Ці питання виникають в певний період життя майже в кожної людини, яка хоче покращити свої житлові умови, або коли обставини спонукають жертвувати кращими умовами заради досягнення іншої, поставленої мети. Не важливо, чи цей крок людина робить обдумано і виважено, чи виникають несподівані обставини, які заставляють його здійснити, практично перед 90% продавців виникає питанням: «Скільки ж на сьогоднішній день коштує моє житло?», «Як продати мою квартиру чи будинок дорожче?».

Оскільки ринок нерухомості є лакмусовим папірцем економіки і найшвидше реагує на будь-які економічні коливання, що ми з вами маємо змогу спостерігати протягом останніх двох років, то і ціна на об'єкт на кожен період буде різною. Як не помилитися?

Ми дамо декілька порад, які допоможуть вам не розгубитись і відносно спокійно і впевнено пройти цей етап вашого життя.

Щоби визначити максимальну, але все ж таки реальну ціну вашої квартири чи будинку, потрібно провести локальне дослідження ринку нерухомості – і з
'
ясувати всі «плюси» і «мінуси» вашої пропозиції. Для цього, по-перше, ви можете передзвонити по оголошеннях кільком продавцям аналогічної нерухомості (бажано у вашому районі), що зменшить похибку у визначенні ціни, по-друге, звернутися в агенції до фахівців- рієлторів, котрі, вивчивши ситуацію, майже безпомилково встановлять ціну вашого об'єкта.

Якщо ви не поспішаєте і бажаєте виручити за своє майно максимальну суму, то повинні чітко аргументувати встановлену ціну і рекламувати всі можливі переваги своєї пропозиції. Такими перевагами можуть бути: тихий зелений район, розвинута інфраструктура району, об лаштовані дитячі майданчики, добрі сусіди і т.п.

Всім відомо, що товар у яскравій упаковці продається краще. Попробуйте зробити дещо подібне. При продажі квартира повинна бути чистою, не перевантаженою предметами обстановки і старими меблями. Якщо квартира перебуває в поганому стані, вартує подумати про те, щоб провести хоча б мінімальний косметичний ремонт, це однозначно підвищить ціну вашої пропозиції.

Надзвичайно важливим фактором, який впливає на ціну квартири, особливо нижчого класу (одно, двокімнатні невеликої площі), що знаходяться в старому фонді – є наявність зручностей. Якщо у вашій квартирі відсутні, але є технічна можливість облаштувати туалет і ванну, обов'язково зробіть їх – ця інвестиція окупиться.

Дуже важливою є грамотна рекламна кампанія – розміщення оголошення у відомих рекламних виданнях. На сьогоднішній день, на нашу думку, перевагу потрібно віддавати «розкрученим» Інтернет виданням, хоч і традиційні ЗМІ також не потрібно ігнорувати.

Між продавцями побутує думка: «Чим більше реклами, тим краще», і деякі намагаються укласти договори з максимальною кількістю агенцій нерухомості у своєму регіоні. Але часто, коли одну і ту саму квартиру пропонує велика кількість операторів ринку, відбувається «замилювання» інформації. У покупця, навіть за короткий період часу, складається враження, що з квартирою щось негаразд, оскільки її продають всі агенції, а вона досі на ринку.

Власнику у всіх відношеннях простіше вести політику продажу з однією рієлторською компанією. В іншому випадку він може бути дезорієнтований. Часто покупець дзвонить у всі агенції і повідомляє, що укладе угоду через того посередника, котрий зможе добитися від продавця найкращих фінансових умов. В той час у продавця складається помилкове враження, що покупців багато, і він може прийняти неправильне рішення, втративши, можливо єдиного потенційного покупця.

Якщо ваша квартира чи будинок користуються підвищеним попитом, або взагалі в своєму роді являються ексклюзивними, є зміст влаштувати між покупцями аукціон. Він може бути як заочним, коли ви попереджаєте претендентів: «На дану ціну вже є покупець, але ви можете запропонувати вищу», так і очним. В цьому випадку на огляд можна запросити декілька покупців в один і той же час, що додатково стимулює інтерес до вашого об
'
єкта і викликає конкуренцію.

Будьте обережні, особливо на завершальній стадії переговорів із потенційним покупцем.

По-перше, не погоджуйтеся на надто високу суму завдатку, це небезпечно в тому випадку, коли покупець відмовиться від купівлі вашого об
'
єкта і всіма можливими і неможливими способами буде намагатися повернути свої гроші. Обов
'
язково підпишіть із вашим клієнтом попередній договір, звичайно, при цьому бажано звернутись до фахівців – юриста або рієлтора.

По-друге, враховуючи те, що на сьогоднішній день потенційний покупець, утримуючись від іпотечного кредитування, через надто високі відсотки, пропоновані банками, хоче провести з вами розрахунок в декілька етапів, розтягуючи інколи повну сплату до року і більше. На це також радимо не погоджуватись.

Ми будемо дуже раді, якщо цих декілька скромних порад допоможуть у вирішенні ваших житлових проблем.

Якщо у вас виникатимуть конкретні питання, щодо продажу вашої нерухомості, просимо звертатися на нашу електронну пошту:

petrechkotaras@mail.ru
,
на сайті
www.panhouse.com.ua

або за
тел. 03236 3 29 59 моб.
067 92 91 058
будемо раді вам допомогти.

В майбутньому постараємось роз’яснити потенційним покупцям всі можливі непередбачувані моменти, що виникають при купівлі нерухомості, як вберегти себе і свої гроші, не потрапити до рук шахраїв.