

PORADNIK SPRZEDAJĄCEGO



Jak przygotować **SKUTECZNE OGŁOSZENIE** by sprzedać szybciej i drożej

Dagmara Biegańska





Dagmara Biegańska

Ekspert ds. sprzedaży nieruchomości
Właściciel HOMELIA Nieruchomości

Witaj!

Nazywam się **Dagmara Biegańska** i od ponad **11 lat** pomagam moim klientom w sprzedaży ich nieruchomości.

Jako licencjonowany pośrednik, certyfikowany negocjator i właściciel biura **Homelia Nieruchomości** – razem z moim zespołem przeprowadziłam ponad **1100 udanych transakcji** kupna i sprzedaży mieszkań i domów w **Kielcach** i okolicy i ta liczba powiększa się każdego dnia!

Wiem, co zrobić, żeby Twoje ogłoszenie skutecznie przyciągnęło klientów i sprzedało Twoje mieszkanie!

Dlatego, jeśli próbujesz sprzedać mieszkanie, ale nikt nie dzwoni na ogłoszenie i masz wrażenie, że ginie ono w tłumie innych konkurencyjnych ogłoszeń – **ten poradnik jest dla Ciebie.**

Dzięki moim poradom stworzysz ogłoszenie, które nie tylko przyciągnie uwagę, ale sprawi, że Kupujący zakochają się w Twoim mieszkaniu i będą chcieli zobaczyć je na żywo, a to pierwszy krok do sprzedaży.

Dagmara Biegańska

Wprowadzenie

Sprzedaż mieszkań to nie tylko kwestia dobrych cen to **sztuka przyciągania uwagi** i wywoływania pozytywnych emocji u kupujących.

Na konkurencyjnym rynku nieruchomości bardzo liczy się **pierwsze wrażenie, a ogłoszenie to wizytówka Twojego mieszkania**. Możesz mieć być super, ale jeśli jego oferta nie przyciągnie zainteresowania to **stracisz czas i pieniądze !**

Dobra wiadomość?

Wcale **nie musisz być ekspertem** od marketingu, aby stworzyć ofertę, która działa. W tym poradniku **pokażę Ci krok po kroku , jak stworzyć ogłoszenie, które sprzedaje!**

Z tego e-booka dowiesz się:

- ✓ Jak napisać hiper-skuteczny opis, który wyróżnia się na tle konkurencji
- ✓ Jakie zdjęcia przyciągają, a jakie odstraszaają kupujących?
- ✓ Jakie słowa i zwroty stymulują wyobraźnię i skłaniają do działania
- ✓ Jakie błędy powodują, że potencjalni kupujący rezygnują z oglądania mieszkania?

Gotowy?

Chodź, pokażę Ci, jak zamienić Twoje ogłoszenie w magnes na klientów!



Spis treści

- 1 Zrozumienie rynku
- 2 Tytuł ogłoszenia
- 3 Cena w ogłoszeniu - kluczowe aspekty
- 4 Tworzenie treściwego opisu w ogłoszeniu
- 5 Optimalizacja i pozycjonowanie ogłoszenia
- 6 Dodatkowe materiały



Zrozumienie rynku

- ✓ Jak rozpocząć proces przygotowania ogłoszenia?
- ✓ Jak dopasować przekaz ogłoszenia do potencjalnych kupujących?
- ✓ Co pomoże Ci w zrozumieniu odbiorców Twojego ogłoszenia?

