

Profesjonalne porady

Remont domu z myślą o jego sprzedaży - czyli co się opłaca ulepszyć?

tekst: Margo Obrzut

Z punktu widzenia agenta nieruchomości remonty w domu można podzielić na dwie kategorie: te, które mają charakter czysto estetyczny, jak np: zainstalowanie granitowych czy marmurowych blatów w kuchni lub drewnianego parkietu, oraz te, które mają charakter bardziej praktyczny, jak założenie energooszczędnego pieca do ogrzewania czy naprawa ciekącego dachu. Zarówno w jednym, jak i w drugim przypadku nie możemy być pewni 100% zwrotu zainwestowanych funduszy w momencie sprzedaży domu. Włożenie w remont \$20,000 wcale nie musi oznaczać, że jego wartość wzrośnie o \$20,000. Jednakże niejednokrotnie remont jest wręcz konieczny, aby dom w ogóle się sprzedał.

Na pewno nie ulega wątpliwości, że domy po remoncie sprzedają się szybciej i za wyższą cenę, ale należy być bardzo ostrożnym i dobrze przemyśleć projekt remontu, porównując jego koszt do ewentualnego zwrotu zainwestowanych pieniędzy. W warunkach obecnego rynku, kiedy każdy, czy to kupujący czy sprzedający, mocniej niż kiedykolwiek trzyma się za kieszeń, problem ten jest tym bardziej ważny. Niektóre projekty zwracają się w większym stopniu niż inne, a przynajmniej przyciągają uwagę większej liczby potencjalnych kupców. Przeprowadzanie ekstrawaganckich pomysłów, które bardziej przypominają realizowanie własnych marzeń aniżeli przedsięwzięcie biznesowe, jest bardziej ryzykowne niż tradycyjne udoskonalenia. Zainstalowanie basenu przy domu czy zbudowanie dwupoziomowego tarasu z gazebo niekoniecznie zwiększy atrakcyjność domu w oczach większości. Ale już np. dodanie sypialni czy łazienki niewątpliwie zwiększy krąg kupujących. Oczywiście nie jest to generalna zasada. Każdy rynek jest specyficzny. Dlatego zanim zaczniesz burzyć ściany i wydawać majątek w Home Depot przyjrzyj się dobrze nieruchomościom w swoim sąsiedztwie. Zwróć szczególną uwagę na to co i za ile się sprzedaje. W dzisiejszych czasach nie opłaca się mieć "pałacu" w otoczeniu przeciętnych domów. Dom posiadający dużą ilość wartościowych dodatków nie może być dużo droższy od domu sąsiada, który nie posiada żadnych udoskonalień. Nawet jeśli znajdzie się kupiec, który absolutnie

zakocha się w naszych mahoniowych boazeriach i zyrandolach z najwyższej półki, bank nie udzieli mu pożyczki na kwotę znacznie przekraczającą ceny innych domów w okolicy. Umiar, jak to zwykle w życiu, jest i tutaj rozwiązaniem rozsądniejszym. Zatem w co najrozsądniej włożyć pieniądze?

KUCHNIA

Zakładając, że dom jest w stanie do zamieszkania i nie ma problemów typu popękane fundamenty, ciekący dach czy 30-letni piec do ogrzewania, remont kuchni jest wymieniany na pierwszym miejscu na liście projektów, które kupujący najbardziej doceni. Dla większości kupców kuchnia jest sercem domu. Nie zawsze konieczny jest totalny remont. Granitowe blaty, czy tak ostatnio popularny sprzęt AGD ze stali nierdzewnej (tzw: stainless steel appliances) robią wrażenie bogatego wykończenia. Kilka drobnych dodatków w dobrym guście (np. uchwyty do szafek czy lampy) mogą dodać pomieszczeniu ekskluzywnego wyglądu.

PODŁOGI

Zdrowy rozsądek powinien nam podpowiedzieć czy konieczna jest wymiana wykładzin dywanowych. Drewniane podłogi są zawsze mile widziane i doceniane. Nie ma konieczności, aby były zainstalowane w całym domu. Kuchnia, przedpokój i salon w zupełności wystarczą. Większość kupujących woli wykładzinę dywanową w sypialniach. Natomiast pójście na skróty i z rozpędu wyłożenie wykładzin dywanowych w łazienkach jest błędem. Jeśli nie chcemy inwestować w kafelki, lepszej jakości linoleum jest zdecydowanie lepszym rozwiązaniem, niż wykładzina dywanowa w takich pomieszczeniach jak łazienka.

DODATKOWA POWIERZCHNIA UŻYTKOWA

Jest potwierdzoną zasadą, że projekty, które zwiększają powierzchnię użytkową domu zapewniają lepszy zwrot wartości niż takie, które tylko poprawiają jego wygląd. Dodatkowa sypialnia czy łazienka ma wymierną wartość, gdyż bezpośrednio przekłada się na większą liczbę zainteresowanych. Również wykreowanie większej ilości szaf i schowków (tzw. storage space), jeśli nie wiąże się z nadmiernym uszczupleniem powierzchni pokoi, jest bardzo pożądane wśród kupujących.

WOKÓŁ DOMU

Prezencja domu na zewnątrz ma ogromny wpływ na jego sprzedawalność. Ogrody w typie wersalskim nie są konieczne, ale zielona trawa i trochę kwitnących roślin wysłał sygnał, że mieszkańcy dbają prawdopodobnie również o dom w środku. Nie jest wcale rzadkością, że potencjalny kupiec pomimo umówionego pokazu nie wchodzi nawet do środka jeśli dom z zewnątrz kiepsko się prezentuje.

