



Серия мини книг, которая поможет продавцам и покупателям рынка недвижимости достичь результатов с максимальной выгодой

Как ускорить продажу квартиры

7 советов, которые помогут продавцу недвижимости совершить быструю и выгодную сделку

Данная инструкция описывает важные моменты организации предпродажного процесса недвижимости

Учимся на чужих ошибках



Ольга Максимова, директор АН «Ваш риэлтор»

г. Саратов, 2016

Для кого предназначена инструкция?

Если вы читаете эту инструкцию, то, скорее всего, уже столкнулись со сложностями при продаже своей недвижимости. Не стоит списывать все проблемы на кризис. Другие то продают. Возможно, вы допустили одну из распространенных ошибок или на что-то не обратили внимание.

В инструкции даны простые, порой очевидные советы. Воспользуйтесь ими.

Мы искренне желаем вам успешной продажи!

1 совет. Принимайте решение коллегиально со всеми заинтересованными лицами.



Продажа недвижимости процесс не простой, и будет обидно столкнуться с непониманием собственников, когда будет найден

покупатель. Учитываем и влияние родни, не имеющей прямого отношения к недвижимости, но так или иначе заинтересованных в сделке. Все согласованные действия подтверждайте документально.

Если есть возможность, заранее организуйте выписку и прописку по другим адресам тех граждан, которые могут «затормозить» процесс сделки.

Можно столкнуться с ситуацией, когда потребуется заявление от отца ребенка, с которым не общались многие годы, или согласие бывшего супруга на продажу.

Начинайте подготовку документов для отдела опеки и попечительства, если собственником значится несовершеннолетний.

В случае необходимости нотариального согласия супруга на отчуждение, получите документы заблаговременно.

2 совет. Правильно оцените недвижимость



Постарайтесь
беспристрастно оценить
вашу недвижимость.
Абстрагируйтесь от личных
ощущений и честно

выпишите на бумаге все минусы квартиры — именно на них будут обращать внимание покупатели в первую очередь.

Как долго вы безуспешно продаете свою недвижимость? Сколько раз вам уже пришлось снижать цену? Да, объективно оценить свое жилье сложно.

Доверьте оценку вашей недвижимости профессионалам. Опытные специалисты риэлторского агентства помогут вам **бесплатно**. Оценочные компании дадут вам заключение за сумму от 2500 рублей. В методах оценки есть существенная разница.

Технологии, используемые оценщиками основаны на изучении аналогов, выставленных на продажу. То есть, определяются и сравниваются предложения похожих по различным показателям объектов недвижимости (площадь, состояние объекта, место расположение дома...). Рассчитывается усредненная цена.

Я отдаю предпочтению оценке, которую проведут для вас риэлторы серьезного агентства недвижимости. В основе их

метода оценки находятся цены на **продаваемые** квартиры-аналоги. (Ключевое слово «продаваемые», а не «выставленные на продажу»). Риэлторские агентства знакомы со статистикой реальных продаж, а оценщики используют данные, полученные из СМИ, где цены на большинство объектов завышены.

Стратегия назначения завышенной цены в условиях падающего спроса на недвижимость — большая ошибка. Мы в этом убедились в кризисные и посткризисные периоды, в том числе в 2015 году.

Двухкомнатная квартира в Саратове в хрущевке в начале 2015 года была выставлена на продажу за 1900000 рублей. Такая цена могла бы быть актуальной только в «период высокий продаж» в декабре 2014 года! Покупатель в феврале 2015 года готов был приобрести объект за 1820000 рублей. Продавец отказался. В результате постепенного (но с опозданием) снижения цен, продажа осуществилась в декабре 2015 года за цену 1620000 рублей.

Риэлторы фразу «зря мы вас не послушали», слышат чаще, чем «спасибо». Найдите профессионала, которому вы доверяете.

Ознакомьтесь с [динамикой цен на недвижимость Саратова](#) в 2015 году и прогноз на 2016 год.

Пройдите по ссылке и прочтите: [советы продавцам недвижимости в Саратове в 2016 году](#).

3 совет. Презентация объекта продажи



Объект недвижимости презентуется для продажи трижды.

Первый раз при формировании объявления

для СМИ. Продавцу снова придется абстрагироваться от личного мнения и как бы со стороны взглянуть на свое жилье. Необходимо определить какие выгоды получит покупатель, они могут быть отличными от ваших.

Прежде чем указать в объявлении, что из вашей квартиры видна церковь, нужно быть уверенными, что ваши потенциальные покупатели состоят в той же конфессии и это их не отпугнет. Для вас близкое расположение увеселительных заведений может быть большим преимуществом, а для других граждан скорее фактором раздражения.

Найдите понятные для всех преимущества: относительная близость транспорта, поликлиник, школ, детских садов, зон отдыха и опишите их подробнее.

