

18+

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**

«Издательские решения»

Храпов Р.

Дороже и быстрее. 10 лучших техник переговоров для продавцов квартир / Р. Храпов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-908843-7

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.

ISBN 978-5-44-908843-7

© Храпов Р.
© Издательские решения

Содержание

10 лучших техник переговоров для продавца квартиры	6
Введение	6
Глава 1. Начальная подготовка к переговорам	7
Вопрос №1. Какие ваши три цены продажи?	7
Вопрос №2. Какие ваши сроки продажи?	8
Вопрос №3. Каковы ваши прочие условия продажи?	10
История продажи	11
Итоги главы	12
Глава 2. Три техники переговоров на показах квартиры	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

**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 самостоятельно, 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 книге 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».

В этом простом определении есть два подводных камня. Во-первых, . Чаще цена продажи будет ниже рекламной. *продажная цена далеко не всегда будет равна цене квартиры в рекламе*

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 выгодно.

Мое определение минимальной цены продажи звучит очень просто:

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 сдастся. 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.

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.

. Диапазон цен продажи – лишь частично открытая информация. . *Важное замечание*
Критически важно, чтобы покупатель ни в коем случае не узнал про вашу минимальную цену продажи

Все, что должен увидеть потенциальный покупатель до начала любых переговоров с вами, – эта рекламная цена. Которая, с свою очередь, в 99% случаев должна быть выше, чем ваша «наиболее вероятная цена продажи».

Цена продажи квартиры – сумма, которую продавец получит от покупателя за продажу своей квартиры.

Минимальная цена продажи – цена, ниже которой даже на один рубль продавцу будет бессмысленно продавать свою недвижимость.

Диапазон цен – разница между минимальной ценой продажи и наибольшей рекламной ценой продажи.

Вопрос №2. Какие ваши сроки продажи?

Второй ключевой показатель продажи любой квартиры – конечно же, срок продажи.

Как и в случае с ценой, никто никогда не знает, за какое время вы продадите свою квартиру на приемлемых для вас условиях. Тем не менее, срок продажи необходимо определить еще в самом начале.

Зачем это делать, если все равно этот срок, скорее всего, окажется неверным? Для того, чтобы у вас была стратегия продажи квартиры. Зная длительность периода продажи, вы можете выстраивать в том числе и свою ценовую стратегию.

Если же не спланировать срок продажи заранее, то может случиться ситуация, когда вы вынуждены будете продавать квартиру по цене, близкой к минимальной цене. Просто потому, что у вас не осталось времени для поиска более привлекательного предложения со стороны покупателей.

Я рекомендую вам определить максимальный и оптимальный сроки продажи.

Сразу скажу, что максимальный срок продажи не может быть «пару-тройку лет». Исключение здесь – если вы продаете элитную квартиру по адекватной рыночной цене. Во всех остальных случаях срок продажи квартиры 1 год – это ненормальный период продажи квартиры на вторичном рынке недвижимости.

Понято, что почти всем продавцам хочется продать свою квартиру за один день, желательно без показов и без подачи рекламного объявления. Однако продажи за один день настолько редки, что не стоит считать это оптимальным сроком продажи.

А вот каким должен быть этот оптимум, исходя из вашей конкретной ситуации продажи и связанными с ней жизненными обстоятельствами, вам придется определять самостоятельно.

Если у вас здесь появятся трудности, то можно сделать небольшое исследование. Вы набираете номера 3—5 понравившихся вам агентств недвижимости и просите их оценить по телефону вашу квартиру по двум параметрам – цена продажи и срок продажи. Цена от риэлторов вас не сильно волнует – все равно это мнения людей, заинтересованных, как правило, не в максимальной цене продажи вашей недвижимости.

А вот те сроки, которые они вам назовут, могут служить вам неким ориентиром. Хотя это все еще будет далеко от истины, но какая-то точка отсчета у вас уже появится.

Как правило, оптимальный и максимальный сроки продажи отличаются между собой в 2—3 раза. Другими словами, если вы опередили, что максимальный срок для вас будет равен 9 месяцам, то 3—4 месяца – это ваш оптимальный срок продажи.

Еще раз повторюсь – вы не пытаетесь играть в Нострадамуса.

