

Коммерческие торги

3 преимущества коммерческих торгов

#1

Уникальная аудитория:

инвесторы, брокеры, перекупы, опытные участники торгов — это потенциальные покупатели.

#2

География покупателей — вся Россия.

Выставленным на коммерческие торги имуществом может заинтересоваться покупатель из любого региона.

#3

На коммерческих торгах продавец может быстро найти покупателя и продать имущество по максимально выгодной цене.

Кому подходят коммерческие торги:

Частным лицам,

которые долгое время не могут продать свое имущество (квартиру, земельный участок, автомобиль и так далее) посредством прямых продаж. Или же хотят привлечь максимальное количество покупателей, в том числе из других регионов, чтобы продать имущество с наибольшей прибылью.

Владельцам бизнеса,

которые хотят продать свой действующий бизнес или находятся в поисках инвестора.

Финансовым организациям

(банкам, лизинговым компаниям и так далее), которые хотят продать изъятое у должников имущество и непрофильные активы. Продажа имущества — это не основная деятельность таких компаний, а организацией торгов нужно заниматься профессионально.

Какой формат торгов выбрать?

Аукцион

Классический аукцион проходит так: участники повышают ставки (одна ставка равна величине повышения начальной цены), при этом выигрывает тот, чье ценовое предложение больше всех, при условии, что никто не предложил цену выше в течение 30 минут.

На аукционе устанавливается начальная цена имущества, величина повышения начальной цены, сумма задатка и другие параметры. Срок экспозиции имущества на аукционе — 30 дней.

Публичное предложение

Здесь начальная цена имущества постепенно снижается в рамках временных периодов. Участники торгов подают свои ценовые предложения вместе с заявкой. Сама заявка подается, пока действует тот или иной период. При этом участники не видят ценовых предложений друг друга.

По правилам публичного предложения, после окончания каждого периода действия цены организатор торгов проверяет наличие заявок и ценовых предложений. Если в каком-то из периодов были заявки (даже одна заявка), торги завершаются, а победителем становится тот, кто предложил больше в данном периоде (либо единственный участник). Если заявок не было, то торги переходят в следующий период действия цены.

Голландский аукцион

Голландский аукцион сочетает элементы классического аукциона и публичного предложения.

На первом этапе цена снижается до тех пор, пока не достигнет минимально допустимой для продавца либо пока в ходе аукциона кто-то из допущенных участников не сделает своего ценового предложения. Тогда торги переходят в формат классического аукциона, где его участники повышают ставки. В итоге побеждает тот, кто предложит самую высокую цену за лот.

3 стратегии продажи имущества на коммерческих торгах

Низкодоходная с минимальными рисками

Начальная цена либо равна рынку, либо выше него.

Плюс стратегии:

Позволяет оценить интерес рынка к выставленному на торги имуществу.

Риски:

- Отсутствие участников торгов, из-за чего торги не состоятся и имущество не будет продано.
- В итоге вы потратите время и силы на торги, так и не добившись цели.

Среднедоходная со средними рисками

Продавец устанавливает свою желаемую цену, которая либо равна рынку, либо чуть ниже него.

Плюс стратегии:

Продавец в любом случае не потеряет в доходе от продажи имущества, но и не получит большой выгоды.

Риск:

И в этом случае покупатели могут не заинтересоваться выставленным на торги имуществом. В итоге продавец потратит время и силы, не достигнув цели.

Высокодоходная с большим риском, но максимальной выгодой

Продавец устанавливает цену гораздо ниже рынка. На торги приходят заинтересовавшиеся низкой начальной ценой участники и начинают повышать ставки.

Частая картина на аукционах — большой азарт участников и нежелание упустить лот. В итоге цена продажи может оказаться гораздо выше не только начальной цены, но и рынка в целом. Продавец может продать имущество и заработать хорошую прибыль.

Риск:

Участники могут не дойти до нужной продавцу цены. Торги завершатся, и по закону продавец будет обязан предложить заключить договор купли-продажи участнику, сделавшему последнюю ставку.