



КАК БЫСТРО И ВЫГОДНО ПРОДАТЬ КВАРТИРУ?

«Чтобы что-нибудь купить — надо что-нибудь продать», — это правило работает и на рынке недвижимости. Большинство собственников выставляют квартиру на продажу тогда, когда собираются купить новую. Но каким бы ни был Ваш случай, выбирать придётся, по сути, из двух вариантов: продавать самому или через риэлтора.

Самостоятельная продажа

Итак, вы решили продать квартиру самостоятельно. Первое, с чего следует начать - провести **анализ уже представленных на рынке объектов недвижимости**, максимально схожих с вашим (это можно сделать, в частности, на сайте Уральской палаты недвижимости и других целевых интернет-ресурсах). Речь не только о районе проживания, количестве комнат и общей/жилой площади. На цену также влияют:

- ✓ близлежащая инфраструктура,
- ✓ тип здания, год его постройки, состояние и особенности,
- ✓ этаж (квартиры на первых и последних этажах, как правило, пользуются меньшим спросом),
- ✓ планировка квартиры (смежные комнаты зачастую воспринимаются как минус),
- ✓ размер кухни,
- ✓ наличие либо отсутствие лоджии или балкона,
- ✓ состояние квартиры,
- ✓ наличие обременения и т.д.

Всё эти параметры нужно учесть, чтобы **назначить адекватную цену**, так как она и только она гарантирует интерес со стороны потенциальных покупателей. Увы, многие оценивают место, где они провели годы или месяцы, субъективно. К примеру, собственники, вложившиеся в дорогой ремонт, нередко включают его стоимость в цену объекта. Однако практика показывает, что большинство скорее предпочтёт квартиру без дизайнерского ремонта и отремонтирует её под себя.

Следующий шаг — **грамотная реклама**. Фотографии объекта и прилегающей территории нужны обязательно! Причём хорошего качества, сделанные в дневное время суток. Квартира на этих фотографиях должна выглядеть просторной и опрятной. Затем нужно составить продающий текст объявления. Просто перечислить имеющиеся характеристики квартиры недостаточно. Выделите достоинства, а недостатки постарайтесь нивелировать («Квартира на последнем этаже, а значит, никаких соседей сверху!»).

Далее размещаем объявление на интернет-ресурсах, посвящённых продаже и покупке недвижимости. Опять же нужно проанализировать их популярность. И, возможно, доплатить, чтобы объявление появлялось в первой десятке.

Если всё будет сделано правильно, пойдут звонки. И на них **нужно отвечать** в любое время! (многие игнорируют приписку «звонить с 18.00 до 20.00»). Вам будут поступать звонки как от риэлторов, ищущих новых клиентов, так и от частных лиц, которые выбирают себе объект недвижимости. Вам предстоит **выбрать из множества те звонки, которые приведут к желаемому результату.**

Следующий этап - **предпродажная подготовка**, предшествующая просмотру квартиры и включающая в себя генеральную уборку.

На просмотре квартиры обращаем внимание потенциальных покупателей на преимущества объекта. Например, если в их числе вид из окна — ведём покупателей к окну. Важно также заранее определить для себя уметь вести переговоры. Далеко не все могут отказать, когда их о чём-то просят, а это чревато продажей квартиры за меньшую цену, чем планировалась изначально. Если вы в принципе не против торга, нужно сразу определить предел, дальше которого вы не пойдёте, и уметь настоять на своём.

После вас ждут подготовка пакета документов, оформление сделки, получение расчёта, подача документов на регистрацию перехода права собственности и передача имущества покупателю.

Поздравляем, вы это сделали!

Продажа через риэлтора

Если вы выбрали этот способ, забудьте всё, о чём прочитали выше! Теперь это — забота риэлтора. Да, он возьмёт комиссию, а ещё всю работу по анализу предложений на рынке недвижимости; адекватной оценке объекта; организации профессиональной фотосъёмки, в результате которой ваша квартира предстанет в самом выигрышном свете; составлению продающего текста объявления; размещению его на правильных целевых ресурсах; общению с откликнувшимися на объявление — по телефону и лично, во время показов... Риэлтор постарается развеять все сомнения потенциальных покупателей, ответит на их каверзные вопросы, не даст сбить цену квартиры ниже обозначенного вами предела, поможет с подготовкой документов, оформлением сделки и организации процедуры расчёта.

Если риэлтор — профессионал, желаемый результат будет достигнут гораздо быстрее и с меньшей потерей вашего личного времени, которое зачастую является синонимом к слову «деньги». Да и нервы будут целее, а здоровье никакими деньгами не измерить.

Особенно ценен опыт риэлтора в случае, когда вам необходимо «два в одном»: продажа квартиры с последующей покупкой нового жилья. Но это уже совсем другая история...