Цель определения сроков продажи вашей недвижимости – задать рамки, ориентиры параметров всего процесса, по которым вы будете работать. В том числе – и в переговорах с покупателями.

Так что определяйте оптимальный и максимальный срок продажи и помните обо всех условностях этих цифр.

Максимальный срок продажи показывает, как долго вы готовы будете продавать свою квартиру даже по минимально возможной цене, а после этого срока вам будет бессмысленно продавать эту недвижимость даже за цену из категории «розовая мечта».

Оптимальный же срок продажи – это самый реальный из лучших сроков.

Никто, подчеркиваю – никто, не знает в самом начале, каким будет реальный срок продажи ваших квадратных метров.

Вопрос №3. Каковы ваши прочие условия продажи?

. Это самая ценная информация для переговоров, которую жаждет получить любой ваш покупатель. **Никто не должен знать всех ваших требований и пожеланий к продаже**

Для себя же вы должны четко определить минимум условий продажи своей недвижимости. В эти условия входят:

Вы продаете свою квартиру, чтобы получить сразу деньги («простая продажа») или одновременно будете покупать другую недвижимость («альтернативная сделка» или как ее называют в некоторых регионах России – «встречная покупка»). – *тип сделки.*

. Есть три главных категории покупателей на рынке недвижимости: а) покупатель с наличными (другое название – «собственными») деньгами; б) покупатель с одобренным ипотечным кредитом и в) покупатель, который сам продает свою квартиру, чтобы одновременно купить другую (та самая «альтернативная продажа» или «встречная покупка»). – *тип возможного покупателя*

Понятно, что наиболее привлекательным для вас при прочих равных условиях будет покупатель с собственными деньгами, а наименее – «альтернативный покупатель». При этом возможны ситуации, когда определенный тип покупателя вам в принципе не подойдет.

Например, в вашей квартире есть перепланировки, незарегистрированные в установленном законом порядке, и банки-кредиторы потенциальных покупателей второй категории не одобряют вашу недвижимость в качестве залога по ипотечному кредиту.

Другой случай – вам запросто может не подойти «альтернативный покупатель», за которым тянется «хвост» из 4—5 квартир. Ведь «закон цепи» (чем больше звеньев в цепи, тем выше вероятность, что цепь порвется в самый неподходящий момент) в данном случае будет работать против вас.

Будете ли вы и все остальные, зарегистрированные в квартире, люди выписываться после регистрации перехода права собственности на имя покупателя или ваша недвижимость будет «юридически свободна» ещё до подписания договора купли-продажи? То же самое касается и мебели в продаваемом объекте недвижимости – будете ли переезжать уже после того, как де-юре право собственности перейдет к новому владельцу, или вывезете всю мебель до радостного момента сделки. – *физическое и юридическое освобождение квартиры.*

А, может, уже на момент старта продажи вашей квартиры в ней никто не будет зарегистрирован по месту жительства и по месту пребывания, и квартира начнет продаваться абсолютно пустой.

Вы первый собственник, получивший квартиру на основании права на безвозмездную передачу жилого помещения (приватизации), или до вас уже было 5 владельцев? Были ли на момент приватизации, которая случилась до 1995 года, в качестве прописанных несовершеннолетние граждане России, и получили ли они долю в этой квартире? Вопросов по истории переходов права собственности на вашу квартиру может быть много или вообще не будет никаких вопросов. – *юридическая история квартиры.*

Но если вы не первый и единственный собственник, получивший эту квартиру по договору долевого участия и не состоявший на тот момент в брачных отношениях, то вам стоит изучить всю «юридическую историю» вашей недвижимости. Часто прошлые непрозрачные переходы права собственности могут стать причиной для снижения цены продажи.

. В этот обширный раздел входит все то, что характеризует вашу уникальную ситуацию и может влиять на цену и сроки продажи вашей недвижимости. – *прочие особенности продажи*

Вот лишь несколько примеров. Непростые отношения между собственниками квартиры. Необходимость получения денег точно в определенные (пусть и пока далекие) сроки. Про-

блемы в других сферах вашей жизни, прямо или косвенно влияющие на цену, сроки продажи вашей недвижимости. И много другое.

