

15 ОШИБОК ПРИ ПРОДАЖЕ КВАРТИРЫ

Из-за которых вы можете потерять деньги — даже если квартира хорошая

Вы решили продать квартиру.
Посмотрели объявления, примерно определили цену, сделали фотографии, разместили объявление и начали ждать покупателей.

На первый взгляд всё просто.

Но продажа квартиры — это не просто:
«Поставить объявление и найти человека, который готов заплатить».

Это задача, в которой одновременно нужно решить несколько вопросов:
за сколько выставлять → как подготовить квартиру → как показать её покупателю → где искать спрос → как вести переговоры → как отсеивать несерьёзных клиентов → как удержать цену → как безопасно провести сделку.

И ошибка на любом этапе может стоить сотни тысяч или даже миллионов рублей.

Причём самая дорогая ошибка часто выглядит совершенно безобидно.

Ниже — 15 ошибок, которые продавцы совершают особенно часто.

ОШИБКА №1

ОПРЕДЕЛЯТЬ ЦЕНУ ПО СОСЕДНИМ ОБЪЯВЛЕНИЯМ

Одна из самых распространённых ошибок:

«У соседа такая же квартира стоит 45 млн — значит, моя тоже стоит 45».

Но объявление — это не цена сделки.

Вы видите только предложение.

Вы не знаете:

- сколько квартиря реально продаётся;
- какие покупатели ей интересуются;
- были ли уже торги;
- сколько раз продавец снижал цену;
- почему аналог до сих пор не продан;
- какие особенности есть у вашей квартиры и конкурентов.

Что полезно сделать

Сравнивать нужно не просто похожие квартиры, а **реальных конкурентов** за одного и того же покупателя.

Цена должна учитывать:

локацию	площадь	этаж	вид	состояние
планировку	дом	ликвидность	конкуренцию	текущий спрос

ОШИБКА №2
СТАВИТЬ ЦЕНУ «С ЗАПАСОМ НА ТОРГ»



Логика кажется разумной:

«Хочу получить 45 млн. Поставлю 49 — потом уступлю».

Проблема в том, что покупатель может вообще не дойти до переговоров.

Если квартира переоценена, она начинает накапливать историю:

- → много просмотров → мало решений;
- → квартира долго висит;
- → появляются снижения;
- → покупатели начинают думать, что с объектом что-то не так.

В итоге продавец иногда уступает больше, чем уступил бы в начале.

Важно

Цена должна быть не максимально высокой «на бумаге», **а стратегически высокой относительно реального спроса.**

ОШИБКА №3
СНИЖАТЬ ЦЕНУ СЛИШКОМ БЫСТРО



Обратная ситуация.
Прошло несколько дней — звонков мало.

Продавец делает вывод:

«Наверное, дорого. Снизим на миллион».

Но отсутствие звонков может быть связано не только с ценой.

Причины могут быть в:

- фотографиях;
- первом экране объявления;
- заголовке;
- описании;
- позиционировании;
- неправильной аудитории;
- времени публикации;
- конкурентах;
- качестве презентации;
- условиях покупки.

Снижение цены — не единственный инструмент управления спросом.

Иногда сначала нужно **исправить упаковку.**

ОШИБКА №4

ВЫКЛАДЫВАТЬ КВАРТИРУ «КАК ЕСТЬ»

ПОДГОТОВКА КВАРТИРЫ
=
БОЛЬШЕ ИНТЕРЕСА
БОЛЬШЕ ЗВОНКОВ
БОЛЬШЕ ДЕНЕГ

Продавец привык к своей квартире. Он перестаёт замечать:

- лишнюю мебель;
- визуальный шум;
- старый текстиль;
- перегруженные поверхности;
- мелкие повреждения;
- неудачное освещение;
- вещи, которые создают ощущение тесноты.





Покупатель видит всё это за первые несколько секунд.

И у него формируется ощущение:

«Сюда придётся много вложить».

Даже если реальный объём работ небольшой.

Перед продажей стоит спросить:

Что в этой квартире увеличивает её ценность, а что визуально уменьшает?

ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖЕ
ФОТО И ВИЗУАЛ
БОЛЬШЕ ПРОСМОТРОВ
ВЫШЕ ЦЕНА

Иногда небольшая подготовка квартиры позволяет получить больше эффекта, чем очередное снижение цены.