Poznaj perspektywę kupującego

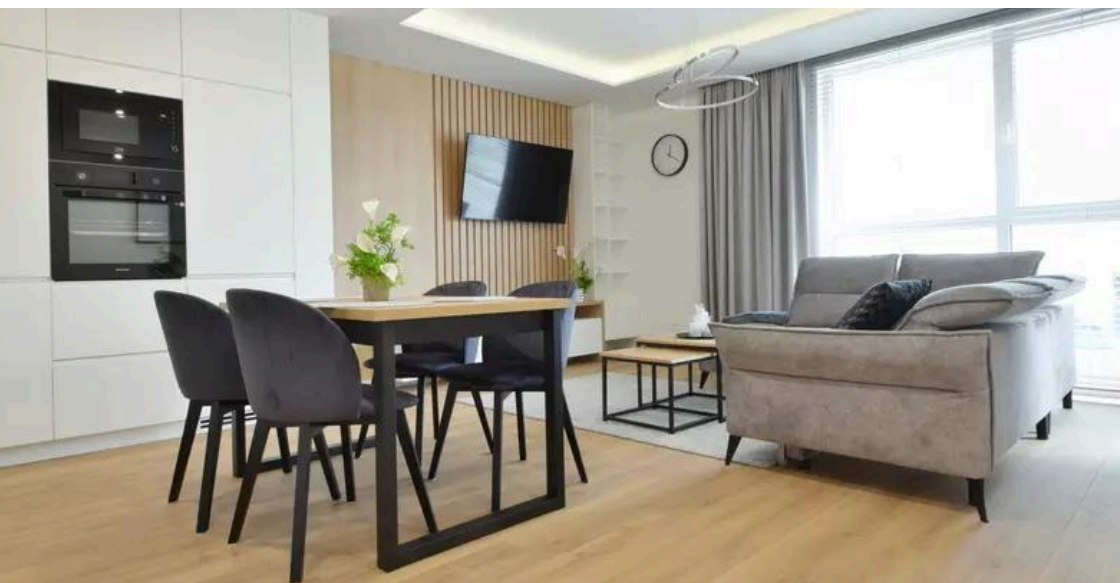
Wczucie się w sytuację potencjalnego klienta pomoże Ci zredagować całość ogłoszenia i **dostosować je do Twojej grupy docelowej**, co jest kluczowe.

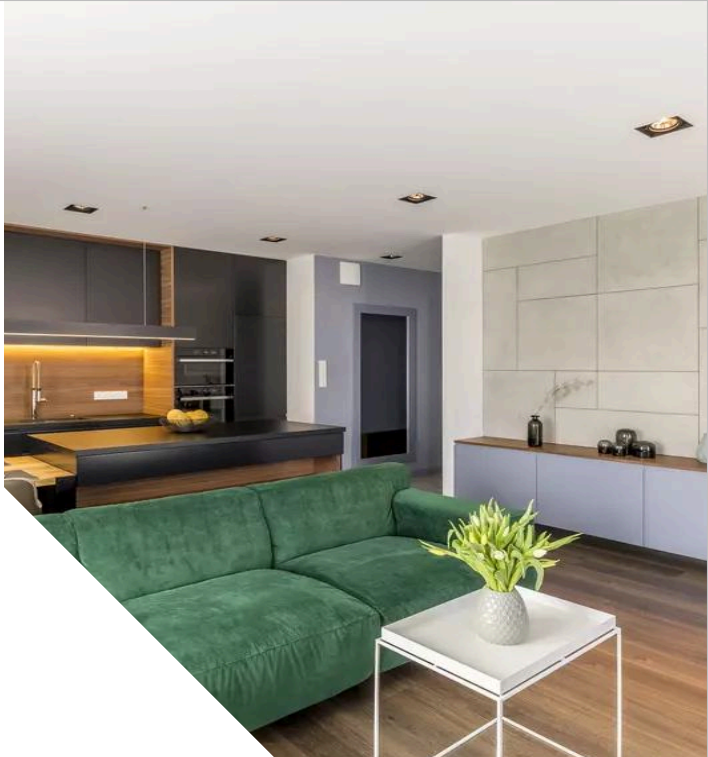
Skuteczne ogłoszenie musi być dobrze dopasowane do oczekiwań konkretnego segmentu rynku. Zastanów się nad tym, **kto może być zainteresowany Twoją nieruchomością**.

Czy to będą młode rodziny szukające bezpiecznej okolicy? A może single poszukujący bliskości atrakcji miejskich? Albo senior który doceni mieszkanie z windą lub na parterze, bo sam mieszka teraz na 4 piętrze. **Zrozumienie potrzeb grupy docelowej ułatwi dostosowanie treści ogłoszenia.**

ZAPAMIĘTAJ

- Zastanów się dobrze nad perspektywą kupującego i jakie są **jego preferencje, oczekiwania i potrzeby**.
- Pewnych **braków nie da się ukryć, jednak możesz mocno nadrobić innymi atutami i walorami!** Aby to zrobić musisz spojrzeć na nie oczami kupującego.





Tytuł ogłoszenia

- ✓ Jak stworzyć tytuł ogłoszenia, który zachęca do kliknięcia?
- ✓ Czego unikać, żeby mądrze wykorzystać dostępną ilość znaków?
- ✓ Jakie informacje podać w tytule, by zainteresować kupujących?

