

## Пошаговый план самостоятельной продажи объекта недвижимости.

Вы тоже думали, что начинать нужно с рекламы? Это распространенная ошибка!

|   |  |
|---|--|
| 1 | <p>Удостоверьтесь, что ваши права ничем не ограничены, а документы в полном порядке. Недооформленные или утерянные документы, незаконные перепланировки, недействительные паспорта (причин множество, вы можете об этом даже не догадываться), задолженности по квартплате и капремонту могут стать досадными препятствиями или даже кардинально повлиять на ход сделки.</p> <p><i>Совет: Вы можете приехать к нам в офис АН «Кварц» и показать все имеющиеся документы - мы бесплатно проконсультируем вас.</i></p>   |
| 2 | <p>Определить цену. Провести сравнительный анализ цен по аналогичным вариантам. Брать во внимание проданные объекты за предшествующие 6 месяцев, т.к в действующих объявлениях указана цена «хотелок» продавцов, в большинстве случаев расходится с реально ценой продажи на несколько сотен тысяч рублей. Назначенная стоимость квартиры напрямую определяет сроки продажи недвижимости, а время, как известно, деньги (и иногда не малые). Поступив так же, останется ждать, что найдется покупатель, желающий купить квадратные метры исключительно в том районе, в доме, в подъезде, где находится ваша квартира. Вероятность такой сделки минимальна. В остальном корректируется цена, либо продавец просто снимает квартиру с продажи и оставляет затею "до лучших времен".</p> <p><i>Справка: Срок экспозиции и реализации объектов недвижимости в АН «Кварц» составляет в среднем 1-2 месяца, что в 2 раза быстрее, чем в среднем по России.</i></p> <p><i>Совет: Воспользоваться «Аналитическим заключением» АН «Кварц», которое выдают профессиональные аналитики только после того, как специалисты отдела продаж осмотрели ваш вариант и большинство подобных в микрорайоне.</i></p> |
| 3 | <p>Хоумстейджинг объекта недвижимости. Внимание нужно уделить всему – от подъезда и входной двери до запаха в самой квартире. Существует несколько этапов хоумстейджинга. Среди них – ремонт и починка мелких поломок. Однако, важно разграничить два понятия: ремонт для себя и ремонт для продажи. "Ремонт для себя" никогда не окупается при продаже, грамотный "ремонт для продажи" окупается многократно. Существует множество</p>  |

|    |   |
|----|---|
|    | способов совершенно незатратными методами повысить привлекательность объекта для покупателя.  |
| 4  | Фото-сессия объекта недвижимости. Необходимо изготовить продающие фото. Потратить время на изучение сайтов и научиться правильно фотографировать объект.  |
| 5  | Копирайтинг. Написать привлекающий внимание текст объявления. Существуют определенные правила размещения рекламных объявлений на различных площадках. Нужно сделать несколько вариантов текстов по требованию и техническим возможностям порталов.  |
| 6  | Рассчитать рекламный бюджет по продаже объекта недвижимости исходя из средних сроков экспозиции на рынке недвижимости Нижнего Новгорода. Учесть расходы на «поднятие» и «удержание» объекта в топовых позициях на рекламных площадках города/области.   |
| 7  | Разместить объявление на всех возможных продающих рекламных площадках. Учесть, что вы не можете знать с какой рекламы к вам придет покупатель, поэтому добавить сюда базы данных, бюллетени, а так же, стены и столбы родного города... Вариантов масса. Быть готовым к серьезным финансовым затратам.  |
| 8  | Изготовить и использовать при продаже объекта недвижимости видео-ролики.  |
| 9  | Быть готовым принимать звонки от потенциальных покупателей с 8-00 до 22-00, 7 дней в неделю. Нормально относиться к тому, что кроме потенциальных покупателей будут звонить многочисленные стажеры риэлторских компаний, а так же не менее многочисленные частные посредники и будут предлагать в разной степени завуалированности свои услуги. От этого никуда не деться, как бы Вас это ни раздражало!  |
| 10 | Принимать меры по обеспечению безопасности назначенной встречи на просмотр объекта недвижимости. Мошенники всякого рода тоже могут Вам позвонить. Они так же работают с порталами по недвижимости. Реклама на свой телефон – это всегда некоторый риск и большие затраты времени. Запаситесь терпением и тактом.  |
| 11 | Подготовить продающую презентацию объекта недвижимости. Вы должны грамотно преподнести достоинства квартиры и ее недостатки, причем, существенные недостатки ни в коем случае нельзя скрывать. Это может привести к неприятным последствиям, вплоть до расторжения сделки. Преимущества квартиры, которые не важны для вас, могут быть очень интересны покупателю. Поработайте с сайтами, где указаны основные, второстепенные и имиджевые параметры преимуществ объектов недвижимости. |
| 12 | Запастись необходимым количеством бахил. Клиенты и маклеры, как правило, их не имеют. Вам придется самим обеспечивать чистоту в квартире, где проживает ваша семья.   |
| 13 | Организовать просмотры объекта недвижимости.  |
| 14 | Изучить правила торга при продаже объекта недвижимости.   |
| 15 | Не забывать о безопасности предоставления документов на объект недвижимости потенциальным покупателям и их представителям. Внимательно «изучить» потенциального покупателя.   |