ОШИБКА №5

ДЕЛАТЬ ФОТОГРАФИИ САМОСТОЯТЕЛЬНО

ХОРОШИЕ ФОТО
=
БОЛЬШЕ ПРОСМОТРОВ
=
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА

Фотографии — это не просто документирование квартиры.

Это первый показ.

Большинство покупателей сначала видят объект на экране телефона.

Если фотографии:

- тёмные;
- кривые;
- сделаны с неудачных точек;
- показывают беспорядок;
- не передают планировку;
- не показывают преимущества,

покупатель может не приехать вообще.

А если человек не приехал, у продавца нет возможности объяснить ему преимущества квартиры.

Простое правило:

Сначала продайте квартиру глазами. Потом — на просмотре.







ОШИБКА №6

ПИСАТЬ ОБЪЯВЛЕНИЕ ДЛЯ СЕБЯ, А НЕ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

ГОВОРИ НА ЯЗЫКЕ ПОКУПАТЕЛЯ = БЫСТРАЯ ПРОДАЖА

Продавец пишет:

«Продаю любимую квартиру. Прекрасное место. Очень уютно».

Покупателю этого недостаточно.

Ему важно понять:

Почему эта квартира подходит именно ему?

Если это семейная квартира, покупателю может быть важнее не «уютная кухня», а:

- сколько идти до школы;
- безопасно ли ребёнку во дворе;
- где поставить машину;
- сколько времени занимает дорога;
- есть ли места хранения;
- какой вид из окон;
- насколько квартира подходит семье через 5–7 лет.

Хорошее объявление

отвечает не только на вопрос:

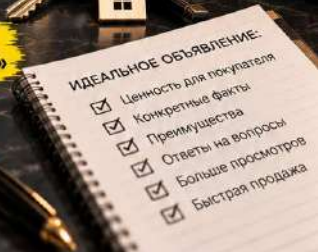
«Что продаётся?»

Оно отвечает:

«Почему мне стоит приехать и посмотреть именно это?»»







ОШИБКА №7

ПОКАЗЫВАТЬ КВАРТИРУ КАЖДОМУ ПОДРЯД

Каждый звонок кажется продавцу потенциальным покупателем.

Но на практике часть людей:

- просто мониторит рынок;
- ищет максимально дешёвый вариант;
- не определилась с бюджетом;
- ещё не продала свою квартиру;
- не готова к сделке;
- хочет посмотреть «для сравнения».

В результате продавец тратит часы на показы людям, которые не могут купить квартиру.

Что важно выяснить заранее

Минимально:

1. бюджет;
2. источник денег;
3. сроки;
4. альтернативные объекты;
5. готовность к сделке.

Это не про то, чтобы «отсекать покупателей».
Это про то, чтобы не тратить ресурс продавца впустую.



ОШИБКА №8

ПРОВОДИТЬ ПЕРЕГОВОРЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО И СРАЗУ НАЗЫВАТЬ МИНИМАЛЬНУЮ ЦЕНУ

ГРАМОТНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ
=
БОЛЬШЕ ДЕНЕГ
УВЕРЕННАЯ СДЕЛКА

Покупатель:
«Готовы отдать за 43?»

Продавец:
«Нет. Минимум 44,5».

И продавец только что сам сообщил покупателю свой нижний предел.

А ведь покупатель, возможно, был готов заплатить 45.

Переговоры — это не просто разговор о скидке.

Важно понимать:

- почему покупатель торгуется;
- насколько он мотивирован;
- какие у него альтернативы;
- насколько ему подходит квартира;
- какие условия сделки для него важны.

Иногда покупатель торгуется не потому, что квартира дорогая.

Он просто проверяет: «А вдруг продавец уступит?»

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ
43 000 000 ₽
МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА
44 500 000 ₽
?

СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖИ
ПЕРЕГОВОРЫ
ПСИХОЛОГИЯ ПОКУПАТЕЛЯ
РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

ВЫГОДНЫЕ СДЕЛКИ НАЧИНАЮТСЯ С ПРАВИЛЬНЫХ ВОПРОСОВ

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

ОШИБКА №9
ТОРГОВАТЬСЯ ТОЛЬКО ЦЕНОЙ

Покупатель может просить скидку.
Но цена — не единственный параметр сделки.

Иногда для продавца и покупателя важнее:

- сроки освобождения;
- дата сделки;
- порядок расчётов;
- передача квартиры;
- мебель;
- техника;
- условия аванса;
- форма расчётов;
- ипотека или собственные средства.

