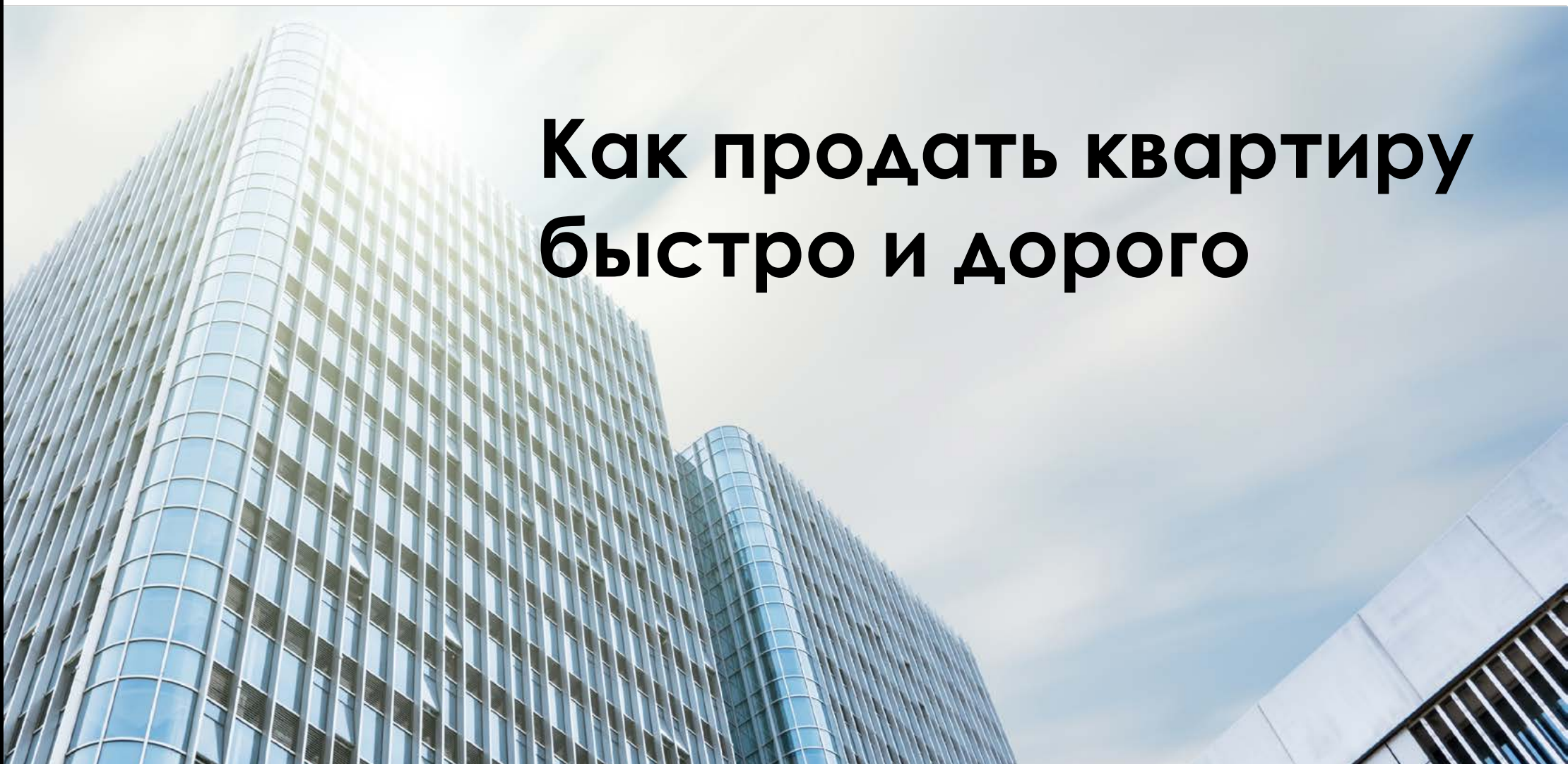




Как продать квартиру быстро и дорого





Виталий Люсин – Управляющий партнер агентства недвижимости «Four Rooms».

Кандидат физико-математических наук. На рынке недвижимости с 2010 года. Прошел путь от стажера до директора агентства. Руководил отделами продаж первичной и вторичной недвижимости. Два года успешно руководил проектом (жилой комплекс «Ассорти»).

Агентство недвижимости «Four Rooms» оказывает услуги по сопровождению сделок купли-продажи на рынке первичной, вторичной, загородной и коммерческой недвижимости.



«Наши знания –
КЛЮЧ К ВАШЕЙ ВЫГОДЕ»

Структура вебинара: Этапы продажи квартиры



Цель продажи



Оценка квартиры



Стратегия нахождения
покупателя



Предпродажная подготовка



Реклама



Показы



Задаток



Сделка и закрытие

А нужно ли продавать?



Вопросы, которые стоит себе задать перед тем, как начинать продажу квартиры.

- Точно ли нужно продавать квартиру?
- Стоит ли продавать прямо сейчас?
- Что планируете приобретать?
- Сколько нужно денег? Откуда их брать?

