

# Miten saada paras hintaa asunnosta?

**Oletko joskus arvostellut kirjan tai  
elokuvan kannen perusteella ja  
laittanut sen sivuun?**

”Et saa toista mahdollisuutta  
tehdä ensivaikutelmaa.”

A stylized logo consisting of the letters 'V' and 'E' intertwined. The 'V' is on the left and the 'E' is on the right, with their vertical stems overlapping. The letters are rendered in a serif font with a gradient from light to dark grey.

**VILLE EROLA**

---

KIINTEISTÖNVÄLITYS

**Tutkimusten mukaan keskivertohintaisen (300k) asunnon arvoa voidaan nostaa 1-5% tekemällä tiettyjä toimenpiteitä ja stailaamalla se ennen myyntiin laittamista.**

**Jokainen asunnon myyjä haluaa, että asunto parhaassa terässä, kun ensimmäiset – ne kaikkein kiinnostuneimmat – ostajaehdokkaat saapuvat paikalle. Parasta on panostaa sellaisiin toimiin, jotka ovat edullisia, mutta tekevät asunnollesi upean muodonmuutoksen. Tässä vinkit:**

1. Pue asunnollesi ns. uusi "iltapuku" päälle: maalaa seinät sekä listat. Suosi helppoja ja pehmeitä sävyjä, mutta voit hyvin käyttää muutakin kuin valkoista tai beigeä. Muista kuitenkin, että et ole enää tekemässä pientä pintaremonttia itsellesi, joten tee valinnat sen mukaan.

2. Jokainen euro lasketaan, joten keskity olennaiseen. Tahdot todennäköisesti säästää rahaa esimerkiksi uuden kotisi remontointiin, joten käytä rahasi vain niihin ehostuksiin, jotka tuovat sinulle rahan takaisin.

3. Paranna maisemaa! Jos sinulla on oma piha, poista kuukahtaneen näköiset pensaat ja vaihda ne uusiin, tuo kukkia ja kukkaruukkuja. Näin herätät pihasi henkiin. Kun kesä on kauneimmillaan, ota laadukkaalla kameralla muutama edustava kuva pihastasi. Näin pystyt keskellä talveakin antamaan ostajille tarkan mielikuvan, miltä pihasi kesällä näyttää. Kukat ja kasvit luovat tunnelmaa myös kerrostaloasuntoon.

4. Mieti, mitä potentiaaliset ostajat näkevät ihan ensimmäisenä? Omakotitalossa ensivaikutelma alkaa vieraiden astuessa pihaasi. Jos postilaatikkosi on väsähtäneen näköinen, vaihda se uuteen. Seuraavaksi katse kiinnittyy ulko-oveen.

Mikäli maali on rapissut tai ovi on kulahtaneen näköinen, maalaa se tai osta kokonaan uusi. Jos asuntosi eteinen on kapea eikä siihen mahdu huonekaluja, panosta erinomaiseen valaistukseen, ovimattoon ja esimerkiksi tauluun. Näillä pienillä, mutta merkittävillä asioilla voit vaikuttaa siihen, ettei potentiaalisen ostajan pysty näkemään asunnon potentiaalin.

5. Päivitä vanhat ja himmeät valaisimet moderneihin sekä uusi kylpyhuoneen kalusteet. Hyvä valaistus tuo asuntoon kaivattua raikkautta. Jos haluat korostaa jotain tiettyä kohtaa asunnostasi, voit hankkia sitä varten pienen kohdevalaisimen. Kylpyhuoneeseen saat piristystä vaihtamalla hanan, suihkun, suihkuseinän ja -verhon sekä laittamalla lattialle jalkapohjia hyväilevän pehmoisen maton.

6. Tee fiksuja tilaratkaisuja. Näen aika-ajoin asunnoissa hieman erikoisia pohjaratkaisuja ja nurkkauksia, joissa tilan potentiaalia ei ole hyödynnetty parhaalla mahdollisella tavalla. Älä anna ostajan muodostaa mielikuvaa "ylimääräisistä neliöistä", joista hän ei tahdo maksaa. Sen sijaan järjestä huonekalut tavalla, jossa tilaratkaisut ovat fiksuja.

Tee alkovista tai nurkkauksesta esimerkiksi työpiste asettamalla siihen pöytä tai hahmottele tilaan lipasto ja päälle kukka koristeeksi. Mieti myös, voisitko parantaa asunnon tilan tuntua vaihtamalla huonekalujen järjestystä. Onko esimerkiksi keittiöpöytä sopivan kokoinen suhteessa tilaan? Et luonnollisesti halua potentiaalisen ostajan saavan ahdasta vaikutelmaa.

7. Keskity parantamaan "heikot lenkit". Kylpyhuone on herkkä paikka, koska siellä peseydytään ja se kuvastaa puhtautta. Sama mielikuva on keittiössä, jossa tehdään ruokaa. Vältä ääksesi epäpuhtaan mielikuvan antamisen, katso kriittisesti löytyykö kylpyhuoneesta "heikointa lenkkiä", jonka voisi edullisesta vaihtaa. Kiinnitä huomiota myös keittiöön. Voisiko esimerkiksi keittiöstä uusia vain tasot ja kahvat, mutta jättää kaapit?

8. Mieti tarkkaan pidätkö verhot esittelyssä. Asunnon valoisuus merkkää ihmisille paljon. Onkin syytä miettiä pimentävätkö verhot turhaan asuntoa. Ellei kyseessä ole stailattuun asuntoon soveltuvat design-verhot, niin verhojen kannattaa antaa loistaa poissaolollaan. Verhoja voi tarjota sitten kaupan päällisiksi, kun nimet on paperissa. :)

9. Palauta huoneet niiden alkuperäiseen käyttöön. Mikäli käytät ruokailutilaa työpisteenä, kannattaa siihen asettaa ruokapöytä takaisin. Näin potentiaalinen ostaja saa parhaan käsityksen kunkin tilan käyttötarkoituksesta. Sinulla on aina mahdollisuus näyttää kiinnostuneille kuvia myös muista ratkaisuvaihtoehdoista.

10. Poista liika persoonallisuus. Haluat antaa uudelle perheelle mahdollisimman neutraalin ympäristön, jotta heidän on mahdollisimman helppo kuvitella asuvansa uudessa kodissa. Siksi suosittelen poistamaan kaikki perhekuvat sekä lasten piirustukset pöydiltä ja jääkaapinovesta. Myös liian persoonallisilla matoilla ja sisustusvalinnoilla voi helposti tehdä luotaan työntävän vaikutuksen.

Itsestään selvyutenä muistutan lopuksi siivoamaan asunnon läpikotaisin. Vie kaikki turha "sälä" varastoon. Kaapit sekä vaatehuone on hyvä jättää vain puoliksi täyteen, jotta asuntosi kaikki säilytystila on hahmotettavissa. On tärkeää myös pestä ikkunat ja siivota paikat kiiltämään, kun esittelyt alkavat. Raikkaan tuoksuinen koti on puolellasi.

**Annan sinulle mielelläni lisävinkkejä ja ammattitaitoista apua asuntosi myyntiin! Olen aina ja 100% sydämellä asiakkaan puolella.**

**Ota yhteyttä jo tänään!**

Ville Erola  
ville.erola@huoneistomyynti.com  
040 7272 335