# Предпродажная подготовка недвижимости: из квартиры оперативно сделать конфетку

Современное общество, особенно в крупных городах, построено на конкуренции. В сфере недвижимости она особо высока. Продать вторичную жилплощадь за хорошие деньги не так-то просто. На предложения продавцов на головы наседают застройщики с новой недвижимостью, часто с ремонтом готовым. Поэтому следует выделяться перед конкурентами. Для этого следует проводить предпродажную подготовку квартиры.

## Краткие советы

Дорогой ремонт или элитный, перед продажей, никогда вложений не оправдает. Не получится вытянуть из него дополнительную надбавленную стоимость. А вот небольшой косметический ремонт, провести нужно.

Цели косметического ремонта:

1. Скрыть недостатки объекта недвижимости.
2. Повысить текущую стоимость в краткосрочном периоде.
3. Подтолкнуть покупателя к принятию положительного решения.
4. Показать преимущества, а желательно – подчеркнуть их.

Покупатель должен быть избавлен от сомнений и соблазна посмотреть другие объекты. После просмотра у него в голове должна засесть мысль – нужно брать.

## Советы по подготовке недвижимости к продаже

Потребуются комплексные действия, а не только косметический ремонт в квартире. Покупатель должен видеть и окружающую обстановку, особенно вне квартиры. Тогда точно им будет принято положительное решение.

### Следует облагородить подъезд или хотя бы лестничную площадку

Недвижимость смотрят с подъезда. При входе обращают внимание на состояние входной двери, домофон, стены, наличие и работоспособность лифта. На вещи вне квартиры повлиять сложно. Но напомнить руководителю обслуживающей организации, а в некоторых случаях и пригрозить, о чистоте следует.

Первое впечатление даст покупателю положительные эмоции. Просмотр самой квартиры пройдёт уже на радостях. Отторжения не будет.

### Тщательная уборка

Тут всё просто. В квартире должно быть чисто. Лишних предметов не должно быть. В идеале они уже должны быть вывезены. Бардак явно будет не на стороне продавца. Покупатель же будет стараться оценить недвижимость как свою личную, поэтому лишние вещи испортят впечатление. К тому же может получиться представление о хозяине-неряхе. Это негатив, а он не нужен. Пыли тоже не должно быть. Источники неприятных запахов следует ликвидировать.

### Тёплое освещение

При показе недвижимости следует включать свет везде, и он должен быть ярким. Кто же захочет жить в тёмное коморке? Следует заменить все лампочки перед продажей. Временные источники освещения тоже не помешают. Приглушённый свет уместен в повседневной жизни, но не при показе квартиры. Электрооборудование при этом должно быть исправно.

### Проведение небольшого ремонта

Не нужно вкладывать большие деньги. Достаточно провести небольшой ремонт, чтобы скрыть износ. Также заменяют повреждённые части, если они есть.

Правила косметического ремонта при предпродажной подготовке квартиры:

1. Электрику полностью менять нет смысла – меняют только повреждённые или устаревшие части. Зачастую меняют источники света и розетки или моют их до состояния новых.
2. Сантехника подлежит замене только при серьёзных повреждениях. Сломанные вентиля меняют, а поврежденную плитку замазывают, если это не фатальные повреждения.
3. Проверяют работу всех окон.
4. Старые деревянные двери перекрашивают или меняют на современные.
5. Устанавливают натяжные потолки при наличии неровного потолка из плит-перекрытий.
6. Полы не должны скрипеть, поэтому этому аспекту уделяют внимание. При катастрофе – придётся перестилать. Старые деревянные полы лучше укрыть линолеумом.

Грамотная предпродажная подготовка позволит скрыть недостатки квартиры. В раде случаев покупатель положительно оценит качества недвижимости и примет положительное решение. Следует рассказывать о квартире только хорошее, закрывая глаза на плохое. Хотя несколько моментов следует рассказать и плохих, чтобы не сложилось впечатление активной рекламы. Продажа должна быть от души.