Можно потерять деньги, пытаясь отстоять небольшую сумму в цене,

хотя на другом условии можно было получить гораздо более выгодную сделку.



ОШИБКА №10

СЧИТАТЬ, ЧТО «ГЛАВНОЕ — НАЙТИ ПОКУПАТЕЛЯ»

Нет.
Главное — найти **подходящего покупателя** и довести его до **безопасной сделки на нужных условиях.**

Покупатель может быть заинтересован.
Но затем возникают:

- ипотека;
- альтернативная сделка;
- опека;
- материнский капитал;
- несколько собственников;
- доверенность;
- сложная цепочка;
- юридические вопросы;
- проблемы с документами.

Поэтому хорошая продажа начинается не с вопроса:

«Кто первый готов дать аванс?»

А с вопроса:

«Насколько этот покупатель способен реально закрыть сделку?»



ОШИБКА №11

ОТКЛАДЫВАТЬ ПОДГОТОВКУ ДОКУМЕНТОВ ДО ПОЯВЛЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Некоторые продавцы начинают собирать документы только после получения аванса.

И вдруг выясняется, что:

- какого-то документа нет;
- сведения требуют обновления;
- нужно получить согласие;
- есть особенности наследства;
- требуется дополнительная проверка;
- возник вопрос по перепланировке;
- нужно решить вопрос с банком.

Покупатель в этот момент уже ждёт.

А ВРЕМЯ РАБОТАЕТ ПРОТИВ ПРОДАВЦА.

Лучше заранее составить:

КАРТУ ДОКУМЕНТОВ ИМЕННО ПО ВАШЕЙ КВАРТИРЕ.

Не универсальный список из интернета, а список, который зависит от конкретной истории объекта.



ОШИБКА №12

ИГНОРИРОВАТЬ ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ



Продавец иногда думает:

«Я собственник. Квартира моя. Какие могут быть проблемы?»

Но история объекта может включать:

- наследство;
- приватизацию;
- несовершеннолетних;
- материнский капитал;
- бывших супругов;
- доверенности;
- судебные споры;
- доли;
- банкротство;
- обременения.

И здесь важно понимать:

юридическая проблема может возникнуть не потому, что продавец пытается что-то скрыть.

Иногда он сам не знает, что определённая деталь его истории имеет значение для сделки.

ОШИБКА №13

ВЫБИРАТЬ АГЕНТА ТОЛЬКО ПО РАЗМЕРУ КОМИССИИ

Это кажется логичным:

«Зачем платить 2–3%, если другой человек сделает дешевле?»

Но сравнивать нужно не только стоимость услуги.

Нужно сравнивать:

какой результат вы получаете на выходе.

Если специалист помогает продать квартиру на 2 млн дороже, быстрее и с меньшим риском, его комиссия может оказаться экономией.

И наоборот:

дешёвая услуга, после которой квартира месяцами висит по завышенной цене или продаётся с большой скидкой, может оказаться самой дорогой.

Главный вопрос:

Сколько денег останется у меня после сделки?

А не:

«Сколько стоит агент?»

ОШИБКА №14

ДУМАТЬ, ЧТО ХОРОШИЙ АГЕНТ ПРОСТО «РАЗМЕЩАЕТ ОБЪЯВЛЕНИЕ»

Если задача агента сводится к:

сфотографировал → разместил → передал телефон покупателя,

то действительно возникает вопрос:

«За что платить комиссию?»

Работа сильного специалиста находится гораздо глубже.

Это:

- анализ цены →
- стратегия →
- подготовка →
- упаковка →
- маркетинг →
- поиск и квалификация покупателей →
- показы →
- переговоры →
- проверка условий →
- организация сделки →
- контроль процесса.

И главное —

специалист должен понимать, что делать, если первоначальная стратегия не работает.



ОШИБКА №15

НАЧИНАТЬ ПРОДАЖУ БЕЗ СТРАТЕГИИ

Это самая системная ошибка.

Продавец часто начинает с вопроса:

«Сколько поставить?»

Но правильнее начать с другого:

«Как мы собираемся продать именно эту квартиру?»

Потому что две квартиры одинаковой стоимости могут требовать совершенно разных стратегий.

Для одной важнее:
быстрый выход на рынок.

Для другой:
дорогая упаковка и премиальное позиционирование.

Для третьей:
поиск конкретного типа покупателя.

Для четвёртой:
юридическая подготовка до выхода на рынок.

Для пятой:
сначала изменить объект или его презентацию, а уже потом определять цену.




