

כי הבית שלך שווה יותר

המדריך המלא – עשה זאת בעצמך
היום כבר לא מוכרים בלי HOME STAGING

WE STAGE

By

Aya Elgar

Home Stager, Interior Design, Home Stylish

Copyright 2018

All rights reserved

תוכן עניינים:

4	הצהרה פורמלית
5	אודות
6	HOME STAGE – מה משמעות המונח ולמה כדי לנו
7	הערכת נזקים – רגע לפני שמתחילים
8	הערכת מצב חוץ הנכס
9	STAGE 1 - הפשל שרוולים וצא לחצר
10-11	STAGE 2 - גינון וצמחיה
12	הערכת מצב פנים הנכס
13	3 צעדים ראשוניים בתוך הבית
14	חשוב לזכור! קונים הם בני אדם
15	STAGE 4 - צבע
16	STAGE 5 – אחסון
17	STAGE 6 – סלון
18-19	STAGE 7 – מטבח ופינת אוכל
20-21	STAGE 8 – חדרי שינה
22	STAGE 9 – אמבטיה
23	STAGE 10 - צילום הנכס
24-27	8 טעויות נפוצות שמעכבות את מכירת הבית
28	דברי סיום

Disclaimer - הצהרה פורמלית



המדריך שלפניכם הוא אוסף של טיפים וידע המוצע לצורכי העשרה בלבד, האינפורמציה והידע במדריך נכתבו באמונה אמיתית בניסיון וידע שהצטבר במרוצת הזמן ע"י הכותבת.

הכתוב במדריך נכתב ע"י הכותבת ומייצג את השקפתה ודעתה בנושא השבחת נכסים נכון לזמן הכתיבה. בסמכותה של הכותבת לעדכן ולשנות עם הזמן את הנאמר במדריך. חשוב להדגיש שהמדריך הוא כוללני ונכתב מתוך מחשבה לספק לכלל בעלי נכסים את הידע הנדרש, על כל קורא לדלות את האינפורמציה והטיפים הנכונים ומתאימים לנכס שלו.

המדריך ובעליו אינם לוקחים אחריות על ביצועי השבחה של הקורא. ההשלכות לכל פעולת השבחה שיעשה בעל הנכס יהיו במסגרת אחריותו בלבד.

בעל הנכס אחראי לקבל את ההחלטות הנכונות לגבי כל תהליך השבחה שיעשה כתוצאה מקריאת המדריך. WE STAGE אינו מכיר, אחראי, לתוצאות תהליך ה- Staging שנעשה ע"י מישהו מחוץ לצוות החברה.



איה אלגר by

אדריכלית פנים בוגרת תואר בעיצוב פנים
ואומנות חופשית מ "KEAN University"
בניו יורק. בוגרת לימודי בניה ירוקה
ממרכז הבניה הישראלי.

בעלת ניסיון בתיווך נדל"ן במנהטן,
מומחית בהשבחת נדל"ן Home Staging.

מייסדת WE STAGE ישראל.

הום סטייג'ינג הוא נישה/בידול בעולם העיצוב פנים והלבשת הבית, **הום סטייג'ינג** נועד לשפר את חזות הנכס לצורך העלאת ערכה הן בעיני המתבונן והן בשוק הנדל"ן. יש יגידו שסטייג'ינג הוא מונח זהה לסטיילינג ואני אומרת שזה בדיוק ההפך הגמור, מדוע?

כשבעל הבית שוכר את שירותיו של מעצב פנים לצורך נראות למגורים, עבודת תכנון וסטיילינג שצריכה להיות מותאמת כמו כפפה לשגרת יומו של בעל הבית, חשיבה על סדר יומו וצרכיו וכמובן תוך חשיבה על חיבור אסטטי של כל הפרמטרים.

כשאנו שוכרים הום סטייג'ר, אנו בעצם מבקשים שיתאים את ביתנו לדייר הבא, לבעל הבית אשר עשוי לגור בנכס בעתיד לבוא. הביטוי המקצועי הנכון לתהליך הסטייג'ינג הוא להפיכת הבית מ אישי Personalize ללא אישי – Unpenalized ההתמחות של הום סטייג'ר היא להביא את הנכס לנראות מקסימלית במינימום השקעה.

