Как подготовить квартиру к продаже?

Автор: Алёна Фильберт
09.01.2010 02:12

Не бывает плохих профессий, бывают безответственные работники. Каждый должен быть профессионалом в своем деле. Вот и покупка, продажа и обмен квартир – занятие не для любителей. Риэлтор, как и врач, не имеет права на ошибку. Ведь ему доверяют человеческие судьбы и бешеные деньги. Именно риэлтор будет ...

заниматься продажей квартиры, если вы решите прибегнуть к помощи агентства недвижимости. И от его усилий зависит то, насколько быстро вашу квартиру купят. Но всё же не стоит забывать и о своей роли в этом деле. Помните, что внешний вид квартиры играет огромную роль в процессе продажи. Первое впечатление о квартире может быть обманчивым, но не должно быть негативным! И сделать это Вам по силам!

Существует множество советов, как лучше подготовить квартиру к продаже. Конечно, если вы продаёте квартиру в районе с точечной застройкой, ни о каких прекрасных видах из окна не может быть и речи. Но это совсем не значит, что всё безнадёжно.

Продавая квартиру, помните, что от вашего настроя зависит многое. Поэтому будьте доброжелательны с потенциальным покупателем, улыбайтесь и не запрещайте ему тщательнейшим образом изучить квартиру - пусть заглядывает куда хочет, хоть в самый дальний угол самой маленькой комнаты, хоть в ванную комнату.

Не забудьте и о своем внешнем виде: не стоит встречать гостей в мятом, грязном халате, рваных тапочках и с сигаретой в зубах, гораздо проще расположить к себе любого человека (и потенциального покупателя в том числе), если выглядеть опрятно, по-деловому. Все-таки, вы - участник деловой сделки, а значит, и выглядеть должны соответственно. Это, пожалуй, один из главных советов, но не следует забывать и о других тонкостях.

Как театр начинается с вешалки, так любая квартира начинается с подъезда, лестничной клетки и входной двери. У Вас никогда не будет второй возможности произвести хорошее первое впечатление, поэтому начните с подъезда и лестничной площадки - это первое, что бросается в глаза покупателю. Если необходимо - подметите или помойте лестничный пролёт, площадку, почистите коврик, лежащий у двери. Если он старый - лучше уберите его совсем. И обязательно замените перегоревшие в подъезде лампочки, чтобы покупатель не блуждал в потемках.

Визитная карточка вашей квартиры - это входная дверь, поэтому она всегда должна быть чистой и аккуратной.

Свет дарит ощущение уюта и тепла. Чистые окна сделают вашу квартиру более просторной и привлекательной. Раздвиньте занавески, и квартира наполнится светом и

солнцем, станет яркой и гостеприимной.

Сделайте в ванной комнате и санузле мелкий ремонт - подтяните краны, замените шланг у душа и т.д. Протрите кафель и пол, чтобы на них не было видно пятен от воды и мыла. Не обделяйте вниманием занавеску или дверцы душевой кабинки. Почистите вентиляционную решетку и не забудьте проветрить санузел и ванную комнату. Все должно сиять чистотой, работать и не капать.

Покажите во всей красе балкон (лоджию). Освободите их от ненужных вещей (заодно и себя избавите от лишних вещей во время переезда). Помните - балкон это не место для свалки.

В процессе продажи запахи могут стать вам либо врагами, либо надёжными помощниками. Квартира, наполненная светом и свежим воздухом, выглядит привлекательной. Запах табака, животных или мусорного ведра создают негативное впечатление. Обязательно проветривайте квартиру, а в хорошую погоду держите окна открытыми, пользуйтесь освежителями воздуха. 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.

Сосредоточьтесь на показе квартиры. По возможности сведите к минимуму всё, что отвлекает 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.

Как видите, 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 достоинства и скрыть недостатки. А может быть, в процессе продажи Вы поймёте, что квартира ещё очень даже ничего и "такая корова нужна самому"!

Удачных завоеваний сердец покупателей! И помните, что любой недостаток можно превратить в достоинство!