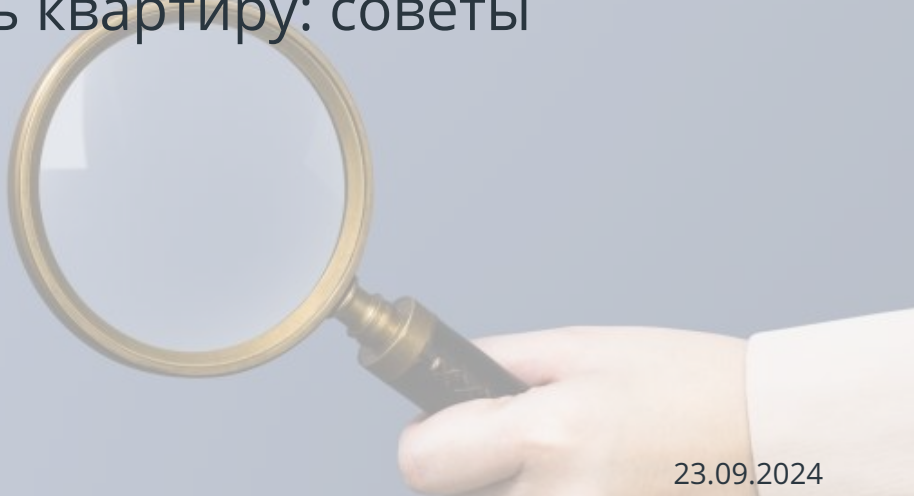


Как выгодно продать квартиру: советы экспертов



Автор: Алла Борович

23.09.2024

В ближайшем времени вам предстоит продажа вторичного жилья, и вы не хотите прогадать в деньгах? В перспективе обмен квартиры, но вы не знаете, как провести его максимально эффективно? Интересуетесь ценами на рынке недвижимости, потому что такая информация всегда может пригодиться? Наши рекомендации и лайфхаки будут полезны всем, кто планирует сейчас или в будущем заняться решением квартирного вопроса: ведь насколько успешной будет продажа объекта, в значительной мере зависит от правильности его оценки.

Будьте объективны!

Каждый потенциальный покупатель, откликнувшийся на ваше объявление о продаже, при визите будет весьма пристрастен и постарается выявить все недочеты и дефекты. Поэтому постарайтесь взглянуть на свою квартиру глазами постороннего человека. Сделать это не так просто: как правило, любимое жилье обустраивается с учетом собственных потребностей, и даже скромная квартира в хрущевке превращается во вполне комфортное пространство для жизни. Но есть одно «но» - комфортное для вас. У других людей могут быть совершенно иные представления об удобстве и эстетике.

А если недостаток очевидный? Такой, например, как шумная дорога под окном, вид на промышленный объект, строительство нового жилого квартала? Скрывать такие и прочие обстоятельства нет смысла, все равно тайное станет явным, и это следует учесть при оценке.

Недостаток или преимущество?

Многие негативные на первый взгляд факторы могут обернуться достоинствами. Приведем пару примеров. Предположим, у вас квартира в сталинке. Это, скорее, плюс. Но в ней маленькая кухня. Минус? А это как посмотреть! Места немного, но зато здесь всегда все под рукой, не нужно совершать лишних движений. А при грамотном размещении мебели и техники вполне реально организовать функциональную зону не только для приготовления и

приема пищи, но и для приятного времяпровождения.

Первый этаж? Многим такое расположение жилья не нравится, но есть и немало поклонников – среди них семьи с маленькими детьми (не придется в случае поломки лифта поднимать наверх не только ребенка, но и коляски, санки и прочий инвентарь); люди пожилые и с ограниченными возможностями (те, кому в силу обстоятельств сложно ходить, также не хотят зависеть от работы подъемного механизма); владельцы собак (питомца гораздо проще и быстрее вывести на прогулку, если нужно преодолеть всего десяток ступеней, а не несколько этажей).

Правильное впечатление

Рекомендация банальная, но многие продавцы пренебрегают такой простой возможностью повысить привлекательность своего объекта в глазах потенциального покупателя. Первое впечатление имеет значение! Даже если пришедшие на просмотр квартиры люди не самые большие аккуратисты, они всегда обратят внимание на порванные кошкой обои, разбросанные вещи, капающий кран.

Кстати, есть даже такое современное понятие, как хоумстейджинг. Это комплекс мер, принимаемых для повышения ликвидности недвижимости. Если попросту – что можно без лишних затрат сделать с квартирой для ее скорейшей и выгодной продажи.

