

## 20 СОВЕТОВ СОБСТВЕННИКУ, КАК ПОДГОТОВИТЬ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ К ПРОДАЖЕ

1. **Начните уборку** с придомовой территории. Если необходимо — подметите, скосите (вырвите) сорняки, подстригите газон, уберите мусор, помойте/покрасьте скамейку, калитку, ворота.
  2. **Освободите двор** от различных вещей, подметите, помойте покрытие двора, если во дворе растет трава, коротко скосите ее. Земельный участок за домом очистите от сорняков, сухостоя, мусора, строительного материала, и др.
  3. **Проведите генеральную уборку.** Она поможет избавиться от пыли и неприятного запаха. Помойте окна, когда окна чистые, комната кажется на 20% больше, вид из чистого окна более привлекателен для покупателя, повесьте светлый тюль, помойте межкомнатные двери, полы, люстры, почистите мягкую мебель, технику, протрите пыль, заправьте кровати, приведите в порядок столы, открытые полки и шкафы, чтобы покупатель смог представить, как он расставит свои вещи.
- 
4. **Почистите коврик** перед входом в дом. Если он старый, лучше уберите его совсем или замените. Входная дверь в дом и дверная ручка должны быть чистыми.
  5. **Сделайте легкий косметический ремонт**, если это необходимо (подклейте отставшие обои, или замените их на новые, подштукатурьте трещинки, побелите/помойте потолок, поменяйте выключатели и розетки).
  6. **На кухне** уберите «с глаз» все вещи (посуду, полотенца, чистящие средства, продукты питания). Электробытовые приборы, столы, посуда в шкафу за стеклом, мойка, вытяжка, должны быть идеально чистыми, снимите с холодильника наклейки и магнитики.
  7. **Санузел и ванная комната требуют особого внимания.** Чистый туалет и ванная комната произведут на покупателя благоприятное впечатление. Вымойте кафель, пол, мойницы, отполируйте унитаз, раковину и ванну. Все должно сиять, исправно работать и не капать! На время показа уберите «с глаз» белье, одежду, тапочки, все личные принадлежности (полотенца, щетки, расчёски, губки, мыло, порошки и т. д.).

8. **Обезличьте дом.** Уберите с видного места личные вещи: грамоты, плакаты, косметику, фотографии, одежду, обувь, сумки, предметы личной гигиены. Ничто не должно мешать потенциальному покупателю «примерять» дом на себя.
9. **Избавьте дом от ненужных и старых вещей:** банок, коробок, мебели, чтобы не отвлекать на это внимание покупателя и не портить интерьер дома. Чем меньше вещей в доме, тем просторнее он кажется.
10. **Лучше убрать религиозные предметы,** поскольку мы не можем знать, какого вероисповедания придет покупатель. Чтобы не смутить его, лучше убрать с видного места все предметы религиозного культа (иконы, лампы, молитвенные книги, свечи и др.).

11. **Если в доме есть неприятный запах, используйте легкий освежитель воздуха.**

12. **Обеспечьте исправное освещение.** Если возможно, поменяйте во дворе и в доме лампочки на более мощные — улучшенное освещение визуально расширит пространство помещения.



13. **Почините все, что сломано.** Поменяйте перегоревшие лампочки, замените неисправные смесители, навесы на дверях, прикрутите открутившуюся ручку дверки.
14. **Уберите подальше домашних животных** и их лотки и миски на время показа. Не исключено, что у покупателя на домашних животных может быть аллергия, либо боязнь животных.
15. **Проветрите дом перед показом.**
16. **Приятный запах — залог успеха.** Запах свежей выпечки и молотого кофе создают атмосферу уюта.
17. **Обеспечьте место в шкафу,** либо на вешалке (пустой) для верхней одежды покупателя.
18. **При дневном показе** раскройте шторы, за исключением тех, которые закрывают неприятный вид из окна. При вечернем показе — включите освещение.
19. **Представьте, что вы в музее.** Как правило, экскурсию проводит один экскурсовод. Так и при показе дома, покупателю будет комфортнее если дом будет показывать один человек из семьи. Присутствие всех членов семьи может помешать продаже, и отвлечь покупателя от объекта.

20. **Не говорите лишнего** и при этом помните, что не стоит скрывать существенную информацию о техническом состоянии дома. Необходимо рассказать покупателю обо всех минусах и подробно рассказать обо всех преимуществах дома, но не переусердствуйте. Кроме того, не следует рассказывать покупателю о трагических случаях, произошедших в доме, а также с людьми, проживавшими в этом доме. Навязчивость и стремление загрузить покупателя лишней информацией, могут вызвать желание поскорее уйти.

## Поговорите с нами сегодня

Встреча в Zoom Вас ни к чему не обязывает. Как минимум, Вы узнаете много полезного об инновационном маркетинге. Как максимум - продадите Вашу недвижимость за 4 недели.

Неудобно в Zoom?

Оставьте своё имя, адрес электронной почты и телефон, и мы перезвоним Вам в течение 24 часов.