

## Полезные советы. Отрывок

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 двух-комнатную 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, наверно, поняли. Невозможно продать одну квартиру 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 спальнях 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.