

7 рекомендаций по подготовке объекта к продаже.

1. Убедитесь, что путь к входной двери будет приятным для постороннего человека.

Очень часто люди, которые много лет владеют объектом недвижимости на столько привыкают к нему, что перестают обращать внимание на некоторые важные вещи. Поставьте себя на место покупателя, посмотрите со стороны. Решение о покупке принимается не только на основании характеристик самого объекта, но и того что, его окружает. Поэтому перед показом товара покупателю, следует заблаговременно позаботиться о улучшении того, что можно улучшить.

Например, если речь идет о продаже квартиры, то порядок, чистота и хорошее освещение в подъезде - это то, что можно улучшить тем или иным способом. Если это не получается сделать при помощи соответствующих структур, имеет смысл кое-что сделать собственными силами. Та же лампочка в подъезде или уборка в лифте, может, так или иначе, повлиять на принятие решение покупателем. Поэтому эти затраты многократно окупятся, при продаже квартиры. И будет обидно, если из-за такой мелочи Вы упустите реального покупателя.

При продаже дома, следует обратить внимание на подъездные пути и окружающую растительность. и если есть возможность их привести в порядок, это улучшит восприятие и самого дома.

На примере коммерческой недвижимости это еще более очевидно. В нашей практике был такой случай, когда клиент долгое время не мог продать магазин. Когда он обратился к нам мы, помимо всего прочего, порекомендовали ему убрать перед фасадом лишнюю растительность (кусты и разросшиеся деревья) для того, чтобы сам магазин лучше просматривался. Те расходы, которые повлекли за собой эти улучшения, были сполна учтены в цене объекта. И помимо того, что состоялся сам факт продажи, на этих действиях наш клиент еще и дополнительно заработал.

2. Убрать все, что мешает оценить все достоинства объекта и отвлекает внимание.

Горы вещей, коробок и всякого хлама, который можно видеть на некоторых продаваемых объектах, не только не дают возможность полностью увидеть сам объект, но и забирают на себя внимание покупателя. Поэтому одно из главных правил при подготовке объекта недвижимости к продаже - убрать все лишнее. Ведь если Вы уже решили продать этот объект, то все равно это нужно будет делать. Если это сделать вначале, то объект станет привлекательнее, и шансов продать станет гораздо больше, даже дороже. Если некуда деть лишние вещи, можно арендовать гараж, склад и т.п. Это может быть связано с определенными затратами, но если в результате получится приятный для просмотра объект, эти расходы целесообразны, т.к. окупятся сполна.

3. Убрать все личные вещи.

Личные фотографии, семейные портреты и другие вещи, которые ассоциируются с нынешним владельцем, создают некоторые препятствие потенциальному покупателю, для того, чтобы «примерять» этот объект на себя. Лучше всего смотрятся объекты, когда они или совсем пустые или имеют минимум элементов. Тогда покупателю легче почувствовать владельцем этого объекта недвижимости. Еще больший эффект достигается, когда на объекте нет нынешних собственников и членов их семей. Тогда покупатель может не боясь кого-то стеснить, все внимательно рассмотреть и почувствовать себя владельцем.

4. Сделать косметические улучшения.

Для того чтобы придать объекту товарный вид, иногда требуется произвести какие-то ремонтные работы. Не обязательно, это могут быть капитальный ремонт, хотя и он бывает, необходим в некоторых случаях. Но элементарное приведение в порядок внешнего вида, очень хорошо влияет на привлекательность объекта в целом. Исправные двери, окна, целые стены, пол и потолок - тот необходимый минимум, который создает впечатление нормального объекта недвижимости. Конечно, бывают случаи, когда это не будут иметь значение. Например, если покупатель планирует самостоятельно делать капитальный ремонт. В этом случае демонтаж всего лишнего, будет наилучшими улучшениями.

5. Чистота - залог успеха.

Мы уже коснулись этой темы в первой рекомендации, когда писали о чистоте вокруг объекта недвижимости. Это тем более справедливо, относительно состояния самого объекта недвижимости. Покупателя, впервые осматривая объект, ничто не должно отвлекать от действительно важных характеристик. Грязь, мусор, посторонние запахи - всему этому не место на объекте, который продается, и за который нужно получить максимальную цену. Несмотря на то, что практически любой объект недвижимости можно привести в порядок после покупки, все-таки лучше необходимый минимум сделать до показа покупателю. Тем самым и ценность объекта возрастет, и решение о покупке будут принято с больше вероятностью.

6. Подчеркните основные достоинства объекта.

Каждый объект по-своему уникален и имеет свои слабые и сильные стороны. Перед тем, как показывать объект потенциальному покупателю, убедитесь в том, что главные его достоинства очевидны, в прямом смысле слова. Если одно из основных достоинств - это просторные помещения, сделайте так, чтобы этот простор действительно ощущался. Нагромождение мебели и других вещей могут помешать этому. Если нужно подчеркнуть хорошее естественное освещение помещений, то позаботьтесь о том, чтобы свет свободно в них попадал. Кстати, в этом случае выбор времени суток, в которое организовывается показ, также играет роль. Профессиональный риэлтор знает о таких особенностях и старается учитывать их при показе объекта потенциальному покупателю.

7. «Маскируйте» недостатки.

Главное при продаже, уделить основное внимание достоинствам и преимуществам именно Вашего объекта недвижимости. Поверьте, недостатки будут очень тщательно искать, и находить даже там, где их нет. Поэтому к этому лучше подготовиться заранее. Следует изначально проанализировать сильные и слабые стороны. Сильные еще больше усилить, а слабые устранить, либо завуалировать, либо предложить готовое решение по их устранению. Иногда, слабые стороны можно не просто сгладить, а и перевести их в разряд преимуществ. Например, объект без ремонта, имеет преимущество в том, что нет нужды переплачивать за чей-то ремонт, который нужно переделывать, а сделать самостоятельно именно так, как хочется. Или последний этаж, который многие считают недостатком, при правильной подаче, является уникальным

преимуществом: соседей сверху нет, никто не шумит, отсутствует риск затопления, вид из окна лучший в доме.

Вывод: Следуя этим простым рекомендациям, Вы сможете значительно упростить себе задачу по продаже объекта недвижимости. Но помните, что все Ваши действия и расходы, связанные с предпродажной подготовкой, должны быть обоснованными. Поэтому, тщательно взвесьте все «за» и «против». Если в чем-то сомневаетесь, лучше обратитесь к специалисту, который на основании своего опыта, подскажет Вам наиболее правильное решение того или иного вопроса. Обращайтесь к профессионалам! В конечном счете, это просто выгодно!