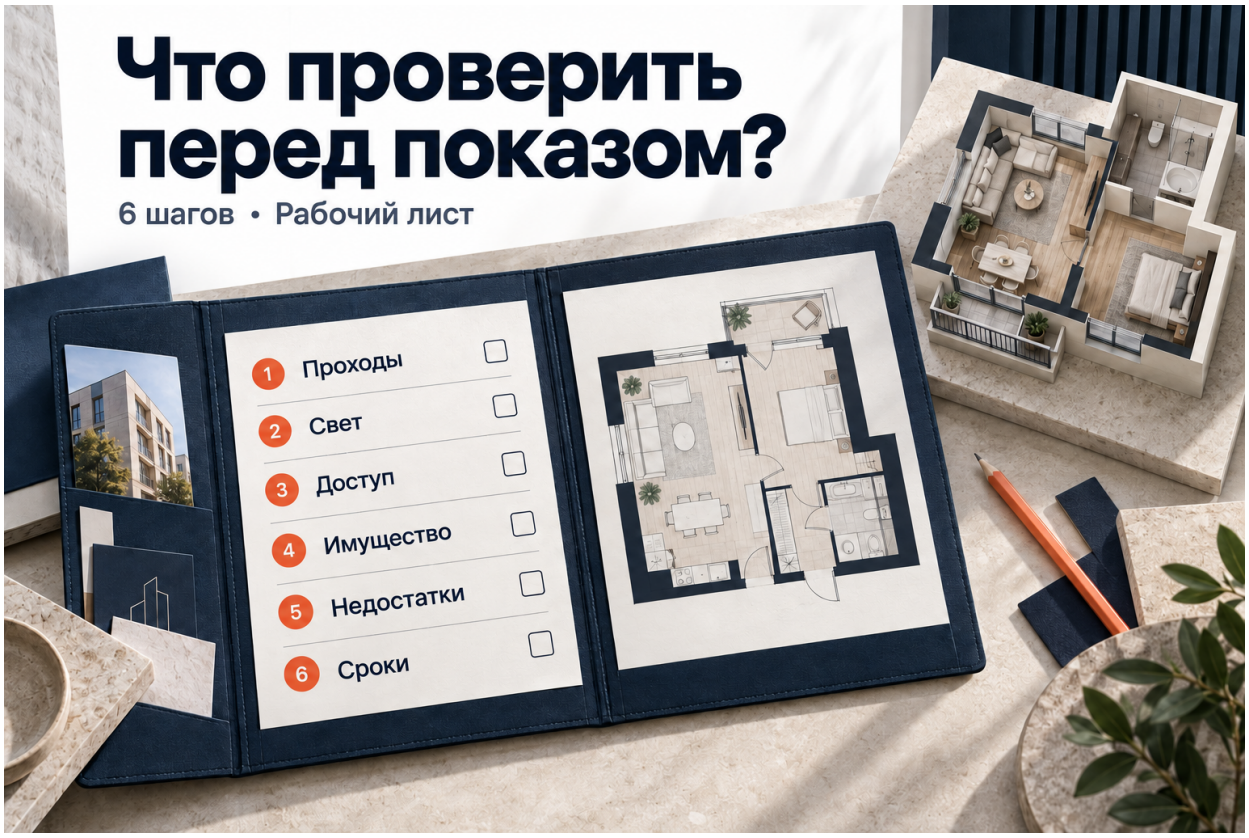
ГАЙД ДЛЯ КЛИЕНТА

Что подготовить перед приходом покупателя?

Для собственника перед первым показом квартиры. Заполните план вместе с риелтором.



6	6	15
страниц	шагов	минут на чтение

Разберитесь в вопросе. Запишите своё решение.

В конце находится рабочий лист для заполнения вместе с риелтором. Время на чтение ориентировочное; проверки и расчёты потребуют отдельного времени.

ДО РЕШЕНИЯ

Избегайте этих ошибок

Убрать вещи в закрытую комнату

Покупатель не сможет оценить часть квартиры, потребуется ещё один осмотр.

Пообещать мебель без списка

Позже придётся заново согласовывать, что входит в цену.

Скрыть неисправность вместо уточнения

На встрече будет сложнее объяснить состояние квартиры и договориться о дальнейшей проверке.

1 Пройдите от двери до окон

Проверьте обычный путь посетителя через квартиру. Уберите сумки, коробки и мелкую мебель, которые приходится обходить. Не переставляйте всё сразу: начните с реальных помех.

Готово: Во все согласованные зоны можно пройти без подготовки при покупателе.

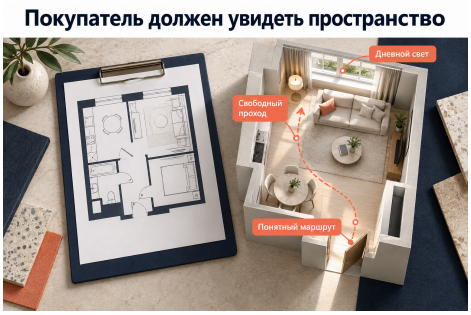
Спросите риелтора: Какая часть квартиры сейчас мешает оценить пространство?

