

Patent na szybką sprzedaż

Wioletta Dmowska problem ze znalezieniem nabywcy na własne mieszkanie przekuła w pomysł na siebie i stosunkowo nowy w Polsce biznes. Pomogło jej wieloletnie doświadczenie w pracy z klientami i wsparcie pełnych inwencji kobiet.

⇒ Karolina Prewęcka

Założycielka i właścicielka firmy Home Staging Team jest profesjonalną home stagerką. Oznacza to, że potrafi fachowo przygotować nieruchomość tak, by szybko znalazła nabywcę lub najemcę, a przy tym osiągnęła cenę wyższą od średniej w danej lokalizacji. Jej firma wystartowała blisko dwa lata temu, najpierw w Warszawie i jej rodzinnym Olsztynie, a następnie w Katowicach. Po roku miała już kilkuosobowy zespół (tak się złożyło, że są w nim same kobiety), który tworzą artystyczne dusze: projektantki wnętrz i ogrodów, twórczyne charakterystycznych dodatków, znanawczynie renowacji mebli. To dzięki nim mieszkanie, biuro czy restauracja, a nieraz także ich otoczenie, zyskują tak potrzebny sznyt. Wioletta odpowiada za sprzedaż usług firmy, jej kontakty z klientami i za realizację zleceń, koordynując m.in. podejmowane działania.

Hamak u sufitu

Na udaną sprzedaż czy wynajem mieszkania są sprawdzone sposoby. Od kilkudziesięciu już lat testują je specjaliści home stagingu na Zachodzie, a ich wiedza od niedawna znajduje zastosowanie i u nas. W dużych miastach Polski pojawiają się firmy home stagingowe, jednak czasem bez odpowiedniego przygotowania

Na sprzedaż czy wynajem mieszkania są sposoby. Od lat testują je specjaliści home stagingu na Zachodzie, a teraz także w Polsce.

– przez co ich szanse na rynku nie są wielkie, choć ten się rozkręca i przybywa klientów.

Kilka złotych rad od Wioletty? Mieszkanie musi być zadbane, czyste, wolne od zbędnych sprzętów, ale przede wszystkim – powinno czymś się wyróżniać na tle bardzo bogatej rynkowej oferty. – Najważniejsze jest przyciągnięcie uwagi – mówi właścicielka Home Staging Team

i dodaje: – Sprzedaż nieruchomości przeniosła się do internetu, dlatego tak istotne są dobre zdjęcia, a na nich wyeksponowanie we wnętrzu czegoś wyjątkowego.

Niedawno przygotowywała dla klienta mieszkanie z kategorii „wyzwanie”: miało aż sześć pokoi, wszystkie niewielkie, za to w dobrej lokalizacji – w warszawskim korporacyjnym zagłębieniu na Mokotowie. Wyobraziła sobie, kto może być zainteresowany takim lokum. Uznała, że młodzi ludzie, jeszcze bez rodzin, których łączy charakter wykonywanej pracy i sposób spędzania wolnego czasu. Wstawiła więc w pokojach lekkie, składane meble, by uzyskać jak najwięcej przestrzeni, i dodała coś wyjątkowego: hamaki! Kuszące od pierwszego spojrzenia. Piękne, kolorowe, składające obietnicę relaksu, a do tego łatwe do schowania. To mieszkanie udało się wynająć w kilka dni od zamieszczenia ogłoszenia w internecie.

Wioletta ma dobrą rękę do sprzedaży i zmysł estetyczny, którego niestety nie każdy może się nauczyć. – Zadaniem home stagera jest umieć stworzyć wnętrza funkcjonalne i miłe dla oka, ale także umieć wczuć się w klienta, w jego codzienne potrzeby i gust – mówi.

W bliskiej przyszłości planuje wejść do kolejnych miast, czemu sprzyja duża podaż na rynku nieruchomości. Jednak dalszy rozwój jej przedsięwzięcia będzie też zależeł od tego, czy uda się pozyskać więcej współpracowników potrafiących „czytać” zarówno same wnętrza, jak i wnętrza ich przyszłych użytkowników.

Część zleceń (jak dotąd kilkadziesiąt) wykonanych przez warszawską firmę dotyczyło kompleksowego „liftingu” danego obiektu, angażując cały zespół, natomiast o wiele więcej realizowały po prostu wybrane specjalistki. Ceny usług Home Staging Team zależą od czasu poświęcanego na realizację danego zlecenia i stopnia wprowadzanych zmian czy modyfikacji. Koszt konsultacji zaczyna się od 250 zł (lub od 150 zł, jeśli online), przygotowanie do sesji zdjęciowej – od 500 zł, a całościowa metamorfoza – od 1,5 tys. zł.

Najpierw poznała tajniki

Droga Wioletty do home stagingu zaczęła się od przedłużającej się sprzedaży jej własnego mieszkania. Agenci nieruchomości mieli dla niej tylko jedną wskazówkę: obniżyć cenę. Wieloletnia współpraca z klientami w sprzedaży usług nauczyła ją jednak, że cena nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na zainteresowanie ofertą. – Ta historia zbiegła się z pragnieniem zmiany w moim życiu zawodowym. Chciałam opuścić korporację i zająć się czymś pożytecznym dla mnie w tamtym momencie – wspomina.

