

Снижение по цене. Правильная аргументация



Любой клиент стремится продать свою недвижимость по максимально возможной цене. Никто не хочет продешевить и упустить дополнительную выгоду. Умение риэлтора убедить своего клиента снизить цену — вовсе не миф. Для этого существуют определенные способы. Любой преуспевающий риэлтор имеет на вооружении четко установленную систему снижения цены, которая соблюдается всегда, вне зависимости от стоимости собственности, экономических условий рынка или категории клиента.



Возможные сценарии и этапы снижения цены объекта

- ❖ Аргументированное снижение по цене при первом контакте с Владельцем
 - ❖ Систематический обзвон клиента
 - ❖ Снижение по цене на этапе приема квартиры, проверки документов и подписания договора
 - ❖ Снижение по цене после просмотра квартиры Покупателями
- 

Начало работы по снижению цены

- Если говорить о снижении цены объекта, то стоит иметь в виду тот факт, что этот процесс начинается с первого контакта с Владельцем!
 - Вам редко будут попадаться варианты, где стоимость объекта изначально низкая и Владелец при этом готов работать с риэлторами и платить комиссию!
 - Поэтому крайне важно суметь при первом телефонном звонке “продать” себя, компанию и комиссию.
 - Для успешного телефонного разговора нужно следовать скриптам по “Звонку владельцам”
- 

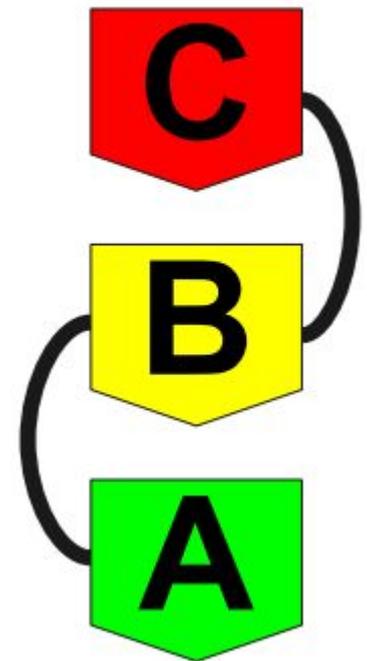
Аргументированное снижение по цене



- При первом контакте с Владельцем квартиры
- 1. Делает анализ и аргументирует снижение цены, ссылаясь на аналогичные объекты в продаже, ситуацию на рынке недвижимости, свой опыт. Например, что в этом же районе продаётся такая же квартира, но за меньшую сумму. Или что в квартире с аналогичной стоимостью уложен паркет, а здесь — линолеум, и т.д. Но, конечно, лучшими признаются те аргументы, которые содержат выгоду для противоположной стороны.
- 2. Предлагает цену, ориентируясь на запросы покупателей компании. Сумму озвучивает ту, которую Владелец получит на руки, т.е. за минусом своей комиссии.
- Важно! Пример: если Вы скажете Владельцу, что он получит 16 000 000 тг, 300 000 из которых комиссия АН, Владелец скорее всего запомнит только цифру 16 000 000 и при торге с Покупателем может забыть о Вашей комиссии!

Систематический обзвон клиента

- После занесения объекта в документ “Лига-про”, нужно созваниваться с Владельцем не менее одного раза в неделю в виде отчетности по проделанной Вами работе.
- 1. Если Владелец с первого контакта не готов идти на снижение, Вам будет проще аргументировать предлагаемую Вами цену, заручившись его доверием, которое обязательно появиться после 4-5 контактов.
- 2. Вы будете на слуху и памяти Владельца. если он сам примет решение снизить цену, он вероятнее всего поставит и Вас в известность о своем решении.
- 3. Это позволяет расширить базу объектов. Все объекты категории С становятся со временем объектами категории А или В, которые точно будут проданы в течении месяца.



Снижение по цене на этапе приема квартиры

- 1. Ищите недостатки, но не переступайте черту. Не стесняйтесь говорить о них Владельцу— только сильно не критикуйте квартиру, так как это вызовет лишнюю агрессию. Владелец обидится и не станет снижать цену, а то и вовсе откажется работать именно с Вами.
- 2. Делайте замечания редко, но регулярно в течение всего осмотра — тогда переход к торгу будет уместен и естественен.
- 3. Посмотрите, когда объект выставили на продажу. Если продавец несговорчив, невзначай напомните, что квартира слишком долго находится в продаже. Возможно, продавец призадумается, ведь покупатель может появиться очень скоро.

Снижение по цене после просмотра квартиры

- Даже если Покупатель, смотревший квартиру не рассматривает ее, это отличный шанс снизить цену. Созвонитесь с Владельцем после показа и тактично изложите, почему потенциальному Покупателю не понравилась квартира. Если это был не первый показ, ссылайтесь на то, что квартира была показана и отклонена несколькими Покупателями, что говорит о том, что заявленная цена не соответствует квартире. Говорите о том, что покупатели приобрели квартиру в соседнем доме или подъезде с теми же характеристиками как и у Владельца, но дешевле.



Два самых главных вопроса Владельцу

- 1. С какой целью он продает? Выявление причины продажи
- ❖ Возможно ограничение по времени. К примеру, внёс задаток за другую квартиру или уезжает на ПМЖ за границу.

- 2. Как долго он продает?
- ❖ Если недвижимость только что выставили на продажу, то хозяин, скорее всего, ещё полон радужных надежд на то, что её удастся сбывать подороже, и вряд ли станет торговаться. А вот если объявление о продаже уже несколько месяцев «висит» в базе и цена постоянно снижается, очевидно, с покупателями есть проблемы, а значит, продавец будет более сговорчив.