

Как продать квартиру в г. Черкассы.

Часть 1.

Продавать или нет?!? Вот в чем вопрос!

Вы все-таки приняли решение, о **продаже квартиры**?
С чего начинать?

Наши рекомендации продавцам недвижимости

1. Есть ли у Вас что продавать?

Удостоверьтесь в том, что Вы имеете право реализовывать Вашу недвижимость. Оцените свои права собственности, не ограничены ли они и как будут влиять на продажу.

(В дальнейших публикациях на нашем сайте мы более подробно остановимся на этом вопросе.)

2. Почему продаем?

Почему Вы хотите продать квартиру? Какова ваша цель?

Тщательно все обдумайте, определите главную причину продажи квартиры и четко сформулируйте цель продажи.

Определение цели продажи - очень важный шаг, от него зависит выбор дальнейших действий.

3. Что для Вас важнее - деньги или время ?

Если важны деньги.

Максимально возможная рыночная цена на сегодняшний день может быть достигнута путем широкого распространения информации о Вашем объекте и достаточно длительной кропотливой работы с каждым потенциальным покупателем. И это еще далеко не все. Для того чтобы эта цена была достигнута, необходимо очень точно и четко проследить и анализировать все замечания, предложения и пожелания потенциальных покупателей и делать правильные выводы и исправления. Только так можно подвести самого мотивированного покупателя к принятию решения о покупке Вашей квартиры и оплаты желаемой Вами цены за нее. Для этого необходимо быть профессионалом в этом деле, поэтому рекомендуем Вам обратиться именно к профессионалам, которым Вы доверяете.

Если важны сроки продажи (время).

Необходимо правильно определить **стартовую цену квартиры**. Подумайте, что Вы будете делать, если за определенный срок квартира не будет продана по желаемой Вами цене? Вы готовы ее снижать?! Цена напрямую влияет на период времени, который затрачивается на продажу. Ваше ценовое предложение должно быть наиболее интересным по сравнению с другими аналогичными предложениями на рынке. Взвесьте, что Вы теряете, не продав квартиру до определенного Вами срока по желаемой Вами цене, и что найдете, продав достаточно быстро, но немного уступив в цене?

4. Определение стоимости квартиры.

Правильно определить цену - это одна из самых важных задач, которую нужно решить до начала продажи.

Первое, чем интересуется и что видит потенциальный покупатель - это цена.

Определение правильной цены квартиры - очень тонкий вопрос. Недостаточно просмотреть «Авизо», «От и До», предложения на сайтах **агентств недвижимости** и др. и воспользовавшись этими данными сделать, так называемый «сравнительный анализ». Консультация с риэлторами и частными маклерами не всегда приведет к правильному ценообразованию. К сожалению, многие берутся за реализацию объекта по заведомо высокой цене по ряду причин. Одна из них – не упустить клиента, соглашаться на все его условия, а потом работать на понижение цены.

Ценообразование по газетам - ошибочно, т.к. это **цены предложений и пожеланий**, а не фактических продаж. 90% из всей массы объявлений - это объявления от посредников, которые зачастую «накручивают» свои комиссионные.

Иногда продавцы, обладая излишней долей субъективизма по поводу своей собственности, не могут реально определить стоимость квартиры.

Уважаемые продавцы, ставьте себя на место покупателей и рассматривайте конкурентные предложения.

Поскольку Ваша квартира стала товаром на **рынке недвижимости**, то определять цену нужно на основе этого рынка, а не на основе Ваших личных потребностей. Поговорите с людьми, которым доверяете. Примите к сведению все советы и пожелания, но окончательное решение о цене принимайте сами на основе собственных рассуждений и жизненного опыта.

В любом случае стоит помнить: **«Квартира стоит столько, сколько большинство потенциальных покупателей готово за нее заплатить. Рыночная цена квартиры не зависит от Ваших личных потребностей!»**

Продолжение следует...

Материалы подготовлены аналитической группой "Риэлти Групп Черкассы"

Версия для печати