

Чек-лист предпродажной подготовки

21 пункт, которые отделяют продажу за 3 месяца от продажи за 30 дней

Василий Блумберг · эксперт по недвижимости · 15 лет практики · 300+ сделок

1. Юридическая готовность

- 01 Получить свежую выписку ЕГРН и проверить, что нет обременений, арестов и запретов.
- 02 Подготовить документы-основания: договор купли-продажи, ДДУ, свидетельство о праве или наследстве.
- 03 Проверить историю объекта на 15 лет: наследники, скрытые доли, маткапитал, банкротства прошлых владельцев.
- 04 Убедиться, что в сделке участвуют все собственники, а у несовершеннолетних есть разрешение органов опеки.
- 05 Погасить долги по ЖКХ, капремонту и налогам — они всплывут при проверке объекта покупателем.
- 06 Выписать всех зарегистрированных жильцов и подготовить справку о составе семьи.

2. Подготовка квартиры

- 07 Профессиональная уборка: квартира должна выглядеть на показе как на фотографиях.
- 08 Хоумстейджинг: убрать личные вещи и нейтрализовать интерьер — покупатель должен представить свою жизнь в квартире.
- 09 Мелкий ремонт: починить краны, ручки, выключатели и двери — мелочи решают исход показа.
- 10 Освободить пространство: убрать лишнюю мебель, расчистить проходы — квартира визуально больше.
- 11 Свет и воздух: свежие запахи, чистые окна, рабочее освещение во всех комнатах.
- 12 Проверить технику и сантехнику: рабочая плита, ванна, унитаз — без сюрпризов на осмотре покупателем.

3. Цена и маркетинг

- 13 Оценить объект по реальным сделкам, а не по завышенным объявлениям: цена-«капкан» отпугивает серьезных покупателей.
- 14 Сделать профессиональные фото с правильным светом и ракурсами и добавить план квартиры.
- 15 Написать объявление с выгодами: район, транспорт, состояние, инфраструктура, преимущества этажа и вида из окон.
- 16 Разместиться на ключевых площадках — Авито, Циан, Домклик — и подключить продвижение при необходимости.

4. Показы и переговоры

- 17 Отсеивать «зрителей»: до показа проверять готовность покупателя к сделке (одобренная ипотека, продажа своей квартиры).
- 18 Проводить показы в удобное для покупателей время, включая вечера будних и выходные.
- 19 Подготовить ответы на типичные вопросы: причина продажи, соседи, коммунальные платежи, возможный торг.
- 20 Фиксировать договорённости задатком с понятными условиями возврата — это снимает риски с обеих сторон.
- 21 Сопроводить сделку юридически: безопасные расчёты (аккредитив/сейф), проверка покупателя, регистрация перехода права.

Скачано с сайта vasiliy-blumberg.ru (рабочая версия). Нужна помощь с продажей — бесплатная консультация: +7 (925) 253 33 75 · Telegram @nedvigkazdes