



КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников



АВТОР:
Сергей Калугин

VALION

2021
Редакция

Как продать
свою квартиру
по
максимальной
цене

Инструкция для собственников

СЕРГЕЙ КАЛУГИН

Copyright © 2021 Сергей Калутин

Все права защищены.

ОБ ЭТОЙ КНИГЕ

Независимо от того, продаёте вы квартиру впервые, или вы уже проходили этот процесс, продажа вашей квартиры может показаться моторошной, но это не обязательно! Это пособие поможет вам составить представление о том, чего можно ожидать во время процесса продажи, и о том, что следует учесть, если вы думаете о продаже своей квартиры.

Прочитайте его, сделайте что здесь написано, и продайте вашу квартиру по максимальной цене.

СОДЕРЖАНИЕ

1	Знайте, почему вы продаёте вашу квартиру	1
2	Вы переезжаете	2
3	Ситуация на рынке	3
4	У вас есть три пути	5
5	Вопросы для себя	11
6	Подготовьте вашу квартиру	12
7	Составьте план продажи вашей квартиры	17
8	Ценовая стратегия	19
9	Предложения и переговоры	21
10	Если ваша квартира не продаётся	23
11	Договор и празднование	25
12	5 главных причин, почему вам не следует продавать квартиру самостоятельно	26
13	Свяжитесь со мной, чтобы узнать больше	30

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ
Инструкция для собственников

ЗНАЙТЕ, ПОЧЕМУ ВЫ ПРОДАЁТЕ ВАШУ КВАРТИРУ

Первое, с чего нужно начать продажу вашей квартиры, это спросить себя: “Почему вы её продаёте?”

- Вы переезжаете?
- Ваша семья выросла и вам нужны деньги на приобретение большей квартиры?
- Вы хотите воспользоваться ситуацией на рынке, чтобы получить прибыль?
- Вам нужны деньги для решения жизненной проблемы?

Хотя вопрос о том, почему вы продаёте свою квартиру, на первый взгляд сравнительно простой, важно ответить на него вдумчиво. Вы увидите, что будете возвращаться к нему в течение всего процесса продажи.

Потратьте немного времени, чтобы больше подумать о своей причине продажи. Они дадут вам дорожную карту для принятия будущих решений.

Рассмотрите все возможности решения вашей проблемы без продажи вашей квартиры. Есть ли другие пути решения вашей проблемы?

ВЫ ПЕРЕЕЗЖАЕТЕ

Если вы продаёте свою квартиру, потому что переезжаете, подумайте о времени.

Вы хотите начать процесс продажи, пока вы живёте в этой квартире или в процессе выезда? Или вы хотите сосредоточиться на продаже, как только вы освободите квартиру?

Если первое, вы должны знать, что продажа может произойти очень быстро. Покупатели иногда ограничивают по времени свои предложения или требуют освободить квартиру, что не соответствует вашему графику переезда. Возможно, вам нужно найти новую квартиру для переезда, а это займёт определённое время.

Однако предположим, вы хотите продать квартиру до переезда, пока вы в ней живете. В таком случае вам следует подумать о том, как ваша квартира будет выглядеть при продаже и дополнительные шаги могут быть предприняты для повышения эффективности продаж.

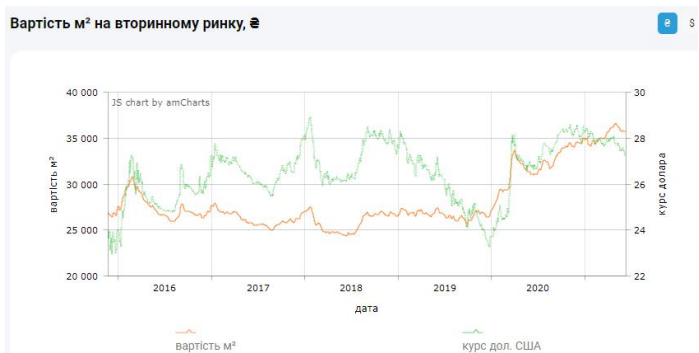
Нанять специалиста по недвижимости, который бы представлял вас как в продаже вашей квартиры, так и в покупке новой - одно из решений этой проблемы.

