

«Как продать апартамент в условиях низкого спроса» в 2024 – 2025 году

Осень 2024 года

Ставка, по которой можно взять кредит/ипотеку на Апартамент, как на нежилое помещение – 21%

Льготные, Айти программа, семейная – для апартамента ничего не подходит!

Только рыночная!!!

Зачем мы покупаем / покупали апартамент? Варианта всего ТРИ

- проживание
- инвестиция с целью перепродажи
- сдача в аренду

Какая цель у вашего потенциального покупателя? Правильно, так же одна из трёх

- **проживание** – Да. Апартамент берут для студентов (есть свои плюсы о которых много рассказывал в своих обзорах) или остановиться самому во время поездки в столицу
- **инвестиция с целью перепродажи** – Да. Но, сейчас стоимость уже максимально высокая и инвестиционной идеи уже нет. Исключение – тот, кто считает, что рубль в 2025 – ом, например будет под 150 или деньги с депозита не увидит (утрирую)
- **сдача в аренду** – Да, всегда Да. Доход будет приносить всегда, вопрос какой? Объективно это около 4-5 % годовых долгосрочная и около 12% посуточная!!

При этом депозит и иные инструменты денежного около 18 – 21 %

То есть: Прироста стоимости уже нет и в ближайшее время не будет, а доходность в 2 – 3 раза ниже, чем в том же Сб. банке!!!

Что делать: срочно продавать!

Помним, что вместе с вами в период роста покупали аналогичные апартаменты ещё тысячи человек в данной локации!

Теперь вы друг другу конкуренты! Застройщики в среднем уже дают дисконт – 15% и это от реальной стоимости «зимнего периода». Кто нарисовал в июне и июле виртуальную «прайсовую» стоимость, все 30 дают!!!

Конкретизируем что делать:

- делаем профессиональные фото с нужных ракурсов, а лучше и видео (всегда порекомендуем кто сделает лучше всех)
- Правильно оцениваем и анализируем при этом не только ваш ЖК, а аналогичные варианты в радиусе 1 км. от объекта и ближайшей станции метро. То, что мы видим в объявлениях, помним, это Желания продавцов, а не «стоимость продажи». Как давно выставлены объявления вы так же можете увидеть! Вам это так же многом скажет
- Выставить на популярные интернет – ресурсы (их всего 3). Не нужны сайты «Где этот дом» и т.п.
- На торг ставьте 3 %. Почему? Торговаться все хотят. Без торга совсем нельзя! При этом +10% от желаемой вами стоимости так же не ставьте – многие звонки не поступят вам, да и в поисковиках ваш объект могут уже не увидеть по своему бюджету!

- Запустить рекламу в ВК, ТГ, некоторых «з...сервисах». Да, туда так же нужно обязательно! **До 30% объектов мы, например через наши группы продаём!** В общем продвигать нужно очень активно, поднимая в поисковиках хотя бы 2 раза в неделю!

- В первые 2 дня получайте сразу десятки звонков!!! Но пока только от агентов с предложением услуг! На третий день их уже будет чуть меньше!

- Будьте готовы в «современных реалиях» позвонившему «потенциальному покупателю» в удобное для него время, а не только для Вас (таков рынок)

- Аргументируйте почему такая стоимость и почему ваш ЖК лучше трёх соседних рядом с вами! Для этого вам предварительно нужно немного погрузиться в рынок!

- Держитесь за покупателя, **Вы должны ему продать, но при этом на максимально выгодных для себя условиях!** А другой инвестиционно – привлекательный объект не сомневайтесь, на рынке есть, с удовольствием порекомендуем!!! **Заработали, есть хорошая прибыль - Продавайте!!**

- Согласовывайте сделку! Удачной вам продажи!

Ну а Мы всегда к вашим услугам!

И почему, собственно, мы?

- Апартаменты и доходная недвижимость наша специализация!

- Не только продаём максимально выгодно для заказчика, но и управляем объектами

А главное – **мы чувствуем клиента и знаем, Как Продать по максимальной рыночной цене, при чём учитывая интересы Всех сторон!**

Если вы считаете, что основная задача агента разместить в авито, циан и провести юридически грамотно сделку, тогда вам лучше заниматься данным вопросом самостоятельно! Данная задача, само собой разумеется, входит в функционал Агента так и так, но её уже можно делегировать, но это лишь дополнение к основной задаче – **Продать Максимально дорого и в сжатые сроки!**

Зная рынок, тенденции, конкурентные преимущества – Продать Быстро, Дорого, прочитав «желание, настрой и возможности» потенциального покупателя уже при телефонном разговоре, или на первом показе.

Помните, все хотят продать и ваши «соседи – конкуренты» так же будут под видом покупателя у вас всё расспрашивать при телефонном звонке!

На каждый объект свой покупатель! Нельзя купить только время потраченное на ненужные звонки, показы и пустые разговоры. У каждого должна быть своя специализация!

С ув. Виктор Пешехонов, директор Агентства недвижимости White city

+ 7920-253-86-70

Наталья Феленкова, эксперт по доходной недвижимости и апартаментам Москвы

+ 7916-010-41-20

И кстати – для вас приятный бонус на все услуги агентства – 15% за пароль **«Мои клиенты- самые Лучшие»**