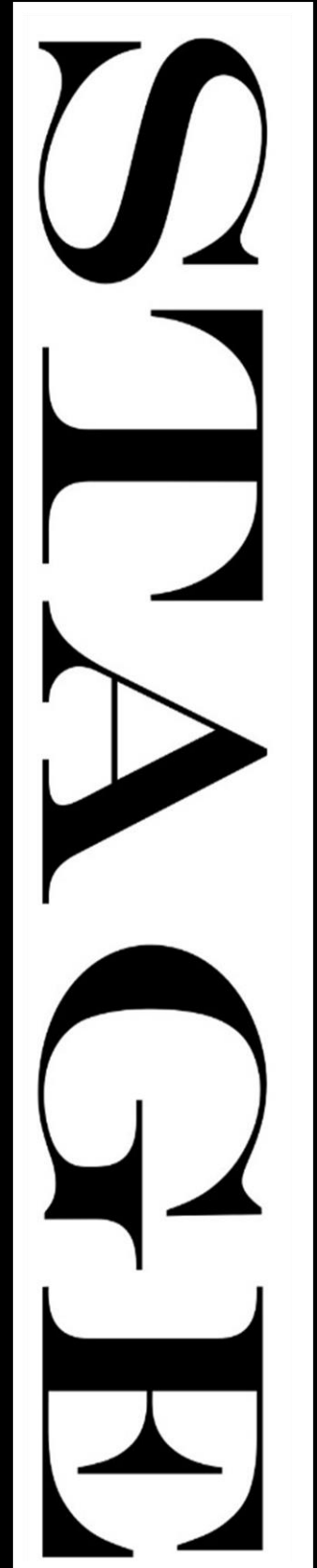
אז למה לעצב ולארגן בית לפני מכירה?

אם ניכנס לראשם של הקונים נבין שאנשים היום רוצים בית שיגרום להם מהמבט הראשון להרגיש שהגיעו הביתה. בית מעוצב, מסודר, נקי. בית שיגרום להם לחזור בשמחה אחרי יום עבודה.

הום סטייג'ינג מייצר אצל הקונים את אותה תחושה כשנכנסים למלון בוטיק, שמעוצב/מסודר/ מריח טוב. ואז נשאלת השאלה: " למה חדר השינה שלי לא נראה כך...?"

בכל העולם הבינו שחייבים לייצר את החוויה הזו אצל הקונה על מנת לדרוש את הסכום המרבי ולקבלו.

למי זה מתאים? בעלי נכסים אשר לא מצליחים למכור בפרק הזמן שתכננו או לקבל הצעה בגובה הסכום שקיוו. שימוש בטכניקה ומיומנות הנ"ל תעזור להדגיש את היתרונות הנכס וטשטש חסרונות, ובתקווה להימכר במינימום זמן ומקסימום רווח. בישראל התחום התחיל להתעורר בשנים האחרונות, עם עליית המודעות להום-סטיילינג.



BEFORE WE BEGIN

בצע הערכת נזקים



העין של הקונה ביקורתית מאוד, היא סורקת פגמים ונזקים וחסרונות עוד לפני שרואה יתרונות.

לפני שמתחילים, דמה את עצמך לקונה פוטנציאלי, קח דף ועיפרון וצור לך מסלול הכרות עם הנכס כאילו לראשונה נפגשתם. לא תאמינו איך לפתע, תראו דברים שביומיום נעלמים בעיניכם.

קונים רבים יביאו בעל מקצוע להערכת נזקים במידה ולא יצליחו לאמוד את גודל הנזק, נסו להימנע מזה ע"י פעולות קודמות לפרסום וחשיפת הנכס. סיכויים קטנים מאוד שקונה שהגיע ופסל-יגיע בשנית.

התחל את מסלול הערכת נזקים בביתך עוד מהאוטו/ חניה דרך שביל כניסה, דלת כניסה, מבט ראשוני לחלל הבית. תנסו אפילו לדבר את המסלול בקול רם, רשמו כל דבר שעולה מולכם, דרך נוספת שתעזור לכם לא לעכב את רצף המסלול היא הקלטה, בכל סלולרי היום ישנה האפשרות להקליט קטע שמע או אפשרות נוספת שמישהו ילך אתכם ויצלם את המסלול והנאמר.

בהמשך המדריך נתעכב על כל אזור ואזור ונדגיש את הצעדים שצריכים להיעשות בכדי להדגיש את היתרונות של כל חלל.

בשלב הנזקים חשוב שתרשמו בפניכם את הדברים המהותיים שמצריכים תיקון:

CHECK OUTSIDE



חוץ הנכס:

אחד המושגים שמתווך נדל"ן לא תמיד ייתן עליו דגש הוא הרחוב. המונח המקצועי נקרא "Street appeal", החן שברחוב. אך תזכרו שמראות, אוירה, שכנים, בניינים שהפכו לשגרה בשבילכם לקונים זו מציאות חדשה.

לא פעם הגיעו קונים לרחוב והחליטו לפסול את הבית עוד לפני שנכנסו אליו בגלל שה "Street appeal" לא משך אותם. חשוב מאוד להיערך לרושם הראשוני עוד מהרחוב.

חשוב שתעברו ותבדקו!

שער כניסה שבור, תיבת דואר תקינה, ניקיון שביל כניסה, חפצים לא שייכים בחניה, שיחים שחוסמים מעבר ומבט לכניסה, דלת כניסה שחורקת, צבע גדר שהחליד או מתקלף, עציצים/ שתילים/ צמחייה מתה, צעצועים שבורים, אופניים או סתם חפצים מפוזרים ברחבי החצר, שולחן וכסאות שבורים או בלויים, תאורת כניסה שבורה/ לא עובדת כראוי.

