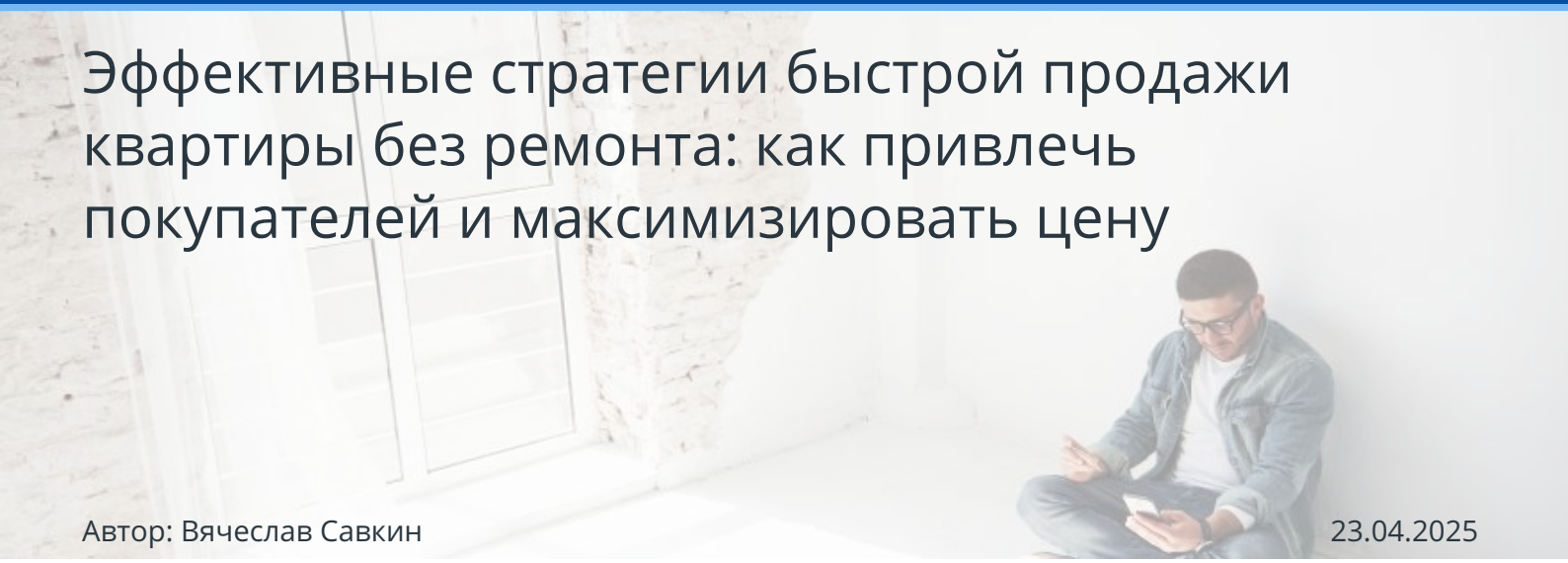
Эффективные стратегии быстрой продажи квартиры без ремонта: как привлечь покупателей и максимизировать цену



Автор: Вячеслав Савкин

23.04.2025

Среди владельцев вторичного жилья бытует устойчивое заблуждение, что продажа квартиры без ремонта – заведомо убыточная затея. И это в лучшем случае, а в худшем она и вовсе неосуществима. Разберемся, так ли это на самом деле, насколько страшны недостатки такого объекта с точки зрения покупателей, и какие шаги следует предпринять, чтобы реализовать свою недвижимость без дополнительных вложений и с максимальной выгодой.

Возможности продажи квартиры без ремонта

Существует некий стереотип, в соответствии с которым принято считать, что покупатель гораздо охотнее делает выбор в пользу квартиры без видимых недостатков. Она и выглядит куда приятнее, и главное, можно сразу заехать, привезти мебель и спокойно жить. А жилище в запущенном состоянии и глаз не радует, и первым делом навевает мысли о необходимости потратить кучу денег, времени и сил на приведение в пригодный для проживания вид.

