

KALKULATOR KORZYŚCI KLIENTA

- KALKULATOR ODPOWIE NA PYTANIA:**
- ILE TRACIMY KAŻDEGO MIESIĄCA, GDY NIERUCHOMOŚĆ „SIĘ NIE SPRZEDAJE”
 - ILE MOŻEMY ZYSKAĆ, GDY SKORZYSTAMY Z PEŁNEJ USŁUGI HOMESTAGINGU

Wejdź na stronę i uzupełnij białe pola



KALKULATOR KORZYŚCI HOMESTAGINGU

Koszt miesięczny utrzymania nieruchomości w zł

Podaj sumę WSZYSTKICH kosztów jakie ponosisz w miesiącu: kredyt hipoteczny, prąd, gaz, woda, śmieci, ogrzewanie, czynsz administracyjny, fundusz remontowy, podatek od nieruchomości, telefon stacjonarny, internet, telewizja, parking, komórka lokatorska, inne.

Ilość miesięcy sprzedaży

Podaj ilość miesięcy, która minęła od wystawienia oferty sprzedaży.

Cena rynkowa nieruchomości

Wpisz realną cenę rynkową nieruchomości, czyli możliwą do uzyskania. Uwaga: to nie jest cena podana w ogłoszeniu, która czasem może być zawyżona.

Cena transakcyjna nieruchomości

Podaj minimalną cenę za jaką zgodzisz się sprzedać nieruchomość.

KALKULATOR KORZYŚCI DOSTĘPNY TUTAJ:
[BIT.LY/POLICZKORZYSC](https://bit.ly/policzkorzyśc)

**Wartości prezentowane w kalkulatorze są orientacyjne, oferta ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 §1 Kodeksu Cywilnego*

2022
CZARUJĄCY DOM

KALKULATOR KORZYŚCI KLIENTA

USŁUGA HOMESTAGINGU KOSZTUJE ZWYKLE MNIEJ
NIŻ PIERWSZA OBNIŻKA CENY NIERUCHOMOŚCI.

IM WCZEŚNIEJ SIĘ ZDECYDUJESZ,
TYM MNIEJ PIENIĘDZY STRACISZ.

PODSUMOWANIE

Koszt miesięczny utrzymania nieruchomości w zł	2000
Ilość miesięcy sprzedaży	3
Cena rynkowa nieruchomości	800000
Cena transakcyjna nieruchomości	780000

Tutaj zobaczysz liczby wpisane przez Ciebie w białe pola.

Tutaj zobaczysz, ile kosztuje Cię nieruchomość przez te wszystkie miesiące, kiedy się nie sprzedaje. Czyli 3 m-ce x 2 tys. zł = 6 tys. zł

SUMA KOSZTÓW, którą generuje nieruchomość w tych miesiącach 6 000

STRATA przy sprzedaży nieruchomości bez zastosowania usługi homestagingu -26 000

Tutaj zobaczysz ile tracisz pieniędzy, jeśli nieruchomość przez podaną przez Ciebie liczbę miesięcy się nie sprzedaje oraz gdy zgadzasz się ją sprzedać po niższej cenie (transakcyjnej).
Czyli 3-mce x 2 tys. zł. = 6 tys. zł
PLUS
800 tys. zł - 780 tys. zł = 20 tys. zł
RAZEM: 26 tys. zł

KALKULATOR KORZYŚCI DOSTĘPNY TUTAJ:
[BIT.LY/POLICZKORZYSC](https://bit.ly/policzkorzysc)

**Wartości prezentowane w kalkulatorze są orientacyjne, oferta ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 §1 Kodeksu Cywilnego*

2022

CZARUJĄCY DŌM

KALKULATOR KORZYŚCI KLIENTA

USŁUGA HOMESTAGINGU KOSZTUJE ZWYKLE MNIEJ
NIŻ PIERWSZA OBNIŻKA CENY NIERUCHOMOŚCI.

IM WCZEŚNIEJ SIĘ ZDECYDUJESZ,
TYM MNIEJ PIENIĘDZY STRACISZ.

Tutaj zobaczysz ile może być
warta Twoja nieruchomość po
zastosowaniu kompleksowej
usługi Homestagingu
Na potrzeby wyliczenia
przyjęto, że wartość wzrośnie
o 5% od kwoty 800 tys. zł.

**Cena za jaką
nieruchomość może zostać
sprzedana po
Homestagingu** **840 000**

**ZYSK* - jeśli Homestaging
zostanie wykonany w
ciągu 1-go miesiąca po
wystawieniu
nieruchomości na
sprzedaż** **48 400**

**Orientacyjny koszt*
Homestagingu. Ustalany
jest zawsze indywidualnie
z klientem i zależy od
zakresu niezbędnych
zmian** **9 600**

Tutaj zobaczysz przybliżony
koszt kompleksowej usługi
Homestagingu czyli: pracy
kreatywnej oraz kosztów:
zakupu lub wypożyczenia
mebli, dodatków oraz
drobnych prac.

Tutaj zobaczysz ile możesz
zarobić, gdy zastosujesz usługę
Homestagingu. **Ta kwota
uwzględnia już koszt
Homestagingu**, ale nie
uwzględnia ewentualnej prowizji
pośrednika i np. podatków.
Czyli: zamiast sprzedać w cenie
780 tys. zł możesz sprzedać w
cenie 840 tys. zł.
Różnica to 60 tys. zł
Od tej kwoty odejmujemy:
orientacyjny koszt usługi
Homestagingu i miesięczny
koszt utrzymania
nieruchomości.
W tym przypadku to:
60 tys. zł - 2 tys. zł - 9,6 tys. zł
= 48,4 tys. zł

KALKULATOR KORZYŚCI DOSTĘPNY TUTAJ:
[BIT.LY/POLICZKORZYSC](https://bit.ly/policzkorzysc)

**Wartości prezentowane w kalkulatorze są orientacyjne, oferta ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 §1 Kodeksu Cywilnego*

2022

CZARUJĄCY DOM