STAGE 1- הפשל שרוולך וצא לחצר!



הפשל שרוולך, פנה קצת זמן, כפפות לידיים ושקית זבל גדולה. אסוף כל עשב שוטה, לכלוך שהצטבר, עלים שנשרו והתייבשו, לכלוך מהשכנים, צואה של כלבים שוטים, זרוק הרחק בפח ציבורי.

סדר חפצים כגון:

- משחרי ילדים שנשכחו
- כלי גינה מפוזרים
- אופניים
- עציצים ריקים או מיובשים
- קישוטי גינה שבורים או דהויים

אם במשך הזמן הזנחת את הגינה/ מרפסת גדולה/ רחבת כניסה תהיה זו משימה מאתגרת (אפשר ומומלץ לשתף ילדים בפרויקט) לומדים להעריך את גודל העבודה ובעתיד שומרים על סדר וניקיון.

במידה ולאורך מגורכם בנכס שמרתם על בסיס קבוע ע"י ניקיון וגיבון העבודה כמובן תהיה קלה ומהירה.

תהליך המכירה יכול לעיתים לקחת זמן, חשוב לתחזק את הסדר שעשיתם על בסיס קבוע.

תיקונים – גדר חומה וכו.....

STAGE 2 – גינון וצמחייה!



חצר / מרפסת. פינה ירוקה מסמלת כל כך הרבה דברים, מסמלת אוויר, התחדשות, צמיחה, חופש, שקט, רוגע. פינה ירוקה מסמלת לקונים שיש פה נשמה, שזהו בית שאהבו והשקיעו. אנשים אוהבים לקום בבוקר לשבת עם הקפה ולשמוע ציפורים, להתהלך בין הפרחים, להשקות ולהרגיש שמהו זקוק להם. לחזור אחרי יום עבודה ארוך ולהתרווח בין הצמחייה ולהרגיש בבית.

*טיפ ממני - מוכרים? תדאגו לגינה / מרפסת העין של הקונה תרגיש חיבור מידי, דבר שמשפיע באופן ישיר על המחיר שתקבלו.

תשתלו, תשקו, תגננו, תוסיפו גמדים קטנים ונחמדים - זה ישתלם לכם! ביקור במשתלה הקרובה, תבררו על צמחיה רב עונתית בכדי שיראה יפה גם עוד כמה חודשים. פרחי עונה זה מצוין! במידה ותשמרו עליהם ותנקו כשינבלו.



מחקרים מראים שנכס עם חיצוניות מרשימה, כניסה מזמינה, דירה בבניין אסטטי ומתוחזק
 כזאת יכול להימכר לעיתים ב 4-5% יותר מנכס שההתרשמות הראשונית של הקונה לא טובה
 או מזמינה במצב של נראות לקויה, גדר שבורה, כניסה מלוכלכת, פעמון מקולקל, צבע חיצוני
 שזקוק לתיקונים, הנכס יכול להוריד משווי לפעמים עד 7-10% אם החיצוניות לוקה
 בחסר...חבל!

חשוב לחשוב על הקונה של הנכס, עצרו וחישבו כיצד אתם מגישים בכניסה למקום שעושה לכם
 טוב, כניסה לבית צריכה לעלות חיוך על פניהם. לפני הכניסה לבית יש רגע שהקונה יעצור
 ויסתכל סביב, יחשוב לעצמו.. " אני רואה את עצמי חי פה?"

איך תעשו זאת? חישובו על הכל!

- שער כניסה צבוע/ חדש/ ידית תקנית.
- אם יש גדר שיח, לוודא שהשיח גזום וישר
- תאורה – לוודא שיש תאורה שמלווה את הנכס, במיוחד בשעות הערב
- הגענו לדלת – וודאו שהפעמון עובד, פעמון מקולקל מייצר אוטומטית מחשבה "אם כאן
 מקולקל. מעניין מה עוד" אתם לא מעוניינים שקונה יכנס לבית עם מחשבה שלילית-
 תתקנו, רכשו שטיח כניסה חדש ונקי.
- מספר בית – חשוב! אל תתנו לקונים לחפש את ביתכם, שלט כניסה/ מספר בית, אם
 לא ברור, מחוק - חדשו.



CHECK INSIDE



פנים נכס:

צבע על הקירות, תיקוני צבע, חורים, דפיקות. נזילות מתחת לחלונות/ פתחים, נזילות לאמבטיות, נזילות מהגג, נזילות ממזגנים. גלילה של תריסים שלא עובדים, רשתות קרועות, לכלוך מסיבי, צירים שלא עובדים.

דלתות פנים – סגירה ופתיחה שקטים, מדבקות/ שלטים (לרוב על דלתות חדרי ילדים), צבע אחיד, ניקיון, ידיות וצירים שעובדים, אחידות בין כל הדלתות. **מטבח /**

אמבטיה – ארונות תקינים, חיבורי סיליקון בלי עובש, לכלוך גס שהצטבר, ברזים תקינים.

