

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**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=33831552](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33831552)*

*ISBN 9785449088437*

**Аннотация**

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.

# Содержание

10 лучших техник переговоров для продавца квартиры	5
Введение	5
Глава 1. Начальная подготовка к переговорам	8
Вопрос №1. Какие ваши три цены продажи?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	13

**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 самостоя-

тельно, 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 книги 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 вы-

годно.

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 сдаётся. 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.