Продать квартиру или подождать, что будет с рынком?

Автор: Валерий Карпович 26.10.2022

Новости, ежедневно поступающие из самых разнообразных источников информации, бывают хорошими и не очень, но они так или иначе затрагивают каждого из нас. И конечно же, практически все, кому предстоит продажа квартиры, покупка или решение любого другого жилищного вопроса, стоят перед дилеммой: продавать/покупать сейчас или подождать? Ведь рынок недвижимости не может существовать отдельно от прочих сфер экономики, а все они в той или иной степени в настоящее время испытывают сложности. Безусловно, в любой ситуации можно занять выжидательную позицию, и многие именно так и поступают. Но насколько может затянуться это ожидание и приведет ли оно к положительным результатам либо, напротив, обернется потерями, – попробуем разобраться с учетом сегодняшних реалий.

Что ожидать от цен на недвижимость?

Беспрецедентные политические потрясения внесли коррективы во все сферы нашей жизни. Тем не менее, не следует переоценивать оказываемое ими влияние, хотя на этом фоне происходят вполне объяснимые всплески активности участников рынка недвижимости. Например, одновременно с объявлением частичной мобилизации резко возросло число желающих быстро продать квартиру. Однако явление оказалось весьма краткосрочным, а слухи о небывалых скидках – сильно преувеличенными. Причем одновременно отмечалось снижение интереса к приобретению вторичного жилья, но, тем не менее, через неделю соотношение спроса и предложения вернулось к обычным для текущего сезона значениям.

Какие же можно сделать выводы относительно перспектив рынка недвижимости? Наши специалисты предполагают, что спрос может уменьшиться на десять процентов, максимум – двадцать. Очевидно, он окажет давление на цены: им также придется снизиться. Но это все же вопрос некоторого будущего, а сейчас основное правило успешной продажи – разумный дисконт, вне зависимости от того, продается ли квартира в «хрущевке» или речь идет о квартире в «сталинке».

Продать и купить побольше

Какой бы ни была политическая и экономическая обстановка, у людей не пропадает

необходимость в улучшении жилищных условий. Другой вопрос, что для проведения данной операции с недвижимостью с максимальной выгодой не всегда складывается благоприятная ситуация. Сейчас можно рассчитывать на то, что обмен, направленный на увеличение жилплощади, возможно осуществить с минимальными затратами. Ведь при тенденции рынка к некоторому снижению вполне реальна продажа имеющегося жилья и последующая покупка другого, с лучшими потребительскими характеристиками, без дополнительных вложений.

Безусловно, необходимо принимать во внимание множество нюансов, в частности, снижение (за счет мобилизации и отъезда за пределы страны) числа активных участников рынка жилья. Хочется отметить, что выявление и учет обстоятельств, от которых зависит успех любой операции на жилищном рынке в целом и продажа вторичной недвижимости в частности, являются залогом проведения обмена с максимальной выгодой. А поскольку эти обстоятельства динамично изменяются и не всегда являются очевидными, то сейчас как никогда актуально участие специалистов в подготовке и осуществлении операций с жильем.

Помощь в продаже недвижимости

В наши дни – нравится нам это или нет – действительность меняется как в калейдоскопе. И не всегда в ней легко сориентироваться и уж тем более не просто принять оптимальное решение. Так что на первый план выходит выработка выверенной стратегии проведения сделки: это и определение стартовой цены продажи с возможностью разумного дисконта, и предварительный подбор наилучшего предложения на рынке при планировании обмена, и оценка необходимости привлечения ипотечного кредита, а также множество прочих нюансов.

Каждый потенциальный продавец может попытаться оценить вторичное жилье, используя нехитрый способ – сравнение ее с объектами из публикуемых объявлений. Но таким образом вы получите лишь весьма приблизительное представление о том, сколько стоит ваш объект, тогда как в реальности его цена может оказаться выше или ниже.

Отдельная тема – срочная реализация. Ведь, к сожалению, не редкость, когда крупные средства необходимы «вот прямо сейчас», и единственный способ их получить – срочно продать квартиру. Не упустить выгоду в условиях цейтнота еще сложнее, как, впрочем, и организовать сделку в сжатое время. Наша компания и в этом случае готова прийти на помощь и в кратчайшие сроки найти приобретателя по оптимальной для клиента цене.

Как выбрать лучший момент для продажи?

Если вы уже задумались о продаже квартиры, значит, для этого есть причины. И ждать наступления каких-то лучших времен скорее всего нет смысла: возникающие задачи нужно решать, а не откладывать. За долгие годы своего существования рынок недвижимости неоднократно переживал взлеты и падения, в его «активе» кризисы и пандемия. И в любых обстоятельствах, далеко не всегда благоприятных, риэлторам приходилось использовать все возможности для решения жилищного вопроса своих клиентов. Это позволило приобрести бесценный опыт и разработать технологии, позволяющие эффективно проводить сделки с недвижимостью.

Складывающаяся в настоящее время обстановка далека от идеала. Но жизнь продолжается, и если запланирована продажа жилья в столице, покупка квартиры в Подмосковье, обмен или прочие операции с недвижимостью, то это означает, что пришла пора действовать. А мы сделаем все возможное, чтобы сделка прошла в минимальные сроки и с максимальной выгодой. Так что не упускайте момент, он настал!