Однако любой грамотный специалист по проведению операций с недвижимостью знает, что по сути нет глобальной разницы между объектами с ремонтом и без него. Важно не попадать в зависимость от непонятно откуда взявшегося убеждения: невозможно за нормальные деньги продать квартиру, не имеющую товарного вида.

Можно ли правильно оценить свою квартиру

Все рекомендации по успешной продаже квартиры, как правило, начинаются с необходимости определения ее реальной стоимости. Но если вы не специалист, то правильно определить цену именно своей квартиры крайне трудно. Причина простая: верной и беспристрастной оценке мешает вполне объяснимая субъективность. А в случае, когда необходимо установить продажную стоимость объекта, состояние которого никак нельзя назвать хорошим, сложность многократно увеличивается.

Ведь, с одной стороны, каждый владелец любит свое жилье, склонен видеть только положительные его свойства и считать достойным самой лучшей оплаты. С другой, полагаясь на исключительно живучий миф о том, что продать жилье без ремонта в лучшем случае удастся за полцены, он не может выставлять объект на продажу на таких заведомо

проигрышных условиях. И что же делать?

Откроем секрет: целесообразный размер дисконта не превышает 15%. А в большинстве случаев он не более 10%. Согласитесь, что это вполне приемлемые условия. И добиться их вполне реально. Прежде всего, стоит «озадачить» оценкой специалиста, благо сделать это проще простого: один звонок в агентство недвижимости – и вы знаете цену. Впрочем, можно обратиться в несколько и подсчитать среднее значение.

Как представить квартиру в выгодном свете

После того, как вы определились со стоимостью, оптимально для показа квартиры потенциальным покупателям также привлечь профессионала. Дело вовсе не в том, что вы не сможете продемонстрировать свое жилище незнакомым людям. Просто специалист сделает это по-другому. У любого объекта недвижимости – а сейчас мы говорим преимущественно об имеющем не самое хорошее состояние – всегда есть достоинства. Они могут быть самыми различными и не обязательно очевидными. Риэлтор совершенно непредвзято подходит к выявлению всех особенностей конкретного жилья, сразу видит плюсы и минусы, отчетливо понимая, что нет никакого смысла скрывать явные недостатки. Но при этом он всегда найдет и преимущества.

К ним можно отнести местоположение, вид из окон, наличие вблизи тех или иных инфраструктурных объектов, удобство планировочного решения, перспективу капитального ремонта или включение в списки на реновацию. Это далеко не все плюсы, которые обычно входят в советы по продаже недвижимости, на деле полный перечень несоизмеримо больше. Главное – определить их и правильно транслировать потенциальному покупателю.

Правильная стратегия переговоров и скидки

Толковый риэлтор умеет не только определить все скрытые достоинства вашей квартиры, но и грамотно проводить переговоры с претендентами на нее. Прежде всего, он уже на этапе телефонного разговора сможет понять, насколько серьезны намерения покупателя. В итоге на просмотр тот приходит уже подготовленным, знающим основные особенности жилья.

Тем не менее, подготовка подготовкой, но многие люди склонны к иллюзиям, и реальность не всегда совпадает с ними. В подобных случаях покупатели могут обрушиваться на продавца со шквалом критики, грозящим перерасти в скандал, но в присутствии риэлтора, отстаивающего интересы продавца, это не имеет смысла. Более того, если замечания будут объективны, то он использует все возможности для проведения переговоров в конструктивном русле. И вполне вероятно, что даже не придется прибегать к проверенному аргументу - той самой скидке в 10-15% - и быстро продать квартиру.

Верьте в удачу и доверяйте профессионалам

Подытоживая материал, хотелось бы сказать, что в значительной степени успех операции с недвижимостью зависит от уверенности в своих силах. А она, в свою очередь, основывается на знании вопроса. Выгодная продажа жилья «с особенностями» не просто реальна – она мало чем отличается от реализации объекта без видимых недостатков. Помните, что на

любой товар есть свой покупатель.

Если вы сомневаетесь в своей компетенции, то всегда можно поручить решение задачи специалистам. Причем в этом случае результат практически гарантирован. Более того, высока вероятность, что у риэлтора, к которому вы обратитесь за консультацией, уже есть клиент, которому подойдет именно ваше предложение. А это значит, что результат будет достигнут очень быстро.