Tytuł ogłoszenia, który sprzedaje

Nie podawaj w tytule rzeczy oczywistych jak metraż czy piętro np. "mieszkanie na trzecim piętrze 50 m² z balkonem". Te informacje są zawarte w filtrach i nie warto marnować na to dostępnej ilości znaków.

Nie musimy także dodawać w nim słowa "mieszkanie", bo wszyscy wiedzą, że o nie chodzi w ogłoszeniu.

Skup się na unikalnych cechach oraz zaletach mieszkania, żeby wyróżnić się na tle innych. Spójrz na przykłady poniżej i zauważ, że podkreślają widok, wysoki standard oraz taras. Jeśli mieszkanie jest w topowej lokalizacji to warto dodać taką informację zawrzeć w tytule. Podobnie jeśli jest w nim np. klimatyzacja to warto o tym napisać.

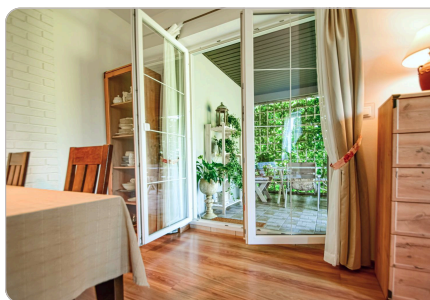


Nowoczesny dom w stylu Flow
- sąsiedztwo lasu

830 000 zł

 ul. Warszawska 150, Kielce

Dodane: 02.12.2024



Z tarasem i pięknym widokiem

750 000 zł

 ul. Ściegiennego 42, Kielce

Dodane: 25.11.2024



Stylowy apartament w sercu miasta

980 000 zł

📍 ul. Sienkiewicza 34, Kielce

Dodane: 22.11.2024



Dom z klimatyzacją i balkonem

875 000 zł

📍 ul. Kryształowa 8, Kielce

Dodane: 18.11.2024

ZAPAMIĘTAJ

- **Unikaj oczywistych informacji** lub takich, które są zawarte w filtach.
- Wykorzystaj tytuł ogłoszenia do **podkreślenia unikalnych cech i zalet** nieruchomości, które wyróżniają ją na tle innych.
- **Przedstaw największe atuty mieszkania**, które przyciągną uwagę potencjalnych nabywców.



3

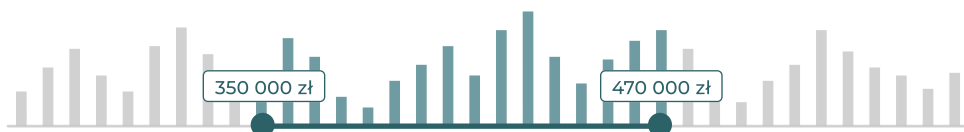
Cena w ogłoszeniu - kluczowe aspekty

- ✓ Co jest istotne przy ustalaniu dobrej ceny mieszkania?
- ✓ Czemu filtry wyszukiwania są istotne przy dobieraniu ceny?
- ✓ Jaki wpływ na cenę ma rozkład mieszkania i liczba pokoi?

Dobór i analiza ceny mieszkania

Pamiętaj, że podawana cena nie dotyczy wyceny samej nieruchomości, lecz określenia wartości **w ramach popularnych zakresów filtrów wyszukiwania**. Przykładowo, jeśli planujesz sprzedaż mieszkania za **470 000 zł**, sugerowane jest podanie ceny, która znajduje się w przedziale preferowanym przez Twoich potencjalnych kupujących czyli **469 000 zł**.

To prosty, ale istotny zabieg, ponieważ osoby szukające mieszkania najczęściej ustawiają filtry na konkretne przedziały cenowe.



Po dobraniu ceny, dobrze będzie **porównać ją z rynkową wartością podobnych nieruchomości**.

Oczywiście są także przypadki, kiedy zastosowanie wyższej ceny nadal zadziała. Jednak trzeba rozróżnić cenę za metr kwadratowy i cenę sumaryczną. Czasem cena nadal jest atrakcyjna dla kupujących, mimo wysokiej ceny za metr kwadratowy. ózne aspekty nieruchomości mogą wpływać na percepcję wartości.

O co w tym wszystkim chodzi?