2 Согласуйте доступ и время

Решите, кто будет дома и кто откроет каждую комнату. Отдельно продумайте, где будет домашнее животное. Если часть помещения недоступна, сообщите об этом агенту заранее.

Готово: Участники знают порядок осмотра, ограничения названы до встречи.

Спросите риелтора: Кто ведёт показ и какие вопросы лучше отвечать мне?



Начните с первого подтверждённого факта

Если ответа пока нет, отметьте вопрос и назначьте проверку.

Поставьте факты рядом

3 Проверьте свет и оборудование

Пройдите квартиру в запланированное время показа. Откройте шторы, проверьте светильники, двери и доступ к окнам. Неисправное оборудование не включайте ради демонстрации.

Готово: Вы знаете, что работает, что требует ремонта и что нельзя безопасно проверить.

Спросите риелтора: Какие небольшие работы разумно сделать до ближайшего осмотра?

Рабочий пример. Заполненные значения приведены для объяснения способа проверки.

Зона	Что проверить	Признак готовности
Вход	Проход к комнатам	Вещи не приходится двигать
Комната	Окно и освещение	Можно оценить свет и вид
Имущество	Состав продажи	Есть список предметов
Вопросы	Неясные детали	Назначены ответственный и дата

4 Запишите известные недостатки

Сообщите агенту о видимых повреждениях и выполненных работах. Если причина неизвестна, так и запишите. Для сложного технического вопроса договоритесь о проверке специалистом.

Готово: Неизвестное отделено от подтверждённого, есть план уточнения.

Спросите риелтора: Какой документ или специалист поможет ответить на этот вопрос?

Неизвестное отмечайте вопросом, а не нулём или подтверждением.

Выберите следующий шаг

5 Перечислите остающиеся вещи

Сделайте список мебели, техники и светильников, которые готовы передать. Спорные предметы отметьте отдельно. Проверьте, одинаково ли это понимаете вы и ваш агент.

Готово: Каждое остающееся или забираемое крупное имущество названо отдельно.

Спросите риелтора: Что покупатель может ошибочно посчитать включённым в цену?

6 Проведите короткую проверку

Накануне встречи пройдите чек-лист. То, что не успели выполнить, перенесите в список вопросов с датой ответа. Уберите личные документы и ценности в выбранное вами место.

Готово: Показ можно начать по согласованному плану, а оставшиеся задачи записаны.

Спросите риелтора: Что ещё нужно уточнить до прихода конкретного покупателя?

Если ситуация изменилась

Если обнаружили	Что сделать
Комната временно недоступна	Предупредить до показа и согласовать отдельный осмотр.
Неизвестна причина повреждения	Получить ответ специалиста и сохранить подтверждение.
Не решено, остаётся ли техника	Не включать её в обещания до согласования списка.
Задача не выполнена к показу	Назвать ограничение и назначить срок уточнения.

ЛИЧНАЯ ПРОВЕРКА

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Освободите проходы: к окнам и дверям можно подойти.
- [ ] Проверьте свет: нужные светильники включаются.
- [ ] Откройте доступ: порядок осмотра комнат согласован.
- [ ] Составьте список: остающиеся вещи названы поштучно.
- [ ] Запишите недостатки: понятно, что ещё нужно уточнить.
- [ ] Назначьте проверку: у каждой задачи есть срок и ответственный.

Задайте эти вопросы

01 Каким маршрутом покупатель будет осматривать квартиру?

02 Какие проходы нужно освободить?

03 Кто отвечает на вопросы о проживании?

04 Какие недостатки ещё нужно проверить?

05 Какую мебель и технику мы включаем в продажу?

06 Когда проверим готовность перед встречей?

Нет ответа? Перенесите вопрос в рабочий лист и согласуйте, кто и когда его проверит.

ПРИЛОЖЕНИЕ / МОЖНО РАСПЕЧАТАТЬ

Ваш рабочий лист

Заполняйте вместе с риелтором. Для проверяемых фактов указывайте источник и дату.

Зона / вопрос	Что сделать	Кто и к какому сроку
Вход и проходы		
Комнаты и окна		
Кухня и санузел		
Освещение		
Доступ в помещения		
Мебель и техника		
Известные недостатки		
Вопросы без ответа		

Следующий шаг: _____

Кто проверит: _____ Когда: _____

Передайте заполненный план своему риелтору и согласуйте проверку перед показом.

ВАШ РИЕЛТОР

Имя: _____

Телефон / мессенджер: _____

Город: _____ • продажа квартиры

Место для фото

Редакция 14.09.2026. План актуален для выбранной даты показа. Состав имущества и доступ перепроверьте перед каждой новой договорённостью.