

Чек-лист

Подготовка квартиры к показам

home staging

1 Что поможет вам продать квартиру дороже, и как это сделать.

Чтобы продать дороже - сделайте свою квартиру визуально дороже, приведите её в презентабельный вид.

2 Перепланировка: достоинство или недостаток?

Перепланировка – важный вопрос, на который зачастую не обращают внимание. И совершенно зря. Незаконная планировка – серьёзный аргумент для покупателя и им можно апеллировать при торгах и значительно снизить цену на объект.

3 Ремонт: делать или нет?

Этот вопрос – камень преткновения. Одна часть продавцов считает, что возиться с ремонтом и наведением визуального порядка не стоит. Здесь стоит учесть два важных фактора:

- Психологический фактор.

Покупателю приятно смотреть на «сочное, натертое до блеска яблоко», кроме того, гораздо приятнее иметь дело с аккуратным продавцом, у которого даже квартира на продажу выглядит идеально.

- Материально-затратный фактор.

По нашей статистике всего 40% от инвестиций в такой ремонт вы сможете вернуть при продаже квартиры. Разумнее будет провести небольшую косметiku: поклеить чистенькие светлые обои, кое-что подкрасить и подправить...

Большинство людей, покупая квартиру, первым делом отдирают всё, что там есть и делают ремонт на свой вкус.

Вкладывать деньги в ремонт и дизайн целесообразнее в квартиры класса «бизнес», «премиум» и «элит», расположенные в престижных районах города. Резюме: чем выше класс продаваемой квартиры, тем больше необходимость в ремонте, тем выше уровень ремонта и тем лучше он себя окупит.

4 Инвестирование в ремонт жилья сегмента «эконом» абсолютно

нерентабельно.

Мало кому захочется приобретать грязную, мрачную квартиру с бегающими тараканами и следами мух на лампочках. Кто бы что ни говорил, а покупки - от фруктов до квартиры - мы совершаем эмоционально.

Объект должен просто нравиться покупателю. Затраты на эти преобразования с лихвой окупят себя в виде быстрой и благополучной продажи.

Так помогите покупателю влюбиться в вашу квартиру.

5 Как улучшить квартиру при минимальном бюджете.

- Поклейте симпатичные недорогие обои;
- Побелите потолки;
- Установите недорогую железную дверь (дверь - это первое что видит покупатель, входя в квартиру);
- Замените старые выключатели и розетки;
- Помойте окна, двери и ручки;
- Максимально освободите квартиру от вещей и ветхой мебели, особенно вынесите весь хлам с кладовок и балкона, не должно быть ничего лишнего;
- Сделайте генеральную уборку в квартире;
- Постирайте (или замените) шторы и тюль в квартире, постелите коврики, повесьте картины или фотоколлаж (старые фото и портреты лучше убрать);
- Кухня и ванная должны выглядеть идеально, иначе кардинально будет испорчено первое впечатление от показа;
- Если бюджет позволяет - замените деревянные окна на пластиковые,
- старые двери - на новые;

6 Умный покупатель в переговорах на понижение цены первым делом

«зацепится» за ветхие коммуникации и потрёпанный вид квартиры, в итоге при грамотной аргументации - собственник будет вынужден снизить цену на квартиру. Эти улучшения обойдутся вам в копейки, но зато после этих скромных вложений квартира будет выглядеть намного дороже. Здесь работает общее правило: квартира должна быть чистой, просторной, свежей и... без явных недостатков.

7 Если же вы намерены продать свою квартиру по максимальной рыночной стоимости - воспользуйтесь советами:

В первую очередь обратите внимание на видимые (явные) недостатки:

- Ликвидируйте захламленность помещений;
- Уберите ненужную мебель
- Прихожая. Улучшайте двери, коридор, вешалку
- Потолки и стены
- Балкон и окна
- Вид из окна

8 Ремонт коммуникаций. Сантехника и трубы. Санузлы.

Этот пункт требует особого внимания. В квартире должно быть чисто всё – ванная и туалет тем более! Всевозможные протечки, следы ржавчины на раковине, известковый налет – не самые лучшие рекомендации для вашей квартиры.

9 Создайте запах комфорта и благополучия в квартире.

Зачастую при продаже квартиры продавцы забывают о ... запахе. А ведь затхлый запах, запах плесени, сырости и прокуренные помещения отпугивают покупателя даже больше, чем высокая цена.

Однозначный минус – запах от животных – его просто не должно быть!

Поверьте, мало кто захочет покупать квартиру, которую нужно будет потом долгое время «выветривать».

Главный принцип: заставьте покупателя почувствовать, что именно в этой квартире он будет счастлив!

От мечты ведь очень трудно отказаться!

10 Улучшайте территорию. Подъезды, лестничные площадки, лифт.

Порой подъезды наших старых многоэтажек выглядят так, будто мы живём в доме, населённом одними маньяками, психами и наркоманами. Лифты смахивают на общественные уборные, лестничные площадки - «обкурены» и замусорены, а почтовые ящики в таком состоянии, что страшно прикоснуться.

Важно! Первое знакомство покупателя с вашей квартирой начинается с...подъезда!

И значительно лучше продаются квартиры, которые находятся в чистых и светлых подъездах.

Так не дадим испортить его первое впечатление! Конечно, ремонт здесь делать не нужно - просто всё должно быть чисто, убрано, в рабочем состоянии и чтоб ничем не «пахло».

В любом случае позаботьтесь о чистоте подъезда.