Вторая презентация происходит при общении с потенциальным покупателем по телефону. На этапе телефонных переговоров необходимо:

во-первых, понять, какие выгоды интересуют покупателя,

во-вторых, в соответствии с его интересами описать недвижимость.

Задача заключается в том, чтобы не упустить «вашего покупателя» и «исключить путешественников». Вы же не хотите, чтобы ваша квартира стала проходным двором непонятно для кого.

Обязательно узнайте, каким образом покупатель планирует расплачиваться с вами.

Например, если у вас намечается альтернативная сделка, покупка с участием средств материнского капитала вам не подойдет. Или, если граждане желают купить жилье по ипотеке, но даже не подали заявку в банк, отложите показ до одобрения их заявки.

Третья презентация объекта происходит во время показа. Вы уже общались по телефону с потенциальным покупателем, значит имеете некоторое представление о нем, о его предпочтениях. Соответственно, более подробно сможете описать преимущества квартиры с учетом выявленных запросов.

Например, зная, что у покупателей сын школьник преподносим преимущества рядом находящейся школы. Если купить квартиру планирует пожилая пара, можно рассказать какие хорошие врачи обслуживают ваш район.

Не бойтесь попросить у покупателей паспорт. Кризисное время привлекает мошенников, будьте бдительны.

Очень важно, чтобы ваша недвижимость предстала перед

покупателем в лучшем свете. Многие собственники недооценивают влияние порядка в квартире на результат. Мы часто слышим от покупателей: «нам не важно состояние, мы смотрим стены». На самом деле все факторы учитываются. В ухоженной квартире другая аура, это покупатель чувствует на подсознательном уровне и не всегда отдает себе отчет в том, почему именно ту или иную квартиру он предпочел.

4 совет. Размещение объявления о продаже



Первое, что приходит на ум продавцу, не имеющему профессионального помощника-риэлтора, воспользоваться самым рекламируемым информационным ресурсом, например площадкой Авито. Это допустимо.

Не забудьте купить сим-карту специально для этой цели. Если вы указываете свой электронный адрес, заведите новый. Иначе вы рискуете бесконечно отвечать на одни и те же вопросы о вашей недвижимости, даже через пол года после продажи, или быть заваленным бесконечным спамом. Среди звонивших максимум 10% окажутся реальными покупателями.

Объявление о продаже вашей недвижимости следует разместить минимум на 7-10 специализированных интернет-площадках!

Стоит изучить, какие именно сайты в этот период времени находятся в топе яндекса и гугла, и разместить там объявления.

Информацию о продаже недвижимости на сайтах необходимо обновлять каждые 3 дня. Так, на Авито, например, ваше объявление значительно опустится в поиске уже через 3-4 дня.

Фото вашего объекта — важная часть информации. Объявление без фотографий покупатель, избалованный изобилием предложений, не заметит. Рекомендуется сфотографировать все комнаты,

коридоры, санузел, кухню, вид дома, детские площадки рядом с домом... Видео презентация квартиры привлечет к вашему объекту продажи внимание покупателей и одновременно исключит тех, кому ваша квартира не подошла.

5 совет. Наймите лучших!

Продавцы — новички часто обзванивают множество агентств недвижимости, предлагая всем подряд свою квартиру. Эта распространенная ошибка не дает преимуществ, скорее наоборот.



Оповестив 10 специалистов одновременно о готовности с ними работать, продавец по сути нанимает 10 профессионалов, которые станут бороться за покупателя

(они в дефиците!) и между собой, а не за интересы продавца. Риэлторы заинтересованы в продаже, в первую очередь, эксклюзивных объектов, прочие предлагаются по остаточному принципу.

Дублирование предложения создает иллюзию перенасыщенности рынка, это также играет не в пользу продавца.

Лучший выбор на этапе продажи квартир – обратиться в серьезное агентство, с большим опытом работы. Не многие знают, что один профессиональный риэлтор может организовать показы квартир для всех покупателей. Презентациями и телефонными переговорами также займется агент, что серьёзно сэкономит время продавцу.

При выборе агентства недвижимости обращайтесь внимание:

- на возраст фирмы, а значит опыт;
- на наличие офиса, на его месторасположение;
- на документы, подтверждающие что фирма работает в соответствии с действующим законодательством;
- на отзывы. В нашем агентстве более 50% покупателей и продавцов приходят к нам по рекомендациям своих знакомых, и мы этим гордимся.

Мы рекомендуем специалистов агентства недвижимости «Ваш риэлтор», потому что уверены в профессионалах фирмы и знаем, что с нашей помощью вы получите лучший результат - продадите недвижимость по лучшей цене и без проблем.

Сомневаетесь? Прочитайте статью о договорах с агентством недвижимости.

