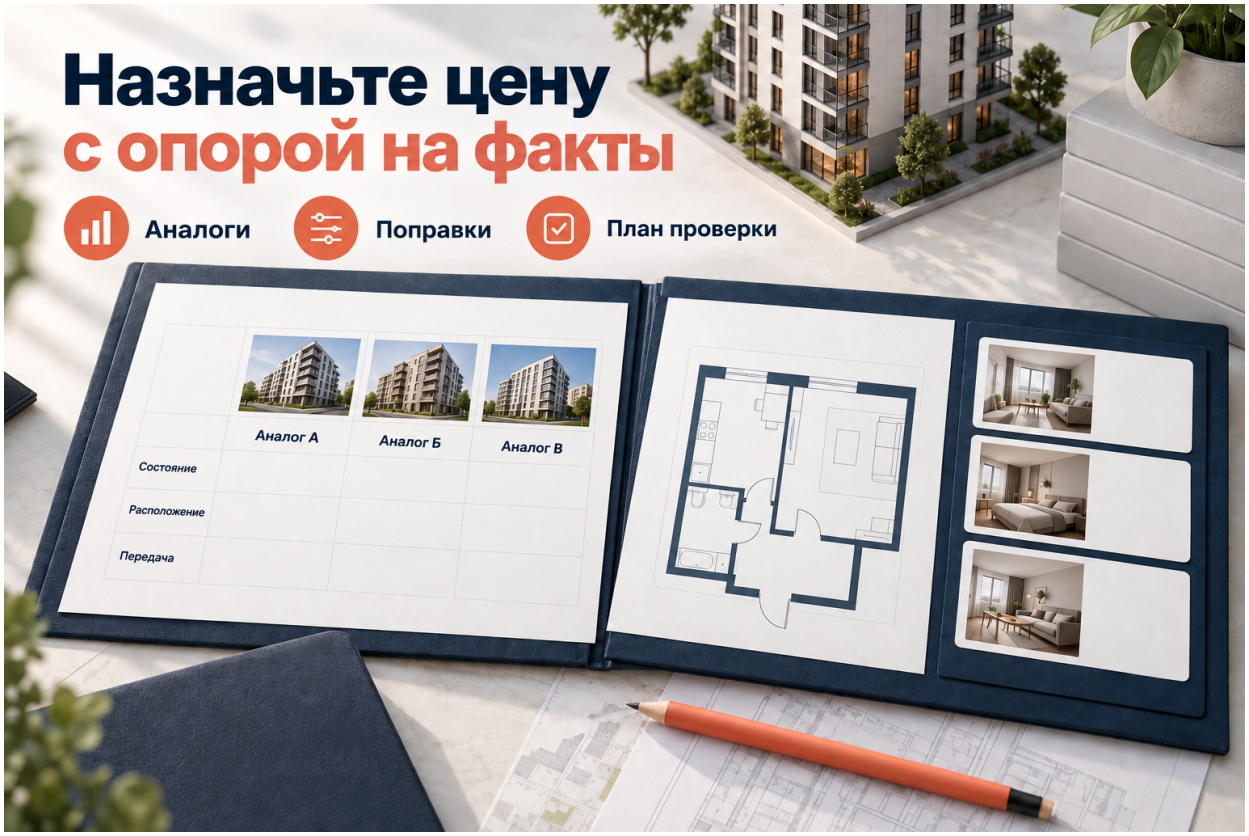
ГАЙД ДЛЯ КЛИЕНТА

Как назначить цену своей квартиры?

Для собственника перед размещением объявления или пересмотром цены.



6	6	15
страниц	шагов	минут на чтение

Разберитесь в вопросе. Запишите своё решение.

В конце находится рабочий лист для заполнения вместе с риелтором. Время на чтение ориентировочное; проверки и расчёты потребуют отдельного времени.

ДО РЕШЕНИЯ

Избегайте этих ошибок

Брать самый дорогой аналог

Можно пропустить предложения, с которыми покупатели сравнивают вашу квартиру.

Добавлять все расходы на ремонт

Ваши затраты не показывают, какую доплату готовы обсуждать покупатели.

Считать снятие объявления продажей

Фактическая причина и итоговая сумма остаются неизвестными.

1 Опишите свою квартиру

Запишите дом, площадь, планировку, состояние и срок освобождения. Отметьте мебель, которую оставляете.

Готово: Условия продажи можно пересказать без устных дополнений.