ריהוט וסדר – ציינו אם יש עומס בפרטי ריהוט, בלאגן בצעצועים/בגדים, חוסר ארגון.

TIP - צלמו את הנכס כפי שהוא נראה, לפני שהתחלתם בעבודה. לאחר שתסיימו תוכלו לחזור אחורה ולהיות גאים בעבודה בקשה שעשיתם. תוכלו תמיד להראות לקונה שתיקנתם/ שיפצתם/ שדרגתם.

שלושה צעדים ראשונים לפני שמתחילים

1. לנקות מחפצים אישיים –

מונח שנקרא Depersonalize

ומה זה אומר?

- להוריד תמונות משפחתיות
- מגנטים על המקרר
- ציורים מהגן
- פוסטרים מודפסים בחדרי הילדים
- שלטים/ מדבקות מהדלתות

2. סדר במעברים

- לפנות חפצים, פרטי ריהוט שמפריעים בכניסה או במעברים
- לתת תחושה שלכל פריט יש את המקום שלו
- לנקות את הבלגן מהעין, זה הזמן לזרוק ערמות של ניירת וקשקושים.

3. נקודות החוזק בכל חדר

- תעברו בכל חדר ורשמו את היתרונות של אותו חדר (אור טבעי, גודל, ריצוף חדש וכו..)
- יש לוודא שהיתרונות של החדר מודגשים ולא מוסתרים ע"י פרטי ריהוט, וילון מלוכלך, עציץ.
- נק' להדגשה: אח חימום, איזה פריט אדריכלי, נוף לשדות עוצר נשימה, חלון עם כיוון אוויר טוב.



חשוב לזכור! הקונים הם בני אדם גם

מחקרים מראים שרוב הקונים מעדיפים שלא לקנות בית המצריך מצדם השקעה גדולה.

הם רוצים להיות מסוגלים להיכנס לבית באופן מידי ועם מינימום עבודה והשקעה בזמן ובכסף.

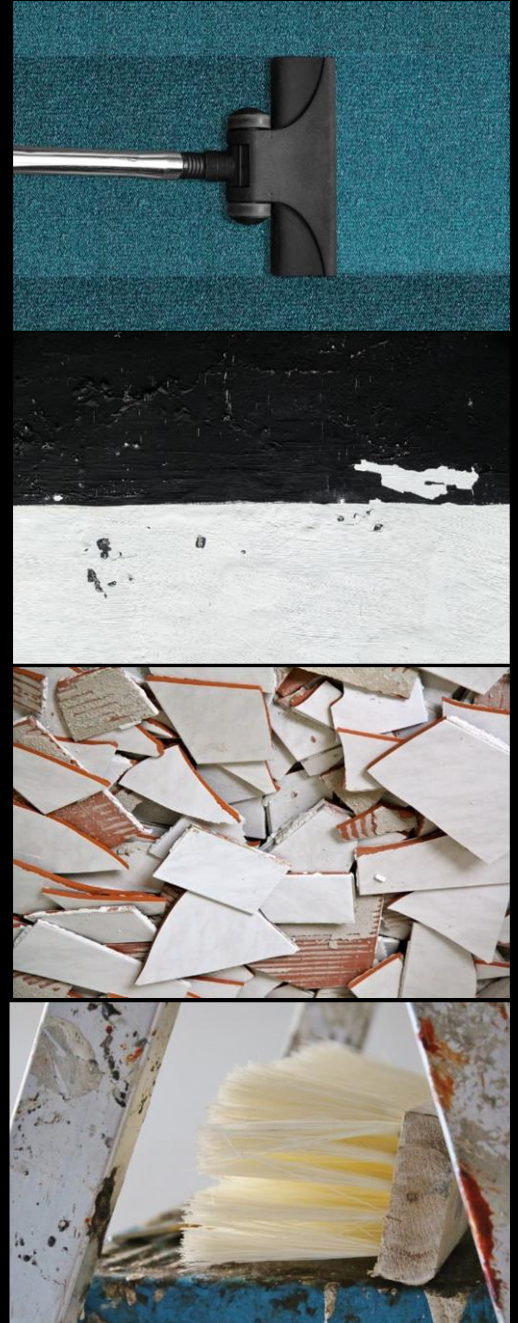
מספר דגשים שחשוב לשים לב אליהם כשמכנים בית למכירה:

- טפטים ישנים/ לא אופנתיים/ מתקלפים/ דהויים - להוריד!
- שטיחים מקיר לקיר או שטיחים מלבניים לאזור מסוים - וודאו שהם מקיים בלי כתמים, לא מסריחים (מבעלי חיים או כל חיה אחרת)
- קילופי קירות - לא מספיק רק לצבוע, יש לעבור ולתקן נזקי עובש וצבע מתקלף.
- אריחים במטבח או באמבטיית- יש לוודא שאין חלקים שבורים או חסרים.

