

Lista de verificare pentru o vizionare perfectă a locuinței tale

1) **Îndepărtați aglomerația și dezordinea.** Ștergeți praful și împachetați elementele decorative și inutile din balcon, debarale și dulapuri. Totul despre să fie plăcut ochiului pentru a stârni o emoție de „acasă” cumpărătorului.

2) **Curățarea** ferestrelor și a mobilei va aduce un plus de prospețime și va face casa mai luminoasă. Înlocuiți becurile arse și luați în considerare o putere mai mare în zonele cu lumină slabă. Curățați pereții sau vopsiți proaspăt într-o nuanță luminoasă și neutră.

3) **Faceți mici reparații.** Gandiți-vă ce ați observa dvs în postura de cumpărător. Bateriile de la băi, clanțele de la ușă, dulapurile de la bucătărie să fie în stare bună și să se închidă, geamurile termopan să fie funcționale, plintele de la parchet să fie la locul lor. Acestea vor transmite că proprietatea este bine întreținută.

4) **Maximizează confortul și elimină mirosurile neplăcute!** O locuință aerisită produce o impresie plăcută însă nu te limita doar la asta. Poți aprinde bețisoare sau lumânări parfumate, însă nu exagera. Mirosul trebuie să fie unul proaspăt, nu ceva prea puternic. Vara dă drumul la aparatul A/C iar iarna încălzește locuința.

5) **Strange obiectele personale din casă.** Cumpărătorii vor să se vadă pe ei locuind acolo așa că elimină obiectele personale ca ramele foto sau jucăriile copiilor. Pentru un plus de detaliu poți transforma baia într-un mini SPA cu lumânări parfumate, covoare și prosoape asortate în culori calde de verde, albastru sau alb doar să nu fie aglomerata. Cat mai simplu și funcțional.

6) **Aranjează bucătăria.** Toate obiectele să fie la locul lor și o curățenie scipitoare. Bucătăria este inima casei.

7) **Fii o gazdă bună și ospitalieră.** După ce vizitează proprietatea, oferă-le un pahar de suc sau o ceașcă de cafea. Să ai mereu la îndemână bomboane sau biscuiți, având în vedere că există o mare probabilitate ca vizitatorii tăi să fie însoțiți de copii. Iar un cadou dulce oferit copilului, îi va câștiga pe părinți!

8) **Achiziționează “ciupici” medicinali** de unică folosință, similari celor folosiți în spitale, în cadrul vizitelor făcute la pacienți. Se găsesc în aproape orice farmacie, costă foarte puțin și ajută enorm pentru a păstra casa curată după fiecare vizionare.

9) **Stai cât mai departe de clienți** în timpul vizionării. Nu îi urmări peste tot în casă, lasă-i să “descopere” singuri fiecare colțișor al ei. Se vor simți mult mai în largul lor și după vizionare vor fi mult mai relaxați în discuția cu tine. În plus, vor părăsi locuința cu un sentiment plăcut.

10) **Fă o listă** care să cuprindă 4-5 avantaje ale proprietății tale comparativ cu altele similare. Ideal după ce cunoști clientul poți traduce aceste avantaje în beneficii pentru el. Acestea sunt cele care îl vor determina să cumpere, însă să ai în vedere că atunci când vinzi unei familii fiecare membru caută alte beneficii. Gândește din punctul lui de vedere! Poate ești tentat să crezi că parchetul masiv din camere, granitul sau marmura din băi, ori tâmplăria din lemn sunt elemente diferențiale vizibile oricărui vizitator. Însă de cele mai multe ori nu este așa! Având o listă cu elementele care diferențiază proprietatea ta, de alte proprietăți din piață și înmânând-o fiecărui client potențial, îți crești șansele de tranzacționare!

Material informativ oferit de Adrian Ciorîță - Agentul tău imobiliar!

Telefon: 0734.930.841

www.AdrianCiorita.ro