Все продавцы хотят побыстрее продать квартиру. В надежде получить быстрый результат они обращаются не к одному агенту (или агентству недвижимости), а сразу к нескольким.

Продавец, не зная специфики рынка недвижимости в Самаре, принимает решение, которое, наоборот, препятствует достижению быстрого результата. Другие агентства, зная, что эту же

самую
квартиру
продают
другие
риелторы
,
попросту
теряют
«
живой
»
интерес
к
продаже
этого
объекта
.
Они
понимают
,
что
вероятность
заработать
на
этом
объекте
резко
снижается
.
И
таким
объектам
уделяется
не
основное
внимание
,
а
лишь
«
время
от
времени
».
Для
чего

в
этом
случае
агентам
тратить
финансовые
ресурсы
на
организацию
рекламной
компании
?

Довольно показательна ситуация, когда проходит время и продавец соглашается снизить цену.

Продавец
может
забыть
о
том
,
что
он
ранее
обращался
в
другие
риелторские
фирмы
с
продажей
своей
квартиры
по
более
высокой
цене
.
Далее
рано
или
поздно
«
всплывает

»
эта
противоречивая
информация
,
что
никак
не
способствует
«
ускорению
»
продажи
квартиры
.

Например, продавая квартиру за $50 000 через риелторские агентства №1, №2 и №3, о
н
увидел
сразу
несколько
реальных
покупателей
на
свое
жилье
,
готовых
вносить
задаток
.
Продавец
сразу
же
увеличил
цену
до
$
52
000
и
сообщил
об
этом

всем
трем
риелторским
фирмам
.
Уже
через
два
месяца
,
опасаясь
курсовых
колебаний
национальной
валюты
по
отношению
к
доллару
,
продавец
решил
увеличить
цену
до
$
55
000
посмотреть
,
как
на
эту
цену
«
отреагирует
»
рынок
.
Об
увеличении
цены
он
сообщил
агентствам
№

1
и
№
2
.
Как
раз
через
некоторое
время
появился
покупатель
через
агентство
№
3
,
потенциально
готовый
приобрести
квартиру
за
$
52
000
с
небольшим
торгом
в
$
500
,
так
как
он
хочет
купить
квартиру
именно
в
этом
районе
.
Но
,
узнав

о
новой
цене
данной
квартиры
в
$
55
000
, «
пришел
в
смятение
»
и
отказался
от
сделки
.
Через
некоторое
время
продавец
снизил
цену
до
$
52
500
,
но
покупателей
так
и
не
нашел
.
Он
ошибочно
полагал
,
что
покупатели
на
его
квартиру

быстро
найдутся
.

Этот пример наглядно демонстрирует, что продавать свою квартиру лучше через одну риэлторскую фирму
.
Если
бы
он
последовал
этому
совету
,
он
бы
не
потерял
единственного
покупателя
,
желающего
купить
квартиру
за
$
51
500
.
Реальный срок продажи квартиры может начинаться от нескольких недель и достигать
3
-
4
месяцев
или
более
.
При
этом
если
для
покупателя
важно

уложиться
в
срок
один
месяц
,
а
за
это
время
не
риелторское
агентство
не
справилось
с
задачей
поиска
подходящих
покупателей
, «
скандала
»
или
недовольства
со
стороны
продавца
не
избежать
.

Еще один типичный случай. Продавец звонит в максимально возможное число риелторс
ких аген
тств
и
заявляет
,
что
«
совершит
сделку
через
того
посредника
,

который
предоставит
ему
самые
выгодные
финансовые
условия
».
При
этом
продавец
в
итоге
не
получает
ни
одного
реального
клиента
по
запрашиваемой
цене
и
«
искренне
удивляется
,
почему
все
так
происходит
».
Стратегия
выбора
«
максимального
числа
риелторских
агентств
»
может
«
сработать
»
в
случае

,
когда
на
рынке
находятся
считанные
единицы
покупателей
,
а
вам
срочно
нужны
деньги
и
вы
готовы
серьезно
уступать
в
цене
.

Когда продавец заключает всего лишь один, так называемый «эксклюзивный» договор,

он
получает
ряд
серьезных
преимуществ
.
Агентство недвижимости
в
данном
случае
уже
максимально
заинтересовано
в
продаже
вашей
квартиры
по
незаниженной
цене
(

надеясь
больше
заработать
на
комиссионных
)
и
поэтому
организует
хорошую
рекламную
компанию
в
сети
Интернет
,
газетах
,
использует
всевозможные
средства
поиска
,
собственные
наработанные
базы
клиентов
.
Продавец
в
этом
случае
получает
максимальные
гарантии
,
что
его
квартира
будет
продана
в
определенные
договором
сроки
за

оговоренную
сумму
денег
.
Если
квартира
быстро
не
продается
,
снижение
цены
возможно
только
по
согласованию
с
продавцом
.

Противоположный случай – если на начальном этапе продаж выясняется, что квартиру
отличает
высокая
ликвидность
на
рынке
.
На
нее
претендуют
несколько
покупателей
,
по
просьбе
продавца
работник
агентства недвижимости
может
устроить
аукцион
между
покупателями
.

Очная форма аукциона будет предпочтительнее по сравнению с заочной формой, так как к продаваемой квартире в этом случае будет «подогреваться» дополнительный интерес.

Дополнительное преимущество для продавца: при выборе одной единственной риелторской фирмы в Самаре, дорожащей своей репутацией, резко снижается вероятность мошеннических операций с квартирой (

хорошая
фирма
не
будет
рисковать
своей
репутацией
).
Здесь
мы
уже
не
говорим
о
том
важном
преимуществе
для
продавца
,
что
риелторские
услуги
для
него
бесплатны
(
их
оплачивает
покупатель
).
Даже
после
того
,
как
найдется
покупатель
,
работа
с
«
эксклюзивным
»
агентством
не

прекращается
.
Продавец
получает
консультации
по
всем
«
тонкостям
»
предполагаемой
сделки
,
включая
важные
юридические
аспекты
.
Выбранное
Вам
и
агентство
обеспечит
Вам
заключение
предварительного
договора
о
задатке
и
обезопасит
Вас
в
случае
отказа
продавца
от
сделки
,
истребовав
с
него
двойную
сумму
задатка
.

У вас всегда есть выбор – обращаться к нескольким или многим агентствам недвижимости, работая с ними по устным договоренностям либо заключить письменный эксклюзивный договор, экономически и юридически стимулирующий выбранную Вами одну риелторскую фирму продать Вашу квартиру быстрее, с минимальными затратами нервно-эмоциональных сил с Вашей стороны. Для такой фирмы ваша квартира будет стоять на первых

местах
в
списке
приоритетных
продаж
,
и
вы
с
максимальной
вероятностью
сможет
достигнуть
нужного
вам
результата
–
хорошей
цены
продажи
.

Будьте бдительны и удачных вам сделок! - Директор ООО "ФПРК"- PARTNER **-Чаркин Егор Владимирович**