

# Як продати квартиру власними силами або як правильно задіяти агента з продажу



Перш за все, щоб швидко продати квартиру, необхідно зробити експертну оцінку, тобто **правильно її оцінити**. Оцінивши об'єкт за принципом «стілки треба» він попадає в розряд неліквіда. У 90% випадків правильна ціна **запорука успіху**



Періодично **мінуйте текст оголошення**. Якщо в оголошенні стоїть слово ТОРГ, значить ціна завищена. Якщо квартира умовно коштує 40 тисяч, а ви поставили 42000 з торгом, то цільова аудиторія з бюджетом в 40 тисяч її **не побачить**.



Якщо неправильно виставити ціну та організувати рекламу, яка "набридає" – **об'єкт опиняється в глухому куті**. Звідси і ті квартири, які продаються 6-12 місяців і більше. Єдиний вихід — **зняти об'єкт з реклами** на 1-3 місяця, а потім виставити як новий.



Потрібен не продаж особистої **історії та спогадів**, а продаж об'єкта. У квартирі завжди повинно бути увімкнене **світло і чистий санвузол, відсутність запахів**, і багато іншого.



Ви звернулись в агенцію і вам сказали, що внесуть в базу — це означає, що ваш об'єкт будуть пропонувати **після всіх своїх ексклюзивних та ексклюзивів колег**, а лиш потім ваш. І часто лише для порівняння. Будь-яка серйозна агенція нерухомості приділяє основний час, сили та витрати **виключно своїм ексклюзивним об'єктам**, там, де їхні комісійні гарантовані, де мотивація є максимальною і де сформована адекватна стартова ціна.



Вашому агенту можна задати питання, що **він робить** для того, щоб квартира **якнайшвидше продалась**, систему і план дій. Отримати детальний звіт. І запитати «**ЧОМУ МОЯ КВАРТИРА ЩЕ НЕ ПРОДАНА**»



Звернувшись до нас ([www.al-fa.lviv.ua](http://www.al-fa.lviv.ua)), всю роботу візьме на себе ціла команда спеціалістів. Це і оплата реклами, і розміщення на понад 200 сайтів нерухомості з щоденним оновленням та періодичною заміною рекламного тексту та фото, і підкреслення переваг вашого житла, і організація показу квартири в один час певного дня, і детальний опис з фотографіями всім бажаючим для попереднього ознайомлення. Ми в короткі терміни створюємо, утримуємо, концентруємо попит на об'єкт та управляємо ним до досягнення результату. Для цього ми використовуємо унікальну, власну місцеву систему продажу.



Також, **подати рекламу в газети і на сайти з нерухомості**. Потрібно оголошення зробити **помітним**, щоб воно не загубилось серед безлічі однотипних. Коли потенційний покупець шукає квартиру і бачить той самий об'єкт від різних маклерів — **він для нього стає нецікавим**.



У семи няньок дитя без ока. Робота з багатьма ріелторами призводить до **здешевлення квартири на 5-10%** - «шурячі перегони». Недовіра продавця веде до зниження ліквідності і вартості квартири. Робота з ріелтором дозволяє при **УКЛАДАННІ** ексклюзивного договору залучити колег по співпраці, поділившись з ними комісією. Візьми **5 ріелторів** – здобудь **5 ворогів**.



Ви маєте бути готові до дзвінків від безлічі агентів нерухомості. Здебільшого **«пустих»** Якщо агент починає продавати вашу квартиру, не побувавши в ній, це вже **свідчить про некваліфікованість**.



Найгірше, що різні агенти будуть турбувати вас у різний час, тим самим порушуючи ваш спокій. На відміну від одного агента, який матиме вашу квартиру як ексклюзив і буде **підлаштовуватись під вас та приділяти максимум уваги**, враховуючи беззаперечну мотивацію. І саме він буде спілкуватись з тими всіма агентами, яких зацікавила ваша квартира і домовлятись про показ в зазначений час.



Професіонали **ніколи** не зустрічаються для першої очної розмови в офісі. Фахівцю потрібно **побачити "товар"**, який він продає і зрозуміти обсяг робіт, які з цим пов'язані.

▶ Важливо правильно оцінити квартиру

▶ Реклама в ЗМІ

▶ Змінійте текст і не торгуйтеся

▶ Не задійте одразу декількох агентів з продажу

▶ Неправильна ціна – неліквідність об'єкта

▶ Безліч дзвінків різних від агентів

▶ Правильно показуйте об'єкт

▶ Делегування агенту Ваших обов'язків як продавця

▶ Пріоритети агентів

▶ Фахівці повинні побачити «товар»

▶ Отримуйте регулярно звіти від свого агента

▶ ЧОМУ МИ?