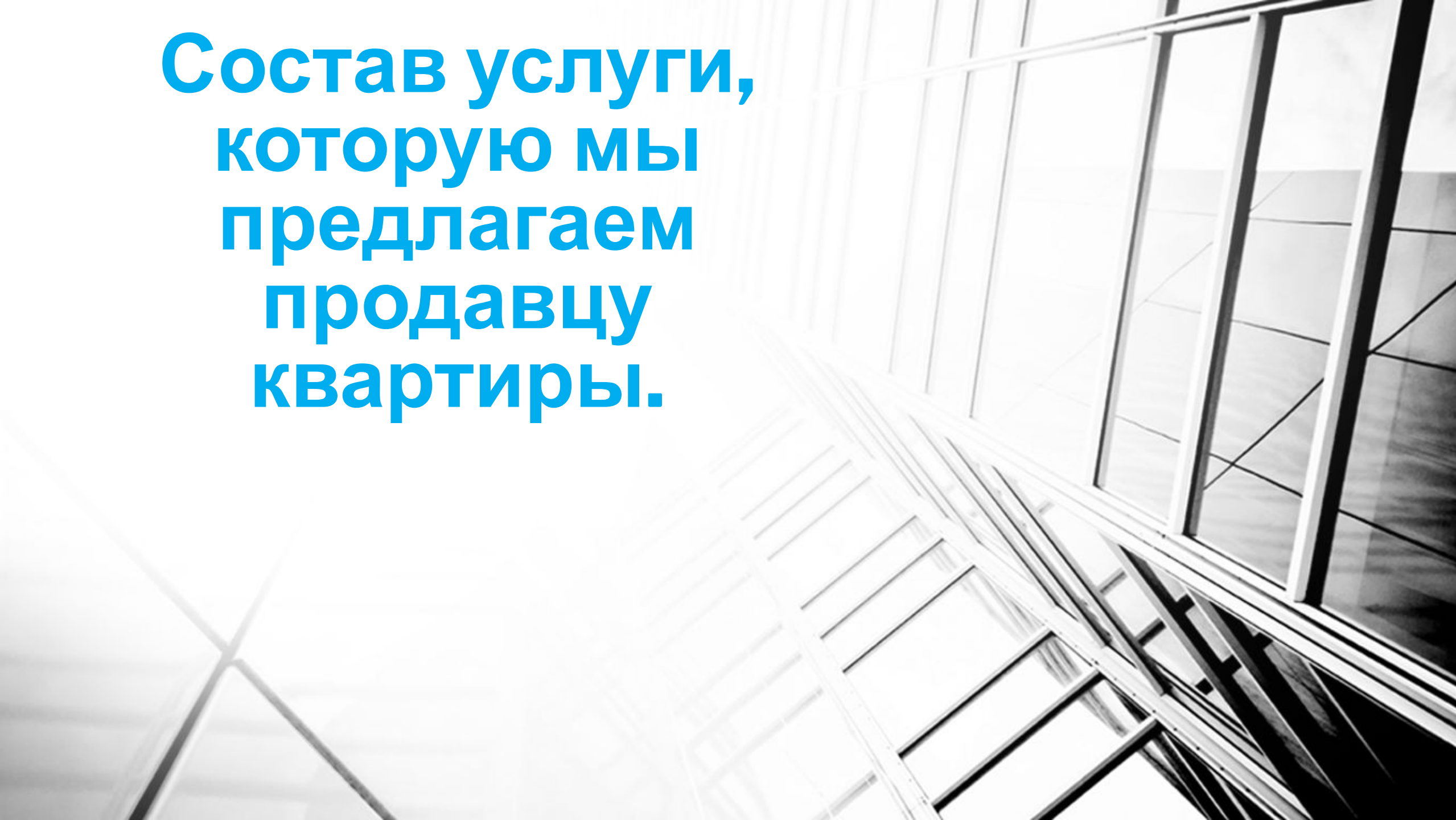


**Состав услуги,  
которую мы  
предлагаем  
