



**Home  
Management  
by metrohouse**

**11 lat** na rynku  
w Europie

# 5 TAJEMNIC SKUTECZNEGO WYNAJMU

Dzień dobry,

Jeżeli zainteresował Cię nasz mini-poradnik dotyczący wynajmu mieszkań, zapewne sam inwestujesz w mieszkania na wynajem lub dopiero o tym myślisz. Cieszymy się, że możemy Ci zaprezentować krótką broszurkę na temat kilku elementów pracy z ofertą mieszkania do wynajmu, które zawsze towarzyszą nam w codziennej pracy. Choć nasz poradnik nazwaliśmy „5 tajemnic skutecznego wynajmu”, nie są to narzędzia, które odkryliśmy podczas wynajmu naszych mieszkań\*.

Po prostu jesteśmy przeświadczeni, że konsekwentne stosowanie pewnych działań przynosi oczekiwany efekt w postaci szybkiego wynajmu nieruchomości w korzystnej cenie.

**Zapraszamy do zapoznania się z naszymi poradami!**

*Zespół Home Management by Metrohouse*

\*Nasze doświadczenia opieramy na współpracy z klientami, którzy powierzają nam do obsługi swoje mieszkania w ramach Home Management by Metrohouse. Notujemy 95% skuteczność wynajmu.



**więcej informacji na [hmgt.pl](http://hmgt.pl)  
napisz do nas: [kontakt@hmgt.pl](mailto:kontakt@hmgt.pl)**



## *Prezentuj cenę najmu czytelnie i bez ukrytych kosztów*

Dla osób zainteresowanych najmem Twojego mieszkania, najważniejsza jest całościowa kwota, jaką będą płacić za lokal. Zapewne widziałeś/-aś na portalach internetowych oferty podejrzanie tanich mieszkań na wynajem. Po wnikliwej lekturze opisu okazywało się, że do czynszu należy doliczyć szereg opłat (np. na rzecz wspólnoty). Nie radzimy Ci prezentować oferty w ten sposób. To prosta droga do utraty zainteresowania. Najczęściej będziesz mieć do czynienia z klientami, którzy już wcześniej mieli doświadczenia z wynajmem. Różne – niektórzy lepsze, inni gorsze. Dlatego wielu z nich zwróci uwagę na ukryte koszty, sposób rozliczania mediów, czy ewentualne dopłaty do czynszu.

Jak zatem czytelnie przedstawić sposób rozliczania opłat za wynajem? **Aby uniknąć zbędnych dyskusji na temat opłat, w Home Management by Metrohouse zawsze dzielimy opłaty na dwie składowe: czynsz najmu (który zawiera w sobie opłatę dla właściciela i koszty administracyjne nieruchomości) oraz zaliczka na media (ogrzewanie, ciepła i zimna woda, wywóz nieczystości, prąd i gaz)\*.** Taki sposób prezentowania informacji o opłatach sprawia, że potencjalny najemca ma pełną informację na temat pełnych kosztów eksploatacji lokalu. Ze swojej strony zawsze staramy się przygotowywać lokal na wynajem w taki sposób, aby ograniczać wydatki na media. Zyskujesz na tym Ty – jako właściciel lokalu, a Twoja oferta staje się bardziej atrakcyjna, gdyż dodatkowe obciążenia z tytułu mediów staną się konkurencyjne wobec podobnych ofert na rynku.

\*) na podstawie doświadczenia potrafimy wskazać, ile najemca będzie zużywał mediów. Zależy to od wielu czynników, jednak przyjmij racjonalne wartości. Jeżeli masz wątpliwości – zawsze możesz się z nami skontaktować.



## ***Przygotuj zdjęcia, które wyróżnią ofertę na portalu***

Można byłoby pomyśleć że zdjęcia zrobione „na szybko” (np. telefonem) na potrzeby ogłoszenia już się nie zdarzają. Jednak w dalszym ciągu duża część ciekawych nieruchomości ma problemy z najmem właśnie z powodu słabej prezentacji. **To nie cena, czy standard odgrywa kluczową rolę w procesie decyzyjnym klienta. Liczy się pierwsze wrażenie. Zdjęcie ma za zadanie przyciągnąć uwagę użytkownika serwisu ogłoszeniowego, pokazać mu, że poświęciliśmy naszej ofercie należyłą uwagę na najlepsze przedstawienie detali, które mogą być istotne dla naszego najemcy.**

Dobrze wykonane zdjęcia przygotowanej do tego nieruchomości to więcej niż połowa sukcesu w najmie, które dodatkowo dają istotną przewagę w konkurencji o najlepszego najemcę. Połączenie profesjonalnej sesji zdjęciowej, która wystarczy na wiele lat, wraz z dobrym opisem nieruchomości to gwarantowany sukces w najmie. Istnieje wiele ogólnodostępnych porad jak wykonać zdjęcia lokalu, ale w Home Management by Metrohouse zawsze **koncentrujemy się na jak najlepszym pokazaniu najważniejszych naszym zdaniem pomieszczeń: kuchni i łazienki.** To w nich stykamy się z koniecznością korzystania z elementów, które kształtują nasze postrzeganie całego lokalu.