У вас есть соперники!

Не каждый владелец жилья об этом задумается, но выставляя свой объект на продажу, вы вступаете в конкуренцию с прочими продавцами. Цель у них такая же, как у вас: продажа квартиры в Москве или продажа квартиры в Подмосковье, причем желательно дорого и быстро. А потенциальные покупатели, прежде чем сделать окончательный выбор, просматривают целый ряд предложений, и вполне вероятно, что ваша квартира в нем далеко не первая.

В этой связи нелишне заранее определить для себя, на какие уступки вы можете пойти. Ведь какие-либо характеристики вашего жилья могут объективно поставить его в проигрышное положение, и тогда только определенный дисконт заставит покупателя сделать выбор в вашу пользу. Например, в данный момент в вашем районе в продажу выставлены много аналогичные вашему объекту, и при непредвзятом отношении ваша квартира чуть хуже по параметрам, чем многие из них.

Сохраняйте спокойствие

В принципе, такой совет хорош на все случаи жизни, но особенно актуален при продаже квартиры. Помните, что некоторые из пришедших на осмотр вашей квартиры могут подвергнуть критике, допустим, цвет обоев в прихожей или плитки в санузле, или даже высмеивать то, что вы считаете своим достижением – например, устройство душевой кабины.

Кроме того, многие покупатели склонны торговаться, а некоторые будут вести себя довольно жестко. Старайтесь сохранять нейтральную позицию, вести себя корректно и не забывать,

что ваша конечная цель – не дискуссия о дизайне помещений, а выгодная продажа вторичной недвижимости.

Назначьте цену!

Оценка квартиры на вторичном рынке – дело тонкое, и существует целый ряд методик для определения стоимости недвижимости. Большинство продавцов идет самым простым путем: смотрят, сколько стоят аналогичные объекты на той или иной интернет-площадке, и исходя из этой информации назначают цену на свой. Если вы решили действовать именно таким способом, то не стремитесь слишком «повысить планку», а еще лучше – сразу представляйте, какой суммой вы будете готовы пожертвовать при торге.

Насколько адекватна определенная вами стоимость, можно понять после публикации объявления. Отсутствие звонков – признак завышенной цены, как, впрочем, и поступающие предложения серьезно снизить ценник. А вот изначально включать дисконт большого смысла нет: вы рискуете попасть под лавину звонков от желающих заполучить ваш объект на столь привлекательных условиях, ведь ни один покупатель не откажется при прочих равных заплатить меньше.

Как не упустить выгоду?

Вопрос не праздный, поскольку ошибка в расчетах обернется либо недополученными средствами, либо потерянным временем, либо и тем и другим. Хороший вариант – проверить себя, что очень просто сделать. Итак, вы любым доступным способом оценили свое вторичное жилье и уже представляете, что вот-вот появятся покупатели, вы выберете одного из них, и дело сделано. Не спешите. Перед публикацией объявления о продаже проконсультируйтесь со специалистом: для этого достаточно телефонного звонка в риэлторскую компанию.

Эксперт, ежедневно занимающийся проведением операций с недвижимостью, полностью в теме. Он с полной объективностью подойдет к оценке вашего объекта, поможет увидеть плюсы и не закрывать глаза на минусы. Если ваши мнения совпадут – что ж, отлично, вы справились с непростой задачей определения рыночной стоимости своего жилья и имеете хороший шанс на его продажу. А если нет, то специалист подскажет, что вы не учли при установлении цены, и поможет скорректировать окончательную цифру.

Смогу ли я?

Оценка объекта – всего лишь первый шаг на пути его реализации. Даже при условии, что вы все сделали верно, до получения денег еще далеко. Переговоры, показы, торг, аванс, организация сделки – только основные этапы, причем на любом из них может сложиться нештатная ситуация, которая поставит вас в тупик и заставит отступить назад.

Продажа вторичной недвижимости является одной из самых распространенных операций на жилищном рынке. Хотите избежать потери средств и времени и максимально обезопасить себя от разнообразных и не всегда приятных сюрпризов? Сотрудники ИНКОМ-Недвижимость всегда готовы взять на себя все хлопоты, оказав услуги по реализации вашего объекта на

высоком профессиональном уровне. Считаете, что сможете справиться со всеми трудностями самостоятельно? Желаем успеха, но помните, что в любой момент вы можете обратиться за консультацией, и мы обязательно придем на помощь.