продавцу  
квартиры.**



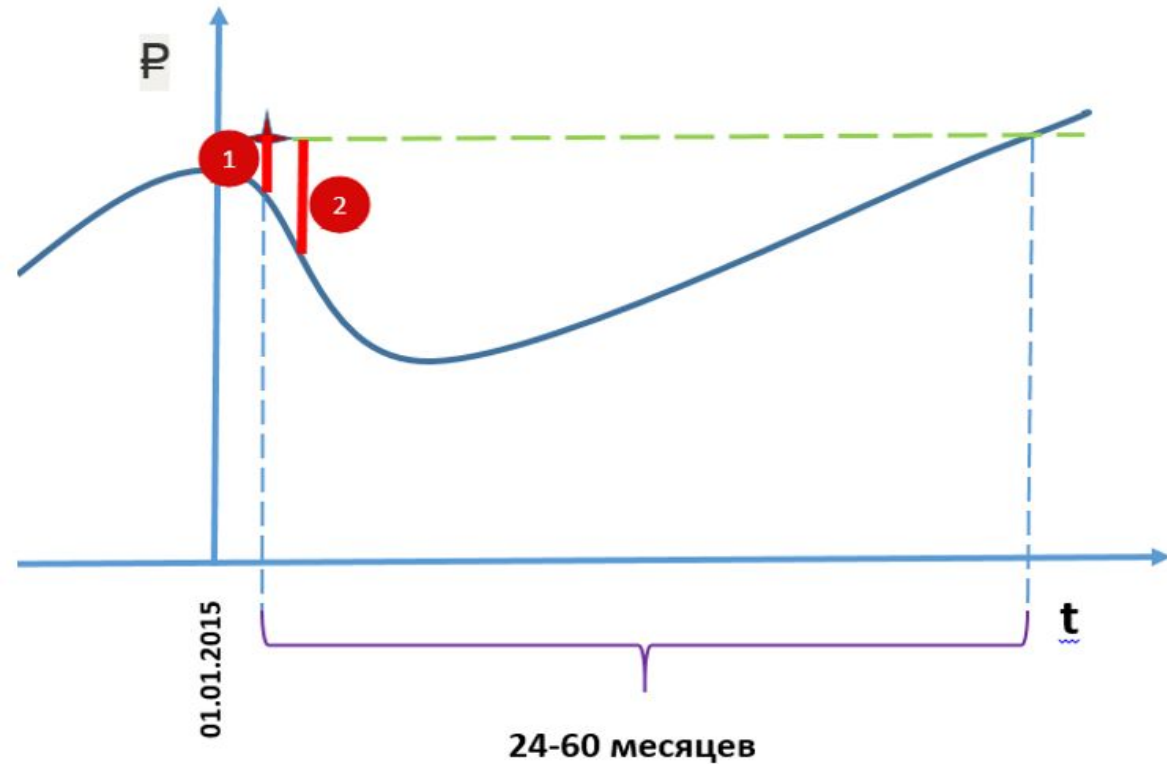
## 3 Этапа продажи квартиры:

