

Чек-лист: полный цикл продажи квартиры своими силами.

В настоящее время некоторые собственники пытаются продать квартиру своими силами, зачастую не представляя себе какой объём работ придётся выполнить и не учитывают колоссальные затраты нервов, времени, сил, денег, эмоций. Не говоря уже о полном отсутствии проф. компетенции необходимой при продаже столь сложного и дорогого товара как недвижимость.

Для тех же, кто любит «экстрим» мы подготовили небольшой перечень работ, который следует выполнить в полном объёме для продажи объекта недвижимости. Стоит учитывать ещё один важный факт: по прошествии двух месяцев с момента экспозиции объекта на рынке – он перестаёт привлекать внимание покупателей, так как покупатель думает, что с этим объектом (или с его ценой) что-то не так, и попросту не звонит по таким объявлениям.

1. Оценить свою недвижимость (квартиру, дом, дачу)

2. Начальная (стартовая) оценка объекта недвижимости

3. Официальная оценка с помощью сертифицированных оценщиков

4. Неофициальная оценка рыночной стоимости объекта

- путем изучения рынка, сравнения с аналогами
- путем получения экспертных оценок в агентствах недвижимости или у

независимых агентов

5. Циклическая переоценка объекта недвижимости с целью корректировки условий продажи

6. Подготовить квартиру к продаже

- Определение лиц, уполномоченных заниматься продажей объекта
- Техническое состояние
- Сделать ремонт в квартире (косметический)
- Навести и поддерживать порядок в квартире

- Убрать лишние вещи
- Заменить непрезентабельные предметы интерьера и т.п.
- Навести порядок в подъезде, лифте и на лестничной клетке, возле подъезда

7. Юридическая чистота объекта (квартиры)

8. Получение согласия всех собственников (предпочтительно)

9. Сбор, систематизация и проверка документов, необходимых для оформления сделки

10. Судебные решения (в случае их наличия)

- Подтверждение прав собственности (при необходимости)
- Решение вопросов принудительной продажи через суд (исключительная мера)
- Решение вопросов выделения продаваемой части объекта в натуре
- Упорядочение других спорных вопросов

11. Гарантии обеспечения жильем несовершеннолетних и недееспособных

- Перерегистрация к родственникам
- Оформление прав собственности на другое жилье
- Иное

12. Долговые обязательства

- Оплата долгов по кредитам
- Погашение долгов по коммунальным услугам, электроэнергии, телефону и т.п.
- Решение о механизмах продажи объекта с долгами (оплата долгов покупателем или перевод на него долговых обязательств)

13. Проведение рекламной кампании по привлечению внимания покупателей к объектам продажи

14. Собрать и систематизировать информацию о наиболее целесообразных средствах (механизмах) рекламы объекта

15. Выбрать несколько предпочтительных рекламных площадок (газеты, журналы, Веб-сайты в Интернете)

16. Спланировать рекламную кампанию, определить рекламный бюджет

17. Придумать и написать привлекательные продающие тексты объявлений для различных рекламных площадок

18. Подготовить графические, фото- и видеоматериалы

- Нарисовать план квартиры, дачи, участка для публикации
- Подготовить фотографии объекта для оформления листовок, буклетов, размещения объявлений в Интернете

- Подготовить видео материалы об объекте (при необходимости)

19. Организовать циклическую публикацию рекламных материалов

- Публикация объявлений в газетах и журналах
- Публикация объявлений в базах данных на Веб-сайтах в Интернете
- Создание Веб-сайта визитки объекта и его продвижение
- Массовая рассылка рекламы по эл.почте
- Распространение рекламных материалов на «столбах, заборах, рекламных досках»
- Сопровождение своей информации в базах данных
- Контроль выхода опубликованных объявлений
- Сбор, систематизация и анализ информации об эффективности различных средств рекламы и самих объявлений
- Корректировка содержания объявлений, формы представления и мест размещения

20. Организовать дополнительную эксклюзивную рекламу

- Подготовка макетов для полиграфии
- Публикация листовок и брошюр, буклетов, визиток
- Распространение печатной рекламной продукции

21. Организация просмотров объекта продажи (квартира, дом, дача) покупателями

22. Согласовать дату, время и условия осмотра

23. Подготовить объект к осмотру

- Навести порядок дома, убрать лишние вещи, освежить воздух, украсить интерьер цветами и т.д.
- Навести порядок на окружающей территории (земельный участок, подъезд жилого дома, лестничная площадка)
- Временно удалить из помещения людей и домашних животных

24. **Презентовать объект продажи (квартиру, дом, дачу) покупателю**
25. **Анализ процесса продажи объекта недвижимости (квартиры, дома, дачи)**
 - Выявление причин низкого спроса на объект
 - Определение направлений изменения стратегии и тактики продажи
 - Разработка рекомендаций по стимулированию продажи
26. **Проведение переговоров с покупателями**
27. **Переговоры во время просмотра (первичного, вторичного и т.д.)**
28. **Переговоры на нейтральной территории**
29. **Переговоры по телефону, эл.почте и т.п.**
30. **Уточнить и защитить свои интересы (предметно) в переговорах**
 - цена и порядок оплаты
 - сроки совершения сделки
 - место совершения сделки (кто выбирает нотариуса, проверка деловой репутации нотариуса)
 - порядок оформления договора купли-продажи
 - сроки и порядок освобождения помещения
 - размер задатка
 - юридическая чистота объекта
 - наличие долгов по объекту и порядок их погашения
 - дополнительные условия (контроль выселения-вселения, перечень предметов и мебели которые останутся в квартире)
31. **Принятие решения о продаже**
32. **Информирование всех собственников о результатах переговоров с покупателем**
 - Цена
 - Сроки
 - Другие условия
33. **Принятие согласованного решения всех собственников о продаже недвижимого имущества**

- Согласование сроков совершения сделки
- Согласование условий совершения сделки

34. Официальное уведомление покупателя о согласии на продажу

35. Организация сделки

36. Порядок взаиморасчетов, проверка купюр на подлинность

37. Вычитка договора-купли продажи, внесение изменений (при необходимости это можно сделать в законном порядке)

38. Подписание договора купли-продажи