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ

Год коронавируса, локдауны, закрытие бизнеса, ужасы из новостей. “Эксперты говорят”, что в Украине кризис.

Однако, представления людей - это их оценки и мнения. Давайте посмотрим на факты.

С июня 2020 по июнь 2021 средняя цена за 1 кв.м на вторичном рынке недвижимости г. Киева выросла на 12,6%. На рынке новостроек рост средней цены за 1 кв.м составил 16,16%



КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников



Спрос высок. Предложение низкое. Вам не нужно продавать, но вы считаете, что должны, потому что хотите вовремя воспользоваться ситуацией на рынке. В этом случае важно подумать о своих финансовых целях. После некоторых исследований рынка вы должны знать, сколько вы хотите заработать, продавая свою квартиру. Опытный специалист по недвижимости поможет вам проанализировать рынок и лучше понять диапазон результатов, которых можно ожидать.

Это позволит в будущем проще принять решение и сделать выбор, оставаться или нет на рынке, если вы не получаете предложений которые вы хотите.

Немного цифр

85% сделок по продаже недвижимости происходит с участием риелтора.

В 6 из 10 сделок купли-продажи недвижимости платит комиссионные продавец.

В 7 из 10 заключённых сделок с участием риелтора продавца, объект продаётся дороже, чем с риелтором покупателя.

Если объект не продаётся за 2-3 месяца, то он «зависает», и продать его очень трудно, или только по существенно заниженной цене.

Работая по технологии, описанной далее, в нашем агентстве квартира продаётся, в среднем за 4-6 недель.

У ВАС ЕСТЬ ТРИ ПУТИ

Первый

Выставить вашу квартиру в продажу самостоятельно. Вы сами готовите квартиру к продаже, определяете её цену, фотографируете её, создаёте рекламные тексты, рекламируете её где сможете ...

Плюсы - вы экономите на комиссионных для оплаты услуг риелтора.

Минусы - вы получаете лишь 10% возможностей по продаже вашей квартиры. 9 из 10 звонков будут от риелторов. Также, вам нужно выделить время на ответ на звонки по рекламе и показы вашей квартиры.

Как только выйдет ваше объявление о продаже вашей квартиры, вы получите массу звонков (если вы не сильно завысили цену квартиры).

За 2 недели вы познакомитесь со всеми риелторами города Киева, кто работает по вашему району. Вы подумаете, что попали в рынок. И даже подумаете поднять цену на вашу квартиру, потому что к ней такое бешеное внимание.

На просмотры вашей квартиры придут риелторы. Иногда они будут приходить с покупателями.

И автоматически вы переходите на другой путь с

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ
Инструкция для собственников

первого же дня.

Второй

Привлечь к продаже вашей квартиры несколько риелторов и агентств недвижимости.

Этот путь может быть явный и неявный. В первом случае вы сами даёте согласие на рекламу вашей квартиры риелторам и агентствам недвижимости, во втором - они сами скопируют вашу рекламу без вашего ведома.

Плюсы - вы экономите на комиссионных для оплаты услуг риелтора. Но есть видимость того, что больше рекламы приведёт больше покупателей.

Минусы - реклама вашей квартиры появится на различных сайтах с разными ценами и различными контактами.

Это реклама риелторов, работающих на покупателей. У них нет цели продать вашу квартиру. Вы потратите много времени на удаление этой рекламы. А на этих сайтах и так много квартир-конкурентов, которые тоже хотят продаться.

