Автор: Оксана Спиридонова
10.01.2010 17:27

Домовладелец может сыграть очень важную роль при продаже своего дома. И если Вы предпримете определённые шаги, то значительно ускорите продажу своего дома по самой выгодной цене.

Пусть первое впечатление будет просто неотразимым

Идеально ухоженный газон, аккуратно подстриженные кустики и аккуратный вход – всё это создаёт приветливую атмосферу. Такое же настроение создаётся и благодаря недавно выкрашенной или как минимум вымытой входной двери. Если вы продаёте дом осенью, то уберите листья, а если зимой – то уберите снег с дорожек. Чем меньше препятствий стоит между будущим покупателем и вашим домом во всей его красе – тем лучше.

Уделите несколько часов ради будущей прибыли

Приведите в порядок гостиную, ванную комнату, кухню. Если столярные изделия имеют не очень свежий вид или краска местами потрескалась, продумайте, как освежить впечатление мелкими штрихами. Свежие обои тоже добавят вашей собственности привлекательности и ценности. Лучше показать покупателю «как великолепно выглядит Ваш дом», чем «как великолепно он будет выглядеть, если немножко постараться».

Проверьте краны и лампочки

Текущие краны действуют на нервы, пачкают умывальники и наводят на мысль о неисправностях или износе всей сантехники. А перегоревшие лампочки просто не дают увидеть то, что надо. Не позволяйте незначительным недостаткам отвлекать внимание от достоинств.

Не создавайте препятствий на пути к продаже

Если в Вашем доме распахнуты, криво или неплотно прикрыты дверцы шкафчиков, торчат ящики кабинетов или стенных шкафов, не сомневайтесь в том, что именно это и запомнится постороннему человеку. Минимальные усилия с вашей стороны и подгонка столярки помогут расчистить путь к заключению сделки.

Подумайте о безопасности

Очень часто домовладельцы привыкают к тем минам-ловушкам, которые они сами разместили на своей территории: роликовым конькам на лестнице, разным запутанным удлинителям, скользким коврикам и низко висящим осветительным приборам

(лампам/люстрам). По возможности постарайтесь обезопасить посещение своего дома для посетителей.

Пусть в доме останется и свободное пространство

Запомните, что потенциальный покупатель ищет не просто удобное жилое пространство, но и помещение на роль кладовки. Удостоверьтесь в том, что подсобные помещения не загромождены ненужными вещами.

Обратите внимание на стенные шкафы

Если их пространство хорошо организовано, шкафы будут казаться вместительнее. Лучшее время разложить все Ваши ненужные вещи по коробкам и навести порядок на полках.

Пусть в ванных комнатах всё сияет

Это ванные комнаты «продают» дома. Так что пусть они сияют. Проверьте и отремонтируйте поврежденные или просто некрасивые швы из герметика в ванных и душевых. Ну, а для лучшего настроения пусть там будут самые хорошие полотенца, подстилки и занавески.

Сделайте спальню, о которой можно только мечтать

Она должна просто поражать уютом. Избавьтесь от лишней мебели, чтобы она выглядела просторнее. Просто необходимы яркое покрывало и новые занавески.

Показывайте свой дом в дневное время

Пусть в доме сияет солнце! Приоткройте занавески, чтобы было видно, какой у Вас жизнерадостный и светлый дом.

Обеспечьте подсветку в ночное время

Если показываете свой дом вечером, то для оживления картины включите всё внутреннее и наружное освещение. Свет прибавит цвета и тепла и создаст гостеприимное настроение.

Избегайте массовых сцен

Когда потенциальные покупатели приходят в дом, где много народа, у них создаётся впечатление, что они вторгаются в чужую жизнь, и, вместо того, чтобы как следует ознакомиться с домом, они спешат его покинуть. Поэтому, когда показываете дом, старайтесь свести к минимуму число присутствующих.

Присматривайте за своими домашними животными

Автор: Оксана Спиридонова
10.01.2010 17:27

Кошки и собаки – великолепная компания, кроме тех случаев, когда Вы показываете дом. У них просто талант путаться под ногами не вовремя. Так что сделайте одолжение, уберите с дороги Ваську и Шарика.

Подумайте и о звуке

Рок-н-ролл, конечно, будет жить вечно, но он при этом может убить великолепную сделку. Так что, когда приходит время показывать дом, пусть стерео и телевизор не очень-то надрываются. Предпочтительна спокойная инструментальная музыка.

Заполните дом приятными запахами

Освежитель воздуха для этого не подходит. Сварите себе чашку натурального кофе, добавьте в него немного корицы. Эти ароматы создают атмосферу теплого и уютного дома. Это особенно важно, если в жилище давно никто не был.

Расслабьтесь

Будьте благожелательны, но не навязывайте разговора. Покупателям же хочется как можно внимательнее рассмотреть Ваш дом, а не поговорить «по душам».

Не извиняйтесь

Каким бы скромным ни было Ваше жилище, не извиняйтесь за это. И если посетитель позволит себе какое-то неуважительное замечание по поводу внешнего вида Вашего дома, то позвольте парировать вашему риелтору.

Не мешайте работе риелтора

Ясно, что никто не знает Ваш дом так хорошо, как Вы сами, но риелтор знает покупателей – что им надо и чего они хотят. Риелтору будет проще расписывать достоинства Вашего дома, если Вы не будете ему мешать.

Не превращайте свой дом в комиссионный магазин

Когда потенциальные покупатели приходят смотреть дом, не отвлекайте их предложениями купить вещи, которые Вам больше не нужны. Таким образом Вы можете потерять главную, самую крупную сделку.

Воспользуйтесь опытом эксперта

Когда потенциальный покупатель захочет поговорить о документах, о сроках и о прочих подробностях из сферы недвижимости, доверьте это риелтору. Ведь каждый должен заниматься своим делом.