- Определение цены
- Подготовка квартиры к продаже
- Поиск покупателя

# 1) Определение цены:

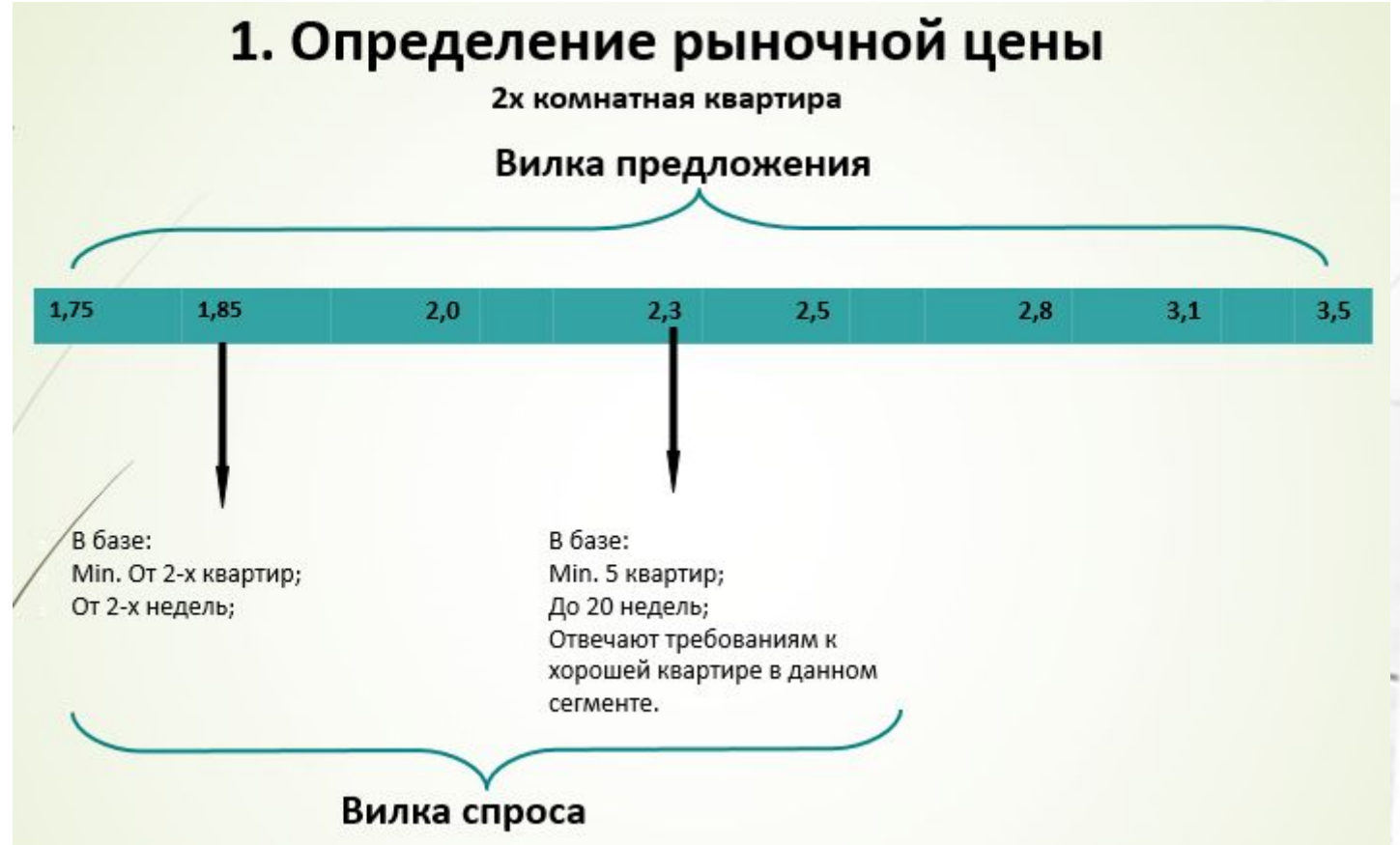
Для того, чтобы правильно определить цену на обычном рынке достаточно внимательно посмотреть на ближайших конкурентов и сравнить свою квартиру с ними.

(С каждым месяцем цена на квартиры уменьшается. Вместо январского торга на 100 000 рублей в марте покупатель может предложить нам понизиться на 250 000.)



Важно определить, где верхняя граница вилки спроса и как поместить свой объект как можно ближе к ней.

**!!!** При перенасыщении рынка вероятность рассмотрения покупателями квартир по цене, превышающей верхнюю границу вилки спроса, составляет не более 2%-3%.



## 2) Подготовка квартиры к продаже.

У поведения покупателей есть сейчас две взаимосвязанные особенности:

- во-первых, покупатели гораздо дольше остаются на рынке, выбор происходит в течение нескольких месяцев;
- во-вторых, выбирают более придирчиво, внимательно сравнивают достоинства и недостатки разных объектов.

Следовательно, важна не просто тщательная подготовка к продаже, а внимательное изучение объектов-конкурентов. Их требуется посмотреть своими глазами, оценить преимущества самих квартир, затем проанализировать особенности оформления и расчетов, просчитать реальность продажи исходя из задач, которые решают их продавцы.

Когда у нас в руках появляется такая информация, мы можем,

- во-первых, улучшить внешний вид квартиры так, чтобы выигрышно смотреться на фоне конкурентов,
- во-вторых, подчеркнуть в рекламе правильные особенности,
- в-третьих, подумать над выигрышными условиями оформления и расчетов.

# 3) Поиск покупателя:



База покупателей, которую собирает вся компания, каждый день меняется: во-первых, добавляются новые покупатели, во-вторых, те, кто уже вышел на рынок, меняют область поиска.

Ежедневная актуализация базы покупателей – это тоже продвижение объекта.