Посмотрите пример такой рекламы, и обратите внимание на разнообразие цен:

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников



175 000 \$

2778 \$ за м²

просп. Оболонский, 1к2

ЖК ObolonSky, Оболонь, Оболонский, Киев

В продаже 2-комнатная квартира с панорамным видом на озеро. Кухня-гостиная и две отдельные спальни. Выполнен свежий современный ремонт в светлых

2 комнаты

спец. проект

63 / 32.6 / 14.2 м²

15 этаж из 26

монолитно-каркасные

Обновлено: 10 июня

Найдено: 14 января

ПОДРОБНЕЕ

ЕЩЕ 9+

Обновлено ↓	Автор	Сайт	Фото	Цена
сегодня в 08:04	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
сегодня в 07:42	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
сегодня в 07:40	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
сегодня в 04:18	АН "Благовест"	dom.ria.com	1	175 000 \$
сегодня в 04:16	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
сегодня в 04:16	риэлтор	dom.ria.com	1	174 900 \$
сегодня в 04:16	АН "Благовест"	dom.ria.com	1	175 000 \$
сегодня в 04:16	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
сегодня в 04:15	АН "Благовест"	dom.ria.com	1	175 000 \$
вчера в 20:36	АН "Парилейн"	100realty.ua	7	170 000 \$
вчера в 08:35	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
вчера в 04:49	риэлтор	dom.ria.com	1	174 900 \$
вчера в 04:48	АН "Парилейн"	dom.ria.com	1	173 000 \$
вчера в 04:48	АН "Благовест"	dom.ria.com	1	175 000 \$
вчера в 04:48	АН "Благовест"	dom.ria.com	1	174 900 \$
вчера в 04:48	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
11 июня	АН "Благовест"	100realty.ua	12	175 000 \$
11 июня	АН "Благовест"	100realty.ua	7	175 000 \$
11 июня	риэлтор	dom.ria.com	1	174 900 \$
11 июня	АН "Благовест"	100realty.ua	9	175 000 \$
11 июня	АН "Парилейн"	100realty.ua	12	175 000 \$
11 июня	риэлтор	100realty.ua	6	175 000 \$
11 июня	АН "Благовест"	dom.ria.com	1	175 000 \$
11 июня	АН "Благовест"	dom.ria.com	1	180 000 \$
11 июня	АН "Парилейн"	100realty.ua	1	174 000 \$
11 июня	АН "Благовест"	dom.ria.com	1	175 000 \$
11 июня	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
10 июня	АН "Благовест"	dom.ria.com	2	175 000 \$
10 июня	АН "Благовест"	100realty.ua	11	175 000 \$
10 июня	риэлтор	dom.ria.com	1	174 900 \$
10 июня	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
10 июня	АН "Благовест"	100realty.ua	12	175 000 \$
10 июня	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
9 июня	риэлтор	100realty.ua	9	175 000 \$
8 июня	АН "Парилейн"	dom.ria.com	1	175 000 \$
7 июня	АН "Благовест"	100realty.ua	11	175 000 \$
7 июня	риэлтор	dom.ria.com	1	175 000 \$
7 июня	АН "Парилейн"	100realty.ua	12	175 000 \$
7 июня	риэлтор	dom.ria.com	1	174 900 \$
7 июня	АН "Парилейн"	100realty.ua	12	174 000 \$

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников

Им интересно иметь много рекламы различных квартир, по которой им звонят потенциальные покупатели, чтобы они могли им предложить различные варианты и получить с них комиссионные.

А вы думали откуда берутся клиенты, которых приводит риелтор, когда владелец говорит, что показывает квартиру только риелтору с клиентом? С их рекламы других аналогичных квартир.

В итоге, ваша квартира будет пользоваться спросом среди риелторов, а вам надо, чтобы она была интересна покупателям, и так заваленных различными предложениями.

Задача риелтора покупателя - купить квартиру максимально выгодно (по самой низкой цене) и получить максимальную комиссию за это. То есть, если у него будет несколько покупателей с разной комиссией, то он будет заинтересован в максимальной комиссии и получении минимальной цены для этого клиента.

ПРИМЕР

КЛИЕНТ	ЦЕНА	КОМИССИОННЫЕ
Клиент 1	97000\$	2% (\$1940)
Клиент 2	95000\$	3% (\$2850)
Клиент 3	90000\$	5% (\$4500)

Если у такого риелтора будут три покупателя, которые предлагают разную цену за квартиру и различные комиссионные, что приведены в таблице, то с каким клиентом он будет работать?

