Как хоумстейджинг влияет на продажу недвижимости?

Автор: Ирина Пагиева

27.04.2024

Итак, прежде всего, что же обозначает это мудреное слово? Хоумстейджинг это, попросту говоря, придание жилью максимально привлекательного вида с целью скорейшей и выгодной продажи. Причем серьезный ремонт в перечень применяемых мер не входит, так как цели можно добиться и без него: используются только «косметические» приемы.

Что такое хоумстейджинг?

Наш родной язык достаточно охотно принимает иностранные слова. Одни приживаются на больший или меньший срок, другие остаются навсегда. Как сложится судьба героя нашей публикации, покажет время. А мы пока разберемся с деталями: что собой представляет это понятие – хоумстейджинг - и для чего или кого нужно.

Конечно же, идея придавать товару наиболее соблазнительный для покупателя вид появилась вовсе не сегодня. Недвижимость не исключение: продать квартиру всегда было легче, если она хорошо выглядит. И собственникам жилья нередко давались нехитрые советы – например, хотя бы провести генеральную уборку и ликвидировать явно видимые, но легко устранимые недостатки объекта.

В наши дни такая предпродажная подготовка жилья выросла в отдельное направление. И следует отметить, что усилия грамотного специалиста в данной области позволяют добиться превосходного результата – продать квартиру в Москве не только быстро, но и дорого. А что еще нужно желающему максимально эффективно реализовать свою недвижимость!

Как хоумстейджинг помогает продать квартиру дороже?

Вовсе не редкость, когда люди, услышав о существовании данной услуги, впадают в скептицизм. Зачем это нужно, провести уборку можно и самому, у меня и так отличная квартира, кому надо – купит в любом состоянии, не буду тратить время и средства непонятно на что... Аргументов «против» можно привести еще великое множество, если вы готовы бесконечно долго ждать, пока появится ваш покупатель. А в случае, когда вам нужно быстро продать квартиру, не потеряв при этом в цене, имеет смысл как минимум задуматься о том, как повысить ее конкурентоспособность.

Ведь сложно спорить с тем фактом, что специалист по интерьеру видит пространство иначе, чем большинство простых обывателей. Наверняка вы знаете примеры ремонта – проведенного с участием дизайнера: все красиво и рационально, удобно и на своих местах. Вот и со стейджингом то же самое. Грамотный профессионал выявит сильные и слабые стороны помещения и сделает так, что первые будут заметнее, а вторые уйдут на задний план. При этом он проанализирует текущую обстановку на рынке недвижимости для определения оптимального соотношения цена-качество и уже с учетом полученной информации будет улучшать характеристики вашего объекта.

Итог: потенциальный покупатель отдаст предпочтение вашей квартире, даже если стоимость ее выше, чем у конкурентов.

Сколько стоит хоумстейджинг?

Стоимость хоумстейджинга – величина переменная, зависящая от многих факторов. Специалист, готовый взяться за переустройство вашего пространства, прежде всего выяснит, какой вы видите конечную цель – просто привести в «приличный» вид или внести существенные изменения. Безусловно, следует руководствоваться здравым смыслом и понимать, что чудес не бывает: совершенно нецелесообразно устраивать в 40-метровой двушке дворцовый интерьер в расчете на чрезвычайно выгодную продажу. Впрочем, грамотный стейджер на то и грамотный, чтобы рекомендовать наиболее приемлемый в каждом конкретном случае вариант переустройства. И если в одном случае вмешательство может быть минимальным – вынести лишние предметы и правильно расставить оставшуюся мебель и заменить шторы, то в другом, вполне вероятно, потребуются более значительные и затратные меры. Соответственно и стоимость будет различной.

Можно ли сделать самостоятельно?

В принципе, возможно практически все, но сразу оговоримся, что на достойный результат можно рассчитывать, если вы умеете работать с пространством – например, имеете опыт в сфере дизайна интерьеров или смежных обастях. Если же такового нет, то лучше воспользоваться базовыми рекомендациями на все случаи жизни. В них нет ничего революционного, а многие кажутся вполне очевидными; тем не менее, полезно лишний раз напомнить об основных принципах повышения привлекательности объекта для потенциального приобретателя.

По возможности максимально освободите помещения. Это сложно сделать, если вы проживаете в продаваемой квартире, но помните, что далеко не все покупатели могут представить жилье свободным от чужой мебели и прочих предметов. Помогите им, тем самым повысив свой шанс продать квартиру как можно быстрее и выгоднее.

Вы готовы мириться с капающими кранами, плохо открывающимися окнами, неработающими выключателями? Даже если это так, найдите силы и средства для устранения таких и подобных дефектов, тем самым добавив конкурентных преимуществ продаваемому объекту – ведь никто не заинтересован в этом больше, чем вы.

Вы как владелец лучше всех знаете о достоинствах своего жилья, так оберните их в свою

пользу. Акцентируйте наличие дополнительных помещений, потрясающего вида из окна, утепленной лоджии, хорошего освещения, качественной сантехники – не может быть, чтобы у вашей квартиры не было плюсов. Не забудьте и о том, что за ее пределами: чистый подъезд, общий холл, даже ухоженная придомовая территория станут лишними аргументами «за» в глазах покупателя.

Поручить специалисту или сделать самому?

Такой вопрос мы задаем себе постоянно, о чем бы ни шла речь. Впрочем, многие идут в ногу со временем и склоняются к первому варианту. Как правило, это оказывается целесообразным: профессионал лучше знает, как добиться поставленной цели. И даже если речь идет о такой, казалось бы, банальной задаче, как подготовка квартиры к продаже, то он точно справится с ней лучше среднестатистического гражданина.

В любом случае выбор за вами. А мы всегда готовы помочь – словом и делом, применяя все современные инструменты, позволяющие быстро продать квартиру с максимальной выгодой для ее владельца. Тем более что хоумстейджинг как раз и является одним из этих инструментов!