|    |  |
|----|--|
| 16 | <p>Определить и согласовать с покупателем объекта недвижимости способ оплаты - схему взаиморасчетов, то есть механизм передачи денег. Хорошо попасть в цепочку к риэлторам, которые предложат откатанные схемы, защищающие каждую из сторон. Если же не повезло, вам с покупателем (продавцами вашей альтернативной квартиры, продавцами альтернативной квартиры для ваших продавцов и т.д.) самим придется решать кому, где и как передавать деньги. Из трех вариантов – расчетные счета в банке, депозитные ячейки или с рук на руки.</p>  |
| 17 | <p>Воспользоваться юридической консультацией по продаже и покупке Вашего объекта недвижимости у нотариуса, юриста, сотрудников агентства недвижимости. Если у Вас появился покупатель без сопровождения риэлтора, вам придется изучить его ситуацию (наличные деньги, ипотека, продажа своего жилья и т.д.), состыковать со своей, связать все звенья цепи, грамотно выстроить все этапы сделки, проверить покупателя и его документы, обеспечить подлинность купюр/аренду банковской ячейки.</p>  |
| 18 | <p>Выбрать правильный и безопасный способ внесения обеспечительного платежа (Что выгоднее? Аванс или Задаток? Предварительный договор?) Это зависит от множества вариантов.</p> <p><i>Совет: Если Вы самостоятельно дошли до стадии принятия обеспечительного платежа, можете воспользоваться услугой АН «Кварц» - заказать юридическое сопровождение сделки с недвижимостью. Это экономит Ваши время, деньги, нервы и обеспечит Вашу безопасность. У профессионалов все дальнейшие шаги стандартизированы, согласованы со всеми органами и организациями и отработаны до автоматизма.</i></p>   |
| 19 | <p>Юридически грамотно составить договор купли продажи объекта недвижимости с обязательным указанием существенных условий договоренностей. Здесь существует опасность: готовые шаблоны необходимо адаптировать под конкретную свою ситуацию и ситуацию покупателей. Если что-то в договоре напишите не правильно, получите приостановление или даже отказ в регистрации. Кроме того, предстоит решить – какую цену лучше указать в договоре, что указывать моментом взаиморасчетов, как будет освобождаться и передаваться квартира, стоит ли включать те или иные статьи ГК и соответствующие условия, а так же какие штрафные санкции будут приемлемы.</p> |
| 20 | <p>Изучить риски «завысить» или «занизить» стоимость объекта недвижимости в договоре, по просьбе покупателя.</p>   |
| 21 | <p>Изучить и учесть способы сокращения налогообложения при продаже объекта недвижимости, в соответствии с действующим законодательством.</p>   |
| 22 | <p>Согласовать с покупателем обязательные расходы по сделке. ( кто оплачивает нотариуса, госпошлину, сейфовую ячейку, аккредитив, депозит нотариуса, и т.д)</p>  |
| 23 | <p>Согласовать дату, время и место проведения сделки со всеми участниками цепи. Неявка хотя бы одного человека ведет к срыву всей сделки. Обеспечить конфиденциальность ее прохождения. Никому из звонящих по рекламе, соседям, коллегам по работе не разглашать место и время прохождения сделки и передачи денег.</p>  |

|    |  |
|----|--|
| 24 | Согласовать дату и время подписания (при необходимости) с нотариусом, органами опеки, банком, МФЦ и т.д. - всеми организациями, уполномоченными проводить и регистрировать сделки.   |
| 25 | Грамотно письменно оформить момент и способ передачи денежных средств. Это зависит от ситуации с оплатой у Ваших покупателей (безналичный перевод, передача наличными, расчет средствами материнского капитала, расчет средствами военного сертификата, расчет средствами жилищного сертификата и т.д) |
| 26 | Обеспечить после расчета явку всех участников сделки для подачи документов на регистрацию в МФЦ. Быть готовым простоять в очереди до нескольких часов.   |
| 27 | Согласовать и оформить с покупателем акт приема-передачи объекта недвижимости, ключей, квитанций об оплате.  |
| 28 | На протяжении всего цикла продажи объекта недвижимости быть внимательным, деликатным и стрессоустойчивым.  |

Агентство недвижимости «Кварц» желает Вам выгодной продажи, отзывчивых покупателей и безопасной сделки!

Вы всегда можете рассчитывать на помощь и консультацию квалифицированных экспертов по продаже и покупке объектов недвижимости нашей компании.

Вы всегда можете к нам обратиться по телефону: **8(831) 283-05-70**

или по адресу: **Мещерский бульвар, д. 9**

С уважением, директор

Агентства недвижимости «Кварц»

И.Е. Малыгина