

PRZYGOTOWANIE MIESZKANIA DO SPRZEDAŻY

★ 100% DARMOWA CHECKLISTA · 7 KROKÓW + CZEGO UNIKAĆ · 2026

Wg raportu NAR 2025 (rynek USA): **29%** agentów notuje wzrost ceny 1–10%, **49%** — krótszą sprzedaż. Koszt DIY: **1 500–5 000 zł**, a część za darmo.

7 KROKÓW, KTÓRE PODNOSZĄ WARTOŚĆ (WG ROI)

- 1. Gruntowne sprzątanie** — okna z obu stron, fugi, armatura, wnętrza szafek, piekarnik. Brud = argument do zbijania ceny.
- 2. Depersonalizacja i decluttering** — usuń zdjęcia, kolekcje, magnesy z lodówki; wyprowadź 30–50% rzeczy (zasada „zostaw 1/3”).
- 3. Drobne naprawy** — ciekący kran, przepalone żarówki, obluźwane klamki, odchodzące listwy, niedomykające się drzwi.
- 4. Neutralne, jasne ściany** — przemaluj intensywne kolory na biel/jasną szarość. Koszt farby: 300–800 zł za 50 m².
- 5. Ciepłe, kompletne oświetlenie** — barwa 2700–3000 K, uzupełnij żarówki, lampa w ciemnym kącie, rolety otwarte.
- 6. Świeże tekstylia i akcenty** — nowe ręczniki, czysta pościel, kwiaty/zieleń. Koszt 300–800 zł, efekt nieproporcjonalnie duży.
- 7. Profesjonalne zdjęcia** — 15–20 ujęć, naturalne światło, puste blaty. Zacznij ogłoszenie od salonu (najważniejszy dla kupujących).

Czego unikać (5 błędów)

- **Generalny remont „na sprzedaż”** — 20–50 tys. zł, które się nie zwracają; kupujący i tak urządzi po swoim.
- **Osobiste pamiątki** — zdjęcia, dyplomy, kolekcje; kupujący nie może się „wprowadzić”.
- **Intensywne kolory ścian** — bordo/grafit/morski; nawet ładne zawężają grono kupujących.
- **Brudne fugi, kamień, tłuste okno** — detal sygnalizuje całe zaniedbanie.
- **3 ciemne zdjęcia w ogłoszeniu** — w 2026 to równoznaczne z nieistnieniem oferty online.

Materiał informacyjny. Dane NAR Profile of Home Staging 2025 (USA) — kierunkowe; w Polsce brak badań systemowych. Stan: czerwiec 2026.

**Chcesz sprzedać szybciej i drożej? Pomożemy.**tel. **578 007 757**

ciodnieruchomosci.pl/kontakt