

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otvety-na-bilety/221755>

Тип работы: Ответы на билеты

Предмет: Дизайн (другое)

Введение

1. Проанализировать любые три объекта из своей базы (если они есть) на предмет оценки потенциала квартиры.
2. Сформировать рекомендации для продавца: как лучше подготовить квартиру к продаже и в выгодном свете преподнести все ее достоинства.
3. Сформировать рекомендации для покупателя: какие планировочные и дизайнерские решения вы можете предложить.

Введение

Каждый, кто сталкивается с необходимостью продать или купить недвижимость, всегда стремится к экономической выгоде. Тот, кто продает, мечтает получить максимальную стоимость за свой объект. Тот, кто покупает – жаждет найти самый лучший вариант и при этом вписаться в минимальный бюджет.

И это понятно и правильно.

Продавец должен адекватно оценивать свою собственность и продавать ее в рынке, но по максимальной стоимости. А покупателю, конечно, нужно изучить все объекты, отвечающие его запросу, чтобы можно было выбрать самый интересный и по физическим характеристикам и финансово. Нет смысла переплачивать, если рядом есть аналогичные варианты дешевле. Или есть возможность договориться с продавцом о небольшой скидке.

Нужно испробовать все способы, чтобы найти компромисс интересный обеим сторонам: не ущемляющий продавца, и не разоряющий покупателя.

Профессиональные риелторы обучены защищать две стороны сделки и договариваться о реальной стоимости объекта.

Идеальных людей не бывает, как и идеальных квартир. Где-то нам нравится школа, где-то отличный ТЦ или вид из окна. Проблема выбора из множества факторов – едва ли не самая сложная для покупателя. И тут важно проанализировать внутреннюю систему приоритетов. Что важнее – «языковая» спецшкола для дочки или лишние 10 минут дороги до работы? Готов ли покупатель смотреть из окна на шумную магистраль, но при этом иметь возможность дойти до парка пешком за полчаса, или для него всё-таки важнее жить ближе к центру города, что бы иметь возможность пешком дойти до театра и концертного зала.

Эти вопросы индивидуальны, как и все мы. Покупатель готов платить за то, что важно лично ему. И решить эту главную проблему может только он сам. А вот опытный риэлтор должен объективно показать ему все преимущества и недостатки, и помочь сделать этот сложный выбор с максимальным уровнем эмпатии и человечности. Ведь главное в работе риэлтора не недвижимость, а именно люди!

История со стоимостью – краеугольный «проблемный» камень для покупателя и продавца. Как выбрать оптимальную цену. И вот тут уже ни покупатель, ни даже опытный юрист не обойдется без автоматизации труда. Необходимо изучение большой фактуры «досок объявлений», чтобы выбрать оптимальный вариант. В распоряжении современного риэлторского бизнеса имеется свой автоматизированный сервис по продаже недвижимости, который анализирует данную фактуру и размещает объекты на всех порталах-агрегаторах. Эта информация используется для предоставления покупателю оптимального предложения по стоимости. Фактически, компании используют современный рыночный механизм для определения цены, что выгодно всем участникам сделки и решает вопрос ценообразования.

В данной курсовой работе на примере трёх объектов недвижимости, которые продаются в настоящий момент в городе Зеленогорск, мы проведём сравнительный анализ на предмет оценки потенциала жилой площади в многоквартирном доме. А так же более подробно поговорим о факторах, влияющих на систему ценообразования.

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otvety-na-bilety/221755>