הקונים נכנסים לביתכם וכל אותם נזקים קופצים להם לעיניים, אם אתם עוצרים וחושבים "...אוף כמה עבודה יש לי..." הם חושבים. " אוף כמה כסף זה יעלה לי..."

הקונים רוצים שכל העבודה תעשה לפני שהם נכנסים, אלא אם בקשו שלא... אך במצב כזה דעו לכם שההצעה שלהם עבור הנכס שלכם תהיה בהתאם. הם יורידו לכם פי 3 לפחות ממה שזה באמת שווה.

לכן כדי לכם לעשות את העבודה טרם כניסתם לבית.



STAGE 4 – צבע



צבע יכול להיות FUN, אז למה אנשים נרתעים ממנו?

צבע על הקיר לא מחייב.. אז למה אנשים מפחדים ממנו? אפילו ב"בית הלבן" הבינו לפני שנים שיהיה מאוד משעמם אם כל החדרים יהיו באותו צבע. (: אז הרי לכם מדריך קצר לבחירת צבע?

1. בחרו חדר (חדר ילדים, משרד בייתי, סלון, פינת אוכל וכו" ..)
2. אם אתם לא מעצבים, תכנסו ל Pinterest מקום מדהים לתמונות השראה (ראו תמונות מצורפות)
3. בדקו! כל שנה יש צבעים מובילים לאותה שנה, טרנדים ממש כמו בביגוד.
4. תחליטו אלו רהיטים קיימים ומה תרצו לקנות ולהוסיף.
5. כמעט לכל צבע יש את הטון הילדותי שלו ואת הגוון העמוק מט בוגר שלו.
6. תשמרו את התמונה שבחרתם ותיגשו אתה לטבורה קרובה, תנסו למצא את הגוון שאהבתם במניפת הצבעים.
7. לשים מוזיקה!
8. לא לפחד!!! הרגע הראשון שמניחים את הצבע על הקיר מלחיץ, מגושם. חשוב שתבינו שככל שהקיר הצבוע יהיה גדול יותר הצבע יבלוט פחות. הוא לא יצרום לעין, לעומת קיר קטן או חלק מקיר שעלול להעמיס על הצבעוניות הכוללת של החדר.
9. לא אהבתם - זה רק צבע!

אחסון - STAGE 5



אחסון – אחד הדברים הכי חשובים שמוציאים בית למכירה
אחסון נכון לכל מקום בבית, חצר, כניסה לבית, מטבח, סלון, חדרים, אמבטיות ועוד..

קונה שנכנס לבית רוצה לראות סדר, כשהוא פוגש בבלגן מתעוררת השאלה .. " אין פה מספיק מקומות אחסון בבית הזה?" הרעיון בהכנה למכירה הוא לזרוק את כל מה שהצטבר ואין שימוש בו ואת כל השאר יש לאחסן. אז בואו ביחד איתי נעבור על המקומות שמצריכים סדר ואחסון.

חצר – במקרה של בית פרטי, חשוב לרכז את כל המשחקים הזרוקים, ציוד גינה, אופניים בתוך מחסן. הכניסה לבית צריכה להישמר נקייה בלי מכשולים בדרך.

כניסה לבית – מכירים את זה שהילדים או אפילו אתם ההורים נכנסים לבית ודבר ראשון זורקים את הנעליים/ תיקים/ שקיות. – לא עוד!! הכינו שניים שלושה ארגזים יפים ורכזו את הבלגן פנימה.

מטבח – פנו את כל האוסף בקבוקים, קשקושים שצברתם על השיש. המראה של המטבח צריך להיות נקי ומזמין, ככל שתצליחו במשימה כך משטח העבודה יראה גדול יותר ותצליחו לכבוש את לב הבשלן בבית.

חדרים – להכניס לארונות כמה שיותר, אביזרים קטנים שנותרו בחוץ הכניסו לקופסאות קטנות אחידות.

אמבטיות – אף קונה לא רוצה לראות באיזו מברשת ומשחת שיניים אתם משתמשים! הכניסו בצורה מסודרת לארון מתחת לכיור, רכזו את בקבוקי השמפו למקום אחד מסודר.

6 – סלון – STAGE



הסלון הוא החדר הראשון שרואים כשנכנסים הביתה.

- צבעו אותו באחד מגווני הלבן, אל תתחכמו.
- הספות צריכות להיות נקיות, בלי זכר לילדים שקפצו על הספה, כלב או חתול שאוהב לצפות בטלוויזיה.
- אם אין בכוונתם לרכוש סלון / ספה, וודאו לזרוק עליה כרית שיוצרות קונטרסט טוב, צבעים משלימים יצירת קונטרסט יוצא דרמה ומעצים את הנראות הכוללת.
- וילון שמתחיל בתקרה ונגמר ברצפה ליצירת תחושת גודל, פיזור אחיד של האור הטבעי שנכנס דרך החלון.
- הכניסו קצת חיים ע"י פרחים, עציץ, אקססוריז.



