КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ ДОРОЖЕ РЫНКА НА 3–7 МЛН ₽



И ПРИ ЭТОМ НЕ ЗАВИСНУТЬ В ПРОДАЖЕ НА ПОЛГОДА

Пошаговый гайд для собственника: как определить цену, подготовить квартиру, привлечь покупателей, грамотно торговаться и безопасно провести сделку

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ ПРОДАЖИ

Большинство собственников начинают продажу с вопроса:

«За сколько выставить квартиру?»

Но это не главный вопрос.

Правильный вопрос звучит иначе:

«Какую максимальную цену я могу получить за свою квартиру в разумный срок?»

Потому что между этими двумя понятиями огромная разница.



Можно выставить квартиру за **50 млн ₽**, если рынок готов покупать её за **43 млн ₽**.

В объявлении будет написано **50 млн.** Но денег на счёте от этого больше не станет.

Более того, через несколько месяцев квартира может превратиться в объект, который покупатели воспринимают как **«залежавшийся»**. И тогда продавец начинает снижать цену.

Получается парадокс:

ХОТЕЛИ ПРОДАТЬ ДОРОЖЕ — В ИТОГЕ ПРОДАЛИ ДЕШЕВЛЕ.

У КАЖДОЙ КВАРТИРЫ ЕСТЬ НЕ ОДНА ЦЕНА

Условно у квартиры есть три цены.

ЦЕНА МЕЧТЫ

Сколько собственнику хотелось бы получить.

ЦЕНА РЫНКА

За сколько похожие квартиры действительно могут продаваться.

ЦЕНА СДЕЛКИ

За сколько конкретно эту квартиру можно продать конкретному покупателю в конкретный момент.

И эти цифры могут сильно отличаться.

Например:

Цена мечты:	Рыночный диапазон:	Реалистичная сделка:
50 млн ₽	45–47 млн ₽	46 млн ₽

✕ Если поставить 50 млн ₽ только потому, что «торговаться всегда успеют», **можно потерять месяцы.**

✕ Если сразу поставить 44 млн ₽ — можно быстро продать, но оставить **на столе несколько миллионов.**

Поэтому задача продавца — найти золотую середину.

Максимальная цена, которую рынок способен принять, без превращения квартиры в долгострой.



ПОЧЕМУ ЦЕНУ НЕЛЬЗЯ ОПРЕДЕЛИТЬ ПРОСТО ПО ОБЪЯВЛЕНИЯМ

Собственник обычно открывает Авито, ЦИАН и другие площадки и смотрит:

«Вот такая квартира стоит **48 млн.** Значит, моя должна стоить **49**».





Проблема в том, что объявление показывает только желание продавца получить определённую сумму.

Оно не показывает:

- сколько объект **реально продаётся**
- сколько **покупателей было**
- сколько было **показов**
- сколько было **отказов**
- какой был **торг**
- почему покупатели **не купили**
- какая цена стала причиной **сделки**

Именно поэтому профессиональная оценка — это не просто поиск похожих объявлений.

Нужно понимать поведение рынка.



СЕМЬ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ МОГУТ ДОБАВИТЬ КВАРТИРЕ СТОИМОСТИ

На итоговую цену влияют:

1. ЛОКАЦИЯ
2. ПЛАНИРОВКА
3. ЭТАЖ И ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ
4. СОСТОЯНИЕ И РЕМОНТ
5. ИНФРАСТРУКТУРА ДОМА И РАЙОНА
6. ЮРИДИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ С КВАРТИРОЙ
7. КАЧЕСТВО УПАКОВКИ И САМОЙ ПРОДАЖИ

И последний пункт собственники часто недооценивают.

Потому что две абсолютно одинаковые квартиры могут продаваться по-разному.

Одна:

- плохо сфотографирована;
- неправильно оценена;
- имеет слабое описание;
- показывается хаотично;
- продавец сразу даёт скидку;
- не умеет вести переговоры.



Вторая:

- правильно оценена;
- профессионально упакована;
- попадает в нужную аудиторию;
- создаёт конкуренцию;
- имеет понятную стратегию торгов.



Результат может отличаться на миллионы.



НЕ ВСЕГДА НУЖНО ДЕЛАТЬ РЕМОНТ

Перед продажей собственник часто думает:

«Надо вложить миллион в ремонт, тогда квартира будет дороже».

Не обязательно.

Важнее определить:

- ? Что действительно увеличит стоимость?
- ? А что просто съест деньги и время?

