

Как продать квартиру в г. Черкассы.

Часть 2.

Продавать или нет?!? Вот в чем вопрос!

5. Подготовка квартиры к продаже.

«У Вас никогда не будет второй возможности произвести хорошее впечатление». При показе квартиры Вы должны обеспечить потенциальному покупателю максимум информации и положительных эмоций от нее.

Существует масса советов, как улучшить привлекательность квартиры без больших затрат. Чистота, опрятность, незахламленность подъезда - это то, что необходимо сделать в первую очередь. А главное - надо УМЕТЬ показывать квартиру. От того, как правильно Вы ее покажете, сумеете ли раскрыть преимущества проживания в ней, зависят конечный результат осмотра и решение потенциального покупателя.

6. Начинаем продавать.

Что необходимо сделать для того, чтоб о Вашей квартире все знали и захотели ее посмотреть?

Размещение информации на Интернет ресурсах, реклама в средствах массовой информации, буклеты, листовки, рассылки, «сарафанное радио», стены и столбы родного города, распространение информации между **агентствами недвижимости**.

Прежде всего, психологически настройте себя на **продажу квартиры**. Разные люди с разным настроением будут приходить к Вам в квартиру, и осматривать ее, оценивать, хвалить, ругать. Их не интересует, сколько души и труда Вы вложили в эту квартиру, и какие события вашей жизни связаны с ней. Спрячьте эмоции, заставьте себя относиться к своей квартире, как к товару, и попытайтесь смотреть на этот товар глазами покупателя.

Вы даете в рекламе свой телефон - приготовьтесь на длительное общение с очень разными людьми. Кроме потенциальных покупателей и просто интересующихся, будут звонить представители многочисленных **агентств недвижимости, оценщики** и, как ни странно, желающие продать свои квартиры (чтоб прицениться). От этого никуда не деться, как бы Вас это ни раздражало.

А еще под видом покупателей Вам могут звонить и те, чьи интересы не имеют ничего общего с покупкой квартиры...

Свой телефон в рекламе – это риск и приличная трата времени. Запаситесь духом и терпением.

7. Предварительный договор.

Вы на верном пути! Вы нашли человека готового расстаться с деньгами и **купить Вашу квартиру**, сумели убедить его, что это правильный выбор и наилучшая цена на **рынке квартир**. Теперь настало время все Ваши и потенциального

покупателя пожелания и условия изложить на бумаге. Все, о чем бы Вы не договаривались, оформляйте в письменном виде.

Предварительный договор.

В нем пропишите, в течение какого времени должна совершиться сделка, при каких условиях и по какой цене. Кто оплачивает налоги и услуги нотариуса. При заключении этого договора покупатель, как правило, вносит продавцу определенную сумму денег, т.е. залог. Этим он подтверждает серьезность своих намерений. Сроки, предусмотренные в предварительном договоре, стоит брать с запасом, так как Вам предстоит еще сбор и подготовка документов.

8. Сбор документов.

Естественно, ряд документов у Вас должен быть готов уже на первом этапе (когда Вы только задумались о продаже квартиры).

Правоустанавливающие документы, технический паспорт БТИ. Обратите внимание на узаконение перепланировок в квартире (если они имели место быть). Остальные документы и справки самое время собирать.

9. Организация и проведение сделки.

Необходимо продумать схему расчета и передачи денег. Подготовить договор купли-продажи (здесь Вам может помочь нотариус, юрист или грамотный риэлтор). В договоре необходимо указать, как будут проходить взаиморасчеты, как будет освобождаться, и передаваться квартира, какие штрафные санкции будут приемлемы для обеих сторон.

Последний шаг - заключение договора **купи-продажи квартиры** у нотариуса. Получите деньги, и мы Вас поздравляем!!!

P. S.

Теперь Вы знаете ряд шагов, которые необходимо пройти для продажи квартиры, о которых многие собственники квартир даже и не задумывались. Подводных камней и нюансов в этом процессе достаточно много, и всех их в такой небольшой статье не изложишь.

Так что, подытоживая вышесказанное, искренне Вам советуем – работайте с агентством недвижимости, которые прозрачно работают на рынке недвижимости и открыто декларируют свои услуги. Каждый должен заниматься своим делом. Профессионалы рынка недвижимости всегда будут рады дать Вам хороший совет.

Материалы подготовлены аналитической группой "Риэлти Групп Черкассы"

Версия для печати