7 STAGE - מטבח ופינת אוכל



הלב של הבית, היום כבר לא צריכים לשלוח לנגר באלפי שקלים, ישנם דברים רבים שתוכלו לעשות לבד.

אם הארונות מיושנים, ידיות שבורות וזולות, ניתן ע"י צבע ומברשת לחדש ביום אחר ולחסוך עלויות.

הצבעים היום בחלקן לא מצריכים שכבת פריימר/ בסיס

דוגמא לצבע כזה: יעקובי – לעץ

להלן דוגמא של לפני-ואחרי, בתמונה רואים חידוש צבע דלתות מטבח, הסרת ארונות עליונים להורדת העומס.

הוספת ידיות תואמות. צביעת קיר המטבח בלבן למראה נקי.

חשוב!

- כיור נקי מכלים
- שיש נקי מבלגן
- להכניס לארונות את מקסימום המוצרים, כלים.
- מגבת תלויה בצורה מסודרת.
- שטיח נקי ומתאים בצבעוניותו.



פינת אוכל

פינת האוכל צריכה להיות
מזמינה, נוחה, מקום מפגש
לישיבה ממושכת.

אל תעמיסו בפריטים, שימו דגש
על פריט אחד והפכו אותו ל
master peace כגון:

- תאורה
- תמונה
- אגרטל מרשים עם
פרחים
- חיפוי של קיר

חשוב!

כאשר אתם מראים את הבית
תזכרו להוריד את המפה
מפלסטיק שמגנה ביום יום על
השולחן.



STAGE 8 חדרי שינה- הורים וילדים



חדר שינה של ההורים – Master Bed Room יכול להרים או להפיל רכישה.

אנשים רוצים להרגיש נעים, נקי, תחושה של אינטימיות בחדר שינה שלהם. סדרו את המיטה, מצעים אחידים נקיים, כיסוי מיטה, כריות, תנסו לשמור על צבעים ניטרליים, רכים. הקפידו להסתיר את החלון בוילון בהיר שהשמש מעירה דרכו באור נעים (לבן, אפור, שמנת) תחשבו על חדר במלון בוטיק שמאוד אהבתם, נסו לייצר את האווירה את התחושה הטובה שמרגישים כשנכנסים אליו.



חדר ילדים

טוב, אלו חדרים שבדרך כלל שורר בהם בלגן.

- תעברו על כל המשחקים, מה שלא לגיל לאחסנו או תתרמו, אם למשחק אין את כל החלקים תתרמו או תזרקו – תפסיקו לאגור!
- אחרי שנשארו רק המשחקים הרלוונטיים, אחסנו אותם בקופסאות לפי שם, אם יש מקום בארון, מתחת לתליה, תוכלו בצורה מאורגנת לעשות 2-3 ערימות של משחקי חשיבה / קופסא / פאזלים.
- תוודאו ששום דבר לא על הרצפה, תקנו קופסאות לפי גודל ונושאים.
- החליפו מצעים (שיהיו תואמים) אפשרי ויפה לשים כיסוי מיטה לצורך אחידות הצבע בעין.
- אם אתם מכניסים וילון, רצוי שיתאים לכיסוי המיטה בכדי ליצור רצף.
- הילדים צריכים להיות שותפים לסדר, רק כאשר יסדרו ויארגנו הם ירגישו שייכות ורצון לשמור על החדש.



STAGE 9 - אמבטיה



כמו המטבח, גם חדר אמבטיה ניתן לחדש בקלות ובזול.

כמה טיפים שחשוב לשים לב כמראים את חדרי השירותים

- נקיון – כיור, אמבטיה, אריחים נקיים
- אריחים תקינים ולא שבורים
- זכוכית לאמבט / מקלחון
- תחליפו – היום בכמה מאות שקלים ניתן לחדש למקלחון חדש.
- תחדשו את הסיליקון, תסירו את נקודות העובש.
- ריצוף – ניתן לחדש בעזרת אנשי מקצוע או לרכוש גליל PVC

ארונות ניתן לחדש באותה השיטה שחידשנו ארונות מטבח.



STAGE 10 - צילום

אנו סובבים סביב מדיה, מיתוג, חדשנות, מסר חדש, מודלים.

תחשבו..!

כשמעצב בגדים רוצה לשווק את Linea החדש שלו הוא יוצא עם צילומים של דוגמניות שמעבירות את היצירות שלו בצורה הטובה ביותר. כשיוצאים עם רכב חדש, עושים לו סרטון תדמית שמשודר בפריים טיים. הפייסבוק מלא בתמונות של לפני ואחרי.. מספרה, דיאטה, איפור.

בעלי מקצוע הבינו שחייבים צילומי מיתוג בכדי לבלוט בין כל המתחרים בשוק.

אז למה?! למה כשאתם מוכרים את הנכס היקר ביותר שלכם - הבית.

אתם מצלמים אותו בתמונות לא מחמיאות, תמונות שלא עושות לאף אחד חשק להתניע את הרכב לבוא לראות ובטח שלא להוציא מיליוני שקלים.