Koncepcja ceny za metr

Są przypadki, że zastosowanie wyższej ceny za metr kwadratowy może być uzasadnione, zwłaszcza **jeśli istnieje możliwość zmiany układu przestrzeni**. Przykładowo podział jednego dużego pokoju na dwa mniejsze może być szansą, żeby zwiększyć atrakcyjność całego mieszkania.

Powierzchnia a ilość pokoi

Kupujący często szukają mieszkania według jakiegoś określonego budżetu i kryteriów. Metraż jest ważny, jednak często schodzi na drugi plan. **Kluczowe elementy to cena całkowita i ilość pomieszczeń**. To one często mają największy wpływ na decyzję klientów.

Unikaj zawyżania ceny

Zbyt wysoka cena może spowodować, że ogłoszenie nie będzie wyświetlane w wynikach wyszukiwania i zniechęci Twoich potencjalnych kupujących. **Lepiej ustalić cenę lekko niższą** od kluczowych progów wyszukiwania.

ZAPAMIĘTAJ

- Ustalenie dobrej ceny to kluczowy krok w procesie sprzedaży nieruchomości.
- **Pamiętaj też o filtrach ceny i dobierz ją tak by zmieściła się w przedziale.**
- Realistycznie podejść do wyceny nieruchomości.
- **Optymalnie dobrana cena przyspieszy Twoją sprzedaż i zyskasz zainteresowanie klientów.**
- **Oprócz ceny istotna jest też ilość pokoi i czy można zmienić ich układ.**





4

Tworzenie treściwego opisu w ogłoszeniu

- ✓ Jak napisać opis, który wyróżnia się na tle konkurencji?
- ✓ Jakie zdjęcia przyciągają, a jakie odstrasza kupujących?
- ✓ Jakie słowa i zwroty stymulują wyobraźnię i skłaniają do działania?

Stwórz atrakcyjny opis mieszkania

Ludzie nie czytają opisów. Prawdopodobnie większość osób przeczyta jedno bądź trzy zdania z Twojej oferty i od razu przejdzie do szukania kontaktu.

Koncentruj się w nich na korzyściach, jakie kupujący może czerpać z posiadania tego mieszkania. Zamiast wyliczać cechy, pokaż jak wpłyną one na komfort życia np. duży salon stworzony do relaksu czy bliskość parku idealnego na spacer.

Intryguj od pierwszego zdania

Zwróć uwagę na coś unikalnego, co wyróżnia Twoje mieszkanie na tle innych. Może to być piękny widok, unikalny układ przestrzenny czy ciekawe detale architektoniczne.

Szczegóły tworzą obraz

Unikaj ogólników. **Dodaj konkretne szczegóły dotyczące wnętrza,** takie jak rodzaj podłogi, rodzaj kuchennych blatów czy specjalne udogodnienia. Im bardziej realistyczny obraz stworzysz, tym lepiej.

Podkreśl atuty praktyczne i opisz okolicę

Nie zapomnij wspomnieć także o otoczeniu. Wspomnij o lokalnych atrakcjach, sklepach, restauracjach czy parkach. Dla wielu osób To, co znajduje się w okolicy mieszkania, często bywa kluczowym kryterium.



Dodaj profesjonalne zdjęcia

Pokaż potencjalnym nabywcom różne ujęcia mieszkania: od ogólnych zdjęć wnętrza po szczegóły, które mogą przyciągnąć uwagę. Może to być np. nowoczesne wyposażenie, designerski element czy przytulne zakątki.

Zobacz jaką różnicę robią zdjęcia i odpowiednie przygotowanie do nich:

Kuchnia w mieszkaniu przy ul. Targowej w Kielcach

(zaprezentowana w zupełnie innej jakości i standardzie)



Mieszkanie do remontu przy ul. Jeziorańskiego w Kielcach

(zdjęcie klienta wykonane telefonem i moje z użyciem home stagingu)



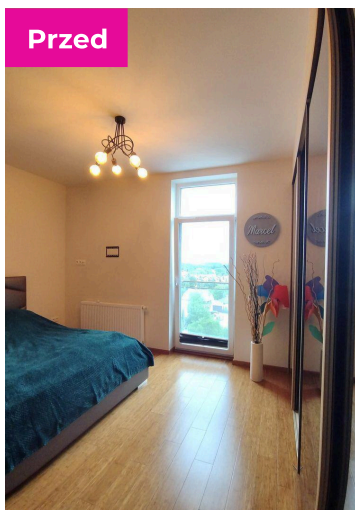
Pokój dziecięcy w mieszkaniu przy ul. Wojska Polskiego w Kielcach