Иногда достаточно:

- УБРАТЬ ЛИШНИЕ ВЕЩИ
- СДЕЛАТЬ ГЛУБОКУЮ УБОРКУ
- УСТРАНИТЬ МЕЛКИЕ ДЕФЕКТЫ
- ОСВЕЖИТЬ СТЕНЫ
- ПРИВЕСТИ В ПОРЯДОК КУХНЮ
- ПРИВЕСТИ В ПОРЯДОК САНУЗЛЫ
- ПРОФЕССИОНАЛЬНО ПОДГОТОВИТЬ КВАРТИРУ К ФОТОСЪЁМКЕ



Цель подготовки — не сделать квартиру идеальной.

Цель: | убрать причины для торга и подчеркнуть то, за что покупатель готов платить.



ФОТОГРАФИЯ — ЭТО ПЕРВЫЙ ПОКАЗ

До того как покупатель войдёт в квартиру, **он уже увидел её на экране.**

Поэтому задача фотографии — не просто показать помещение.

Она должна ответить:
«Почему мне стоит приехать?»





А это уже первый шаг к конкуренции между покупателями.



НЕ НАЧИНАЙТЕ ТОРГОВАТЬСЯ С СОБОЙ

Одна из самых **дорогих ошибок продавца:**

«Если хотите, я сразу скину 2 миллиона».

Покупатель ещё ничего не сказал.
Но продавец уже сделал скидку.

Правильная последовательность:

1. Сначала понять **причину возражения.**
2. Потом оценить **интерес покупателя.**
3. Потом принимать **решение о торге.**

Иногда покупателю действительно не хватает **1 млн ₽.**

А иногда он просто проверяет:
«А сколько продавец *готов уступить?*».

Это две совершенно разные ситуации.



САМАЯ ОПАСНАЯ ЦЕНА — ТА, ПО КОТОРОЙ КВАРТИРА НЕ ПРОДАЁТСЯ

Представьте:

Выставили за 50 млн ₽



50 млн ₽

Через неделю звонки есть



50 млн ₽

Через месяц просмотры есть



50 млн ₽

Через два месяца предложений нет



50 млн ₽

Через три месяца снижаете до 48



48 млн ₽

Потом до 46



46 млн ₽

Покупатель приходит и говорит:



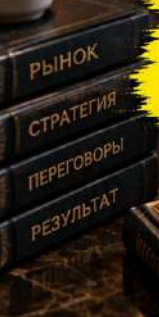
43 млн ₽

И теперь ваша квартира стала для рынка **не новым объектом за 50 млн, а старым объектом, который никак не могут продать.**

Это влияет на переговорную позицию.

Поэтому цена — это не статичная цифра.

Это инструмент управления спросом.





ГДЕ ЗДЕСЬ НУЖЕН АГЕНТ?



Хороший агент нужен не для того, чтобы:

«просто разместить объявление».

И не для того, чтобы:

«найти покупателя».

Его главная ценность — найти баланс между ценой, скоростью и риском.

ЦЕНА **СКОРОСТЬ** **РИСК**

Потому что у собственника обычно есть только один опыт продажи — собственная квартира.

У профессионального агента перед глазами десятки и сотни объектов, переговоров и сделок.

Он видит:

- какие цены рынок принимает;
- где собственник переоценил квартиру;
- где квартира недооценена;
- какие объекты конкурируют с ней;
- на какие характеристики покупатели готовы доплачивать;
- где начинается реальный спрос;
- где начинается торг;
- почему покупатели отказываются;
- какие возражения повторяются;
- какие квартиры зависают на рынке.

И самое главное:

Агент видит не только цену квартиры.

Он видит сценарий её продажи.



ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

Условно стратегию продажи можно представить так:

СЛИШКОМ НИЗКАЯ ЦЕНА



Продадите быстро.

Но можете оставить деньги покупателю.

ПРАВИЛЬНАЯ ЦЕНА



Достаточно высокая, чтобы получить максимум денег.

И достаточно реалистичная, чтобы сохранить спрос.

СЛИШКОМ ВЫСОКАЯ ЦЕНА



Можете получить много просмотров, но мало предложений.

И потерять время.

Вот эту точку и нужно найти.