А ТЕПЕРЬ
САМОЕ
ВАЖНОЕ
БОЛЬШЕ ЧЕМ ПРОДАЖА = БЕЗОПАСНОСТЬ УВЕРЕННОСТЬ РЕЗУЛЬТАТ
15 ошибок выше — это не инструкция:
«Сделайте эти 15 пунктов — и продадите квартиру дороже».
Так не работает.
Потому что не существует универсальной стратегии продажи недвижимости.
Этот список нужен для другого:
чтобы вы увидели, сколько решений находится между
«Я хочу продать квартиру»
«Деньги от продажи уже у меня на счёте».
СТРАТЕГИЯ
МАРКЕТИНГ
ПЕРЕГОВОРЫ
ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА
БЕЗОПАСНАЯ СДЕЛКА
ПРОДАЖА КВАРТИРЫ ЭТО:
Стратегия
Подготовка
Маркетинг
Покупатели
Переговоры
Проверка
Сделка
Результат
НЕДВИЖИМОСТЬ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
ГРАМОТНАЯ СТРАТЕГИЯ = МАКСИМАЛЬНАЯ ВЫГОДА

ПРОДАЖА КВАРТИРЫ — ЭТО СИСТЕМА

Условно её можно представить так:

- ОБЪЕКТ
- АНАЛИЗ РЫНКА
- ЦЕНА
- ПОДГОТОВКА
- УПАКОВКА
- МАРКЕТИНГ
- ПОКАЗЫ
- КВАЛИФИКАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ
- ПЕРЕГОВОРЫ
- АВАНС
- ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА
- СДЕЛКА
- ДЕНЬГИ



И на каждом этапе можно либо создать дополнительную ценность, либо потерять деньги.

ПОЧЕМУ ОДНА И ТА ЖЕ КВАРТИРА МОЖЕТ ПРОДАТЬСЯ ПО РАЗНОЙ ЦЕНЕ

Представьте одну квартиру.

Её можно:

Вариант А

1. Плохо сфотографировать.
2. Поставить цену «с запасом».
3. Написать обычное объявление.
4. Показывать всем подряд.
5. Через два месяца снизить цену.
6. Получить нервного покупателя.
7. Уступить ещё.
8. И сказать: «Рынок плохой».



ПОЧЕМУ ОДНА И ТА ЖЕ КВАРТИРА МОЖЕТ ПРОДАТЬСЯ ПО РАЗНОЙ ЦЕНЕ

Представьте одну квартиру.

Её можно:

Вариант Б

1. Сначала изучить конкурентов.
2. Определить реальный диапазон спроса.
3. Подготовить квартиру.
4. Правильно показать её преимущества.
5. Сделать профессиональную презентацию.
6. Вывести объект на нужную аудиторию.
7. Квалифицировать покупателей.
8. Создать конкурентную ситуацию.
9. Грамотно провести переговоры.
10. Заранее подготовить документы.
11. И только после этого закрыть сделку.

Квартира та же.

Но результат может быть совершенно другим.

ПОЧЕМУ ОПЫТ АГЕНТА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ



Продажу своей квартиры человек обычно совершает несколько раз за жизнь.
Профессиональный агент проводит сделки постоянно.
И разница здесь не только в знании рынка.

Она в количестве ситуаций, которые специалист уже видел.

Он знает, как выглядит:

- реальный покупатель;
- «просто посмотреть»;
- покупатель, который будет торговаться;
- покупатель, которому важнее сроки;
- сложная цепочка;
- проблемный документ;
- неуда¨иная цена;
- слабая презентация;
- квартира, которая «не продаётся» не потому, что дорогая.

ОПЫТ ПОЗВОЛЯЕТ ЗАМЕЧАТЬ ТО,
ЧТО ЧЕЛОВЕК, ПРОДАЮЩИЙ КВАРТИРУ
ОДИН РАЗ В 5–10 ЛЕТ,
МОЖЕТ ПРОСТО НЕ УВИДЕТЬ.

ВАЖНО:
ЭТОТ ГАЙД
НЕ ЗАМЕНЯЕТ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ СТРАТЕГИЮ

Вы можете **сохранить** этот список.
Можете **проверить** себя.
Можете использовать его как отправную точку.

Но универсальный чек-лист не знает:

- историю именно вашей квартиры;
- вашу цель по срокам;
- вашу финансовую ситуацию;
- конкурентов именно в вашем сегменте;
- особенности дома;
- реальный спрос;
- документы;
- семейные обстоятельства;
- ограничения;
- вашу альтернативную сделку;
- условия, на которых вы готовы продавать.