(zdjęcie klienta wykonane telefonem i moje z użyciem home stagingu)



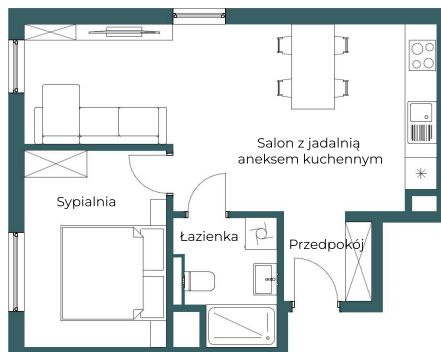
Mieszkanie w apartamentowcu przy ul. Kwarcianej w Kielcach

(zdjęcie klienta wykonane telefonem i moje z użyciem home stagingu)



Dodaj plan mieszkania

To pozwala potencjalnym kupującym zobaczyć układ przestrzenny mieszkania, bez potrzeby fizycznego obchodzenia każdego pomieszczenia. To narzędzie jest niezwykle pomocne dla osób, które chcą szybko ocenić, czy mieszkanie spełnia ich oczekiwania i kryteria.



Przykładowe i kreatywne

Przykład 1

"Witaj w uroczym mieszkaniu z widokiem na malowniczy park. Kiedy otwierasz drzwi, witają Cię jasne wnętrza oświetlone naturalnym światłem. Wyjątkowy układ pomieszczeń stwarza atmosferę przytulności, a piękne drewniane podłogi dodają elegancji każdemu Twojemu krokowi. Kuchnia z najnowszymi sprzętami z pewnością zaspokoi marzenia każdego kucharza amatora. A to wszystko zaledwie kilka kroków od urokliwego parku, idealnego miejsca na relaks po intensywnym dniu."

Przykład 2

"Zanurz się w wyjątkowym pięknie naszego mieszkania, gdzie każdy poranek rozpoczyna się widokiem na malowniczy las, a każdy wieczór jest pełen spokoju i ciszy. Tutaj nie tylko mieszka się – tu doświadczasz harmonii z naturą. Dodatkowo, klimatyzacja zapewnia komfort w każdej chwili, a centralne ogrzewanie sprawia, że zimowe wieczory stają się przytulne i ciepłe. Odkryj, jakie korzyści niesie ze sobą życie w tym wyjątkowym miejscu!"

ZAPAMIĘTAJ

- **Opis powinien być zgodny z rzeczywistością**, a także mieć potencjał przyciągający uwagę i wywołujący pozytywne emocje.
- Zamiast wyliczać cechy, **koncentruj się na korzyściach, jakie potencjalny kupujący może czerpać z posiadania tego mieszkania**.
- Ludzie kupują oczami i pierwsze wrażenie możesz zrobić tylko jeden raz, więc **zadbaj o profesjonalne zdjęcia w ogłoszeniu**.



5

Optymalizacja i pozycjonowanie ogłoszenia

- ✓ Jak poprawić widoczność ogłoszenia na różnych portalach?
- ✓ Czy trzeba aktualizować ogłoszenie?
- ✓ Czy warto korzystać z płatnych opcji promujących ogłoszenie?

