

# Как быстро продать квартиру?

**N1.RU**

## 1 Сделайте хорошие фотографии

Подготовьте качественные фотографии для объявления. Так вы получите больше звонков. Смотрите на объект глазами не продавца, а покупателя. Помните, вы снимаете не отдельные моменты, а единую историю.



Сделайте уборку. Переставьте мебель, если так кадр станет лучше. Уберите личные вещи. Дайте покупателю возможность представить собственный интерьер.



Фотографируйте при хорошем освещении. Сделайте не менее 10 снимков с разных ракурсов. Фотографии должны быть четкими. Панорамная съемка создаст эффект присутствия.



Начинайте фотографировать от входа и последовательно продвигайтесь из комнаты в комнату. Отдельно покажите мебель, если она остаётся, и дорогие элементы. Сфотографируйте вид из окна, если он стоящий, придомовую территорию, фасад, подъезд.



Сделайте главной самую красивую фотографию. Остальные снимки расположите в порядке: квартира, вид из окна, фасад и придомовая территория.

Разместить объявление

## Расскажите о своей квартире



Напишите развёрнутый текст. Важно отразить, как вы сами позиционируете свою недвижимость. Перечислите преимущества квартиры, дома, района. Например, дом находится по линии метро или рядом с парком. Отметьте просторный двор, наличие парковки или близость школ и торговых центров.



Пишите грамотно, строчными буквами, без восклицательных знаков, небольшими понятными предложениями. Разбавляйте «сухие» перечисления. Не злоупотребляйте цифрами, ведь они указаны в карточке объекта. Старайтесь писать ёмко. Оптимальный объём объявления 5-10 строк.



Напишите что-то личное. Например, что продаете квартиру из-за переезда. Прилагательные «просторная», «светлая» создадут приятное впечатление. Если квартира свободна от обременений, в ней никто не проживает и не прописан, укажите это в объявлении.



Не используйте рекламные шаблоны и сложные речевые конструкции. Когда человек выбирает квартиру, он хочет узнать факты, а не оценить писательский талант собственника.

## Пример описания

Квартира отлично подойдет для молодой семьи. Благодаря множеству автобусов и линии метро можно добраться в центр города за 30 минут. Рядом с домом детская площадка, территория огорожена, есть парковочные места. В пешей доступности школа, университет, продуктовые магазины. В квартире тихо. Окна выходят на солнечную сторону, после обеда очень светло. Оставляем покупателям кухонный гарнитур и шторы с гардинами. Квартира в собственности более 3х лет, документы готовы к продаже.

Добавить объявление за 5 минут

## Говорите с покупателями

Ваша основная цель – пригласить собеседника в квартиру. Когда человек потратит время на дорогу, познакомится с вами и увидит квартиру, она станет для него особенной и выделится из ряда других объявлений.

Вам обязательно будут звонить риелторы. Их цель – расширить свою базу объявлений и/или заполучить вас в качестве клиента. Наберитесь терпения и сразу предупредите, что не заказываете никаких услуг и не будете их оплачивать.

### По телефону у вас спросят:

- Входит ли площадь балконов и лоджий в указанную в объявлении?  
Посмотрите в технический паспорт заранее. До 1 мая 2005 года в общую площадь квартиры входила площадь балконов и лоджий с поправочными коэффициентами.
- Сколько собственников у квартиры и есть ли среди них несовершеннолетние или недееспособные?
- Готовы ли вы продавать по ипотеке или с участием материнского капитала?
- Можно ли завязать стоимость в договоре?
- Кто будет оплачивать услуги нотариуса, если сделка подлежит обязательному удостоверению у него?
- Как быстро вы фактически сможете передать квартиру покупателю после сделки?
- Можете сбросить копии документов на электронную почту или мессенджеры?  
Рекомендуем эту информацию давать избирательно! А может и не давать вовсе.

[Добавить объявление](#)

# Как показать квартиру

- Перед приходом потенциальных покупателей спрячьте личные вещи, фотографии, иконы. Максимально обезличьте квартиру, как будто почти не живете в ней;
- Наведите порядок. В солнечную погоду бросаются в глаза грязные окна. Освободите квартиру от ненужной мебели. Это зрительно добавит площади;
- Запах свежей выпечки или кофе возбуждает желание жить именно в этой квартире. Воспользуйтесь этим;
- Будьте готовы к торгу.

## Сделайте первый шаг к быстрой продаже квартиры

Начать продажу квартиры