Все верно, с клиентом №3. Он позвонит и скажет, что именно он готов прямо сейчас покупать и это лучшее предложение что есть сегодня.

А вы даже не будете знать о предложении покупателя №1.

Даже если вы получите предложение о покупке, то вам необходимо собрать все документы на квартиру, проверить покупателя, решить вопрос с банком о получении денег и решить многие другие вопросы.

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников

Люди, которые будут видеть такую разнообразную рекламу вашей квартиры подумают, что с ней что-то не ладно, если так много рекламы и она ещё не продалась. Кроме того, дзвонитися по этим объявлениям и прийти на показ, не просто. И даже если потенциальный покупатель и захочет дозвониться, ему будет интересное предложение по наименьшей цене, пожалуй как и вам. И ему скажут, что квартира уже под задатком, либо у неё какая-то проблема и предложат посмотреть другие квартиры.

Риелторы, которым будет интересна ваша квартира будут вас торговать максимально вниз, вы уже создали для них эту возможность. Ваши интересы при соглашения никто не будет защищать.

Также возникает вопрос безопасности во время сделки - о ней будут знать многие.

Третий

Нанять специалиста по недвижимости, который будет отстаивать только ваши интересы.

Если есть риелтор со стороны продавца, то он представляет интересы продавца и он будет стремиться продать именно эту квартиру по максимально возможной цене на рынке. Он торгуется с покупателями на повышение цены, а не на понижение.

Он сделает так, чтобы квартира была правильно подготовлена к продаже, выглядела дороже, и не было причин для уменьшения цены. Разработает правильную маркетинговую стратегию, изготовит действенную рекламу и распространит её в достаточном количестве, чтобы собрать всех потенциальных покупателей на показ квартиры.

Недвижимость, продаваемая риелторами продавцов, размещается на большом количестве сайтов и в специальных группах для риелторов. Используется много различных рекламных каналов и средств. Также, они сотрудничают с другими риелторами. Обычно,

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ Инструкция для собственников

агентам которые приводят клиентов, выплачивается часть комиссионных, стимулируя их приводить больше покупателей.

Чем больше покупателей просматривают квартиру, тем выше вероятность борьбы за неё среди покупателей. Исследование показало, что квартира, которая продаётся риелтором продавца, может быть продана на 5-10% выше рыночной цены.

Зачем вам терять деньги и время, продавая вашу квартиру самостоятельно, если это может сделать ваш агент?

ВОПРОСЫ ДЛЯ СЕБЯ

- Почему я продаю свою квартиру?
- Какие мои цели с точки зрения времени, стоимости и потенциальной прибыли?
- Сколько времени я хочу участвовать в процессе продажи?
- По какой схеме я буду продавать свою квартиру?
- Какой у меня план продажи моей квартиры?
- Что будет, если я не продам квартиру за 3-6 недель?
- Решу ли я свою проблему, если мне предложат меньшую сумму?
- Могу ли я решить свою проблему не продавая свою квартиру?
- Знаю я кого-то, кто может рекомендовать мне риелтора?

ПОДГОТОВЬТЕ ВАШУ КВАРТИРУ

Подготовьте все необходимые документы для продажи вашей квартиры:

- Право собственности на квартиру.
- Акты сверок с ЖЭКом, водоканалом, электроснабжающей компанией с указанием отсутствия задолженности.
- Документы на счётчики и акты об установке, проверке счётчиков.

Снимите с регистрации всех, кто зарегистрирован в вашей квартире.

Освободите квартиру от арендаторов.

Если среди владельцев квартиры есть несовершеннолетние, то вам нужно получить разрешение от опекунского совета на продажу квартиры. Здесь есть определённые нюансы.

Если вы находились в момент покупки этой квартиры в браке, то вам нужно получить согласие от супруга (супруги) на продажу недвижимости, так как по закону она считается совместно нажитой собственностью. Если вам её подарили или вы приобрели её за свои личные деньги, о чем есть соответствующее подтверждение, то нужно

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников

доказательство этого.

Если собственников несколько, то каждый должен быть согласен на продажу квартиры.

