

«КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ

ОТ 30 ДО 90 ДНЕЙ,

ИЛИ

ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖИ»

1.Сравниваем аналогичные квартиры в этом районе находим самую низкую стоимость

2. В соседних районах по одинаковому ценовому поясу.

3. Ориентируемся на цены 1 этажа



Изучаем реальность цели клиента:

Пример:

«Хочу продать запорожец,



а купить мерседес



и без доплаты».

**1. Приступить к снижению цены не ранее
1 месяца.**

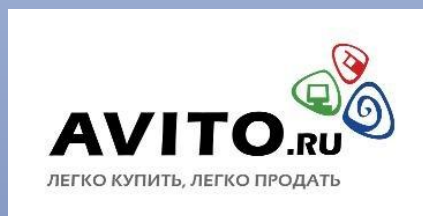


2. Снижаем 2 раза в месяц.



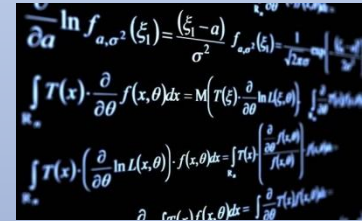
Оцениваем себя.

Где идет реклама, не менее **5** рекламных
ИСТОЧНИКОВ



Выяснение жизненной

мотивации клиента



Handwritten mathematical formulas on a black background with yellow text. The formulas include:
1. $\frac{\partial}{\partial a} \ln f_{a, \sigma^2}(\xi_1) = \frac{(\xi_1 - a)}{\sigma^2} f_{a, \sigma^2}(\xi_1) - \frac{1}{\sigma^2}$
2. $\int_{x_*}^x \tau(x) \cdot \frac{\partial}{\partial \theta} f(x, \theta) dx = M \left(\tau(\xi) \cdot \frac{\partial}{\partial \theta} \ln L(\xi, \theta) \right)$
3. $\int_{x_*}^x \tau(x) \cdot \left(\frac{\partial}{\partial \theta} \ln L(x, \theta) \right) \cdot f(x, \theta) dx = \int_{x_*}^x \tau(x) \cdot \left(\frac{\partial}{\partial \theta} f(x, \theta) \right) dx$
4. $\frac{\partial}{\partial \theta} \int_{x_*}^x \tau(x) \cdot f(x, \theta) dx = \int_{x_*}^x \tau(x) \cdot \frac{\partial}{\partial \theta} f(x, \theta) dx$

Виды мотиваций:

1. «Хочу купить/продать 2 комн кв., а купить 3 комн кв.» (неверно).
2. «Хочу переехать в центральный район, потому что ребенка в школу возить далеко и затратно, и сам он не может вернуться» (верно).
3. Проверочный вопрос: «Что будет с вами если квартиру не продадим за 1-2мес, какие могут быть последствия».
4. Выясняем, насколько долго клиент готов держать эту цену?

**Самая правильная цена, за которую приносят
аванс.**



1.Доведите ситуацию до предложения от потенциального покупателя внести аванс (можно с торгом).

2.Наши шансы добиться снижения цены с клиентом намного выше если предлагаются деньги прямо сейчас (сообщаем картину будущего)

**Создайте поток покупателей и
подговариванием их высказаться негативно на
просмотре, возьмите их в союзники.**

Если мы не сделали продажу

Попытки решить задачу в течении 3-6 месяцев действия договора и клиент разочаруется в вас.

Клиент начинает:

- 1. Звонить по объявлениям «куплю».**
- 2. думает обратиться в другое АН.**

Никогда!

- 1.** Не продавайте долго квартиру по максимальной цене.
 - 2.** Не принимайте цену клиента, не хвалите, не влюбляйтесь в квартиру .
 - 3.** Не присоединяйтесь к ситуации клиента, вы наносите вред клиенту и конечно же себе
- (Пример суждений риелторов: «У клиента очень хорошая квартира она стоит этих денег» или «У нас самая низкая цена»)

1. Насколько я готов долго ждать, пока клиент не изменит цену.

2. Или вы не измените.

**Никогда не думать за клиента, что он может
отказаться от предложения по изменению
цены (боимся сказать).**

1. При обменных вариантах есть способ не оповещения мы можем не говорить о ценах.

2. Часто бывает так что нам удастся продать подешевле и купить подешевле.

**Соглашаемся на снижение
цены квартиры
пропорционально нашему
вознаграждению **100-10.****

При заключении договора

**Мы программируем клиента на снижение
цены в будущем фраза: «Цена у вас хорошая
начнем с этой а если что цену
подредактируем».**

Метод.

Несанкционированное снижение цены .

1. Снижаем цену не обсудив этого с клиентом.
2. Что произойдет со мной и моим клиентом, если я сделаю несанкционированное снижение цены?
3. Есть клиенты, которые следят за риелторами (таких не более 30%).

Если все таки клиент, обнаружил вашу низкую цену в интернете:

Возможные фразы ответов при возмущённом звонке клиента :

- я изучаю спрос;
- я не приглашаю вас на сделку по этой цене;
- доп. условия по договору.;
- риэлтор имеет право на изучение реальной цены путем повышения и понижения цены, в случае предложения торга риелтор обязан согласовать цену с собственником.

- 1. Учиться терять варианты.**
- 2. Это свобода действий.**
- 3. Новый виток ваших сделок.**
- 4. Новая энергия**

ВОПРОСЫ