Поэтому у двух продавцов одной и той же квартиры стратегия может быть разной.

Это как с медициной:
общая статья может подсказать, на что обратить внимание.
Но диагноз по статье не ставят.

С недвижимостью то же самое.

ПЕРЕД ТЕМ КАК ВЫСТАВЛЯТЬ КВАРТИРУ

Задайте себе 7 вопросов:

1. Сколько моя квартира **действительно стоит** на сегодняшнем рынке?
2. Какие **5–10 объектов** являются моими главными конкурентами?
3. Почему покупатель **должен выбрать мою квартиру,** а не соседнюю?
4. Что я могу изменить в квартире, чтобы **увеличить её привлекательность**?
5. Какой покупатель является для меня **целевым**?
6. Какие **юридические вопросы** необходимо закрыть до получения аванса?
7. Какую **стратегию переговоров** я буду использовать, если покупатель попросит скидку?



Если на эти вопросы нет чётких ответов,
возможно, вы пока готовы размещать объявление,
но ещё не готовы управлять продажей.

А ГДЕ ЗДЕСЬ ЮРИСТ?

Агент и юрист — не конкуренты.
У НИХ РАЗНЫЕ ЗАДАЧИ.

АГЕНТ

Агент отвечает
за стратегию продажи:

цена → позиционирование → подготовка → маркетинг

покупатели → переговоры → организация процесса.

ЮРИСТ

Юрист отвечает
за юридическую безопасность:

документы → права → основания собственности → ограничения

третьи лица → юридические риски → структура сделки.

Поэтому в сложной продаже сильнее всего работает не выбор:

«Агент или юрист?»

А связка:

АГЕНТ + ЮРИСТ

СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖИ → **СДЕЛКА** ← ЮРИДИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Один смотрит на сделку
с точки зрения
РЫНКА И ПРОЦЕССА.

Другой — с точки зрения
права и
ЮРИДИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ

При продаже квартиры вы платите не только деньгами.

Вы можете платить:

- ценой, которую недополучили;
- месяцами ожидания;
- лишними показами;
- неудачными переговорами;
- сорванными сделками;
- нервами;
- юридическими рисками.

И самое неприятное:

большую часть этих потерь продавец замечает **уже после того, как изменить что-либо становится сложно.**

Поэтому задача профессионального агента — не просто продать квартиру.

Его задача — помочь выстроить такую стратегию, при которой продавец понимает:

- почему именно такая цена,
- кому продаём,
- как создаём спрос,
- как ведём переговоры,
- какие риски закрываем заранее и
- сколько денег в итоге останется у собственника.

Если вы собираетесь продавать квартиру

Не начинайте с публикации объявления.
Начните с разбора вашей конкретной ситуации.

Потому что универсальный список ошибок показывает общую картину.
А вот правильная стратегия продажи появляется только после анализа конкретной квартиры, рынка, документов, целей собственника и условий сделки.

В недвижимости дорого обходится не только плохое решение.
Иногда самое дорогое решение — принять решение слишком рано.

«ПОСТАВИЛИ ЦЕНУ КАК У СОСЕДА — И ЧУТЬ НЕ ПОТЕРЯЛИ 5 МИЛЛИОНОВ»



Ко мне обратился собственник квартиры, который хотел продать её за **45 млн рублей.**

— Почему именно 45? — спросил я.

— У нас в доме **похожая квартира выставлена за 45.** Значит, и наша должна стоить примерно столько же.

На первый взгляд логика понятная.

Но при детальном анализе выяснилось: квартира-конкурент уже **несколько месяцев находилась в продаже.** Её смотрели, по ней торговались, но **покупать не спешили.**

То есть собственник ориентировался не на реальную стоимость сделки, а на чужие ожидания.

И это одна из **самых дорогих ошибок** при продаже недвижимости.

МОЖНО ПОСТАВИТЬ ЛЮБУЮ ЦЕНУ В ОБЪЯВЛЕНИИ

Но рынок быстро покажет,

ГОТОВ ЛИ КТО-ТО ЕЁ ПЛАТИТЬ.



МЫ НАЧАЛИ С АНАЛИЗА:



- какие квартиры покупатели рассматривают одновременно с нашей;
- чем они отличаются;
- какие объекты реально продаются, а какие просто годами висят в рекламе;
- за что покупатели готовы доплачивать;
- где наша квартира сильнее конкурентов;
- а где обязательно начнётся торг.

