

# ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ С ПРОДАВЦОМ:

АРГУМЕНТАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИИ НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ



## ПОЧЕМУ ДИАЛОГ О ЦЕНЕ НЕЛЬЗЯ ПЕРЕНОСИТЬ НА ПОТОМ?



НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ  
**ВРЕМЯ**  
ИГРАЕТ ПРОТИВ



### **✗ ЦЕНЫ**

Рынок снижается быстрее, чем продавец готов морально снижать свои амбиции и свою цену. Фактически продавец всегда будет опережать рыночные ожидания.

### **✗ ДОВЕРИЯ**

Чем дольше продается объект, тем быстрее снижается уровень доверия клиента к агенту. Продавец не сидит на месте, он общается, читает аналитику, слушает других агентов и принимает свои решения, часто меняя агента на более убедительного.

### **✗ ПЕРСПЕКТИВЫ**

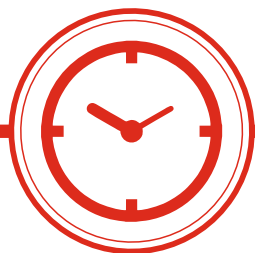
Любое снижение цены в дальнейшем будет восприниматься клиентом, как попытка продать с дисконтом. Уставший клиент, продавший с большим торгом – не порекомендует агента. Агент не получит морального удовлетворения и денежной перспективы.



## АРГУМЕНТЫ ДЛЯ УСТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ

### ВРЕМЯ

Пока продавец держит цену, рынок закрывает сделки. Фактически продавец своей ценой подталкивает покупателя выходить на сделки со своими конкурентами. Продавец всегда верит, что может обмануть рынок, на самом деле, рынок просто эксплуатирует его цену для подогревания страхов покупателя.



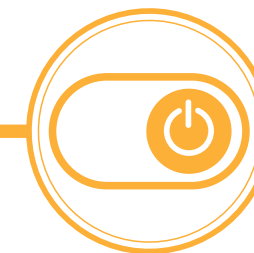
### СДЕЛКА

Если у продавца альтернативная сделка, на падающем рынке, нет смысла гоняться за ценой продажи. Важна дельта между ценой продажи и ценой покупки. Поэтому, для убедительности, сразу покажите предложения на покупку.



### OFF → ON

Покупатель на падающем рынке знает, что он хозяин положения и он диктует условия. Поэтому он, как та гора, не идет к Магомету. Рыночная цена, а лучше 1-2-я в списке по аналогам заставит покупателя оторваться от монитора и посмотреть объект вживую. Цель – перевести покупателя из состояния off в состояние on. Цена, не адекватная рынку в принципе в угол обзора покупателя не попадет.







НАДЕЖДА ТЕЛЕШ,  
Управляющий Партнер



**DREAM REALTY**

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Агентство Недвижимости  
Dream Realty  
[www.dreamrealty.ru](http://www.dreamrealty.ru)  
+7 (495) 542-23-53

**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!**

