PRANEŠIMAS ŽINIASKLAIDAI  
2025 m. birželio 20 d.

**Planuojantiems parduoti nekilnojamąjį turtą: 4 ekspertės patarimai**

**Nors nekilnojamojo turto pardavimas daugeliui atrodo techninis procesas, sėkmę dažnai lemia ne tik kvadratiniai metrai ar vieta, bet ir tai, kaip žmogus jaučiasi įžengęs į vidų. Tinkamas pasiruošimas, empatija ir gebėjimas pažvelgti į savo būstą pirkėjo akimis gali padėti priartėti prie sandorio greičiau, nei tikėtasi. Daugiau apie tai, kaip parduoti būstą, pasakoja „Luminor“ banko finansavimo srities vadovė Laura Žukovė.**

**Kainą nustatykite pagal rinką, ne sentimentus**

Pirmiausia, remdamiesi dabartinėmis rinkos tendencijomis apibrėžkite savo būsto kainą. Nors normalu turėti savo būsto vertės įsivaizdavimą, kaina turėtų būti grindžiama tuo, kas šiuo metu siūloma rinkoje. Stebėkite nekilnojamojo turto portalų pasiūlymus – ne tik savo gatvėje ar rajone, bet ir panašių būstų pasiūlymus visame mieste: koks tai būstas, kokios statybos, kiek kvadratų, kokia būklė.

„Planuojant parduoti būstą, svarbu įvertinti ne tik tai, už kiek panašūs butai buvo parduoti praeityje, bet ir tai, kokie pasiūlymai šiuo metu yra rinkoje. Svarbu rasti balansą tarp tinkamos kainos ir realaus pirkėjų lūkesčio. Būtent tai lemia, ar jūsų pasiūlymas pirkėjui atrodys konkurencingas“, – sako L. Žukovė.

**Naudokite naujausias nuotraukas**

Didžioji dalis pirkėjų būstą pirmiausia pamato ekrane, todėl naudokite naujas, kokybiškas, realybę atitinkančias nuotraukas. Pirma nuotrauka svarbiausia, ji turėtų būti aiški, atspindėti tikrovę ir pritraukti pirkėją – ji nulems, ar žmogus apskritai atvers skelbimą.

„Šiuo metu pirkėjai dažniausiai būstus pirmiausia išsirenka internete, tad net menkiausios detalės – apšvietimas, netinkamas kampas, netvarka – gali turėti įtakos jų sprendimui net neatvykti apžiūrai. Vis dėlto, nufotografavus nuotraukų nereikėtų perdėtai redaguoti, nes tai žmonėms gali sukelti nepasitikėjimą“, – atkreipia dėmesį ekspertė.

**Sudarykite gerą pirmąjį įspūdį**

Trečia, įsigyjant būstą emocija dažnai nulemia daugiau nei loginis skaičiavimas. Tvarkingas, šviesus, stilingai įrengtas būstas bus patrauklesnis tiek gyvai, tiek nuotraukose.

„Prieš priimdami pirkėją pasirūpinkite būsto estetika: minimaliai susitvarkykite, pašalinkite asmeninius daiktus, pasirūpinkite smulkiais baldų defektais. Be to, net paprastas malonus kvapas ar šviesa gali sukurti visai kitą įspūdį. Jei būstas atrodo jaukus ir tvarkingas, jį įsiminti ir įvertinti teigiamai yra daug lengviau“, – teigia L. Žukovė.

**Kalbėkite ne apie būstą, o su pačiu žmogumi**

Galiausiai, pirkėjas ne visada ieško vien tik buto ar namo – jis ieško vietos gyventi, auginti vaikus, kurti kasdienybę. Todėl kalbėdamiesi su juo, stenkitės ne tik parduoti, bet ir domėkitės jo poreikiais bei kriterijais.

„Galbūt pirkėjui svarbu daugiau sužinoti apie kiemą, o galbūt jį domina liftas ar triukšmo lygis vakarais. Kuo geriau suprasite pirkėjo poreikius, tuo lengviau sukursite pasitikėjimą, kuris ir lems sėkmingą sandorį. Tikslas turėtų būti sukurti ne spaudimą, o ryšį bei pojūtį, kad būstas laukia naujo šeimininko“, – priduria L. Žukovė.

**Apie „Luminor“:**

„Luminor“ yra pirmaujantis nepriklausomas bankas Baltijos šalyse ir trečias pagal dydį finansinių paslaugų tiekėjas regione. Mes aptarnaujame asmenų, šeimų ir verslo finansinius poreikius. „Luminor“ siekia gerinti savo klientų ir namų rinkų finansinę sveikatą bei skatinti jų augimą. Daugiau informacijos rasite [čia](https://luminor.ee/investors#financial-calendar).

**Daugiau informacijos:**

Šarūnas Kubilius

„Luminor“ komunikacijos projektų vadovas

Tel.: +370 623 48086

El. p.: [sarunas.kubilius@luminorgroup.com](mailto:sarunas.kubilius@luminorgroup.com)