# Рекомендации риэлтора для тех, кто хочет продать квартиру немедленно

Выбирая жилье, потенциальный покупатель, первым делом, оценивает его потребительские параметры, упомянутые в объявлении. В это понятие входит площадь апартаментов, качество здания, его расположение, состояние подъезда, транспортная доступность и многое другое. Данные факторы, обычно, становятся первостепенными, поскольку у клиента всегда имеется конкретный образ квартиры, в поисках которой он находится.

Тем не менее, продавцы нечасто способны корректно оценить свое имущество и грамотно отрекомендовать его на рынке. Впоследствии владелец не сможет разыскать покупателя на объект недвижимости, из-за чего последний будет экспонироваться еще немало времени. Если вы приняли твердое решение реализовать свое жилье самостоятельно, то вам следует запомнить несколько простых правил, следуя которым вам не придется долго искать клиента.

## 1. Не стоит заламывать высокую цену

Главная ошибка большинства продавцов вторичной недвижимости – это слишком завышенная оценка собственности. Многие из них стараются выставить свою квартиру по максимальной стоимости, так как ими движет страх сильно продешевить. Отсюда и чрезмерно завышенная цена на объект. Однако они при этом игнорируют множество моментов и факторов, которые оказывают непосредственное влияние на ценообразование.

## 2. Не следует умалчивать в объявлении об изъянах своей собственности

Умалчивать о минусах своего объекта недвижимости – в корне неверная тактика, которая, к сожалению, практикуется многими продавцами. Они надеются, что таким образом, потенциальный покупатель обратит внимание только на достоинства продаваемой квартиры. Но все-таки когда истина неожиданно всплывает на поверхность и раскрывается клиенту, то это обычно приводит к полному разочарованию и отрицательному восприятию объекта в целом.

К примеру, однажды в объявлении продавец утаил факт, что в его апартаментах сидячая ванна. В результате потенциальные покупатели, приходившие смотреть эту квартиру, только увидев это, тут же разочаровывались и уходили. Данный объект экспонировался продолжительное время. Однако как только в объявлении было указано об этом нюансе, как тут же отыскался покупатель. Клиенты, приходившие на осмотр этого жилья, не разочаровывались, ибо у них первоначально не было больших ожиданий.

## 3. Не рекомендуется демонстрировать неприбранную квартиру

Опрятное не загроможденное вещами жилье продать гораздо проще, нежели неубранную квартиру, заставленную ненужным хламом. Такие, казалось бы, мелочи, как немытая посуда, грязный туалет, раскиданная повсюду одежда, способны отразиться на восприятии не лучшим образом. Потенциальному клиенту не захочется приобретать подобный объект недвижимости на подсознательном уровне, при этом он даже будет не в состоянии четко объяснить, что конкретно его в нем не устраивает.

При демонстрации жилья следует учитывать, что далеко не каждый покупатель наделен неограниченной фантазией или абстрактным мышлением, благодаря которым он смог бы прикинуть, что могло бы получиться из квартиры, если вынести из нее все старье и провести ремонт.

Стоит также отметить, что чрезмерно заставленное и загроможденное помещение зрительно выглядит меньше, чем есть на самом деле.

## 4. Не умалчивайте о неблагоприятном виде из окна и состоянии подъезда

Эти два фактора для большинства покупателей являются решающими при принятии решения о приобретении недвижимости. Старайтесь сразу предупредить, если подъезд слишком мал, имеет непрезентабельный вид или неприятно пахнет, что никак нельзя устранить. В противном случае клиент уже с самого порога станет чувствовать неприязнь и дискомфорт.

Что касается вида из окна, то понятно, что далеко не каждая квартира может похвастать чем-то особенным. Не всем повезло прямо из дома любоваться на лесопарк либо набережную. Однако если окна вашего жилья выходят на железную дорогу либо промзону, то вам первым делом необходимо указать на это.

На демонстрацию квартиры желательно пригласить всех членов семьи, от которых будет зависеть принятие решения. Ведь то, что может прийтись по вкусу одному, необязательно понравится второму.