**Najczęstsze mity dotyczące sprzedaży mieszkania**

**Wokół sprzedaży mieszkań z rynku wtórnego urosło wiele mitów.**

Kilka błędów, które zdarzają się często sprzedającym przedstawiają pośrednicy z sieci biur nieruchomości Metrohouse.

**1. Lepiej zawyżyć cenę, żeby było z czego obniżać**

Negocjacje są nieodłącznym elementem każdej transakcji. Wszyscy przystępujący do rozmów o cenie liczą na to, że uda się jeszcze obniżyć cenę proponowaną przez sprzedającego. Rezultat jest taki, że pierwsza cena całkowicie odbiega od realiów rynkowych. Nie można też wykorzystać efektu świeżości pojawienia się na rynku nowej oferty, a moment kiedy jest ona najlepiej wypozycjonowana na rynku jest zniweczony złą wyceną. Przy określaniu ceny ofertowej nie warto skupiać się na innych ofertach sprzedaży (skoro nadal nimi są, widocznie nie cieszą się zainteresowaniem), ale poprosić o pomoc np. doświadczonego pośrednika, który na bazie przeprowadzonych transakcji potrafi określić prawdziwe realia rynkowe.

**2. Lepiej wstrzymać się ze sprzedażą pierwszemu klientowi**

Największe zainteresowanie ofertą następuje w pierwszych dniach po wystawieniu oferty na rynek. Wtedy też można liczyć na to, że w mieszkaniu zacznie pojawiać się największa grupa potencjalnych nabywców. Być może któryś z nich zdecyduje się na zakup. Sprzedający są często zaskoczeni tym, że pierwszy klient oglądający mieszkanie decyduje się na zakup. Zwykle pojawiają się wątpliwości co do wystawionej ceny ofertowej. Zamiast rozmów o warunkach transakcji zdarza się, że sprzedający wycofują się z transakcji, by powrócić na rynek z wyższą ceną ofertową. Wtedy okazuje się, że o klienta nie jest już tak łatwo, a nasz potencjalny nabywca znalazł inną ofertę z bardziej zdecydowanym właścicielem lokalu.

**3. Lepiej korzystać z usług wielu pośredników**

Kolejny mit to powierzenie sprzedaży nieruchomości każdemu pośrednikowi, który zaoferuje swoje usługi. Warto sobie zadać pytanie – jak wiele dla promocji oferty jest w stanie zrobić pośrednik, który nie ma właściwie żadnej gwarancji, że jego działania znajdą odzwierciedlenie w przeprowadzonej transakcji? Najkorzystniejszą formą współpracy jest umowa z klauzulą wyłączności, kiedy za sprzedaż odpowiada tylko jeden pośrednik i jest rozliczany z prowadzonych działań. Obsługa przez jednego agenta to także porządek na portalach ogłoszeniowych, gdzie dana oferta występuje tylko raz.

**4. Lepiej nie inwestować w sprzedawane mieszkanie**

Przy sprzedaży auta chcemy, by wyglądało ono idealnie – nawet jeśli stan techniczny być może pozostawia sporo do życzenia, troszczymy się o porządek w środku samochodu i wypolerowany lakier. Podobnie jest na rynku mieszkaniowym. Kupujemy wzrokiem, dlatego warto, by odpowiednio przygotować mieszkanie do sprzedaży. Wersja minimum to inwestycja w pomalowanie ścian. Świeży biały kolor potrafi zdziałać cuda. Deprymująco na klienta działają wszelkiego rodzaju, nawet niewielkie, usterki – odklejona klepka podłogowa, urwana klamka, czy też cieknący kran. Koszty naprawy są naprawdę niewielkie, ale pierwsze wrażenie klienta jest nie do powtórzenia.

**5. Lepiej zrobić kompleksowy remont, by uzyskać lepszą cenę**

Przy przygotowywaniu mieszkania do remontu warto także mieć umiar. Część klientów wychodzi z założenia, że mieszkanie po generalnym remoncie zostanie sprzedane po znacznie wyższej cenie. Niestety nie jest to prawda. Rzadko zdarza się, że by nabywcy doceniali duże nakłady poniesione na remont. Każdy ma swoją wizję kupowanego mieszkania i sposób aranżacji po prostu może nie przypaść im do gustu. Zresztą mieszkania po większych remontach nie są wstanie konkurować cenowo z podobnymi propozycjami na rynku. Dlaczego? Każdy właściciel chce przecież zrekompensować sobie nakłady poniesione na remont dokładając jego koszt do ceny ofertowej.