אז במידה והחלטתם לא ללכת על צלם מקצועי הרי לכם 5 טיפים לצילום הבית לפני פרסומו במדיה.

1. **תסדרו ותנקו את הבית!!!** התמונות צריכות להראות ניקיון וסדר, תכניסו את כל הצעצועים של הילדים לתוך קופסאות. תנקו ותבריקו את חדרי האמבטיה, מטבח - תנקו את הכיור, השיש צריך להבריק. חדרי שינה - מצעים נקיים, תמתחו את השמיכה/ כיסוי מיטה, תשקיעו בכריות.

2. **צלמו באור יום**, צילום טוב מצריך תאורה. פתחו את כל התריסים, הדליקו אורות, תנו את התחושה שהבית מלא באור - אור זה אנרגיה.

3. **חלל החדר** - תבחרו את שלושת החדרים המרשימים ביותר, תחפשו את נקודת התצפית שמכילה את מקסימום חלל החדר. אפשר לנסות לעמוד על כיסא בכדי לקבל תמונת ממבט על.

4. **פינות חמד** - מרפסת, תאורה מעניינת, אומנות, ציוד אטרקטיבי. תנסו לעשות צילום תקריב מעניין שיכול למשוך את המתבונן.

5. **עריכה** - ישנם היום אפליקציות לעריכת תמונות, תעבירו את התמונות הנבחרות פילטרים שיבליטו את החן של הנכס. כמובן Don't Fake It

תמונה אחת שווה 1000 מילים!



8 טעויות נפוצות שמעכבות את מכירת דירה

הדירה שלכם מתייבשת זמן רב בהמתנה לקונה? ייתכן שהמודעה שלכם משעממת, או שאתם דורשים מחיר גבוה מדי, ואולי אתם בכלל לא בטוחים שאתם רוצים למכור. טעויות של מוכרי דירות וכיצד להימנע מהן - מדריך

נכסים רבים נמכרים פעמים רבות בפחות ממחיר השוק, דווקא בשל התנהלות הבעלים שלהם. לעיתים זה משום שהם שרפו אותם בשוק מעל לשנה וחצי במחיר חסר פרופורציה, אבל יש גם מקרים שדירה מפורסמת במחיר שיווק סביר, אך הבית לא נמכר גם כעבור 8 חודשים. מדוע? מה הם עושים לא בסדר? לעיתים זה עניין של גישה.



- "על מה אתה מדבר? אני מפרסם את הבית שלי בקושי חודש וחצי",
- "כבר מאה אנשים התקשרו אלי, אני לא לחוץ למכור",
- "היה לי קונה לפני שבוע שרצה לתת לי כמה שביקשתי",

הן חלק מהתבטאויות שמשמיעים לעיתים בעלי נכסים כשקונים מבקרים אצלם בדירה. כאילו שציבור שלם רק מחכה שהדירה שלו תצא לשוק.

מה מביא בעלי נכסים להתבטא בסגנון דיבור שכזה? לעיתים הם חושבים שזה יועיל להם לקבל מחיר גבוה יותר על דירתם, בבחינת "קשה להשגה", בטרם כניסה למו"מ עם הקונה שלהם. אבל כאשר האמירות קיצוניות מדי, הפערים בין הצדדים נתפסים כגדולים מדי וכולם מפסידים מכיוון שהסיכוי לסגירת עסקה יורד.

אבל הטעויות שמונעות מכירת נכס, לא מסתכמות בסגנון דיבור. על מנת לקבל מחיר טוב יש לדאוג לחשיפה חזקה של הנכס באופן ישיר ועקיף, להבין את צרכי הקונה ולשווק לו את תועלות הנכס, תוך נקיטה באסטרטגיית משיכה, ולא דחיפה. והכי חשוב, נדרשת תקשורת בינאישית גבוהה מאוד, ויכולת גישור על פערים באופן שכל הצדדים יהיו מרוצים.

לפניכם דוגמאות ל 8 טעויות נפוצות והדרך להימנע מהן:

חוסר ביטחון



הטעות: אתם מוציאים את הבית לשוק כשאתם לא בטוחים ב-100% שאתם באמת רוצים למכור.

מה לא בסדר? הנכס יוצא לשוק אך אינו נמכר בגלל שבעל הנכס אינו "בשל" למכירה. ככל שעובר הזמן, קונים רציניים מאבדים עניין ואתם נותרים מול קומץ קונים ומעט הצעות מחיר. תופעה זו נקראת "שריפת הנכס".

איך צריך לנהוג? להוציא את הנכס לשוק אך ורק כשאתם באמת רוצים למכור.

מרבח יועצים מרבה בלבול

בנתוני מס שבח. מומלץ לפנות ליועץ נדל"ן המתמחה לאזור.

טעות: התייעצות על מחיר הבית עם כל המשפחה, כולל עם הדודים שבחו"ל שלא ראיתם 15 שנה.

