



ЧЕСТНАЯ СДЕЛКА
АГЕНТСТВО СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

Подробнее:

Если у вас остались вопросы -
обратитесь к своему риэлтору!

Совершите сделку с компанией «Честная сделка»
и воспользуйтесь эксклюзивными скидками
партнеров! Подробности на сайте 21sdelka.ru

ЧЕК- ЛИСТ продавца

Советы тем, кто хочет
быстро и выгодно
продать квартиру

Показ

Наши эксперты по недвижимости поделились полезными советами, которые помогут Вам подготовить квартиру к показу

☐ Навести порядок на лестничной площадке

Проверьте, чтобы в подъезде горели все лампочки, проветрите помещение, чтобы не было посторонних или неприятных запахов.

☐ Избавиться от лишних предметов в квартире

Уделите особое внимание прихожей, санузлу и кухне. В прихожей почистите коврик у двери, уберите обувь и объемные вещи.

☐ Убрать все личные вещи

Спрячьте от покупателей максимум личных вещей. В вашей квартире люди должны почувствовать себя как в своём доме. Уберите фотографии, детские рисунки, мелкие сувениры. Можно оставить несколько нейтральных украшений, чтобы квартира не выглядела пустой: цветы в вазе на столе, картину на стене.

☐ Провести генеральную уборку

Уделите особое внимание зеркальным поверхностям: забрызганное зеркало в ванной комнате может испортить впечатление покупателя.

☐ Устранить мелкие, но очевидные изъяны

Советуем подклеить обои, прибить плинтус, заштукатурить стену, починить мебель.

☐ На период продажи поставить лампочки большей мощности

Чем больше света в квартире, тем она кажется просторнее, чище и привлекательнее.

☐ Помыть пол с дезинфицирующим средством

Можно выбрать ароматизированное средство, например, с запахом лимона.

☐ Не готовить ничего сильно пахнущего

Кроме выпечки: ее запах улучшает впечатление, создаёт уют.

☐ Проветрить квартиру перед показом

☐ Изолировать домашних животных

Если позволяют условия - отвести питомца на балкон или попросить, чтобы с ним кто-нибудь погулял во время показа.

☐ «Золотое правило»: на показе - минимум участников

На показе должно быть 3-4 человека: риэлторы, собственник (вы) и покупатель. Если у вас большая семья, организуйте семейную прогулку на время показа или любой досуг вне квартиры.

Как вести себя с покупателем?

☐ Не торговаться на показе

Не показывайте, что вы готовы продать квартиру любой ценой. Вступая в торг прямо на показе, есть риск продать квартиру дешевле рыночной цены. Доверьте переговоры своему риэлтору.

☐ Аккуратно отвечать на вопросы

Отвечайте только на заданные вопросы. Если считаете какую-то информацию лишней - сначала посоветуйтесь с риэлтором.

☐ Вести себя с покупателями нейтрально

Лучше не смущать покупателей вопросами и делать перерывы в рассказе о квартире. Они должны ознакомиться с квартирой и запомнить особенности жилья: это лучше делать в тишине. Для них показ - тоже стресс, и некоторые оценивают не только само жильё, но и гостеприимство хозяев. Доверьте ведение показа риэлтору.

☐ Доверять риэлтору: он знает свою работу

Самое главное - обсудить с риэлтором все нюансы будущего показа, договориться о максимальном размере торга и других условиях продажи.



ЧЕСТНАЯ СДЕЛКА
АГЕНТСТВО СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