

Кристина  
Барачашвили



Библиотека  
полезных знаний

# Типовые ошибки собственников при оценке своей квартиры

Как продать  
недвижимость быстро  
и по максимально  
возможной цене?



2021 год

Кристина Барачашвили

**Типовые ошибки собственников  
при оценке своей квартиры**

«Издательские решения»

**Барачашвили К.**

Типовые ошибки собственников при оценке своей квартиры /  
К. Барачашвили — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-531747-6

Практическое пособие для продавцов недвижимости. Каких ошибок следует избегать собственникам при оценке своего объекта недвижимости, и какие существуют риски для продажи, если цена будет выставлена некорректно.

ISBN 978-5-00-531747-6

© Барачашвили К.  
© Издательские решения

# Содержание

ОБ АВТОРЕ	7
ВСТУПЛЕНИЕ	9
ТОП-5 РИСКОВ НЕВЕРНО СФОРМИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

# Типовые ошибки собственников при оценке своей квартиры

**Кристина Барачашвили**

*«Если ты делаешь что-то хорошее другому человеку, то это  
сполна возвращается в твою жизнь. Это действительно работает.  
И это приносит мне и моей команде удовольствие и вдохновение.»*

*Кристина Барачашвили*

© Кристина Барачашвили, 2021

ISBN 978-5-0053-1747-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



## **ОБ АВТОРЕ**

### **Кристина Барачашвили**

Эксперт по недвижимости. Профессиональный риелтор с 2004 года. Собственник агентства недвижимости. Автор аналитических обзоров о недвижимости в СМИ.

Помогла более 700 клиентам совершить безопасные сделки по купле и продаже квартир и домов в Рязани, Москве, Санкт-Петербурге и других городах России.



## ВСТУПЛЕНИЕ

Когда собственники решают самостоятельно продавать свои объекты недвижимости, то одна из первых задач для них – это определить две главные цифры:

- Стоимость, которую надо будет указать в объявлении о продаже
- Реальная стоимость продажи. Это сумма, которую собственники, в итоге, хотят видеть «на руках», после «жестких» торгов по цене от покупателя или риелтора, который защищает интересы покупателя.

Такая 2-х фазная модель мышления характерна, пожалуй, для 99% собственников недвижимости. И она имеет как плюсы, так и минусы.

Действительно, большинство покупателей хотят получить при сделке хоть какую-то скидку. Потому что так было «кем-то и когда-то заведено».

Но... чтобы переговоры о стоимости состоялись, собственникам надо сделать так, чтобы потенциальные покупатели захотели сделать 2 действия:

– **Обратить внимание на объявление.** А если точнее – кликнуть на него в длинном списке конкурирующих объектов (вспомните, как вы выбираете квартиры или дома на сайтах – какие объявления «кликаете»?).

– **Прийти на осмотр объекта недвижимости.**



Один из главных факторов, который «отпугивает» потенциальных покупателей не то, чтобы приходить на осмотр, а даже.... ЗВОНИТЬ с уточняющими вопросами, это – стоимость объекта в объявлении.

**Если стоимость объекта для объявления о продаже сформирована неверно, то это несет несколько рисков.**



## ТОП-5 РИСКОВ НЕВЕРНО СФОРМИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ

Причинно-следственные связи хорошо «работают» на рынке недвижимости. Если собственник неверно сформировал стоимость, то это приведет к возникновению следующих рисков при продаже:

**Риск 1:** Нет звонков от прямых покупателей.

**Риск 2:** Нет звонков от риелторов покупателей (тех, кто был нанят на поиск лучшего объекта по лучшей стоимости).

**Риск 3:** Квартира «долго висит» в продаже.

**Риск 4:** Через 3 месяца у потенциальных покупателей, следящими за рынком и подбирающими объект для покупки, начинает создавать мнение «что-то с этой квартирой не так, раз не покупают уже 3 месяца».

**Риск 5:** Риелторы используют объявления с завышенной ценой как инструмент для продажи своих объектов. Они говорят своим покупателям: «Смотрите, этот дорогой объект висит в продаже уже 10 месяцев! Туда никто не ходит, цена неадекватная, а у меня есть объекты по лучшей цене».

## **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.