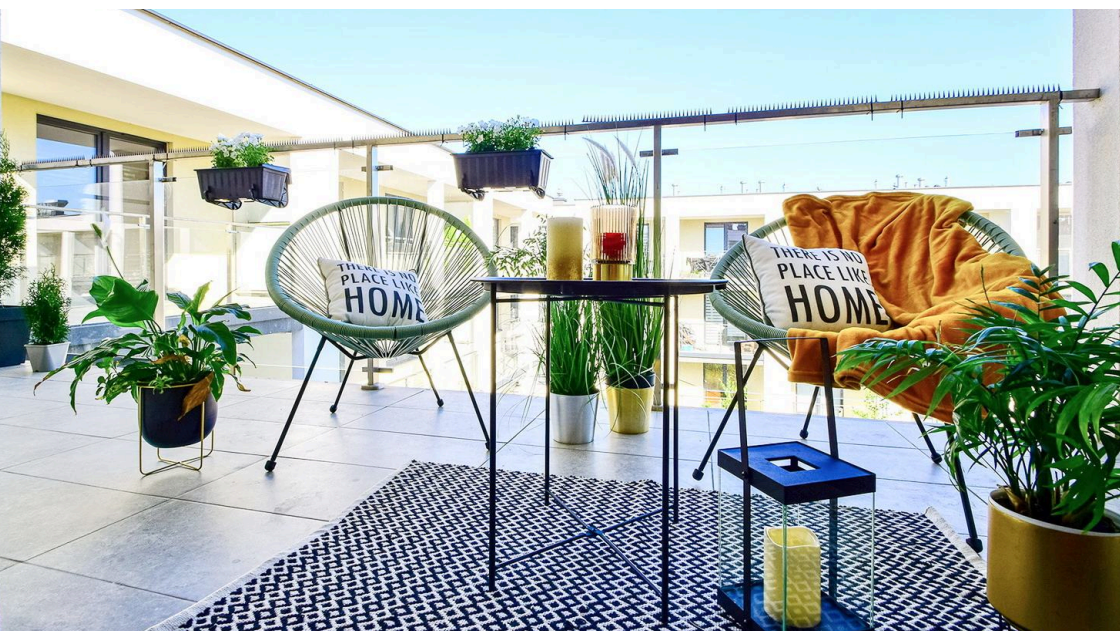
Dopasuj ogłoszenia do portali

Wskasówki dotyczące optymalizacji Twojego ogłoszenia na różnych portalach ogłoszeniowych takich jak Otodom, Morizon, Gratka, OLX, Nieruchomości online czy Domiporta pomogą Ci lepiej wykorzystać potencjał Twojej nieruchomości i dotrzeć do dużego grona potencjalnych kupujących.

Kluczem jest skuteczne wykorzystanie wielu elementów; od zrozumienia perspektywy Twojego potencjalnego kupującego, po zdjęcia przyciągające uwagę, czy dobry opis, podkreślający atuty niewidoczne na zdjęciach oraz zachęcenie do kontaktu z Tobą.

Pamiętaj też o **kompletności ogłoszenia, jego aktualizacji i pozycjonowaniu**, bo nawet perfekcyjnie przygotowane treści nie zadziałają, jeśli będą ukryte i nikt ich nie znajdzie.

Systematyczne **dbanie o pozycjonowanie Twojego ogłoszenia zwiększa szanse na sprzedaż mieszkania**. Dzięki temu oferta pozostaje wysoko na liście i jest stale widoczna dla potencjalnych klientów.



Dostosuj treść do specyfiki portalu

Każdy portal ma swoją charakterystykę. **Dostosuj treść ogłoszenia do specyfiki portalu**, mając na uwadze wymagania i oczekiwania kupujących.

Zwróć uwagę na słowa kluczowe

Zoptymalizuj treść ogłoszenia pod kątem słów kluczowych. Wybierz takie, które są związane np. z rodzajem nieruchomości, jej lokalizacją i innymi dodatkowymi cechami. Zwiększy to widoczność Twojej oferty w wynikach wyszukiwania.

Wstaw odpowiedni format zdjęcia

Wybieraj najbardziej reprezentatywne i atrakcyjne zdjęcia mieszkania. **Upewnij się, że są wysokiej jakości, ostre i dobrze oświetlone.** Najlepszy efekt zapewni też dobry format zdjęcia, więc warto sprawdzić sugerowane wymiary grafik. Zdjęcia są jednym z kluczowych elementów przyciągających uwagę.



Sprawdzaj statystyki

Wykorzystaj dostępne narzędzia do analizy statystyk ogłoszenia. Sprawdzisz co najbardziej przyciąga uwagę Twoich potencjalnych klientów i dostosujesz treść ogłoszenia.

Szybko odpowiadaj na wiadomości

Monitoruj 24h wiadomości i pytania od kupujących. **Szybki czas odpowiedzi** zwiększą zaufanie do ogłoszenia.

