

Как правильно и быстро продать квартиру?

Автор: Анна Маркова
28.12.2009 10:17

Хотя бы раз в жизни каждый из нас сталкивается с решением «квартирного вопроса». Например, приходится переезжать из одного района в другой, чтобы быть ближе к работе и школе, в которой будут учиться дети. Хочется улучшить свое жизненное пространство. Разъехаться с ворчливой свекровью. Да что перечислять! Причин может быть много и от ...

Можно выбрать один из двух путей.

- Первый – это довериться агентству недвижимости.
- Второй – сделать все самому.

Итак, если вы выбрали первый вариант.

Грамотный специалист сделает все за Вас. Для этого Вам потребуется заключить договор на продажу, а также при необходимости выписать доверенность «на сбор пакета документов». Можете быть уверены, с этим документом можно только подготовить и собрать нужные справки, не стоит беспокоиться, что квартиру без Вас продадут. Также агентство недвижимости проведет рекламную кампанию, осуществит все показы. А вас пригласят на получение задатка/аванса либо уже на само оформление договора купли-продажи.

В среднем за свои услуги посредник возьмет с вас 2-3% от цены вашей квартиры. Обычно эта сумма ставится поверх Вашей, а Вы получаете всю названную Вами сумму сполна. Но так как объем работы с однокомнатной, как и с многокомнатной квартирой один, а цена жилья разная – настаивайте на конкретной цифре и торгуйтесь. При цене квартиры в 3 миллиона рублей 3% от стоимости составят 90 тысяч рублей, хотя стоимость услуг будет около 30-40 тысяч рублей.

Если же Вы решили заниматься всем самостоятельно,

то обратите внимание на следующие вопросы:

Как правильно оповестить о продаже?

Не стоит пренебрегать ни одним из методов. А именно:

Как правильно и быстро продать квартиру?

Автор: Анна Маркова
28.12.2009 10:17

1. Подать объявления во все газеты по вопросам недвижимости.
2. Разместить на всех сайтах недвижимости и повторять его ежедневно (так как предложений поступает большое количество, Ваше может просто затеряться в конце списка вариантов).
3. Не поленился и позвонить по всем объявлениям в газете, начинающимся со слов «куплю квартиру...», и не важно, будет это частное лицо или же посредник.
4. Наклеить на все дома Вашего района объявление о продаже квартиры. Не удивляйтесь, иногда этот метод работает лучше других. Ваш потенциальный покупатель, придя на просмотр аналогичной квартиры на соседней улице, заметив Ваше объявление, обязательно с Вами свяжется. Когда будете клеить, обратите внимание, не висит ли уже там объявление «Куплю квартиру в Вашем районе».

Нужен ли косметический ремонт?

Поверьте, не стоит тратить свое драгоценное время, усилия и деньги на ремонт, если это, конечно, не касается продажи «убитой» квартиры. Будущий владелец выбирает стены, метры и расположение, а не Ваши обои, напольное покрытие и плитку в ванной. Обычно новые жильцы сразу же после покупки квартиры делают ремонт.

Какая разница между авансом и задатком?

И то и другое служит доказательством намерения продавца и покупателя совершить сделку купли-продажи. Основное отличие между ними - это ответственность сторон.

В соответствии с Гражданским кодексом аванс не влечет за собой какой-либо ответственности сторон. При перемене намерений покупатель получит его обратно. Соглашение о задатке определяет ответственность как со стороны покупателя, так и со стороны продавца. Если покупатель по какой-либо причине отказывается приобретать Вашу квартиру, то внесенный им задаток остается у Вас в качестве неустойки. При отказе с Вашей стороны придется возвращать полученный задаток в двойном размере.

Необходимо ли юридическое сопровождение сделки?

Если Вы не уверены, что сделаете все правильно, а именно: подготовите договор купли-продажи, проверите документы на покупаемую квартиру, соберете всех продавцов, покупателей в вашей «цепочке» на само оформление и сделаете все в один день, то – доверьте это агентству недвижимости. У них есть в этом опыт. И к тому же это не будет Вам дорого стоить.

Счастья Вам!