После анализа стало понятно:

45 МЛН ₽ – ДОСТИЖИМАЯ ЦЕНА.

Но просто выставить квартиру за 45 млн и **ЖДАТЬ ЗВОНКОВ БЫЛО РИСКОВАННО.**



Если бы объект переоценили, он мог бы надолго зависнуть в рекламе. А дальше началась бы знакомая цепочка:

МАЛО ЗВОНКОВ → РЕДКИЕ ПОКАЗЫ → СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ → НЕДОВЕРИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ → ЕЩЁ БОЛЬШИЙ ТОРГ



В итоге продавец мог бы

УСТУПИТЬ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ,

чем планировал изначально.



НЕ ЗАВЫШАТЬ ЦЕНУ. СНАЧАЛА — СОЗДАТЬ ЦЕННОСТЬ.



Поэтому мы решили не начинать с завышенной цены «с запасом».

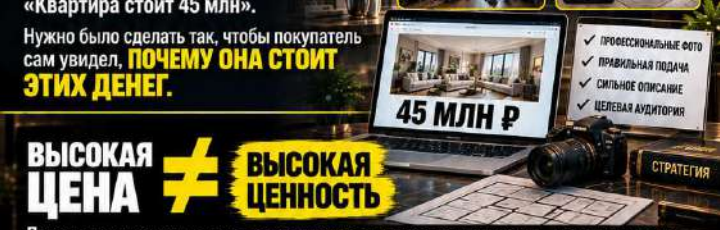
СНАЧАЛА ПОДГОТОВИЛИ КВАРТИРУ К ПРОДАЖЕ:

- убрали визуальный шум;
- пересмотрели подачу объекта;
- сделали профессиональную фотосъёмку;
- сформулировали сильное позиционирование;
- подготовили ответы на возможные возражения;
- заранее определили стратегию переговоров.



Наша задача была не просто написать в объявлении: «Квартира стоит 45 млн».

Нужно было сделать так, чтобы покупатель сам увидел, **ПОЧЕМУ ОНА СТОИТ ЭТИХ ДЕНЕГ.**



ВЫСОКАЯ ЦЕНА ≠ ВЫСОКАЯ ЦЕННОСТЬ

Потому что высокая цена и высокая ценность в глазах покупателя — не одно и то же.

Можно поставить

49 МЛН ₽.



Но если покупатель не понимает, за что он должен платить больше, он просто выберет другой объект.

Но если покупатель не понимает, за что он должен платить больше,

ОН ПРОСТО ВЫБЕРЕТ ДРУГОЙ ОБЪЕКТ.

После выхода на рынок мы получили несколько **целевых обращений** и провели показы только с покупателями, которые действительно соответствовали объекту **по бюджету и целям.**





В РЕЗУЛЬТАТЕ КВАРТИРУ ПРОДАЛИ ЗА 44,7 МЛН ₽

— всего на **300 тысяч ниже** первоначальной цели собственника.



ЦЕЛЬ	СДЕЛКА	РАЗНИЦА
45 МЛН ₽	44,7 МЛН ₽	300 ТЫС. ₽

При этом нам удалось избежать многомесячного ожидания, серии необоснованных снижений и ситуации, когда покупатели начинают воспринимать квартиру как «залежавшийся» объект.

МНОГОМЕСЯЧНОЕ ОЖИДАНИЕ → СЕРИИ НЕОБОСНОВАННЫХ СНИЖЕНИЙ → «ЗАЛЕЖАВШИЙСЯ» ОБЪЕКТ

Собственник получил ПОЧТИ ЗАПЛАНИРОВАННУЮ СУММУ,

а покупатель понял, за что он платит.

Вот почему перед продажей я анализирую не только саму квартиру, но и весь рынок вокруг неё: с кем объект конкурирует, кто его покупатель и какую цену рынок действительно готов принять.

КОНКУРЕНТЫ | ПОКУПАТЕЛЬ | ЦЕНА

Если вы планируете продать квартиру и не хотите терять деньги из-за неправильной цены, слабой презентации или невыстроенных переговоров — НАПИШИТЕ МНЕ.

Я проведу анализ объекта, определю стратегию продажи и помогу пройти путь от подготовки квартиры до получения денег на счёте.

АНАЛИЗ → СТРАТЕГИЯ → ПРОДАЖА → ДЕНЬГИ НА СЧЁТЕ