

Назовем вещи своими именами: типовую квартиру можно продать быстро - но дешево, или дорого - но долго. Можно, используя правильный подход к методам и технологиям продажи квартир, сократить сроки реализации недвижимости и извлечь от ее продажи максимальную выгоду, но невозможно продать квартиру за 3 дня по ее рыночной стоимости или дороже.

Как быстро продать квартиру?

Вам нужно быстро и оперативно продать квартиру? При этом Вы хотите получить за продажу квартиры сумму, близкую к ее рыночной стоимости? И Вы располагаете 3- 4 неделями, чтоб срочно продать квартиру в Москве? Частный риэлтор готов предложить свои профессиональные услуги по поиску покупателей и сопровождению сделки купли-продажи квартиры.

Если собираетесь быстро продать квартиру в Москве, Вам достаточно позвонить по телефонам (495) 227-06-63, +7 (916) 669-56-77, или оставить заявку через сайт, я или мои помощники свяжемся с Вами и обсудим все условия сотрудничества.

От Вас потребуется только показать Вашу квартиру и документы на квартиру (подтвердить права собственности), а мы проведем оценку реальной стоимости продажи относительно спроса на рынке на сегодняшний день. Мы понимаем, что Вы хотите выгодно продать квартиру по более высокой цене, но стоит понимать, что срочная продажа квартир снижает их стоимость на 5-10 % ниже рыночной, в зависимости от требуемых сроков продажи и ликвидности объекта.

В течение одного дня Мы проведем маркетинговые исследования по Вашей недвижимости, вследствие которых, назовем рекомендованную цену выставления квартиры на продажу, учитывая Ваши условия и возможные сроки продажи квартиры, что в итоге поможет быстро продать Вашу квартиру.

Примечание: Согласно статистике, разница между запрашиваемой собственником ценой

продажи квартиры и реальной продажной ценой, которую заплатил покупатель, как правило, составляет от 4% до 8%.

Срочная продажа квартиры через частного риэлтора:

1. Оперативность. Сроки продажи квартиры от 2 недель до 1 месяца. Определение реальной стоимости квартиры до выставления ее на продажу с использованием различных методов оценки и анализа рынка, а так же наличие базы истории продаж позволяет спрогнозировать цену продажи квартиры, определить цену квартиры, за которую ее реально купят. Это позволяет значительно сократить сроки продажи квартиры.

2. Комплексная реклама вашей квартиры (продвижение недвижимости на рынке).

Бюджет на рекламу составляет до 30% от комиссионного вознаграждения.

Реклама Вашей квартиры включает: фото - видео съемку недвижимости, изготовление и создание презентаций квартиры, создание индивидуальной страницы объекта с презентацией в интернет, контекстная реклама квартиры в поисковых системах интернет, размещение информации в профессиональных базах и интернет ресурсах по недвижимости.

3. Выгодная сумма от продажи квартиры. Стоимость услуг Риэлтора при срочной продаже квартиры не превышает 2 % ее стоимости, Вы получаете на руки 98% реальной продажной стоимости квартиры (стоимости, которую готов заплатить реальный покупатель)!

4. Прозрачность и безопасность проведения сделки. Все риэлторские услуги, которые Вам оказывает частный риэлтор, оказываются только на основании договора оказания услуг между Вами, как физическим лицом, и частным риэлтором, который ведет свою деятельность как индивидуальный предприниматель. В договоре фиксируется размер комиссионного вознаграждения частного риэлтора и отсутствие скрытых комиссий.

Обычные средние сроки продажи квартир в типовых домах при адекватной цене?

Сроки продаж однокомнатных и двухкомнатных квартир - 1-2 месяца;

Сроки продаж трехкомнатной квартиры - 2-3 месяца;

Многокомнатные квартиры продаются - 3 месяца и более.

Каждому клиенту гарантирован индивидуальный подход, оказание качественных услуг, консультации по вопросам проведения сделки - Вы сможете срочно и выгодно продать квартиру в короткие сроки, без лишней суеты и траты Вашего личного времени.

Вы можете ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ через сайт, с Вами обязательно свяжемся в ближайшее время.