



12+

Елена Корджева

# КАК ПРОДАТЬ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ?

# **Елена Корджева**

# **Как продать свою недвижимость?**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=63423022](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63423022)*

*SelfPub; 2020*

## **Аннотация**

Простые правила техники безопасности, чтобы продажа была успешной. Эти правила техники безопасности применимы для каждого владельца недвижимости в Латвии. Созданы они на основе личного 20-летнего опыта работы на рынке недвижимости, а также – опыта работы всего коллектива компании EKOCENTRS.

# **Елена Корджева**

## **Как продать свою недвижимость?**

### **ВВЕДЕНИЕ**

С 1998 года через компанию прошли тысячи клиентов. А значит, мы сталкивались со множеством всевозможных случаев и казусов.

Конечно, каждый человек – индивидуальность. И каждая сделка имеет свои нюансы.

Но есть небольшой перечень вопросов, с которыми сталкивается каждый хозяин недвижимости, решивший ее продать.

Здесь вы найдете не только сами вопросы, но и ответы на них! Зачем набивать собственные шишки и изобретать свой велосипед, если все уже давно придумано? Не лучше ли воспользоваться чужим опытом?

Именно для этого здесь собраны простые советы, которые вы очень легко можете использовать для того, чтобы ваша сделка прошла гладко и безопасно.

### **КАК УСТАНОВИТЬ ПРАВИЛЬНУЮ ЦЕНУ?**

Понятно желание каждого продавца получить за свое имущество максимально возможную цену. Но обратите внимание, цена должна быть не просто задранной до потолка, но – возможной, то есть такой, которую действительно возможно получить.

Очень часто продавцы спрашивают:

– Для чего это нужно? Почему нельзя установить цену методом «тыка»?

Можно. Но только если вы располагаете неограниченным запасом времени. Или – если на рынке недвижимости такой бум, что первое попавшееся предложение отрывают с руками.

Если бума нет, а ваши обстоятельства таковы, что вам необходимо поторопиться со сделкой, то вопрос цены – приоритетен. Если вы, в надежде на дальнейшие «торги», выставите свою недвижимость по несуразно большой цене, то вы не дождетесь ни покупателей, ни торгов. Зато очень быстро наступит момент, когда ваша недвижимость «намозолит глаза» участникам рынка и вообще перестанет их интересовать.

И вы вынуждены будете, потеряв понапрасну время, снять ее с продажи на какой-то срок, чтобы покупатели, которых на рынке недвижимости Латвии, к сожалению, не бесконечное множество, восприняли бы ее, как новый, а не примелькавшийся объект.

**Пример:**

Недавно мы были вынуждены отказаться от одной сделки. Клиент – славная женщина, желала поменять свою небольшую, однокомнатную квартирку в центре на двухкомнатную в спальном районе. Да хорошо бы еще, чтобы с ремонтом. Да на втором этаже. Да чтобы вид из окна радовал. Да магазины и остановка – рядом были. Да... Перечень можно продолжить.

Но неплохо бы все-таки соизмерять желаемое с реальностью.

Я думаю, каждый знает хотя бы одну женщину, которая держит в шкафу платье с названием «когда я похудею». То есть платье как бы есть, но и одеть его, как бы в настоящий момент невозможно. Есть как бы желаемое состояние, которое как бы, возможно, когда-нибудь будет достигнуто.

Вот это самое «как бы» и не позволило успешно завершить сделку. Ибо на резонный довод о том, что цена однокомнатной квартиры никак не позволяет получить все желаемые опции «в одном флаконе», ответ звучал просто:

– Ну, мне за мою квартиру в 2007 году давали....

– Да, но в 2007 году и двушка в спальном районе стоила немало. Да и год сейчас 2013, а не 2007.

– Ну и что же, не колбасу ведь покупаем. Что-нибудь подвернется.