Это и есть золотая середина:

МАКСИМАЛЬНАЯ ЦЕНА × РАЗУМНЫЙ СРОК × БЕЗОПАСНАЯ СДЕЛКА



КАК ПОНЯТЬ, ЧТО ЦЕНА ВЫБРАНА ПРАВИЛЬНО

После выхода на рынок нужно смотреть **не только на количество звонков.**

Нужно анализировать всю воронку:



Если объявление смотрят, но не звонят — проблема может быть **в цене или упаковке.**

Если звонят, но не приезжают — проблема может быть **в цене, описании или квалификации покупателей.**

Если смотрят квартиру, но не делают предложение — **нужно искать причину.**

Если все торгуются на одну и ту же сумму — **это уже сигнал рынка.**

И здесь особенно ценен человек, который способен правильно интерпретировать эти сигналы и **вовремя изменить стратегию.**



ПОСЛЕДНИЙ ЭТАП — БЕЗОПАСНАЯ СДЕЛКА

Даже если квартира продана по отличной цене, сделку ещё нужно безопасно провести.

Нужно проверить:

- ☐ документы на квартиру;
- ☐ историю переходов права;
- ☐ наличие обременений;
- ☐ зарегистрированных лиц;
- ☐ права третьих лиц;
- ☐ основания приобретения квартиры;
- ☐ расчёты;
- ☐ условия договора;
- ☐ порядок передачи квартиры;
- ☐ порядок передачи денег.

Потому что:

лучшая цена — это не та цена, которую вам пообещали.

Лучшая цена — это та, которую вы получили и которой безопасно распоряжаетесь после сделки.

ИТОГ

Продать квартиру максимально дорого — это не значит поставить максимально высокую цену.

✕ И не значит ждать покупателя, который когда-нибудь согласится на ваши условия.

Сильная продажа состоит из четырёх этапов:

1 **Правильно определить цену.**
Не цену мечты и не цену соседа из объявления. А реальный рыночный диапазон.

2 **Подготовить квартиру и упаковку.**
Чтобы покупатель видел преимущества, а не причины для торга.

3 **Управлять спросом и переговорами.**
Чтобы не отдавать деньги покупателю просто потому, что он попросил скидку.

4 **Безопасно провести сделку.**
Чтобы максимальная цена действительно превратилась в полученные деньги.



АГЕНТ — ЭТО НЕ ПРО ПОКАЗЫ КВАРТИРЫ



Если свести всю работу хорошего агента к одной функции, то это:

ПОМОЧЬ СОБСТВЕННИКУ НЕ ОШИБИТЬСЯ В САМОЙ ДОРОГОЙ СДЕЛКЕ.

Он должен ответить на три вопроса:

1. **За сколько реально можно продать?**
2. **Как получить эту цену?**
3. **Как сделать это безопасно?**

Потому что можно:

- продать быстро, но дёшево.
- Можно дорого, но ждать год.
- Можно получить хорошую цену, но допустить юридическую ошибку.

А задача профессионального агента — соединить все три показателя:

ЦЕНА + СКОРОСТЬ + БЕЗОПАСНОСТЬ

И найти ту самую точку, в которой квартира не зависает на рынке, собственник получает максимально возможную цену, а сделка проходит безопасно.



ФИНАЛЬНЫЙ ЧЕК-ЛИСТ ПРОДАВЦА

- [ ] Я знаю реальный диапазон цены.
- [ ] Я понимаю, кто мой покупатель.
- [ ] Я знаю 3–5 главных конкурентов моей квартиры.
- [ ] Я понимаю преимущества и слабые стороны объекта.
- [ ] Я знаю, что нужно исправить перед продажей.
- [ ] У меня профессиональные фотографии.
- [ ] У меня подготовлено продающее описание.
- [ ] У меня есть стратегия показов.
- [ ] Я понимаю, когда и на каких условиях готов торговаться.
- [ ] Документы проверены до появления покупателя.
- [ ] Я понимаю, как будет организован расчёт.
- [ ] Я понимаю весь путь от первого звонка до передачи ключей.

ЕСЛИ ХОТЯ БЫ НА 3–4 ВОПРОСА ВЫ ОТВЕТИЛИ «НЕТ» — КВАРТИРА ЕЩЁ НЕ ГОТОВА К ПРОДАЖЕ.

Именно на этапе подготовки чаще всего можно сохранить или заработать те самые миллионы рублей, которые потом невозможно вернуть торгом.

Правильная стратегия начинается не с публикации объявления.

Она начинается с ответа на вопрос:

«Как продать именно эту квартиру максимально дорого, в разумный срок и безопасно?»