Топ 10 советов, как продать свой дом

Nastart Недвижимость в Севастополе

1. Правильно выберите агента по недвижимости

- Вам понадобится агент с проверенными и современными маркетинговыми методами, который сможет привлечь максимальное количество посетителей - при этом сохраняя хорошее соотношение цены и качества. Посмотрите в интернете и изучите разных агентов в вашем районе, спрашивая рекомендации. Плата, которую вы будете платить агенту, будет либо в процентах от продажной цены, либо фиксированной комиссией. В любом случае, не бойтесь вести переговоры и сообщите агентам, что вам предложили в другом месте.

2. Возьмите средние цены домов с небольшой погрешностью при создании запрашиваемая цена

- Нас постоянно бомбардируют противоречивые сообщения о росте или падении цен на жилье, и нам может быть трудно понять, кому верить. Однако эти противоречия существуют, потому что они опираются на разные данные. Например, цены на дома в интернете основывают средние значения стоимости недвижимости на оценках ипотеки, в то время как Земельный кадастр записывает, для чего дом фактически перешел из рук в руки - хотя к тому времени, когда цифры будут получены, они могут устареть на несколько месяцев.

3. Повысьте привлекательность своего имущества

- Потенциальный покупатель может быть отстранен еще до того, как он ступит в вашу парадную дверь, если у него плохое первое впечатление. Вы хотите, чтобы они шли по дорожке или дорожке, уже чувствуя себя впечатленными и взволнованными, чтобы видеть больше. Поэтому сделайте все возможное, чтобы создать это неизгладимое первое впечатление. Убедитесь, что снаружи вашего дома царапины и если ваша входная дверь или забор выглядит усталым, украсьте его с лизать краской.

4. Ель и устранение беспорядка

- Делать ваш дом привлекательным для покупателя не означает делать дорогой ремонт. Скорее всего это не будет соответствовать вкусу покупателя и будет заменено, как только они приедут. Но вы должны освежить комнаты нейтральной краской в теплых тонах. Убедитесь, что в ваших комнатах нет беспорядка, они должны быть максимально светлыми и просторными. Зеркало, висящее в зале, может создать иллюзию пространства, а несколько ваз с цветами или другими растениями могут освежить дом.

5. Имейте в виду, что мелочи имеют значение

- Также не забывайте о деталях. Скорее всего, покупатель будет придирчив, потому что он будет смотреть и взвешивать все «за» и «против». Так что приступайте к небольшим работам по техническому обслуживанию, как замена лампочки.

6. Определите каждую комнату

- Покупатели должны представить себя живущими в этом доме, поэтому важно, чтобы каждая комната демонстрировалась, чтобы подчеркнуть ее предназначение. Если в вашей столовой, например, есть рабочие документы или тренажеры, верните их в первоначальное назначение. Также важно отменить персонализацию, например, сняв плакаты в спальнях для детей - чтобы покупатель мог видеть потенциал дома и место, где он мог бы поставить свои собственные вещи.

7. Держись подальше!

- Когда потенциальные покупатели будут смотреть вашу собственность, пусть они свободно бродят по дому с агентом. Вы хотите, чтобы они чувствовали себя комфортно и как будто они могли свободно проводить время, глядя на каждую комнату. Будьте готовы также ответить на любые вопросы после просмотра.

8. Сделать большую часть открытого пространства

- Сады или любое другое пространство на открытом воздухе может быть еще одним отличным преимуществом, но заросшие джунгли могут испугать вашего покупателя . Мало того, что пространство будет выглядеть меньше и «забыто», если оплата за садовника не входит в план или бюджет вашего зрителя, оно может полностью лишить их собственности.

9. Выберите лучшего покупателя

- Как только предложения будут представлены, ваша следующая большая задача - выбрать наиболее надежного покупателя. Более безопасные покупатели - это те, кто уже продал свой дом и проживают в арендованном жилье, покупатели, у которых нет сети, и покупатели, которым не нужна ипотека. Имейте это в виду, но в зависимости от того, сколько предложений вы получаете, этот выбор может быть не роскошью, которую вы имеете.

10. Рассмотреть альтернативы

- Даже если бы вы использовали все эти советы, к сожалению, нет никаких конкретных гарантий того, что на текущем рынке вы продадите свой дом. Однако, если ваша мотивация для переезда заключается в том, что вам нужно больше места, ответом могут стать новые предложения правительства по ослаблению текущих разрешений на планирование. Если планы будут реализованы, полное разрешение на планирование (которое в настоящее время требуется для расширения более чем на три или четыре метра от задней стены любого дома) потребуется только для тех, кто достигает более 8 метров для отдельно стоящих домов и 6 метров для других домов.

БУДЕМ НА СВЯЗИ СЕВАСТОПОЛЬ

nastart0@inbox.lv

+7 (978) 739 37 23

NASTART

НЕДВИЖИМОСТЬ В СЕВАСТОПОЛЕ