

РОМАН ХРАПОВ

ДОРОЖЕ И БЫСТРЕЕ

*10 лучших техник переговоров
для продавцов квартир*



БИБЛИОТЕКА
РИЭЛТОРА
РЕЗУЛЬТАТА

Роман Храпов

**Дороже и быстрее. 10
лучших техник переговоров
для продавцов квартир**

«Издательские решения»

Храпов Р.

Дороже и быстрее. 10 лучших техник переговоров для продавцов квартир / Р. Храпов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-908843-7

В книге подробно разбирается десять техник переговоров, которые позволят собственникам продавать свои квартиры на лучших условиях. Все приемы взяты из практики автора и доказали свою результативность в различных переговорных ситуациях. Также книга будет полезна риэлторам и агентам по недвижимости, работающим на вторичном рынке жилой недвижимости.

ISBN 978-5-44-908843-7

© Храпов Р.
© Издательские решения

Содержание

10 лучших техник переговоров для продавца квартиры	6
Введение	6
Глава 1. Начальная подготовка к переговорам	7
Вопрос №1. Какие ваши три цены продажи?	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Дороже и быстрее 10 лучших техник переговоров для продавцов квартир

Роман Храпов

© Роман Храпов, 2019

ISBN 978-5-4490-8843-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

10 лучших техник переговоров для продавца квартиры

Введение

В отличие от многих риэлторов России, я ни вижу ничего плохого в том, чтобы собственник самостоятельно продавал свою квартиру. Далеко не всегда для клиента работа риэлтора по соотношению «полученный результат/размер комиссионных» стоит этих самых комиссионных.

А если я выступаю агентом по недвижимости со стороны покупателя такой квартиры, то у меня появляется и преимущество. Неискушенность многих продавцов в переговорных процессах позволяет получать лучшие условия для моих клиентов-покупателей.

Конечно, есть умудренные опытом люди, которые виртуозно проводят деловые встречи, торгуются по условиям продажи своей недвижимости и всегда выходят победителями. И эта книга не для них.

«10 лучших техник переговоров для продавца квартиры» – для собственников квартир, не обладающих реальным опытом в продажах. Но при этом по каким-то причинам они решили заняться продажей своей недвижимости самостоятельно, без помощи риэлторов.

Эта книга для тех миллионов людей, которым все еще непонятно, за что агенты по недвижимости просят «такие деньжищи». Для тех, кто верит в «простой и понятный процесс продажи квартиры».

В общем и целом, книга «10 лучших техник переговоров» – для простых граждан, которые решили продавать свою квартиру сами и не совсем уверены в своих переговорных способностях.

Теперь о том, чего в книге не будет. Во-первых, далее вы не встретите ни слова о том, что предшествует процессу переговоров между вами и потенциальными покупателями вашей квартиры. Ни слова о рекламной кампании, о правильных или неправильных показах вашей недвижимости, о принятии аванса/задатка или подготовке к сделке. Ничего этого не будет.

Исключительно всё в последующих строчках будет подчинено только техникам переговоров по продаже вашей квартиры. Да, мы обсудим вашу предпродажную подготовку. Будут упомянуты и моменты, связанные с получением аванса/задатка. Но 95% материалов книги «10 лучших переговорных техник» будет посвящено переговорам.

Все техники будут разбиты на три части:

- 1. Переговоры на показах, работа с возражениями покупателей.**
- 2. Переговоры по цене объекта на этапе получения аванса или задатка.**
- 3. Переговоры по прочим условиям будущей сделки.**

Это три ключевые области вашей компетенции как продавца квартиры. Без них невозможно представить себе выгодную продажу недвижимости. Так что давайте дадим «зеленый свет» вашим лучшим переговорам в продаже вашей же квартиры.

Глава 1. Начальная подготовка к переговорам

Подготовка к победе в переговорах начинается задолго до встреч с потенциальными покупателями вашей квартиры. Избитая истина и в данном случае оказывается верной.

По большому счету, выиграете ли вы свои будущие переговоры зависит от того, насколько правильно вы подготовились к продаже своей квартиры.

Задолго до того, как разместить первое рекламное объявление, вы должны найти для себя ответы на множество вопросов, связанных с продажей вашей жилплощади. Диапазон этих вопросов очень широк, в этой книге мы остановимся лишь на трех, напрямую связанных с переговорами.

Вопрос №1. Какие ваши три цены продажи?

У любого продавца квартиры всегда есть три цены продажи его недвижимости. Всегда, при любых обстоятельствах продажи.

