



# Как составить объявление о продаже квартиры

Чек-лист Тинькофф Журнала для тех, кто хочет продавать недвижимость самостоятельно

- Подготовьте технические и право-устанавливающие документы**

Получите на сайте госуслуг свежую выписку из ЕГРН. Если нет технического паспорта или экспликации на квартиру, закажите документы через МФЦ или в БТИ. План с описанием помещений и выписка могут понадобиться не только для объявления, но и для банка покупателя в случае ипотеки
- Подумайте о потенциальном покупателе**

Например, однушки и студии берут люди без детей или для сдачи в аренду, а трешки часто покупают семьи. Определите, кому ваша квартира будет наиболее интересна, какие проблемы покупателя она решит, и напишите это в объявлении
- Выберите целевые сайты**

Недвижимость чаще всего ищут на «Авито», «Циане», «Домклик», «Яндекс-недвижимости» и «Юле». Если в вашем регионе есть популярный местный портал, используйте его тоже. Если прописать все параметры квартиры, то подойдет базовое размещение без дополнительных услуг
- Структурируйте текст и укажите, как с вами связаться**

Разбейте текст на абзацы. Один абзац — одна законченная мысль. В структурированном описании покупателю проще заметить важные детали. Не забудьте оставить свой номер телефона и настоящее имя
- Опишите технические параметры**

Укажите кадастровый номер, адрес, тип и серию дома, общую и жилую площадь, размеры всех помещений, высоту потолков. Расскажите, есть ли балкон и лифт, отдельный или совмещенный санузел. Опишите состояние дома, подъезда и двора, качество услуг ЖКХ. Укажите, если дом попадает в программу реновации
- Расскажите про отделку квартиры**

Какой у вас ремонт, сколько ему лет и какие материалы использовали. Что оставляете из мебели и техники. Опишите не только достоинства квартиры, но и недостатки — покупатель все равно увидит их при осмотре

- Опишите инфраструктуру района**

Учитывая портрет потенциального покупателя, поясните, что и где находится в вашем микрорайоне. Сколько идти до метро, где парковаться, далеко ли до поликлиники. Где лучше гулять и заниматься спортом, какие есть развлечения
- Укажите условия продажи**

Альтернативная сделка или прямая продажа, сколько лет квартира в собственности. Сколько собственников, есть ли детские доли. Как приобретали жилье: купили, получили в наследство или в подарок
- Сделайте фото и видео квартиры**

Наведите порядок и уберите лишние вещи: хоумстейджинг помогает продать квартиру быстрее и дороже. Сфотографируйте каждое помещение с нескольких ракурсов при хорошем освещении, а также сам дом, двор и подъезд. Снимите видеоролик: от входной двери и по всем помещениям
- Следите за эффективностью объявления**

Если звонков мало, посмотрите в личном кабинете статистику и скорректируйте объявление. Снизьте цену, добавьте более удачные фото, отредактируйте текст. Если это не поможет, оплатите дополнительные услуги продвижения