

Как собственнику продать квартиру дорого!?

Секретные техники Эдуарда Бычковского



В моем портфеле сделок порядка 70 квартир, 16 из которых я продал с первого показа и по цене которую хотел собственник. Более 2 лет я коплю опыт быстрых и выгодных сделок и сегодня делюсь им с вами абсолютно бесплатно!

Предпродажная ПОДГОТОВКА

Ремонт не окупается никогда, предпродажная подготовка окупается многократно.

Дехламизация- необходимо освободить квартиру от хлама, убрать все вещи способные переманивать внимания потенциального покупателя от явных преимуществ квартиры, не в коем случае не переносите хлам на балкон или в кладовку, эти два помещения очень важные элементы квартиры.

Деперсонализация - сделайте квартиру максимально обезличенной, уберите все предметы личной гигиены, иконки, личные фото и т.д.

Постарайтесь не классифицировать назначение комнат, так вы охватите большую часть потенциальных покупателей (например не называйте обычную комнату гостиной, пусть будет просто комнатой, не все любят принимать гостей и гостиная им не к чему, то же самое с детской или рабочим кабинетом)



Расширяйте зону комфорта

Сделайте так чтобы радиус комфорта был как можно шире от вашей квартиры.

Покупают не только квартиру, покупают образ жизни. Если хотите выручить максимум из продажи квартиры за короткий срок приведите подъезд в порядок, обеспечьте чистоту возле подъезда.

Банка краски стоимостью 1000р., которой можно покрасить стены в подъезде на вашем этаже может окупиться в 50 раз, так как поможет продать квартиру дороже!



Пригласите профессионального фотографа

**Качественные фото увеличат просмотры
объявления.**

Тут и описывать нечего, просто смотрите фото
одной и той же квартиры с фотографиями
собственника на телефон и профессионального
фотографа!



Фото от собственника



Профессиональное фото



Фото от собственника



Профессиональное фото



Фото от собственника



Профессиональное фото



Подготовьте заранее полный пакет документов для сделки

Фразы «документы готовы на сделку», «на сделку хоть завтра» очень дорого стоят!

Пусть всё будет готово заранее, этим вы выделитесь среди всех остальных, и горячий клиент обязательно остановится на вашей квартире!

У вас РОНО – постарайтесь сделать постановление заранее, квартира приобреталась в браке – подготовьте согласие супруга на продажу, приватизация – возьмите архивную выписку заранее и т.д.

Соберите справки об отсутствии задолженностей за кап. Ремонт, электричество, воду, газ, справку о прописанных, срок их годности месяц!



Задействуйте все рекламные возможности

*О том что вы продаете квартиру должно знать
максимум из целевой аудитории*

Расскажите о продаже всем: соседям,
друзьям, родственникам. коллегам!

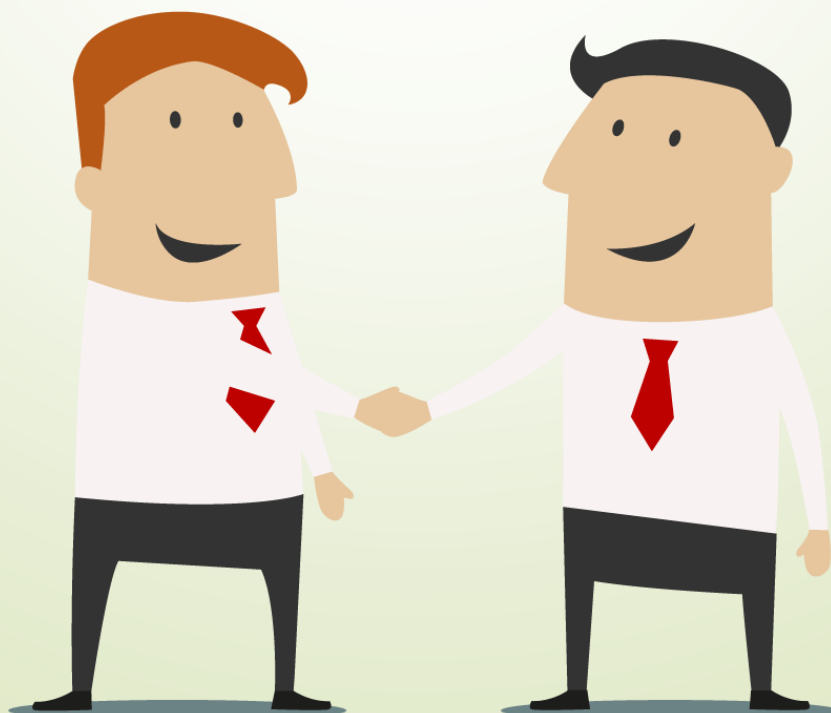
Сделайте расклейку, обзвоните всех кто
продает квартиры в вашем районе,
поинтересуйтесь возможно у них разъезд
или расширение и они как раз ищут такую
квартиру как ваша, выложите объявление
на все площадки в интернете и во всех
социальных сетях, повесьте баннер,
каждый день ставьте статус в Whats App с
объявлением о продаже!



Максимально отрабатывайте каждого покупателя

Квартиру не покупают в моменте, обычно решение о покупке приходит после просмотра, сделайте так чтобы после просмотра 10 аналогичных квартир выбор пал на вашу.

Готовьтесь к показам, выпишите все плюсы квартиры, будьте готовы отрабатывать возражения связанные с минусами, выявляйте потребность клиента и под нее предлагайте готовое решение в вашей квартире, подготовьте уникальное торговое предложение по вашей квартире.



Хорошей вам продажи!

Бывает так что собственнику некогда всё это делать, или просто не интересно а продать выгодно все же хочется, в таком случае вы всегда можете **ПОЗВОНИТЬ МНЕ.**

89874837446 – Эдуард Бычковский
Ведущий агент по недвижимости