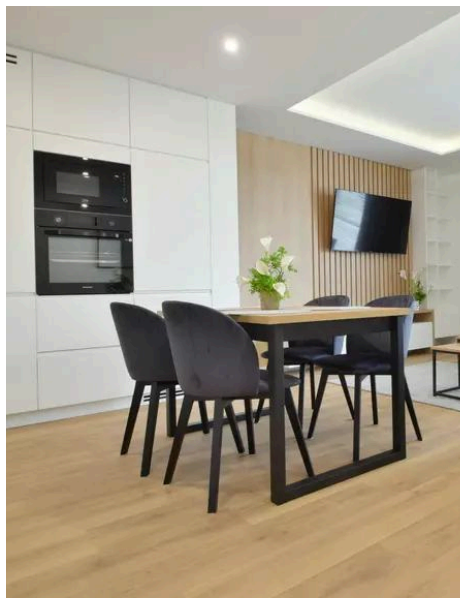
Regularnie aktualizuj i odnawiaj

Jeśli odnawiasz ogłoszenie, **sprawdź jego aktualność i spróbuj przedstawić je w innym świetle**. Przykładowo zmień zdjęcie główne, szczególnie jeśli to samo już od dłuższego czasu, bo mogło się opatrzyć! Koniecznie aktualizuj też za każdym razem, jeśli pojawią się zmiany w warunkach sprzedaży, cenie, czy dostępności nieruchomości.

Rób to regularnie, bo że każdego dnia dodawanych jest dziesiątki ogłoszeń i Twoje może spaść w dół w wynikach wyszukiwania portalu.

Płatne opcje promujące

Sprawdź, czy portal oferuje płatne opcje wyróżnień lub promocji. Wykorzystaj je, aby zwiększyć widoczność ogłoszenia. **To skuteczny sposób, aby Twoje ogłoszenie zyskało większą widoczność** i trafiło do większej liczby zainteresowanych.



ZAPAMIĘTAJ

- Dopasuj treść ogłoszenia oraz słowa kluczowe do danego portalu.
- Sprawdzaj wiadomości od potencjalnych klientów, żeby **jak najszybciej na nie odpowiedzieć**.
- **Dbaj o to żeby regularnie aktualizować ogłoszenie** i w ten sposób poprawić jego pozycjonowanie.
- **Wykorzystaj płatne opcje promujące**, by zwiększyć widoczność ogłoszenia



6

Dodatkowe materiały

- ✓ Darmowy szablon skutecznego ogłoszenia
- ✓ Darmowa konsultacja telefoniczna z ekspertem

Ten poradnik to nie wszystko

By pomóc Ci jeszcze bardziej, **przygotowałam dla Ciebie coś wyjątkowego!**

Darmowy szablon skutecznego ogłoszenia

Kontynuacją poradnika jest darmowy szablon, który na pewno ułatwi Ci zastosowanie omawianych rzeczy w praktyce. Pobierz go klikając w link:

Odbierz darmowy szablon skutecznego ogłoszenia sprzedaży mieszkania

DARMOWY SZABLON DLA CIEBIE



Sprzedaż nieruchomości to poważna decyzja

Chcesz sprzedać mieszkanie lub dom
szybciej, drożej i bez niepotrzebnych stresów?

Umów bezpłatną konsultację telefoniczną

Co mnie wyróżnia?

- ✓ **80% mieszkań sprzedaje w miesiąc**
- ✓ Gwarancja zamknięcia transakcji
- ✓ Własny, sprawdzony system prowadzenia rozmów i negocjacji
- ✓ 11 lat doświadczenia na kieleckim rynku nieruchomości





Dagmara Biegańska

Ekspert ds. sprzedaży nieruchomości
Właściciel HOMELIA Nieruchomości

Moje rezultaty

Średnia wartość transakcji na kieleckim rynku:

560 000 zł

Łączna wartość sprzedanych nieruchomości:

495 milionów zł

80% mieszkań sprzedaje w miesiąc!

Potrzebujesz pomocy w sprzedaży?

Umów bezpłatną konsultację

Przykładowe opinie moich klientów:



Pani Dagmara zmieniała nasze zdanie na temat pośrednika, są jeszcze na rynku prawdziwi fachowcy, **podchodzący z dużym zaangażowaniem i odpowiedzialnością do sprzedaży**. Bardzo dziękujemy!

Katarzyna B.



Homelia to najlepsze biuro w Kielcach. **Sprzedali nam mieszkanie w kilka tygodni**. Mega wiedza, świetny sposób działania, ważne, że skuteczny, bo cieszymy się dziś już nowym mieszkaniem. Polecamy!

Monika K.



Zaangażowanie Pani Dagmary w procesie kupna lub sprzedaży nieruchomości jest godne uznania. **Polecam biuro Pani Dagmary wszystkim poszukującym solidnego partnera w transakcjach nieruchomości**.

Mateusz H.



@posrednik_nieruchomosci_kielce



690 900 084



homelia.pl/sprzedaj-z-nami



@homeliakielce1