Вы, наверное, поняли. Невозможно продать одну кварти-

*ру по ценам 2007 года, а другую купить – по ценам 2013. Это – утопия. И даже если цена на квартиру в центре вырастет, то в то же самое время подрастут и цены на квартиры в спальных районах. Мечтать, конечно, не вредно. Но не соизмерять потребности с возможностями – губительно.*

Да, все верно, бывают какие-то особые случаи неслыханного везения, когда люди выходят замуж за принцев или выигрывают сумасшедший куш в лотерею, но... Бывает это редко. И нужно либо иметь лотерейный билет, либо – внешность принцессы.

Так что цену лучше определять сразу.

Как можно определить, соответствует ли желаемая вами цена состоянию рынка? Самое простое действие – это зайти на сайт объявлений и посмотреть, а сколько хотят другие люди за аналогичные квартиры.

Но этого недостаточно.

И тому есть несколько причин.

Во-первых, вы видите не реальное положение дел, а – уровень пожеланий других продавцов. И если эти продавцы не профессионалы, то они тоже «желают», а значит, выдают желаемое за действительное. А во-вторых, вы же не знаете истинную цену, о которой продавец и покупатель в итоге договорились. Значит, этот источник – недостоверен.

Что можно сделать?

Можно обратиться в Земельную книгу и, если у вас есть

информация о конкретной сделке, поинтересоваться ценой продажи. Эта информация публичная и вы, заплатив небольшую пошлину, получите справку, в которой будет указана сумма сделки.

Можно также обратиться к профессиональному маклеру или оценщику, чтобы он оценил вашу квартиру. Это будет значительно проще и объективней, потому что профессионал, во-первых, знает положение дел на рынке, во-вторых, относится к вашей недвижимости непредвзято, а значит – гораздо более объективно.

Если ответ вас не устроил, то можно пригласить еще одного эксперта и сравнить две оценки.

Важно! Приглашать надо профессионалов! Поинтересуйтесь, какой опыт у маклера, в какой компании он работает, какова репутация этой компании.

## **2. КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ПРОДАЖУ?**

Чтобы сделка действительно состоялась, вам необходимо стать стратегом и продумать, а как именно будете вы продавать свою недвижимость.

Чаще всего люди предполагают, что любой маклер будет безмерно счастлив поучаствовать в этом процессе. И поэтому продавец делает «гениальный» ход. Он предлагает поучаствовать в продажах всем подряд.

Но давайте вспомним, как обстоят дела, когда вы ищите

специалиста в другой отрасли.

Допустим, вам нужен стоматолог. Что вы будете делать? Правильно, вы будете искать хорошего стоматолога, спрашивая своих друзей и знакомых. Вряд ли вы откроете телефонный справочник и будете обзванивать всех подряд, сообщая о своих зубах и ожидая, что перед вашими дверями выстроится очередь стоматологов с креслами и чемоданчиками.

И то же самое вы сделаете в поисках парикмахера, мастера по ремонту обуви или любого другого специалиста.

Кроме специалиста по недвижимости.

Во имя всех святых! Разве ваша недвижимость вам меньше дорога, чем прическа, туфли или даже зубы?! Разве можно сравнить риски при продаже недвижимости с какой-то мифической «экономией» на хорошем специалисте?

Однако, с завидной периодичностью, в офисе звонит телефон. И один и тот же голос методично звонит сначала по городскому номеру, а потом – по всем мобильным и рассказывает каждому, кто берет трубку, о своей многострадальной квартире. Что он делает? Он тратит свои деньги и время. Почему? Да потому что ни один профессионал не помчится к человеку, не готовому к нормальным серьезным отношениям.

Да простят меня люди строгого воспитания за сравнение, но есть женщины, которые хотят познакомиться с мужчиной для серьезных отношений, а есть – «женщины с улицы Чака». И разница – огромна. Последние не выбирают. Они



предлагаются всем подряд. Вот только нормальные мужчины забредают туда крайне редко. Как и нормальные маклеры на предложение «всем-всем-всем». На такое предложение к вам приедут «сутенеры от недвижимости», но никак не грамотный специалист.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.