

URYCHLÍME PRODEJ VAŠEHO BYTU A ZVÝŠÍME JEHO CENU, SLIBUJE NOVÁ SLUŽBA

Rozhýbat realitní trh s nemovitostmi si klade za cíl služba Home Staging, která je velmi oblíbená ve Velké Británii i v USA. Jde o přípravu nemovitosti na prodej či pronájem a její profesionální prezentaci na realitním trhu. Díky zásahu zkušených odborníků by se měl byt či dům dobře a rychle prodat.



Obývací pokoj po proměně | foto: Residence Visage

Na západě lidé nakupují především životní styl. Design je pouze podprahový. Home Staging tedy není pouze podpora prodeje, kupující vlastně inspirované stylem, ve kterém chtějí žít.

"Kupujícímu stačí 30 sekund, aby se rozhodl, zda nemovitost koupí," prozrazuje Jane Ringeová ze společnosti Residence Visage. "Pokud si prodávající neuvědomí, že vše, čím se dekorativně obklopuje je sice příjemné pro něj, ale ne vždy pro kupujícího, pak zbytečně blokuje svůj obchod."

Hlavní je v Home Stagingu ukázat prostor. De-cluttering, tzv. odstranění věcí z prostoru je tou nejpodstatnější činností Home Stagingu, ne však jedinou.

V České republice je velmi složité prodávajícím vysvětlit, že bytový design a Home Staging jsou odvětví, která spolu sice souvisí, ale velmi okrajově. Při prodeji je důležité, aby kupující vnímal prostor eventuelního domova. Pokud je to domov někoho jiného, těžko si dokážeme představit, že by to mohl být náš budoucí domov. Prvky v místnostech by měly být vyvážené. V české domácnosti platí téměř vždy "méně je někdy více".

Jak funguje Home Staging

Home Staging pomůže kupujícímu vidět v prostoru nemovitosti sebe díky tomu, že prodávající vyjme z domu či bytu své osobní prvky, například soukromé fotografie či vzpomínkové předměty.



Prostory před úpravou a po zásahu home stagera

V dnešní době je hlavním prodejním kanálem internet a je moc důležité, v jakém "kabátě" prodejce svou nemovitost ukáže.

Vybavení bytu bytovým designerem vždy probíhá na zakázku dle požadavků zákazníka, ale Home Staging má za úkol vytvořit prostor, který bude příjemný všem.

"Český prodejce je specifický především tím, že se snaží svou nemovitost prodat bez realitní kanceláře. Neuvědomuje si však, že fotografie jeho bytu či domu musí být co nejprofesionálnější a hlavně musí být celý prostor upraven, jinak se prodlužuje doba prodeje. K nemovitosti, která nezaujala na první dojem, se klient už nikdy nevrací," říká Jana Rybínová, manažerka Residence Visage.

Stejně důležitá je také vůně v interiéru. "Pokud přivedete potenciálního kupce do bytu, kde jste právě dovařili zelí a usmažili mísu bramboráků, pak musíte mít cenu nemovitosti nastavenou buď velmi výhodně, nebo nechcete prodat. Pokud ale vejdete do vyvětraného bytu, kde voní právě uvařená káva, pak má člověk hned chuť se chvilku posadit a pobýt."

Společnosti, které nabízejí Home Staging, disponují také velkým výběrem nábytku a dekorativních předmětů. Mohou je klientovi zapůjčit a tím byt vhodně a vkusně zařídit.

Ceny za základní konzultaci, jak nemovitost vhodně upravit, se pohybují od tří tisíc korun. Další ceny se řídí velikostí a stavem nemovitosti. Součástí nabídky jsou i profesionální snímky nemovitosti, v některých případech i výmalba a stěhování. Případně si může klient zapůjčený nábytek odkoupit.