

IEVADS

Kopš 1998. gada uzņēmumam cauri ir gājuši tūkstošiem klientu. Tātad mēs sastapāties ar lielu skaitu visdažādāko situāciju un gadījumu.

Protams, katrs cilvēks ir individualitāte, un katram darījumam ir savas nianšes. Tomēr ir neliels jautājumu skaits, ar kuriem sastopas katrs īpašnieks, kurš ir nolēmis pārdot savu nekustamo īpašumu.

Šeit jūs atradīsiet ne vien jautājumus, bet arī atbildes uz tiem! Kādēļ uzsist pašiem savus punus un izgudrot savu velosipēdu, ja viss jau sen ir izdomāts? Vai nav labāk izmantot citu cilvēku pieredzi?

Tieši tādēļ šeit ir savākti vienkārši padomi, kurus jūs varat ļoti viegli izmantot, lai jūsu darījums noritētu gludi un droši.

1. KĀ NOTEIKT PAREIZU CENU?

Ir saprotama katra pārdevēja vēlme saņemt par savu īpašumu iespējami augstāko cenu. Bet pievērsiet uzmanību, cenai nav jābūt vienkārši uzskrullētai līdz griestiem, bet gan iespējamai, tātad tādai, kuru patiešām ir iespējams saņemt.

Pārdevēji ļoti bieži jautā:

Kamdēļ tas ir vajadzīgs? Kādēļ nevar noteikt cenu „uz labu laimi”?

Var. Taču ar noteikumu, ka jums ir neierobežots laika limits. Vai arī, ja nekustamo īpašumu tirgū ir tāds bums, ka neskatoties krīt virsū visam, kas pagadās pa rokai.

Ja buma nav, bet jūsu apstākļi ir tādi, ka jums ir nepieciešams pasteigties ar darījumu, tad cenas jautājums ir prioritārs. Ja jūs cerībā uz „tirgošanos” palaidīsiet savu īpašumu tirgū par nesamērīgi augstu cenu, tad jūs nesagaidīsiet ne pircējus, ne tirgošanos. Toties ļoti ātri pienāks mirklis, kad jūsu īpašums „pieēdīsies” tirgus dalībniekiem un vispār pārstās jebkādu interesēt.

Jūs velto pazaudēsiet laiku un būsiet spiesti uz kādu laiku noņemt to no pārdošanas, lai pircēji, kuru skaits Latvijas nekustamo īpašumu tirgū diemžēl nav bezgalīgs, uztvertu to kā jaunu, nevis jau apnikušu objektu.

Piemērs:

Nesen mēs bijām spiesti atteikties no kāda darījuma. Mūsu kliente – jauka sieviete - vēlējās samainīt savu nelielo vienistabas dzīvoklīti centrā pret citu – divistabu dzīvokli guļamrajonā, un būtu labi, ja dzīvoklis būtu izremontēts. Un otrajā stāvā, un lai skats pa logu priecētu. Lai blakus būtu veikali un pietura. Jā... Uzskaitījumu varētu turpināt.

Tomēr nebūtu slikti saskaņot vēlamo ar realitāti.

Es domāju, ka katrs pazīst vismaz vienu sievieti, kura tur skapī kleitu ar nosaukumu „kad es novājēšu”. Tas nozīmē, ka kleita it kā ir, bet arī pašlaik to uzvilkt nav iespējams. Ir it kā vēlamais stāvoklis. Kurš it kā kādreiz varētu būt sasniegts.

Lūk, tieši šis „it kā” nedeva iespēju veiksmīgi pabeigt darījumu, jo uz loģisku argumentu, ka par vienistabas dzīvokļa cenu nav iespējams nopirkt visas ekstras „vienā flakonā” skanēja viena un tā pati atbilde:

- Nu, bet man 2007. gadā par šo dzīvoklis deva...

- Jā, bet 2007. gadā divistabu dzīvoklis guļamrajonā arī nemaksāja lēti. Turklāt pašlaik ir 2013. gads nevis 2007.
- Nu, jā, bet nepērku jau desu, gan kaut kas parādīsies.

Jūs laikam sapratāt. Nav iespējams pārdot vienu dzīvokli par 2007. gada cenām, bet otru nopirkt par 2013. gada cenām. Tā ir utopija. Pat ja vienistabas dzīvokļa centrā cena pieaugs, tai pašā laikā pieaugs arī citu dzīvokļu cenas.

Jā, protams, gadās kaut kādi atsevišķi neizsakāmas veiksmes gadījumi, kad cilvēki apprecas ar prinčiem vai laimē loterijā naudas žūksni, bet... Tas notiek reti. Turklāt, lai tā notiktu, ir jābūt loterijas biļetei vai princeses izskatam.

Tādēļ labāk cenu noteikt laikus.

Kā var saprast, vai jūsu vēlamā cena atbilst tirgus stāvoklim? Visvienkāršākā darbība ir ieiet sludinājumu portālā un paskatīties, cik citi cilvēki grib par analogiskiem dzīvokļiem.

Taču ar to nepietiek.

Tam ir daudzi iemesli.

Pirmkārt, jūs neredzat patieso lietu būtību, jūs redzat tikai citu pārdevēju vēlmju līmeni. Ja šie cilvēki nav profesionāļi, viņi arī „vēlas”, tāpat uzdod vēlamu par esošo. Otrkārt, jūs taču nezināt patieso cenu, par kādu pircējs un pārdevējs galu galā vienojās. Tāpat šis avots nav uzticams.

Ko var izdarīt?

Var vērsties Zemes grāmatā un paaiziesieties par kāda jums zināma darījuma cenu, ja vien jums ir informācija par šādu darījumu. Šī informācija ir publiski pieejama, un jūs, samaksājot nelielu nodevu, saņemsiet izziņu, kurā būs norādīta darījuma summa.

Var vērsties arī pie profesionāla māklera vai vērtētāja, lai viņš novērtē jūsu dzīvokli. Tas būs vienkāršāk un objektīvāk, jo šāds cilvēks, pirmkārt, zina stāvokli tirgū, un otrkārt, viņam pret jūsu īpašumu ir neitrāla attieksme, tādēļ arī vērtējums būs objektīvāks.

Ja jūs atbilde neapmierina, var pieaicināt vēl vienu ekspertu un salīdzināt divus vērtējumus.

Svarīgi! Jāaicina profesionāļi. Paaiziesieties, kāds ir māklera stāžs, kādā uzņēmumā viņš strādā, kāda ir šī uzņēmuma reputācija.