Zatrudniła się w agencji nieruchomości, a potem wzięła udział w wielu szkoleniach i zdobyła dyplom home stagera. Dzięki tym doświadczeniom utwierdziła się w przekonaniu, że ludzie nie kupują metrów kwadratowych, tylko wizję swojego nowego życia.

Po pewnym czasie, uzbrojona w świeżo zdobytą wiedzę i pełną wiary w sukces, przeobraziła odpowiednio swoje mieszkanie, zmieniła ogłoszenie i od razu po jego publikacji miała trzech potencjalnych klientów, którzy zaczęli podbijać cenę. – W ciągu dwóch tygodni domknę-

łam sprawę – mówi i widać, że jeszcze dziś ma z tego powodu satysfakcję. Właśnie wtedy, gdy poczuła efekty niedawnej nauki i odkryła swoje predyspozycje, stwierdziła, że chciałaby pomagać w ten sposób także innym.

Trochę się jednak obawiała, jak sobie poradzi w takim biznesie, w coraz bardziej konkurencyjnym środowisku home stagerów. Te lęki pomogła jej rozwiązać koleżanka, która zachęciła ją do udziału w programie Biznes w Kobietych Rękach, w ramach Sieci Przedsiębiorczych Kobiet. Mimo że Wiolettą wciąż targały wątpliwości, choćby ta, że nie dostanie się do programu, bo przecież „nie ma nic ciekawego do zaproponowania” – poszła za ciosem. Założyła firmę i z sukcesem ukończyła program, podczas którego poznała wiele fantastycznych, pomocnych kobiet, zmotywowanych do tego, co robią, a przez to bardzo inspirujących.

A najważniejsze, że pozostała w zgodzie ze sobą. – Odkryłam, że praca teraz w ogóle mnie nie męczy. Uwielbiam ją, choć czasem wymaga dużego wysiłku fizycznego, na przykład przy wnoszeniu akcesoriów na wyższe piętro. W home stagingu nie czuję jednak odpływu sił. Przeciwnie. Emocje towarzyszące tej pracy są dobre, wzbogacające – opowiada. Najbardziej napędza ją to, że każdy projekt jest inny, co wymaga kreatywności i pomysłowości.

Aby odmienić jakąś nieruchomość „pod sprzedaż” czy „pod wynajem”, Wioletta potrzebuje zwykle niewyżej dwóch tygodni, choć czasem wystarczy kilka dni. Decydujący jest wyjściowy stan ścian, podłóg, łazienki czy kuchni. Przed rozpoczęciem metamorfozy część prac można zaplanować, tworząc koncepcję, dobierając online meble i akcesoria. Często jednak w sklepie okazuje się, że nie są one dostępne i wówczas potrzebna jest twórcza modyfikacja, a czasami zmiana całego projektu.



WIOLETTA DMOWSKA

- 1 Założycielka i właścicielka warszawskiej firmy Home Staging Team zajmującej się „liftingiem” nieruchomości w celu ich łatwiejszej sprzedaży lub wynajmu.
- 2 Dyplomowana home stagerka.
- 3 Wcześniej przez kilkanaście lat pracowała w sprzedaży, m.in. jako doradca ds. nieruchomości w Reals Nieruchomości, kierownik sprzedaży w Signal Iduna Polska [ubezpieczenia zdrowotne], szefowa działu sprzedaży w Accor Polska [sieć hoteli].
- 4 Absolwentka Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie i Uniwersytetu Gdańskiego [specjalność – marketing i zarządzanie].
- 5 Ukończyła program Biznes w Kobietych Rękach organizowany przez Sieć Przedsiębiorczych Kobiet.
- 6 Pochodzi z Olsztyna, mieszka w Warszawie.
- 7 Pasjonatka fotografii wnętrz i nowoczesnej sprzedaży nieruchomości.

Przyszłość swojej specjalizacji w Polsce Wioletta widzi bardzo optymistycznie i przypomina, że na Zachodzie niemal cały rynek nieruchomości korzysta z porad home stagerów. – Ludzie mają coraz mniej czasu. Chcą również, aby ich domem czy mieszkaniem, z którym często łączy ich wiele wspomnień, zajął się ktoś z zewnątrz, nieobciążony sentymentami, ale szczerze oddany swemu zadaniu – mówi. Szacuje poza tym, że przytłaczająca większość szukających nowego lokum nie potrafi dostrzec potencjału pokazywanych im pomieszczeń, jeśli są niezaaranżowane lub zagracone. To kolejny powód, dla którego home stagerzy są potrzebni.

A jaka jest jej ulubiona prywatna przestrzeń? Ze strefą dzienną wyraźnie oddzieloną od nocnej i taka, która ma serce, czyli kuchnię połączoną z jadalnią. Oboje z mężem uwielbiają bowiem gotować i spotykać się ze znajomymi. Wtedy codzienność we własnym mieszkaniu staje się lżejsza, barwniejsza. Chce się w nim być i do niego wracać.