Ваша квартира не должна вызывать негативных впечатлений. Это начинается с фотографий и заканчивается запахами и атмосферой в вашей квартире при просмотре.

Если необходимо, сделайте легкий косметический ремонт в подъезде, общем коридоре, установите все лампочки.

Если необходимо, сделайте легкий косметический ремонт в квартире. Ничего не должно отваливаться. Вся электрика и сантехника должны работать. Ничего поломанного в квартире не должно быть. Замените разбиты стекла и зеркала, двери.

Уберите в квартире и на лестничной клетке, лифтах и общих помещениях.

Выбросьте все ненужное. Спрячьте все личные вещи - фотографии, статуэтки, награды, религиозные символы, спортивный инвентарь.

Если есть домашние животные - спрячьте их и их инвентарь (лотки, игрушки и другие вещи).

Все что включается, должно работать - освещение (все лампочки), краны, кондиционер, вентиляция.

Если ваша квартира в состоянии “под ремонт” её также надо правильно подготовить. Посоветуйтесь об этом с вашим риелтором.

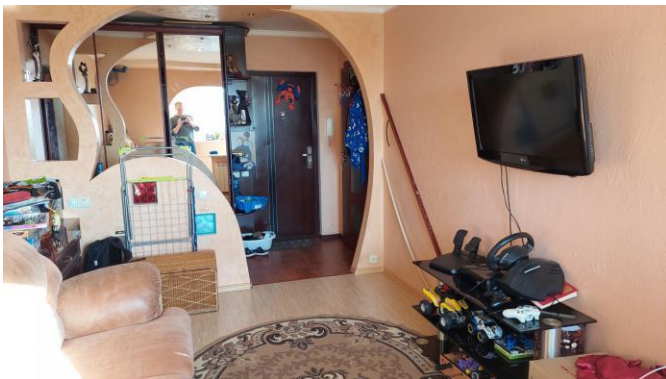
Опытный специалист по недвижимости поможет вам подготовить квартиру так, чтобы продать её дороже, а не дешевле из-за её вида.

Посмотрите на фотографии и скажите, на каких из них квартира выглядит дороже и интереснее:

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ
Инструкция для собственников



КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ
Инструкция для собственников



КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ
Инструкция для собственников



СОСТАВЬТЕ ПЛАН ПРОДАЖИ ВАШЕЙ КВАРТИРЫ

Если у вас нет плана, то продажа вашей квартиры носит случайных характер и неизвестный результат. Как правило, это ситуация торгов вниз по цене и непрогнозируемые сроки продажи.

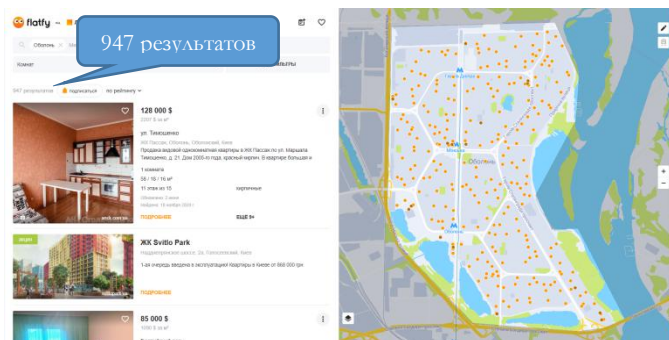
Вы убрали, покрасили и оформили квартиру и готовы к продаже. Во-первых, вам нужно сфотографировать вашу квартиру.

Хотя вам может показаться, что вы умеете делать хорошие фотографии на свой iPhone, Samsung или даже имеете собственную зеркальную камеру, профессиональные фотографы - это верный путь.

Вам следует обсудить со своим агентом, какие аспекты вашей квартиры вы особенно хотите показать. Это естественный свет? Виды из окон? Определённые архитектурные элементы?

Помните, фотографии - это ваше первое впечатление, поэтому важно, чтобы они были как можно более привлекательными. Кроме того, вам надо выделяться из массы других квартир-аналогов в рекламе. Вы на конкурентном рынке.

