Продавать квартиру достаточно сложно. Необходимо собрать нужные документы, получить справки, подготовить объект к продаже, найти клиентов, оформить сделку и выполнить много другой мелкой работы. Однако в современности агентства недвижимости предоставляют свои услуги по всей территории Украины. Таковые имеются даже в небольших населенных пунктах. Но многие собственники не торопятся к ним обращаться, поскольку их услуги обходятся дорого. Чем дороже ваша квартира на рынке, тем больше вам придется заплатить агентству.

Самостоятельно или через агентство?

Первый шаг, который вы должны сделать, это решение вопроса о продаже: сами или с помощью риэлтора. Сотрудничество с риэлторами обладает неоспоримыми преимуществами:

1. Не надо тратить собственное время на сбор документов, поскольку эту работу за вас выполняет выбранный представитель.
2. Не надо самим искать клиентов. Реклама предложения тоже полностью ложится на плечи посредника.
3. Не надо изучать юридические правила и тонкости, поскольку агенты проводят сопровождение сделки и, если потребуется, помогают с переоформлением прав собственности.
4. Правильно расставленные приоритеты. Агенты точно знают, как нужно действовать на рынке, с чего начинать, и какие вопросы можно решить в последнюю очередь. Самостоятельные действия нередко приводят к тому, что вы сделали неважную работу в первую очередь, поэтому заключение сделки откладывается.

Нельзя не отметить дополнительного достоинства, но которое напрямую вас касается. В процессе продажи квартиры в Запорожье вы неизменно будете тратить силы и нервы. Сотрудничество с агентствами недвижимости позволит вам сохранить их, отказаться от стрессовых ситуаций.

Естественно, если и минусы. Основной – трата денег. От суммы, полученной за квартиру, вы должны будете отдать определенный процент маклеру. Проценты различаются, и

зависят от сложности работы (например, подготовка документов затягивается из-за того, что несколько лет назад вы что-то упустили). Также процентная ставка зависит от конкретного агентства.

Другая отрицательная сторона вопроса – доверие. Вы должны доверять вашему представителю, как самому себе. В этом помогают такие гаранты, как договор с агентством, положительная репутация и т.д. Однако неправильно выбранный посредник может оказаться мошенником, и вы потеряете время, а то и деньги.

Расчет стоимости

Второй важный вопрос, который должен решить продавец – расчет стоимости. Все хотят продать квартиру максимально дорого, однако далеко не каждому это удается. Чтобы рассчитать стоимость нужно проштудировать сайты в интернете, найти схожие варианты и примерно посчитать, во сколько оценивается на рынке ваш объект недвижимости.

В процессе расчета стоимости нужно:

- Быть предельно адекватными. Если вы неверно установите стоимость, будете ее завышать, то клиенты откажутся от сотрудничества с вами. Выявить это просто, если за несколько дней ваше объявление просматривали, но с вами никто не связывался, то цена высокая;
- Учитывать технические особенности квартиры. Если состояние ремонта оставляет желать лучшего, то цену следует немного снизить. То же самое можно сказать о состоянии коммуникаций, проводки и т.д.;
- Учитывать расположение. Одна и та же квартира в разных районах будет стоить по-разному. В центре стоимость выше, чем на окраинах. Спальные районы характеризуются средним ценовым диапазоном.

Если вы не можете самостоятельно определить стоимость, рекомендуется обратиться к профессиональным оценщикам, которые выдадут заключение, основанное на текущей рыночной ситуации.