Как можно быстро продать старую квартиру и не потерять в цене?

Автор: Валерий Карпович 20.08.2021

Продажа квартиры – весьма хлопотное занятие, и собственникам жилья порой приходится потратить немало времени и сил, чтобы найти подходящих покупателей и заключить сделку. Особенно сложная задача стоит перед теми продавцами, которые занимаются реализацией объекта, относящегося к старому жилищному фонду (например, квартиры в «хрущевке»). В статье мы объясним, как грамотно определить текущую рыночную стоимость квартиры, а также перечислим некоторые лайфхаки – с их помощью собственники могут быстрее и дороже продать свою жилплощадь.

Факторы, которые влияют на стоимость квартиры

Следует отметить, что все факторы, влияющие на стоимость квартиры (и, соответственно, на сроки ее реализации и выгоду от сделки), можно отнести к трем основным группам.

В первую входят те характеристики, на которые в полной мере могут повлиять продавцы жилплощади и сопровождающий их риэлтор. Ко второй относятся факторы, которые лишь частично подвержены изменениям, при условии проведения определенных организационных и технических мероприятий. Но есть и еще одна, третья, группа характеристик – непосредственно повлиять на них не получится, можно лишь учесть эти факторы и благодаря этому выработать подходящую тактику для профессионального проведения сделки.

Несмотря на кажущуюся типичность, любая продаваемая квартира обладает индивидуальным набором характеристик, поэтому при поиске покупателя, подготовке и проведении сделки необходимо учитывать различные нюансы, а также грамотно выстроить отношения со всеми ее участниками.

Так как характеристик, которые нужно учитывать при оценке квартиры, крайне много, кроме того, их значимость постоянно меняется, то работа по определению стоимости жилплощади во многом строится на основе личного опыта агентов – арсенала соответствующих методик, приемов и средств, которые являются результатом многолетних наработок. Такой опыт имеется у риэлторов с большим трудовым стажем, работающих в самых крупных агентствах недвижимости.

В этой статье речь в основном пойдет о некоторых из тех характеристик, которые относятся к первым двум группам.

Итак, основные факторы, влияющие на ценообразование вторичного жилья, – это престижность и уровень развития инфраструктуры района, расположение дома, состояние квартиры, этажность, наличие рядом зеленых зон. Кроме того, если в сегменте наиболее дешевого жилья на снижение стоимости квартиры может повлиять удаленность объекта от станций метро и МЦК, то в категории самого дорогого — неудобная транспортная доступность определенной локации и недостаточное количество парковочных мест. А вот дополнительными плюсами для покупателей премиальной недвижимости могут стать следующие факторы – наличие огороженной придомовой территории, внешний вид дома, отделка фасада и входной группы.

Однако, по данным Аналитического центра ИНКОМ-Недвижимость, сейчас на рынке вторичного жилья столицы к высшим ценовым сегментам (категории «бизнес» и «элит») относится 28% объектов, остальное же предложение – 72% – экспонируется в масс-маркете («эконом» и «комфорт»), в том числе это квартиры в «хрущевках» и квартиры в «сталинках»; Спрос также сосредоточен в основном в массовых сегментах жилья: наиболее востребованным предложением у тех людей, которые планируют покупку квартиры в Москве или Подмосковье, являются 1- или 2-комнатные объекты без изъянов, в домах, отличающихся хорошим состоянием и расположенных в районах с развитой инфраструктурой, не слишком далеко от метро или МЦК. В том случае, когда на такую жилплощадь претендует сразу несколько покупателей, у собственников есть шанс повысить стоимость предложения и продать ее подороже.

А вот такие факторы, как экологическая обстановка в районе и видовые характеристики квартир чаще всего влияют не на стоимость, а на ликвидность объектов недвижимости. При прочих равных условиях покупатели, скорее всего, отдадут предпочтение более чистой локации и квартирам с привлекательным видом (например, на парк или реку).

В целом же для адекватной оценки недвижимости лучше обратиться к профессиональному риэлтору, ведь такой специалист ориентируется на два ключевых фактора – опыт проведения сделок и текущую конъюнктуру рынка жилья. Прекрасно представляя себе, по какой цене в данный момент реализуются схожие по характеристикам квартиры, риэлтор может дать точную оценку жилплощади (так, специалисты ИНКОМ-Недвижимость предоставляют услугу бесплатной экспертной оценки объекта). Также собственники могут самостоятельно высчитать стоимость квартиры на специализированных сайтах по купле-продаже жилья, где нужно просто указать ее параметры – состояние, комнатность, метраж, расположение и т.д.. Однако, не имея представления о текущей конъюнктуре рынка, можно продешевить с продажей вторичной недвижимости.

Как грамотно подготовить квартиру к продаже?

Предпродажная подготовка квартиры – важный шаг перед тем, как начать искать покупателей. Если серьезно заниматься этим процессом, то грамотная подготовка может повысить привлекательность жилплощади, а порой – помочь реализовать ее с заметной выгодой. Выбор квартир на вторичном рынке весьма велик, однако правильное

продвижение своего объекта повышает шансы продавцов.

Этапы предпродажной подготовки квартиры:

- Провести генеральную уборку и микроремонт

Перед реализацией жилплощади необходимо привести ее в полный порядок, особенно если ранее владельцы квартиры редко убирались в ней. Следует отмыть окна, двери, люстры, выбросить ненужные вещи, захламляющие помещение (старую мебель, лишние стулья и кресла, грязные зеркала и т.д.), подклеить обои или вообще заменить их. Если у хозяев квартиры нет сил и времени на уборку, то стоит обратиться в клининговую службу.