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ Инструкция для собственников



Среди этих 947 квартир, на данный момент, есть ваши конкуренты и аналоги, которые забирают внимание потенциальных покупателей. Поэтому надо захватить их внимание с первого мгновения на этапе просмотра рекламы.

Многие агенты имеют среди своих контактов фотографов, которых они могут посоветовать вам, или умеют сами делать профессиональные фото.

Кроме этого, вам и вашему агенту следует сесть и пересмотреть свой маркетинговый план.

Определитесь со своей ценовой стратегией. Решите какую рекламу и где вы будете распространять. Кто сделает эту рекламу и как вы будете её изготавливать и покупать размещение или показы? А как насчёт социальных сетей?

Определитесь с днями показа вашей квартиры.

Имейте в виду ещё одну вещь. Иногда квартиры и дома имеют уникальную историю или фишку. Если с вашим домом связана история, обязательно поговорите со своим агентом об этом в самом начале, чтобы ваш агент мог подумать, как использовать это в маркетинге и брэндинге.

Ваша маркетинговая кампания должна охватить всех потенциальных покупателей, ищущих квартиру как ваша. Вся рекламы должна показываться, распространяться максимально во всех местах, где они работают, перемещаются и отдыхают.

ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Правильная оценка стоимости вашей квартиры обеспечивает быструю и выгодную продажу этой квартиры.

Обычно, ожидания владельца завышены. Он просматривает цены на аналогичные квартиры, например на olx, находит в своей квартире определённые преимущества, за которые добавляет надбавку к цене, а также добавляет некоторую сумму «на торг».

В итоге получается завышенная цена. Учтите, что цены других владельцев, также уже завышены по этому же принципу.

Существует понятие «рыночная цена» - это цена по которой происходят сделки. То есть, это те суммы которые покупатели готовы платить и сегодня платят.

Установление рыночной цены или чуть ниже её повысит видимость вашей рекламы и привлечёт к вам больше покупателей.

Эта стратегия на самом деле увеличивает количество покупателей, которые увидят вашу квартиру в процессе поиска. Вместо того, чтобы продавец пытался «выиграть» переговоры с одним

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников

покупателем, он должен оценить свою квартиру так, чтобы спрос на недвижимость был максимальным. Таким образом, продавец не будет вести переговоры с покупателем о цене, а вместо этого будет иметь несколько покупателей, которые конкурируют друг с другом за квартиру.

Ключевым моментом является обеспечение того, чтобы рекламу вашей квартиры увидели как можно больше потенциальных покупателей с контактами одного продавца. Вероятность продажи будет выше до того, как на рынке появится большая конкуренция.

Если вы завысили цену квартиры, то спрос к ней будет уменьшаться пропорционально завышения цены. Находясь долго на рынке, интерес к квартире падает также из-за того, что она «замыливается».

По практике, квартиры по завышенной цене находятся долго на рынке, и продаются тогда, когда владельцу самом деле надо её продать. Продажа происходит по цене на 5-15% ниже рыночной, так как продать, как правило, нужно быстро.

Запомните, что рыночную цену на вашу квартиру установит ни вы, ни риелтор, ни оценщик, а клиент, мотивированный на покупку.

Квалифицированный специалист по недвижимости соберёт всех потенциальных клиентов, которые есть сейчас на рынке в вашей квартире и получит от них максимальную возможную предложение. Об этом читайте далее.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПЕРЕГОВОРЫ

Максимальный спрос на покупку квартиры возникает на 13-17 день активной рекламы. Это то время, когда вам надо договориться с покупателем на подписание предварительного договора купли-продажи вашей квартиры. Это ещё называют “задаток”.

Получение вашего первого предложения - один из самых интересных элементов продажи вашей квартиры. Важно подходить к этому с умом и знать, что одно предложение не обязательно означает, что будущие предложения будут выше или ниже. Каждый покупатель разный.

Получение предложения цены ниже, чем вы ожидаете разочаровывает, но это не конец света. Покупатели всегда стремятся купить максимально выгодно для них, особенно, если их интересы защищает риелтор покупателя. Обсудите эти предложения со своим агентом и решите, хотите ли вы сделать встречное предложение, и по какой цене.