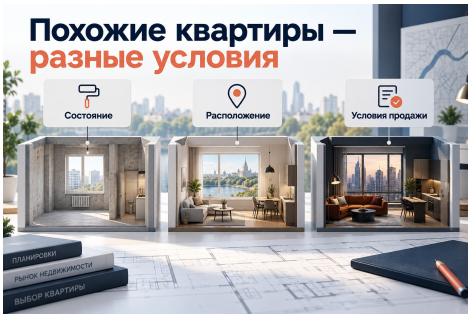
Спросите риелтора: Какие характеристики важны покупателям моего сегмента?

2 Сохраните похожие предложения

Соберите ссылки на одну дату и попросите агента объяснить выбор каждого аналога.

Готово: У каждой ссылки понятна причина сравнения.

Спросите риелтора: Какие варианты мы исключили и почему?



Начните с первого подтверждённого факта

Если ответа пока нет, отметьте вопрос и назначьте проверку.

Поставьте факты рядом

3 Проверьте повторы и статус

Сравните фотографии и адреса, чтобы одна квартира не считалась несколько раз. Неизвестный статус отметьте вопросом.

Готово: Дубли убраны, актуальность обозначена.

Спросите риелтора: Мы знаем цену сделки или только цену объявления?

Рабочий пример. Заполненные значения приведены для объяснения способа проверки.

Объект	Подтверждено	Что ещё узнать
А	Похожая планировка	Состав мебели
Б	Можно осмотреть состояние	Срок передачи
В	Близкое расположение	Актуальность предложения

4 Запишите отличия

Сопоставьте состояние, расположение, доступность осмотра и передачу. Не назначайте проценты поправок без обоснования.

Готово: Преимущества и ограничения описаны словами и фактами.

Спросите риелтора: Что подтверждает предлагаемую разницу в цене?

Неизвестное отмечайте вопросом, а не нулём или подтверждением.

Выберите следующий шаг

5 Согласуйте старт

Отдельно назовите желаемую сумму после расходов и границы переговоров. Обсудите реалистичные условия доступа.

Готово: Стартовая цена и внутренние условия не смешаны.

Спросите риелтора: Какой план действий соответствует выбранному старту?

6 Назначьте дату обсуждения

Выберите дату отчёта и данные для анализа: обращения, показы и причины отказов.

Готово: Следующая встреча назначена, ожидаемый отчёт понятен.

Спросите риелтора: Что должно измениться, чтобы мы пересмотрели решение?

Если ситуация изменилась

Если обнаружили	Что сделать
У аналога другая задача покупателя	Исключить его или отдельно объяснить отличие.
Не подтверждена итоговая цена	Использовать только как цену предложения.
В подборке мало похожих квартир	Расширить один критерий и отметить ограничение.
После размещения мало откликов	Проверить объявление, показы и конкурентов вместе.

ЛИЧНАЯ ПРОВЕРКА

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Уточните объект: основные характеристики записаны.
- [ ] Соберите аналоги: ссылки сохранены на одну дату.
- [ ] Уберите повторы: одна квартира занимает одну строку.
- [ ] Разберите отличия: подтверждения отделены от догадок.
- [ ] Разделите суммы: старт не смешан с личной потребностью.
- [ ] Назначьте пересмотр: есть дата и перечень наблюдений.

Задайте эти вопросы

01 Почему выбраны именно эти аналоги?

02 Нет ли повторов одной квартиры?

03 Какие суммы подтверждены сделками?

04 Что отличает мою квартиру?

05 Какой старт и какие условия мы согласуем?

06 Когда получу отчёт и что в нём будет?

Нет ответа? Перенесите вопрос в рабочий лист и согласуйте, кто и когда его проверит.

ПРИЛОЖЕНИЕ / МОЖНО РАСПЕЧАТАТЬ

Ваш рабочий лист

Заполняйте вместе с риелтором. Для проверяемых фактов указывайте источник и дату.

Объект / вопрос	Факт и источник	Что уточнить
Моя квартира		
Аналог А		
Аналог Б		
Аналог В		
Состав продажи		
Стартовая цена		
Границы переговоров		
Дата отчёта		

Следующий шаг: _____

Кто проверит: _____ Когда: _____

Передайте лист риелтору и согласуйте стартовую цену вместе с датой отчёта.

ВАШ РИЕЛТОР

Имя: _____

Телефон / мессенджер: _____

Город: _____ • продажа квартиры

Место для фото

Редакция 14.09.2026. Цены предложений и статус объектов меняются. Обновляйте выборку перед назначением и каждым пересмотром цены.