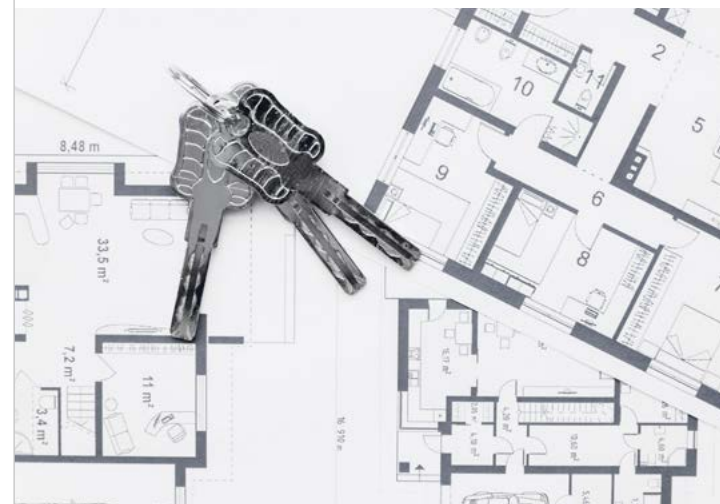


Оценка квартиры

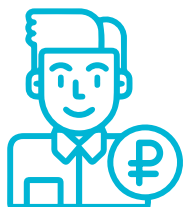


Основные факторы, влияющие на стоимость квартиры:

1. Местоположение
2. Характеристики (планировка)
3. Тип (состояние) дома
4. Качество ремонта
5. Этаж
6. Условия продажи



Две стратегии продажи:



Голландский аукцион (с понижением цены)

+ Преимущества:

1. Проще с психологической точки зрения
2. В меньшей степени требует мобилизации усилий и специальных навыков
3. Сглаживает ошибки при продаже

- Недостатки:

1. Может затянуться срок продажи
2. Крайне редко удается получить цену выше рыночной

Английский аукцион (с повышением цены)

+ Преимущества:

1. Позволяет гарантированно реализовать объект в кратчайшие сроки
2. Дает возможность получить цену выше рыночной

- Недостатки:

1. Требуется больших навыков продаж и подготовки

Предпродажная подготовка



Топ-5 рекомендаций при предпродажной подготовке недвижимости:



Избавляемся от хлама.

Вам ведь скоро переезжать? Выкиньте все, что вам не нужно, и вы не возьмете с собой. Уберите те вещи, которыми не пользуетесь каждый день. Множество мелких вещей создают ощущение беспорядка. Беспорядок подсознательно ассоциируется с разрухой. Это не то чувство, которое должно возникать у покупателя при осмотре вашей квартиры.



Чиним мелкие поломки.

Подтекает кран, не работает дверной звонок, хлябает ручка? Устраните эти мелкие недочеты, они не должны портить общего впечатления.



Делаем уборку.

Чистая квартира всегда смотрится выигрышней. Уделите особое внимание санузлам и сантехнике. Вымойте окна и люстры, пустите свет в квартиру.



Убираем личные вещи.

Ваша квартира подчеркивает вашу индивидуальность, но при продаже важно создать у покупателя ощущение, что эта квартира может стать его жилищем. Уберите на время показов все семейные фотографии, личные вещи, предметы, связанные с хобби, магниты с холодильника. Создайте универсальный интерьер.



Обращаем внимание на запахи.

Приятный запах в квартире располагает к комфортному просмотру и принятию решения о покупке, неприятный – отталкивает. Проветривайте квартиру перед показами, не курите в ней прямо перед приходом покупателей, не готовьте еду с резкими запахами, пользуйтесь освежителями.

Реклама



- Качественные фото
- Текст по существу, отражающий преимущества Вашей квартиры
- Размещение на множестве площадок
- Продвижение на ключевых площадках
- **Переориентирование клиентов с похожих объектов**
- **Продажа через партнерские сети**



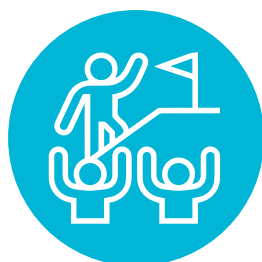
Показы



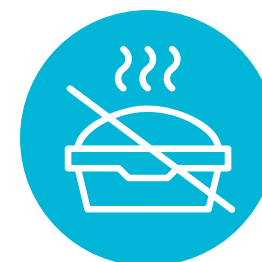
Менеджер по продажам –
это профессия!



Продают выгоды,
а не характеристики.



Используйте преимущества
перед прямыми конкурентами.



Не готовьте еду во время показов,
не приглашайте гостей, выгуливайте
домашних животных.

Помните! Это уже не Ваша
квартира, а покупателей!

Задаток или Аванс?



Задаток подразумевает возврат внесенных покупателем денежных средств в двойном размере в случае отказа продавца, аванс – нет.

Что нужно оговорить:

1. Цена
2. Сроки сделки
3. Порядок освобождения
4. Тип договора
5. Схема взаиморасчетов
6. Способ подачи на регистрацию
7. Доп. расходы



Сделка



Подписание договора купли-продажи

- Нотариальный
- В простой письменной форме



Проведение взаиморасчетов

- Наличными (сейфовая ячейка)
- Безналичными (аккредитив, СБР, Эскроу-счет)



Подача на регистрацию

- Электронная
- На бумажных носителях



Закрытие

- Акт приема-передачи квартиры
- Расписка в получении денежных средств

Как выбрать риэлтора



На что не нужно ориентироваться при выборе риэлтора:

- Размер компании
- Опыт риэлтора в годах
- Самая низкая стоимость услуг

На что стоит обратить внимание:

- Специализация агентства и риэлтора
- Успехи в последний год
- Набор услуг





Спасибо за внимание



realty4rooms.ru



+7 (812) 904-57-47



vk.com/fourroomsrealestate