NO I TEN BASEN

Jak powszechnie wiadomo, basen przy domu nie ma wymiernej wartości przy sprzedaży. Głównym powodem jest to, że obecność basenu odstraszy większą ilość kupujących, niż jest w stanie ich przyciągnąć. Wysokie koszty jego utrzymania to główna tego przyczyna, również narażenie się na ewentualną odpowiedzialność prawną

w razie nieszczęścia nie pozostaje bez znaczenia.

Przytaczając publikację ze strony internetowej SmartMoney.com, zwrot niektórych inwestycji remontowych domu przy jego sprzedaży kształtuje się następująco:

- Wymiana dachu - 67%
- Wymiana sidingu - 83%
- Remont łazienki - 78%
- Drobne ulepszenia w kuchni - 83%
- Zainstalowanie okien energooszczędnych - 50%
- "Minor Landscaping" - 100%

Jeśli jesteś zainteresowany informacjami z rynku nieruchomości w Kolorado, lub potrzebujesz pomocy lub porady profesjonalisty w zakresie nieruchomości proszę o kontakt : Małgorzata (303-241-5802), margoobrzut@kw.com

Ubezpieczenia na życie: zbyt cenne aby ignorować.

tekst: Kasia Kołodziejka

Konieczność wykupienia ubezpieczenia na życie może być trudnym tematem do dyskusji. Ale jeśli jesteśmy od kogoś zależni finansowo (od głównego żywiciela rodziny), to tematem tym trzeba się zająć. Według badań zleconych przez COUNTRY Financial, jeden z czterech na dziesięciu mieszkańców Ameryki twierdzi, że ich rodziny nie będą w stanie żyć komfortowo, jeżeli główny żywiciel rodziny umrze.*1

Komu potrzebne jest ubezpieczenie na życie?

Każdy potrzebuje ubezpieczenie na życie, zwłaszcza jeśli członkowie rodziny zależą od głównego żywiciela finansowo. Z kolei jeśli jesteś osobą samotną i wsparcie finansowe dla starzejących się rodziców lub rodzeństwa nie jest Ci obojętne, lub jeśli masz znaczne zadłużenie i nie chciałbyś przekazać swojej rodzinie długów, należy rozważyć temat ubezpieczenia na życie. Nawet jeśli masz już ubezpieczenie, może okazać się konieczne zaktualizowanie polisy, zwłaszcza w przypadku życiowych zmian, takich jak: ślub, narodziny dzieci, kupno domu, zmiana miejsca pracy, planowanie emerytury.

Rodzaje ubezpieczeń na życie

Istnieją dwa podstawowe rodzaje ubezpieczeń na życie: ubezpieczenie terminowe oraz ubezpieczenie stałe. Okres ubezpieczenia zapewnia ochronę przez określony czas ("termin") i ma na celu wypełnienie tymczasowych potrzeb, takich jak: kredyty hipoteczne lub wysyłanie dziecka na studia. Zazwyczaj okres ubezpieczenia oferuje największe kwoty ubezpieczenia za

najniższą stawkę początkową i jest dobrym rozwiązaniem dla młodych rodzin z napiętym budżetem.

Stale ubezpieczenie oferuje ochronę finansową i pozwala gromadzić gotówkę. Ten rodzaj ubezpieczenia jest przeznaczony do realizacji w długiej perspektywie czasowej i pozwala zastąpić dochody. Według badania z 2006 roku przez Amerykańską Radę Ubezpieczeń na życie, 59 procent polis ubezpieczeniowych na życie zostało zakupionych przez klientów w formie ubezpieczenia stałego.

Istnieje wiele powodów dla których ludzie nie wykupują ubezpieczenia na życie. Najczęstszym jest brak wiedzy w tym temacie. Myślimy, że: "to jest za drogie." Jednakże brak ubezpieczenia na życie może być bardzo dotkliwie finansowo dla Twojej rodziny, gdy Ciebie zabraknie. Ubezpieczenie terminowe jest "na każdą kieszeń".

Nie należy zwlekać z decyzją o zakupie ubezpieczenia gdyż sytuacje życiowe są nieprzewidywalne. Kwalifikacje agenta pomogą Ci w decyzji o zakupie właściwego ubezpieczenia. Decyzję należy podjąć już dziś. Najczęściej ludzie potrzebują pomocy w podjęciu decyzji, co do zakupu ubezpieczenia na życie, pod kątem swoich indywidualnych potrzeb. Twoja rodzina zasługuje na bezpieczeństwo finansowe i spokój umysłu, jakie zapewni ubezpieczenie na życie. Nie pozostawiaj ich przyszłości finansowej przypadkowi.

Jeśli chcesz uzyskać więcej informacji proszę o kontakt (303) 932-7722.

1 COUNTRY Financial Security Index, October 2009. Policies issued by COUNTRY Life Insurance Company® and COUNTRY Investors Life Assurance Company®, Bloomington, IL.



KELLER WILLIAMS
PREFERRED REALTY

*Pomogę Ci kupić lub sprzedać nieruchomość.
Serwis za darmo dla kupujących jak również sprzedających jako "short sale".*

Margo Obrzut, Broker Associate
www.margoobrzut.yourkwagent.com | email:margoobrzut@kw.com
11859 Pecos St.#200, Westminster, CO 80234
office: 303-452-3300, cell: 303-241-5802



Kasia M. Kołodziejka
10 lat doświadczenia
www.countryfinancial.com/kasia.kolodziejka

Ubezpieczenia:

- Auto | Dom | Utracone dochody z powodu niezdolności do pracy | Życie
- Opieka długoterminowa
- Produkty Finansowe

10268 W. Centennial Rd, Suite 202
Littleton, CO 80127

Biuro: 303.932.7722
Fax: 303.932.7820

0909-160 Polisa ubezpieczeniowa wystawiana jest wyłącznie w języku angielskim