Если вы получили определённое количество предложений ниже чем вы ожидаете, то скорее рынок не готов вам дать сейчас вашу цену.

Получение предложения по вашей цене может

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников

означать многое.

Можно предположить, что поступит больше предложений, и наличие конкурирующих предложений повысит цену, но возможно, что вы их не получите. Подумайте о тех целях, которые вы ставили, когда впервые решили продать свою квартиру.

Если вы получите предложение, которое превышает вашу цену, это, наверное, потому, что вы уже получили несколько предложений, и ваш агент информировал об этом новых покупателей. Здесь опыт и знание рынка вашего агента могут помочь вам получить больше, чем вы первоначально думали.

Предложения с полной оплатой наличными, означают, что у покупателя есть достаточная сумма денег. Предложение с кредитными деньгами означает, что покупатель делает своё предложение, надеясь на банковскую ссуду.

Предложение на полную оплату наличными означает, что вам как продавцу не придётся беспокоиться о том, что покупатель потенциально может получить отказ в ипотечном кредите в банке. Поэтому предложения с наличными, почти, всегда выгоднее.

Профессиональный специалист по недвижимости знает как создать максимальный спрос на вашу квартиру, получать предложения от покупателей и вести переговоры таким образом, чтобы покупатели торговались с повышением своих в цене, а не с понижением. Он может получить максимальное предложение на вашу квартиру, которое только можно получить сейчас на рынке.

ЕСЛИ ВАША КВАРТИРА НЕ ПРОДАЁТСЯ

Есть две основные причины, почему ваша квартира не продаётся:

1. Цена не интересна для рынка.
2. Продажей вашей квартиры никто не занимается, или занимается недостаточно для достижения результата.

Независимо от того, получаете вы слишком низкие предложения по цене или вообще их не получаете, вы можете достичь момента, когда вам кажется, что ваша квартира продаётся не так, как вы хотите. Причин этому может быть много.

Возможно, в вашем доме недорогие цены на квартиры, рынок может падать или ваша реклама не охватывает нужную аудиторию. Ваш агент должен помочь составить представление о том, почему квартира не продаётся, и предложить корректировку вашей стратегии продаж. Снижение цены, снятие с продажи, ожидания лучшего времени для продажи и повторная постановка квартиры в продажу - жизнеспособные варианты.

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ
Инструкция для собственников

Опять же, ваши первоначальные цели продажи помогут вам вспомнить, что вы решили сделать, если вы оказались в такой ситуации, а ваш агент предоставит вам консультации и помощь.

ДОГОВОР И ПРАЗДНОВАНИЕ

После того, как вы приняли предложение, начинается процесс подготовки к оформлению основной сделки купли-продажи вашей квартиры у нотариуса. Нотариуса выбирает покупатель.

Всё, начиная от даты заключения основного договора, дат выселения, описи вещей которые остаются или вывозятся, передачи в собственность конкретной бытовой техники и предметов мебели, кто платит налоги, сборы и пошлины, выбор банка для перевода средств по сделке. Все это согласовывается до тех пор, пока обе стороны не будут удовлетворены.

После заключения предварительного договора вы готовите все необходимые документы для продажи. Смотрите соответствующую главу этой книги.

В определённое время и в определённом месте вы заключаете договор и получаете свои деньги. Всё, время праздновать успешную продажу вашей квартиры.

Специалист по недвижимости поможет на этом этапе, и если у вас его нет, возможно время позвонить мне.

5 ГЛАВНЫХ ПРИЧИН, ПОЧЕМУ ВАМ НЕ СЛЕДУЕТ ПРОДАВАТЬ КВАРТИРУ САМОСТОЯТЕЛЬНО

№1. Приоритет - безопасность вас и вашей семьи

Когда вы продаёте квартиру самостоятельно, контролировать доступ людей в квартиру сложно. У специалиста по недвижимости будут соответствующие меры безопасности не только для вашего имущества, но и для здоровья и благополучия вашей семьи. От регулирования количества одновременного пребывания людей в вашей квартире к обеспечению надлежащей санитарии во время и после показа а также организации виртуальных туров для покупателей - агенты оснащены всем необходимым для соблюдения максимально безопасных условий для защиты вас и вашей семьи.