Совет 6. Используйте все каналы привлечения клиентов.



Во времена информационного изобилия нельзя ограничиваться только размещением объявления на профессиональных площадках.

В большом количестве похожих объектов ваш может затеряться.

Используйте социальные сети. Существуют группы по интересам в контакте, одноклассниках, на фэйсбуке, где находится ваша целевая аудитория. Разместив свое объявление в группе «Недвижимость Саратова. Продажа, ипотека, аренда» в контакте или «Недвижимость, ипотека в Саратове» в одноклассниках, «Недвижимость Саратова. Продажа, ипотека» на страницах фэйсбука, например, вы получите дополнительный поток потенциальных покупателей.

Создайте свой канал на Youtube и опубликуйте там видео с презентацией вашей квартиры. Тем самым вы обеспечите дополнительные просмотры. Пройдите по ссылке и посмотрите пример канала на Youtube, специализирующийся на продаже недвижимости в Саратове.

Специалисты отмечают, что подобная презентация квартиры ускоряет продажу. Для заказа видео презентации вы можете обратиться в агентство недвижимости «Ваш риэлтор». Специалисты проведут съемку, сформируют видеоролик, разместят на канале «Недвижимость Саратова».

Мы упомянули только некоторые способы привлечения покупателя, у профессионала же их более 20 способов!

Совет 7. Подготовка недвижимости к продаже.



Объект недвижимости следует подготовить к продаже заранее, это даст вам **преимущество на рынке**. Если покупатель желает срочно приобрести квартиру,

ваша будет у него в приоритете.

Поручите работу профессионалам. В Саратове есть агентства недвижимости, которые не берут комиссионные с продавцов, но окажут вам услуги по подготовке документов к сделке.

Так же можно воспользоваться услугами бесплатных сервисов. Особенно они будут полезны жителям Саратова. Например online-reestr.ru. С помощью этой площадки вы сможете записаться на бесплатную консультацию к специалистам по продажам недвижимости, составить договор купли-продажи, заказать выписки из ЕГРП и многое другое. В дистанционной приемной online-reestr.ru дежурят юристы и директора агентств недвижимости. Они специализируются на услугах по сопровождению сделки (стоимость от 3000 рублей).

В Саратове функционируют *бесплатные приемные для граждан*. Записаться можно, пройдя по ссылке: <http://online-reestr.ru/poluchit-konsultatsiyu-professionala/> или позвонив по указанным на сайте телефонам.

Также можете позвонить в агентство недвижимости [«Ваш риэлтор»](#). Специалисты подготовят вам необходимые документы, проконсультируют по возникшим вопросам.



Обратившись с целью продажи недвижимости в Саратове в проверенное агентство вам не нужно переживать о безопасных взаиморасчетах, о получении причитающихся вам денег в целости и без проволочек. Правильно составленный договор купли-продажи также является

важной гарантией отсутствия проблем с проданной квартирой в дальнейшем.

Купить квартиру с нами легко!



**Мы работаем для вас,
экономим ваше время и
деньги, что бы вы могли их
использовать на благо своей семьи.**



[Online-reestr.ru](http://online-reestr.ru) создал для покупателей и продавцов недвижимости в Саратове сервис, помогающий самостоятельно или со значительной экономией организовать сделку купли-продажи, если у вас нет возможности обратиться к профессионалам.

[Агентство недвижимости «Ваш риэлтор»](#) - дежурный партнер [Online-reestr.ru](http://online-reestr.ru), сделает все возможное для того, чтобы вы, купив квартиру в Саратове, рекомендовали нас своим друзьям!

Присоединяйтесь:

Подпишись на канал «Недвижимость Саратова» на youtube
<https://www.youtube.com/channel/UCTXjjfutBW66ZS6NY5TNsaw>

Мы в одноклассниках: <http://ok.ru/profile555358805361>,
группы о недвижимости Саратова: <http://ok.ru/group/53719242047601>,
<http://ok.ru/group52979124207729>

мы в контакте: <https://vk.com/vashrieltorsar>
группы: <https://vk.com/club104023580> , <https://vk.com/club89299521>
<https://vk.com/club64652465>

Мы в фэйсбуке: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100006020264595&ref=bookmarks>

группы: <https://www.facebook.com/groups/1594492170820204/?ref=browser>, <https://www.facebook.com/groups/vashrieltorsaratov/?ref=browser>, <https://www.facebook.com/groups/257138197679009/?ref=browser>

Мы в twitter: https://twitter.com/on_lain_rielt

<http://online-reestr.ru/> - дистанционная помощь в проведении сделок с недвижимостью

<http://vr-saratov.ru/> - сайт агентства недвижимости «Ваш риэлтор»

С наилучшими пожеланиями, Ольга Максимова, директор агентства недвижимости «Ваш риэлтор».