Как только вы определите все условия продажи вашей квартиры, вам предстоит собрать свою «историю продажи»

История продажи

Как я уже писал ранее, рынку в лице потенциальных покупателей вовсе не обязательно знать все ваши условия продажи. Поэтому формируется «история продажи».

Вы рассказываете историю продажи своей квартиры, которая отвечает на следующие вопросы потенциальных покупателей:

«Почему продаете квартиру?»

«Почему именно сейчас начали продажу?»

«Как долго продаете?»

«Какие квартиры хотите купить взамен этой?»

«Есть ли на рынке те объекты недвижимости, которые вы хотите купить в качестве альтернативной, встречной покупки?»

«Когда был ремонт в квартире, в подъезде? Когда был ремонт коммуникаций в доме, подъезде, квартире?»

«Кто ваши соседи? Как себя ведут? Какие люди живут на вашей лестничной клетке и в подъезде, доме?»

«А вот у вас такой недостаток, и еще вот это плохо. И вид из окна не очень. И школа далеко. И от метро 20 минут пешком. И лифты старые».

Как видите, вопросы могут касаться всех сторон продажи, поэтому вам необходимо как следует проработать свою историю. В нее точно не должны входить все подводные камни, влияющие на условия продажи. Например, внутреннее напряжение между членами семьи.

Истинные причины продажи можно озвучивать, только если они не смогут быть зацепкой для торга в дальнейшем. То же самое относится к вопросу «Как долго вы продаете?» – этот прямой «запрос» покупателя о скидке по цене или условиям продажи.

Вопросы, связанные с квартирой, подъездом, соседями, расположением дома, мы подробно рассмотрим далее. Главное здесь – сформировать позитивный образ вашей недвижимости и грамотно ответить в своей истории продажи на те нюансы, которые вы не в силах изменить, и которые могут выступать для большинства покупателей, как недостатки будущей покупки.

Не закливайтесь на всех возможных недостатках своих квадратных метров. Отмечайте в своей истории продажи только основные и наиболее заметные, которые невозможно не заметить.

Как правило, у профессиональных агентов, представляющих интересы собственников квартир, есть две версии «истории продажи» – краткая и полная. Первая версия предназначена для телефонного разговора по рекламному объявлению. Полная же версия рассказывается на показе квартиры потенциальному покупателю.

Краткая версия – это выжимка основной «истории», в которой есть все значимые плюсы и приведены критические минусы, из-за которых потенциальный покупатель может даже не захотеть приехать на просмотр квартиры.

Критическим минусом может быть ужасное состояние квартиры, плохой вид из окна или его полное отсутствие, расположение дома рядом, например, с вокзалом или другим местом оживленного движения машин и людей. Другими словами, критические минусы – то, что не получится скрыть при показах и нельзя исправить (быстро/дешево или совсем) даже после покупки квартиры. И которые могут сразу же оттолкнуть покупателя от просмотра квартиры.

Как вы уже догадываетесь, написать «историю продажи» квартиры, не включив лишнее или не забыв необходимое, не так-то просто. Тем не менее, я настоятельно рекомендую вам составить свою «историю продажи», чтобы на показах и переговорах не путаться и не давать лишних поводов покупателем сбивать цену на вашу недвижимость

История продажи квартиры – это ответы продавца на основные вопросы покупателя, связанные между собой и дополняющие друг друга. Идеально, если ваши ответы будут в позитивном ключе.

Итоги главы

Подготовка к продаже квартиры – важный этап успешной сделки в будущем. Чтобы подготовиться к переговорам с потенциальными покупателями, вам необходимо проделать свое «домашнее задание». Только определив свои границы по цене, срокам и прочим условиям, создав правильную рекламную «историю продажи», можно выходить на рынок недвижимости со своей недвижимостью.

Ну что же, теперь перейдем непосредственно к техникам переговоров.

Глава 2. Три техники переговоров на показах квартиры

Начнем с того момента, когда вы увидели потенциального покупателя первый раз – на показе вашей квартиры. Человек позвонил по рекламному объявлению, его устроили ваше описание, фотографии и ваша короткая версия «истории продажи» по телефону. И вот он на вашей территории.

Какая цель у каждого покупателя на просмотре потенциального варианта для покупки? Помимо очевидной – в подробностях посмотреть сам объект недвижимости и поговорить с вами, продавцом, – есть еще куда более важная.

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.