№2. Для привлечения покупателей нужна эффективная стратегия цифрового и классического маркетинга

Карантин из-за коронавируса значительно увеличили использование покупателями Интернета для поиска квартир. Также, сегодня есть эффективные способы не Интернет-маркетинга для привлечения покупателей. Важно их правильно комбинировать. Я использую стратегию цифрового и не цифрового маркетинга 21-го века, чтобы продать вашу квартиру быстрее и дороже.

№3. Переговоры

Вы эксперт по переговорам? Как продавец недвижимости, вы должны быть готовы вести переговоры со многими людьми и компаниями:

Покупатель, желающий максимально выгодной сделки (по наименьшей цене).

Агент покупателя, который только представляет интересы покупателя для покупки квартиры по наименьшей цене или получение максимальной комиссии.

Юрист покупателя (такое сейчас случается, покупатели нанимают юристов для безопасной покупки).

Оценщик, если есть вопросы по оценке имущества.

№4. Продавать самому - не простая задача

Как только вы разместите объявления о продаже вашей квартиры, вы получите массу звонков (если вы не сильно завысили цену квартиры).

В любое время вы должны быть готовы ответить на звонок по рекламе. Постоянно готовить квартиру к показу, приезжать на показы, знакомиться со всеми

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Инструкция для собственников

риелторами района, и многое другое. И это только на этапе рекламы отберёт у вас много времени.

Контролировать рекламу и проводить переговоры, чтобы получить предложения от покупателей.

Даже если вы получите предложение о покупке, то вам необходимо собрать все документы на квартиру, проверить покупателя, решить вопрос с банком о получении денег и решить многие другие вопросы.

№5. Вы получите больше денег, работая с риелтором

Многие владельцы считают, что сэкономят на комиссии риелтору, продав квартиру самостоятельно. Поймите, что основная причина, по которой покупатели обращаются непосредственно к владельцу, заключается в том, что они также верят, что могут сэкономить комиссию риелтора. Продавец и покупатель могут между собой заключить соглашение, происходит очень редко. Более 85% сделок совершается с помощью риелтора.

Если со стороны покупателя есть риелтор, то он представляет интересы покупателя и его задача максимально снизить цену на купленную недвижимость и получить максимальную комиссию.

Если владелец продаёт квартиру самостоятельно, то он действительно теряет деньги и время.

Недвижимость, продаваемая риелторами продавцов, размещается на большом количестве сайтов и в специальных группах для риелторов. Также, они сотрудничают с другими риелторами. Специалист использует гораздо больше каналов рекламы, чем владелец. И сама рекламы от профессионала более результативна.

Чем больше покупателей просматривают квартиру, тем выше вероятность борьбы за неё среди покупателей. Исследование показало, что квартира

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КВАРТИРУ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ
Инструкция для собственников

продаваемая риелтором продавца, может быть продана на 5-10% выше рыночной цены.

Зачем вам терять деньги и время, продавая вашу квартиру самостоятельно, если это может сделать ваш агент?

Прежде чем вы решите самостоятельно заняться продажей своей квартиры, свяжитесь со мной, и мы обсудим как решить задачу максимально эффективно.

СВЯЖИТЕСЬ СО МНОЙ, ЧТОБЫ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ



Сергій Калугін

Буду рад ответить на ваши вопросы и подробнее рассказать о том, что вы прочитали в этой инструкции. Я могу направить вас по правильному пути к продаже вашей квартиры или покупке квартиры вашей мечты.

С нетерпением жду ответа от вас :)

Главное: не сомневайтесь, продавайте свою квартиру или покупайте новую.

Позвоните мне, и я смогу выгодно продать или найти квартиру своей мечты.



+380682019048



Sergiy.kalugin@gmail.com

<https://sergeykalugin.com>