Я прошу (иногда – требую) от всех своих клиентов-продавцов подумать и назвать мне эти три цены.

Для начала давайте определим, что такое «цена продажи квартиры».

Цена продажи квартиры – сумма, которую продавец получит от покупателя за продажу своей квартиры.

В этом простом определении есть два подводных камня. Во-первых, *продажная цена далеко не всегда будет равна цене квартиры в рекламе*. Чаще цена продажи будет ниже рекламной.

Во-вторых, *цена продажи не равна сумме денег, которую продавец получит на руки в итоге*.

Есть определенные расходы, необходимые для совершения сделки купли-продажи квартиры. Если бы вы продавали свою квартиру с помощью агентства недвижимости или частного маклера, то заплатили бы риэлторскую комиссию. Если вам надо срочно собрать дополнительные документы на квартиру, то это тоже могут быть расходы.

И подобных примеров можно привести множество. В любом случае цена продажи квартиры – не есть сумма, которую в итоге, после подведения «баланса сделки», получит продавец недвижимости.

Теперь самое время переходить к трем ценам продажи.

Цена №1. Минимальная

Эту цену никто не любит. Ни один собственник в моей практике не рассказывал мне с энтузиазмом о минимальной цене продажи своей квартиры. Но определить эту цену крайне важно, если вы хотите продать квартиру максимально выгодно.

Мое определение минимальной цены продажи звучит очень просто:

Минимальная цена продажи – цена, ниже которой даже на один рубль продавцу будет бессмысленно продавать свою недвижимость.

Представьте, что к вам в первый же день выхода рекламы о продаже вашей квартиры приходит покупатель и заявляет с порога, что готов купить квартиру прямо сейчас. Причем за наличные. Сделка может быть уже завтра. Человек называет вам цену, за которую он готов купить.

И эта сумма денег вас совсем, ни при каких раскладах, не устраивает.

Но покупатель не сдастся. Он открывает свой портфель, который до сих пор держал в руке, и показывает вам наличные деньги. В портфеле ровно та сумма, которую предлагает за вашу недвижимость этот странный человек.

Вот они деньги. Их можно потрогать. Уже завтра они могут быть вашими. Вы же, с нескрываемым сожалением, вынуждены отказаться от такого заманчивого предложения – цена покупателя всего на 1 рубль ниже той, которая имеет для вас хоть какой-то смысл.

Вот что такое «минимальная цена продажи».

Цена №2. «Розовая мечта»

Теперь поговорим о прекрасном. О том, за сколько бы вам хотелось продать свою недвижимость. Где тот порог по цене, который бы вас несказанно радовал и при этом все еще находился бы в пределах разумного? С учетом цен конкурентов и общего состояния рынка недвижимости?

Эта максимальная цена продажи необходима для понимания того, насколько широкий диапазон цены продажи будет в вашем случае. Оценивайте реально максимальную цену продажи, но не стоит и намеренно занижать эту цифру.

Цена №3. Наиболее реальная цена продажи

Теперь вам предстоит понять, какая цена, по вашим ощущениям на данный момент, будет наиболее вероятной ценой продажи. В начале процесса продажи у вас нет никаких реальных данных о том, как покупатели отреагируют на вашу квартиру, на все ваши условия продажи, включая и рекламную цену.

Все, что у вас есть, – это ваше понимание текущего состояния рынка недвижимости, цены на квартиры-конкуренты и временной промежуток, через который вам бы хотелось получить деньги за свою недвижимость.

Сразу отмечу, что эта третья цена далеко не всегда будет арифметическим средним между минимальной ценой продажи и ценой из категории «розовая мечта». К тому же, в большинстве случаев «наиболее вероятная цена» на практике не будет и близка к реальной цене продажи. Здесь ошибка может быть как в большую, так и в меньшую сторону.

Тем не менее, именно третья цена послужит вам отправной точкой для определения диапазона цен.

Диапазон цен

Еще один параметр, который я советую определять всем продавцам своей недвижимости до начала непосредственно процесса продажи.

Диапазон цен – разница между минимальной ценой продажи и наибольшей рекламной ценой продажи.

Другими словами, диапазон цены продажи – это те цифры, в пределах которых вы будете торговаться.

Знание цифр в самом начале пути задает стратегию продажи и позволяет вам сосредоточиться на других аспектах будущей сделки: рекламной кампании, показах квартиры и так далее.

Важное замечание. Диапазон цен продажи – лишь частично открытая информация. **Критически важно, чтобы покупатель ни в коем случае не узнал про вашу минимальную цену продажи**

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.