Najważniejsze jest, aby zdjęcia przedstawiały rzeczywisty obraz nieruchomości, a nie wykreowaną przestrzeń. Co nam po stylizowanych zdjęciach z zastosowaniem wypożyczonych mebli, skoro potencjalny klient na miejscu i tak zetknie się z rzeczywistym obrazem mieszkania. Warto czasami wesprzeć się doświadczoną osobą zajmującą się profesjonalnie najmem, często przy współpracy na wyłączność zdjęcia i usługa Home Stagingu wliczone są w koszty prowizji za wynajem. Daje to już duży bonus na start współpracy i pewność, że nikt nie przejąskrawi nieruchomości i niepotrzebnie narazi na stratę czasu właściciela i potencjalnych najemców.



## ***Home staging – znajdź w mieszkaniu to, co najlepsze***

Małe rzeczy są piękne. Ta reguła sprawdza się również w przygotowaniu nieruchomości do najmu. Brak drobnych elementów wyróżniających dane pomieszczenie powoduje, że na zdjęciu wydaje się ono pozbawione czegoś, co kształtuje przytulne miejsce do mieszkania i przyciąga zainteresowanie na dłużej. **Zastosowanie prostych rozwiązań w zakresie wykorzystania materiałów, poduszek, drobnych elementów dekoracyjnych może istotnie podnieść wartość wynajmu.** Z naszego doświadczenia wynika, że przemyślany Home Staging może istotnie podnieść wartość nieruchomości.

Jeżeli współpracuje się z agencją wyspecjalizowaną w najmach, jak choćby nasza firma, często poza samym zakupem można liczyć na doradztwo i darmowy projekt. A każdy miesiąc wyższego czynszu to istotne zwiększenie rentowności całej inwestycji. Tyczy się to również późniejszych prac w zakresie przygotowania lokalu do ponownego najmu, gdzie odpowiednio dobrana kolorystyka mebli pozwala na dłuższe użytkowanie bez konieczności odświeżenia.

Jeśli przygotowujesz mieszkanie do sesji zdjęciowej, pamiętaj o jeszcze jednym ważnym elemencie. **Staraj się unikać w sesjach elementów wypożyczonych, które nie są na stałe wpisane w przestrzeń Twojego mieszkania.** Klienci nie potrzebują iluzji, zależy im na pokazaniu atutów mieszkania bez zbędnych upiększeń.



## *Daj szansę doposażyć mieszkanie „po swojemu”*

Powiedzmy sobie szczerze: brak mebli w lokalu oznacza najczęściej długie poszukiwanie najemcy. Z naszych doświadczeń wynika, że dobrze umeblowane mieszkania wynajmują się znacznie szybciej niż puste przestrzenie. Meble i wyposażenie lokalu stanowi bardzo ważny punkt dla potencjalnego najemcy. Ich zbyt mała ilość powoduje, że mieszkanie jest mało przytulne i całkowicie нефункционалне. Zaś przesyt w ilości przygotowanych elementów powoduje, że przestrzenie wydają się mniejsze a najemcy nie mogą wstawić swoich mebli, bez których nie wyobrażają sobie przeprowadzki.

**Optymalnym rozwiązaniem jest pozostawienie części powierzchni dla dodatkowych mebli, które potencjalnie chciałby wstawić najemca.** Warto pamiętać, że każdy najemca musi mieć miejsce na swoje sukienki i koszule w szafie, szuflady oraz miejsce dla swoich ulubionych rzeczy. Doskonale rozumieją to zespoły zajmujące się przygotowaniem nieruchomości do wynajmu. Mają gotowe wzorce umeblowania, które sprawdziły się już dziesiątki razy. To powoduje, że w planowaniu umeblowania warto jest podpatrywać rozwiązania z dużych sklepów meblowych i wesprzeć się wiedzą ekspertów z branży.



## ***Właściwa prezentacja nieruchomości***

Nie każdy jest perfekcyjnym sprzedawcą. Tak jak nie każdy zna się na potrzebach najemcy. **Dlatego przed pierwszą prezentacją warto jest przeprowadzić prezentację próbną, np. dla znajomego.** Konieczne jest rzeczowe odpowiadanie na pytania i nie ukrywanie wad lokalu. To może się zemścić chwilę później, gdy najemca będzie zgłaszał uwagi już w trakcie trwania umowy najmu.

Przy prezentacji lokalu warto przekazać informacje na temat opłat obciążających lokal, aby najemca wiedział wszystko od samego początku. To naprawdę uwiarygadnia właściciela. Należy pamiętać, że najemca jest związany z właścicielem na miesiące lub lata. Warto zatem już od początku stworzyć miłą atmosferę i zbudować partnerskie relacje. W konsekwencji spodziewać się można, że pierwsze dobre wrażenie pomoże we współpracy, która zaowocuje na lata. **W naszej firmie rozmawiamy często z najemcami lokali. W ich opinii najważniejszym kryterium wyboru danego lokalu był jego standard, ale zaraz po nim kluczową rolę odgrywają kwestie współpracy z właścicielem.**

Pamiętajmy, że właściciel może być reprezentowany przez agenta. To on umiejętnie przekaze wiedzę na temat lokalu, często wytłumaczy niuanse związane z najmem w różnych językach. Obecnie już 30% najmów w Home Management by Metrohouse jest realizowanych z osobami z zagranicy. Warto otworzyć się na ten potencjał. Szczególnie, jeżeli warunki współpracy z agencją nie wymuszają na najemcy dodatkowych opłat za wsparcie przy najmie.



**Home  
Management  
by metrohouse**

**Chcesz, abyśmy skutecznie wynajęli  
Twoje mieszkanie?**

**kontakt@hmgmt.pl**

**tel. +48 22 626 26 26**

**Zapraszamy na [www.hmgmt.pl](http://www.hmgmt.pl)**