מה לא בסדר? יותר מדי "יועצים" זה יותר מדי דעות, מבלבל לא?

יש לבדוק עסקאות אחרונות באזור הנכס בנתוני מס שבח. מומלץ לפנות ליועץ נדל"ן



אי גיוון בפרסום

הטעות: החלטתם למכור בשעה טובה, אבל אתם מפרסמים רק באתר אינטרנט ובעיתון.

מה לא בסדר? אם אתה רוצה לשעמם את הקונים הפוטנציאליים שלך, אז הגעת למקום הנכון. כולם נמצאים שם.

איך צריך לנהוג? יש לחשוף את הנכס באופן רציני וחזק בשוק. מומלץ להוסיף סרטון וירטואלי לדירה, גם אם מדובר בנכס ישן, ולהשתמש ברשתות חברתיות כמו פייסבוק ויו-טיוב. במקביל יש להשתמש בשיטות הישנות והמסורתיות כמו פרסום בלוחות מודעות, תליית שלט על הדירה והפצת השמועה מפה לאוזן.



קופצים מעל הפופיק

הטעות: אתם מפרסמים את הדירה ב-30% יותר ממה שהיא באמת שווה היום בשוק.

מה לא בסדר? מחיר שיווק גבוה מדי מרתיע קונים רציניים ושולח אותם לנכסים אחרים. הנכס "נשרף" בשוק.

איך צריך לנהוג? לפרסם לא יותר מ-7% יותר מהשווי האמיתי של הנכס. כך מושכים יותר קונים רציניים ויותר הצעות מחיר, מכיוון שאפשר לעשות התמחרות ביניהם למיקסום מחיר מכירה.



FAKE NEWS

חוסר אמינות

הטעות: אתם מפרסמים שהדירה בשטח של 115 מ"ר, אך כאשר קונה מגיע אליה ומודד הוא מגלה שהיא 96 מ"ר.

מה לא בסדר? אתם משדרים חוסר רצינות כלפי הקונה הפוטנציאלי.

איך צריך לנהוג? גם כאשר מפרסמים את השטח ברוטו של הדירה, יש לספר לקונה מה השטח נטו לפני שהוא מבקר בה.

משעממים את הקונה

הטעות: מגיע אליך קונה הביתה. אתה לוקח ותו לסיור ואומר לו: "זה המטבח, זה הסלון, זה החדר שינה".

מה לא בסדר? זה דווקא בסדר, אם אתם רוצים לשעמם את הקונה שלכם.

איך צריך לנהוג? להבין את הצרכים האמיתיים של הקונה עוד בשיחת הטלפון עימו, להבין מה חשוב לו באמת, ולשווק לו את תועלות הנכס בהתאם. לספר לו כמובן רק את האמת.



הקונה נעלם

הטעות: בליבכם אתם מוכנים למכור ב- 1.5 מליון שקל, ומגיע קונה שמציע לכם 1.4 מליון שקל. אתם אומר לו שזה לא מעניין אתכם כי קיבלתם כבר יותר (בינינו, לא בטוח), ושולחים אותו לדרכו מבלי לקחת ממנו את מספר הטלפון שלו.

מה לא בסדר? במידה שההצעה שלו היא הכי גבוהה שקיבלתם עד היום ואתם צריכים למכור, איך תגיע ואליו?

איך צריך לנהוג? ההיגיון אומר שצריך לקחת את מספר הטלפון שלו. הבעיה היא שאם תתקשרו אליו רק כעבור חודש זה יעמיד אתכם במקום קצת בעייתי מבחינת מו"מ.



אין מיקוד

הטעות: מפזרים את הבית אצל מספר מתווכים ובמקביל מפרסמים לבד.

מה לא בסדר? מכירת נכס זה פרויקט לכל דבר, הכולל תוכנית עבודה, משאבים, לו"ז ומחיר. ככזה, אי אפשר שיותר מאדם אחד ינהל אותו.

איך צריך לנהוג? אם החלטתם לפנות למתווך, מומלץ למסור את הנכס בבלעדיות ובכפוף לחתימה שלו על תוכנית עבודה מקיפה לשיווק הנכס עם לו"ז מוגדר, ואפשרות לצאת מהבלעדיות במידה שהפר את החוזה עמכם.

חברים יקרים,

אם אהבתם את המדריך, תכתבו לנו ל ayafrank@gmail.com
 אם אתם לא יודעים מאיפה להתחיל ורוצים עזרה או הכוונה,
 תתקשרו עוד היום לתיאום פגישת ייעוץ צוות WE STAGE יגיע עד עליכם הביתה.
 נעזור לכם למכור את ביתכם במינימום זמן ומקסימום רווח.



חדש!
**פגישת ייעוץ שתעלה את ערך
 הבית שלכם בעשרות אחוזים
 לפני מכירה או השכרה**

לפרטים לחצו כאן <<



WE STAGE – הכנסנו לעמוד הפייסבוק –

או בטלפון - 052-5662660