



Процесс продажи дома может принести довольно много стресса. Нужно определиться с важными вопросами: стоит ли выставлять дом на продажу именно сейчас? По какой цене выставить дом на продажу? Обязательно поговорите с риэлтором, чтобы определить, что сейчас популярно на рынке недвижимости в вашей местности и что предпочитают покупатели. И обязательно убедитесь, что ваш дом находится в наилучшей форме до того, как вы выставите его на продажу.

Но на каких улучшениях следует сосредоточиться продавцу, чтобы привлечь внимание покупателя и при этом получить максимальную прибыль от сделки?

Даже если у вас нет времени или наличных для большого проекта улучшения дома, несколько небольших, недорогих «обновок» могут значительно увеличить стоимость вашего дома.

Вот несколько советов, которые улучшат ваши шансы на успешную продажу независимо от того, сколько денег вы можете вложить в улучшение вашего дома до продажи.

### **Подумайте о внешней привлекательности дома – как он выглядит с улицы?**

Внешний вид вашего дома, фасад и передний двор создают первое впечатление покупателя о вашем доме. Так что не упускайте из виду несколько простых вещей, которые помогут вам создать замечательное первое впечатление:

- Убедитесь, что газон аккуратно подстрижен и номер дома хорошо виден. Если старые цифры пообтрепались от времени и плохой погоды, вы можете купить недорогие новые в любом магазине товаров для дома (вот, например, в [Home Depot](#) или [Lowe's](#)).
- Вымойте фасад и стены дома водой под давлением или покрасьте: свежий слой краски оживит потускневший фасад.
- Цветы, посаженные у входа, сделают ваш дом более привлекательным.
- Если в доме есть патио, обставьте его удобной садовой мебелью, чтобы показать покупателям потенциал этого пространства для вечеринок и посиделок.

- Не пожалейте потратиться на наружное освещение, потому что покупатели будут курсировать мимо вашего дома в любое время дня и ночи.
- Подумайте, стоит ли установить забор, который может помочь привлечь покупателей с домашними животными или маленькими детьми. Такие покупатели, как правило, предпочитают огражденный задний двор из соображений спокойствия и дополнительной безопасности.

### **Модернизация внутри**

Несколько проектов внутри дома требуют относительно небольших затрат времени и денег, но дают потрясающий эффект:

- На кухне поставьте новые ручки на кухонные шкафы и/или уложите кафельную плитку вокруг раковины. Покрасьте кухню.
- Взгляните в ваши встроенные шкафы и гардеробные и уберите хлам. Неважно, насколько дом большой, если он полностью заставлен всяким хламом, то будет выглядеть маленьким и тесным. Уберите как можно больше вещей, это позволит покупателям дать волю воображению и представить себе, как они будут использовать пространство. Основное правило: если место предмета где-то еще – это хлам. Предмет должен соответствовать функции пространства, в котором находится, находясь при этом в своем конкретном месте. Стопки журналов, коробки с одеждой, старые компьютеры и приборы – все это хлам.
- После того, как хлам удален, подумайте, выиграют ли ваши шкафы от дополнительных полок или секции-органайзера.
- Прежде чем покупать новые материалы, посмотрите, что можно подправить. Например, вместо настила нового паркета, отполируйте старый. Это будет стоить гораздо меньше (полировка стоит около \$2500) и почти полностью окупится при продаже.

### **Выбирайте практичность вместо красоты**

Это здорово, когда вы можете добавить эстетические элементы к вашему дому, чтобы привлечь покупателей. Но гораздо чаще практичность выигрывает.

- Обратите внимания на крышу. Очистите ее от мусора и залатайте мелкие проблемные пятна. Если небольшим ремонтом не отделаться, возможно, придется заменить всю крышу. Типичная стоимость новой крыши составляет около \$ 7600, однако за эту цену, вы, вероятно, получите \$8000 при продаже (возврат 105%).
- Очистите желоба для стока дождевой воды – это улучшит их внешний вид и сделает их более функциональными. Ведь потенциальные покупатели будут смотреть на ваш дом во всевозможных погодных условиях, и им надо видеть, что ваша система стока воды работает.
- И самое важное - убедитесь, что основные недостатки в доме устранены или подправлены. Даже если потенциальный покупатель их сам и не заметит, то инспектор покупателя наверняка их

обнаружит. Это значит, что сделка может расстроиться, а вы потеряете этого покупателя, и в конечном итоге вам все равно придется исправлять эти недостатки.

Если ваш дом устаревшей или нуждается в серьезном ремонте и у вас есть деньги, время и терпение, то в ваших интересах провести большой ремонт до продажи. В противном случае, несколько небольших, недорогих усовершенствований помогут добавить привлекательности вашему дому и продать его с максимальной прибылью.

**Нужна консультация по продаже дома?  
Пожалуйста, звоните Ольге Грибановой 703-409-8187**