

Как подготовить квартиру к продаже

Полезные советы продавцу жилья

Квартира, как и любой другой товар, нуждается в предпродажной подготовке. Она включает в себя целый комплекс мероприятий: от оформления документов до непосредственной подготовки самого жилья и его «презентации» Покупателю. Необходимо помнить, что самому очень трудно видеть недостатки и достоинства своей квартиры. Если вы доверили свои интересы грамотному риелтору, то он «свежим» взглядом оценит Ваше жилье и порекомендует Вам, как подчеркнуть и показать достоинства жилья и что делать с недостатками, которые (ни в коем случае не скрывая!) желательно устранить либо слегка завуалировать, чтобы они в момент показа не располагались на переднем плане.

Грамотный риелтор – гарантия успешной продажи Вашей квартиры, поэтому сначала рекомендуется выбрать агентство недвижимости и специалиста, который будет помогать Вам в продаже, а затем, убедившись в его профессионализме, следовать его рекомендациям.

Специалисты нашей компании, на основании своего многолетнего опыта успешной продажи квартир, рекомендуют своим клиентам перед продажей обратить внимание на некоторые детали, которые влияют на восприятие квартиры и провести ряд мероприятий, не требующий материальных вложений:

- **Доверие к своему риелтору и следование его рекомендациям по предпродажной подготовке квартиры помогут Вам представить продаваемое жилое помещение с лучшей стороны**

Профессиональный риелтор знает, как правильно спланировать показ квартиры, и готовится к нему заранее. Знание и опыт специалиста – залог успеха. Дружелюбие и вежливость хозяина помогут произвести благоприятное впечатление на Покупателя. Не стоит мешать специалисту показывать Вашу квартиру. Очень важно не перебивать агента во время показа. Не навязывайте свою квартиру Покупателю, помните, что все самое хорошее о ней расскажет Ваш агент. Старайтесь давать исчерпывающие ответы, но только на те вопросы, которые заданы. Не стоит «загружать» Покупателя своими личными проблемами, спорить с Покупателем. Лучше обходить «острые углы» при обсуждении. Специалист знает, что важно для Покупателя и сможет легко справиться с любой ситуацией.

- **Подъезд, лестничная клетка и входная дверь создают первое впечатление**

В жизни никогда не представляется второй возможности произвести хорошее первое впечатление. А так как первое, что бросается в глаза Покупателю, - это подъезд, лестничная площадка и входная дверь, начать стоит именно с них. Для того чтобы произвести благоприятное впечатление, необходимо привести свою лестничную площадку в соответствующий вид – подмести или вымыть пол, почистить коврик (если он старый – лучше убрать его совсем). Не помешает заменить перегоревшие лампочки, чтобы Покупатель не блуждал в потемках. Входная дверь – это визитная карточка Вашей

квартиры, поэтому она должна быть чистая и аккуратная, с исправно работающими замками. Красиво оформленная входная дверь вызывает интерес и желание зайти в гости.

- **Чистые окна сделают квартиру просторнее**

Чистые окна сделают Вашу квартиру более просторной и привлекательной. Раздвинув гардины и занавески, Вы увидите, как Ваша квартира наполнится светом и солнцем, станет яркой и гостеприимной. В случае показа квартиры в темное время суток – подведите Покупателя к окну и, выключив свет, продемонстрируйте вид из окна (если окна предварительно вымыты).

- **Кухня должна блестеть!**

Вымытые кухонная мебель, мойка и плита, а также отсутствие лишних предметов производят впечатление чистой и уютной квартиры. А вид запасов воды во всех емкостях, полное мусорное ведро или остатки пищи домашних животных не способствуют успеху в продаже Вашей квартиры. Кроме того, запах – сильнейшее орудие воздействия, как позитивного, так и негативного, поэтому не стоит заниматься приготовлением ужина перед приходом покупателя: во-первых, не факт, что его вкусы совпадут с Вашими, а во-вторых, запах и вид вкусного ужина после рабочего дня заставляет человека забыть о делах и стремиться к собственной сковородке. В любом случае – показ не удастся.

- **Санузел должен быть в рабочем состоянии**

Рекомендуется провести мелкий ремонт в ванной комнате и санузле: подтянуть краны, заменить шланг у душа и т.д. Все должно сиять чистотой, работать и не капать. Чистые кафель и пол, без видимых пятен от воды и мыла, вымытые занавеска или дверцы душевой кабинки, вычищенная вентиляционная решетка и свежесть в ванной комнате произведут благоприятное впечатление на самого привередливого Покупателя.

- **Кладовки, подсобные помещения и антресоли выглядят функциональными**

Наличие в квартире подсобных помещений – большой плюс. Аккуратные, хорошо организованные подсобные помещения и кладовки будут выглядеть просторнее (и, соответственно, более функционально), если сложить все вещи аккуратно и упаковать предметы, которые можно хранить в другом месте.

- **Балкон и лоджия станут привлекательнее, если их освободить от ненужных вещей**

Если помнить о том, что лоджия и балкон – это не места для свалки, и освободить их от ненужных вещей, то Покупатель увидит их во всей красе.

- **Как можно расширить пространство квартиры?**

Расширить пространство квартиры можно, убрав темные ковры и дорожки, которые сужают пространство и превращают стандартные комнаты в «вагонообразные» помещения.

Чтобы максимально увеличить пространство жилых комнат, желательно даже сделать небольшую перестановку мебели.

- **При хорошем освещении квартира выглядит светлой и просторной**

При плохом освещении помещения кажутся меньше, а потолки – ниже. Не стоит экономить на электричестве в период показов – включите все люстры и бра. Хорошее освещение поможет показывать Вашу квартиру и в вечернее время и в пасмурные дни. Показывать квартиру лучше днем, в те часы, когда в нее заглядывает солнце. Стоит обратить внимание, не перегорела ли лампочка на лестничной клетке.

- **Запахи могут стать вашим «козырем»**

Квартира, наполненная светом и свежим воздухом, выглядит привлекательной. Запах табака, животных или мусорного ведра создают негативное впечатление. Квартиру необходимо проветривать, а в хорошую погоду держать окна открытыми. Освежители воздуха и различные ароматические травы помогут создать в квартире приятную атмосферу. Готовясь к визиту покупателей, рекомендуется испечь сладкое. Во-первых, появится предлог спокойно обсудить все за чашкой чая, а во-вторых, запах сдобы «роднит» еще чужую квартиру с собственным домом.

- **Последние штрихи**

Сведите к минимуму то, что может отвлекать внимание. Было бы лучше, чтобы во время показа Вашей квартиры присутствовало как можно меньше людей. Уберите животных из поля зрения. Это даст возможность потенциальному покупателю спокойно осмотреть и оценить Вашу квартиру, представить себя хозяином.

Таким образом, для того, чтобы привести квартиру в порядок перед продажей, совсем необязательно затевать долгий и дорогостоящий ремонт. Достаточно провести «мелкую штопку» и генеральную уборку квартиры, чтобы подчеркнуть все ее преимущества. Но если даже и это не входит в Ваши планы, наши специалисты рекомендуют Вам привести в порядок хотя бы одно место в квартире (кухню, детскую, ванную комнату). Это, несомненно, выделит Вашу квартиру среди множества других вариантов.

В компании АН «Большой Город» предпродажной подготовкой занимаются высококлассные специалисты. Наш специалист готов бесплатно дать Вам консультацию по предпродажной подготовке именно Вашей квартиры до показа покупателям. Поверьте, результаты Вас приятно