

## Как самостоятельно продать квартиру

### Предпродажная подготовка.

1. Проведите анализ цены своей квартиры, оцените ее преимущества и недостатки, выделите, на что обратить внимание покупателей, а на чем не стоит концентрировать их внимание.
2. Сделайте сравнительный анализ аналогичных квартир, продаваемых в данной локации, используя все источники, оценить их недостатки и преимущества. Это позволит Вам определить правильную цену Вашей недвижимости.
3. Сделайте предпродажную подготовку квартиры: уберите личные вещи и средства личной гигиены, помойте поверхности, при возможности помойте окна, если есть необходимость в косметическом ремонте, подклейте обои, подкрасьте потолок и т.д. Сделайте вашу квартиру максимально обезличенной, это даст возможность потенциальному покупателю максимально представить себя в этой квартире.

### Реклама и продвижение. Создание максимального потока покупателей.

1. Сделайте профессиональную фото, видеосъемку.
2. Подготовьте продающий текст рекламы.
3. Разместите Вашу рекламу в специализируемых базах, соц.сетях, используйте максимальное количество маркетинговых инструментов.

### Показы квартиры.

1. Перед показом проветрите помещение, создайте атмосферу тепла и уюта, используя запах кофе и свежей выпечки, можно воспользоваться освежителем воздуха.
2. При необходимости обеспечьте чистоту и освещение входа в подъезд и лестничной клетки, помойте ее.
3. Выведите из квартиры животных и уберите предметы религиозного значения.
4. Разместите в квартире яркий элемент, красивый цветок, поставьте на видное место семейные фотографии и т.д.
5. Проведите грамотные переговоры с потенциальными покупателями, расскажите о своей квартире, покажите минусы, но особое внимание уделите плюсам, но не переусердствуйте, не будьте навязчивы.

### Подготовка и проведение сделки.

1. Подготовьте необходимые документы на квартиру: правоустанавливающие и правоподтверждающие документы, справки, выписки и т.д.
2. Получите аванс или задаток за квартиру.
3. Договоритесь с покупателем о способах расчета, месте проведения сделки, сроках юридического и физического освобождения квартиры. Проговорите все нюансы сделки.
4. Согласуйте с покупателем договор купли-продажи, форму договора.

5. Проведите сделку.
6. После регистрации Договора получите деньги, освободите квартиру в соответствии со сроками, определенными в Договоре, подпишите Акт приемки- передачи.

**Поздравляю Вас!!!**

Если хотите пройти этот путь с наименьшими финансовыми и временными затратами, предлагаю Вам свою помощь!

С уважением, Елена Виеру  
Эксперт по недвижимости в районе Замоскворечье