeśli masz jakieś pytania, to napisz do nas. Jesteśmy tutaj, aby Ci pomóc. www.szczecin-nieruchomosci.eu



Brak profesjonalnego wsparcia.

Istnieje jeszcze jedna, dość prozaiczna przyczyna nieudanych transakcji: brak czasu. Jeśli sprzedaż ma być opłacalna i zakończyć się w ciągu kilku tygodni, warto skorzystać z pomocy lokalnego biura nieruchomości. Jest to najprostszy sposób na to, aby znaleźć nabywców. Odpowiedzialność za sprzedaż spada na pośrednika. Nie trzeba zaprzętać sobie głowy telefonami, organizować pokazów i martwić się formalnościami. Zdecydowanie łatwiej też o porozumienie z klientem, który tak jak Ty dokładnie wie, czego chce i jakie wymagania stawiać. Jeśli więc zależy Ci na czasie, nie wzdretnij przed skorzystaniem z profesjonalnego wsparcia.

Mieszkanie na sprzedaż: teraz już wiesz, jak działać!

Jak sprawić, aby mieszkanie na sprzedaż szybko znalazło nabywcę? Zadbaj o cenę zgodną z sugestiami rynku nieruchomości, zrób atrakcyjne zdjęcia i stwórz szczegółowy opis, a jeśli nie masz czasu zajmować się formalnościami - zaangażuj do pomocy biuro nieruchomości. Przede wszystkim pamiętaj jednak o tym, aby zawsze wczuwać się w potrzeby odbiorcy.

Skorzystaj już teraz z [kompleksowej analizy rynku nieruchomości oferowanej przez naszych specjalistów](#)



91 307 91 64

www.szczecin-nieruchomosci.eu

