Квартиру свою не продам никому – такая квартира нужна самому. Как выгодно преподнести недвижимость покупателю

Вспоминая мультфильм, любимый с детства, вполне можно извлечь из него эффективные методы продаж своего кровного имущества. Даже если вы продаете не корову, а более ценный товар на современном рынке, к примеру, недвижимость.

Как всем известно, встречают по одежке. И если Вы с особой тщательностью подготовите внешний вид выставляемой на продажу квартиры, то разговор о цене (аналог провожания по уму) Вы сможете вести легко и непринужденно.

 Коридор само собой, но также и площадку освободите от ненужных для постороннего взгляда вещей. Если соседи противятся такому порыву Вашей души, пообещайте им взамен помощь на клумбе, годовой запас соли в долг или еще что-нибудь, что их заинтересует. Никаких коробок, пусть даже с очень важными, с вашей точки зрения вещами (вроде макулатуры и прошлогодней верхней одежды), на пути потенциального покупателя встречаться ни в коем случае не должно.

 Постарайтесь приложить все усилия, чтобы увидев дверь Вашей квартиры, возникло желание это препятствие преодолеть, а не бежать со всех ног в поисках более подходящего варианта. Для этого новую дверь ставить необязательно (хотя подобный вариант скажется исключительно положительно), достаточно привести ее в товарный вид. Вычистить, оттереть, где-то гвоздик подбить или краску подправить – и уже в сравнение с тем, что было до этого не идет.

 Полы должны быть чисто вымыты как на жилой территории, так и в подъезде. Во дворе, понятно, также не должно быть мусорной свалки. Для поддержания чистоты напольного покрытия положите новый коврик у двери, а для того, чтобы потенциальные покупатели задержались подольше, организуйте в доме запах свежей выпечки (печь в действительности не обязательно, сейчас есть много способов придать помещению требуемый аромат).

 Очень часто квартиры осматривают не столько будущие хозяева, сколько хозяйки. Поэтому кухня должна выглядеть безукоризненно. Всю имеющуюся мелкую бытовую технику уберите в шкафчики – таким образом, Вы визуально увеличите пространство (но если продаете квартиру с абсолютно всей обстановкой, включая кухонную, можете проигнорировать этот совет). Нигде ни пылинки – это понятно.

 Потенциальные клиенты могут практически проигнорировать основные помещения, ограничившись их квадратурой. Но санузел посетят обязательно. Либо официально для просмотра, либо сообщив о «естественной надобности». Косметический ремонт, вместе с исправной сантехникой воодушевят потенциального покупателя на дальнейшие переговоры.

Однако, приводя квартиру в достойный вид, постарайтесь не переусердствовать. Ведь если у клиента возникнет ощущение, что от этой жилплощади хотят как можно быстрее избавиться и именно поэтому здесь все так сверкает и благоухает, будьте уверены – он начнет искать несуществующие недостатки и, в конце концов, их таки найдет.