Некоторые собственники считают, что, сделав в квартире дорогостоящий ремонт, они смогут быстро продать квартиру, да еще и с существенной прибылью. Однако такие истории, скорее, из разряда сказочных. Достаточно провести небольшой ремонт, который повысит привлекательность квартиры: убрать следы протечек или прочих повреждений, обновить напольное покрытие, починить замки, поставить новые рамы и т.д.

- Проверить состояние подъезда и лестничной клетки

Это немаловажный фактор, который может сильно повлиять на впечатление покупателей вторичного жилья от просмотра в целом. Грязь, неприятные запахи (например, из мусоропровода), захламленный коридор, пустые бутылки или окурки... Продавцам лучше не жалеть сил и по возможности навести порядок и здесь: помыть полы в подъезде и на лестничной клетке, вкрутить лампочки, если в коридоре темно, убрать мусор.

В практике риэлторов ИНКОМ-Недвижимость были следующие случаи – ради продажи квартиры, которой не интересовались покупатели, приходилось делать косметический ремонт во входной группе подъезда и на лестничной площадке. Также порой приходилось договариваться с излишне шумными и курящими на лестничной площадке соседями о соблюдении порядка во время показов квартиры.

- Подготовить пакет документов для продажи квартиры и выплатить долги

Выбор квартиры на вторичном рынке жилья порой становится весьма сложным занятием для будущих покупателей, в том числе из-за опасений приобрести объект с юридическими пороками. Если у собственника недвижимости на момент встречи с потенциальными покупателями будет готов пакет необходимых документов, где содержится информации о квартире и ее владельцах, то это вызовет доверие к нему. В этот пакет обычно входят правоустанавливающие документы, подтверждающие законность владения недвижимостью (договор купли-продажи квартиры, дарения, наследования и т.д.), выписка из ЕГРН о переходах прав собственности, технический паспорт БТИ, свидетельствующий об отсутствии неузаконенной перепланировки, выписки из домовой книги и из МФЦ об отсутствии задолженностей по коммунальным платежам.

Если же у владельца квартиры имеются долги по оплате налогов или ЖКХ, то их следует погасить до того, как недвижимость будет выставлена на продажу. Либо – если размер долга велик – договариваться с покупателями о том, чтобы вычесть эту сумму из стоимости

предложения квартиры.

- Сделать красивые фото своего объекта, написать грамотное объявление

Казалось бы, простая и не самая важная задача, однако это совсем не так. При продаже вторичной недвижимости неудачные фото или плохо написанное рекламное объявление могут отпугнуть потенциальных покупателей от объекта.

Стоит серьезно подойти к фотосъемке жилья для сообщения о его продаже. Необходимо убрать из кадра лишнюю мебель, загромождающую пространство, одежду, книги, ненужные вещи. Все они напоминают потенциальным покупателям, что в квартире еще живут другие собственники. Ваша задача – показать, что жилплощадь готова к заселению новых хозяев. Вместе с тем не нужно убирать из комнат всю обстановку – голые стены выглядят на фото не слишком привлекательно. Даже если Вы решили перевезти из квартиры мебель и бытовую технику, оставьте хотя бы по паре предметов в каждой комнате для фотосъемки, чтобы потенциальные покупатели оценили размер жилплощади и необходимой для нее обстановки. По возможности нужно снять видео о квартире, это дает более полное представление о ней. Также специалисты рынка недвижимости советуют раз в сезон менять фотографии объекта в объявлении (если на них есть вид из окна), иначе у потребителей создается впечатление, что жилплощадь, видимо, обладает какими-то изъянами, раз так долго стоит в продаже.

В объявлении о продаже нужно перечислить все основные характеристики квартиры – стоимость предложения, уровень развитости инфраструктуры в районе, расположение, состояние дома и технических коммуникаций, метраж объекта, комнатность, количество санузлов (общих или раздельных). Если квартира или дом, на Ваш взгляд, обладают прочими достоинствами, то их тоже следует перечислить. Например, при приобретении вторичного жилья покупатели часто

Специалисты рынка недвижимости советуют размещать объявление о продаже квартиры сразу на нескольких сайтах по купле-продаже вторичного жилья, чтоб привлечь к своему предложению внимание большой аудитории. Не стоит пренебрегать размещением объявления в своих аккаунтах в соцсетях, также можно расклеить печатные сообщения по дому – кто знает, возможно, новым хозяином квартиры станет Ваш сосед или друг.

Что еще поможет быстро продать квартиру?

Бывают такие ситуации, когда собственникам нужно срочно продать квартиру – например, они переезжают в другой город или страну или им необходимо получить крупную сумму денег. Однако поиск подходящих покупателей может затянуться – по данным Аналитического центра ИНКОМ-Недвижимость, сейчас на рынке вторичного жилья средний срок экспозиции объектов составляет 93 дня. В таком случае некоторые агентства недвижимости предлагают такую услугу как срочный выкуп – специалисты оценивают квартиру, помогают подготовить документы по сделке, а затем занимаются ее реализацией, но по сниженной стоимости. Основной минус такой сделки – уменьшение цены, а плюс – оперативная продажа недвижимости. При этом ресурсами для проведения срочного выкупа жилья обладают в основном самые большие и надежные агентства, в том числе ИНКОМ-Недвижимость –

риэлторы всегда готовы помочь продавцам, которые хотели бы быстро продать квартиру.