

Пестов Евгений Сергеевич

**Советы и
рекомендации
для желающих
продать
недвижимость
без услуг риелтора.**

2018г.

В связи с кризисом, в головах покупателей и продавцов достаточно часто встречаю такое возражение: "Ваши услуги стоят дорого, мы сами. Собственно, для таких клиентов я и написал эту книгу, мне не жалко своих секретов, пользуйтесь. И так..."

Вы решили что-то продать. Логично, что все хотят продать дороже, а купить дешевле, но как понять, за какую цену стоит продавать свою недвижимость, чтобы не потерять время и не продешевить? Здесь мой первый совет - заходите на любой популярный сайт по продаже недвижимости, выбираете квартиры подобной вашей в вашем районе, смотрите, по какой цене они рекламируются и "ставим среднюю цену", - скажете вы и ошибетесь. Для начала надо позвонить по всем выбранным вами вариантам и спросить, за какую цену, при наличном расчёте, собственники готовы продать свою квартиру, переписать все квартиры, начиная с самой дешёвой и, заканчивая самой дорогой, и не брать среднюю цену, а взять такую цену, которая поставит вашу квартиру на 3 место в этом списке.

Вы скажете: "Но я продаю с мебелью и бытовой техникой или ещё какие-то "плюшки", которых нет у других квартир". Отлично! Это - хороший бонус к вашей квартире который поможет вам продать квартиру быстрее, однако на цену не повлияет, скорее всего, никак. Если вы хотите получить дополнительные деньги за обстановку квартиры, самое простое решение - выложите каждый предмет в интернет на бесплатные сайты по продаже вещей и получите за них деньги.

Первое что нужно сделать: Подать объявление в интернет, скажете Вы. Нет, вы поторопились, это будет только 3 шаг. Первый шаг - купите себе новую симкарту для телефона и телефон (самый простой) если ваш телефон не поддерживает 2 или 3 симкарты или они у вас уже заняты. Зачем? Все очень просто, вашу рекламу, на каком бы сайте вы её не разместили купят агентства недвижимости (АН), по крайней мере те, которые активно работают на рынке недвижимости, в Новосибирске. Сейчас по данным 2ГИС на 25.01.2017 г. составляет 656!!!! 656!!! т.е. даже если взять, что активно на рынке работает лишь 2/3 всех АН, а в каждом АН в среднем работает 10 человек, и пусть даже 3 из них позвонят и узнают ситуацию по

квартире, а они это сделают, уж поверьте мне) вы в первую неделю получите порядка 1300 звонков, а они точно будут если вы сделали все так, как я описал выше. И самое интересное, что от каждого из тех 2/3 АН вы будете получать минимум 1 звонок в месяц для актуализации информации об объекте. а это тоже порядка 400 звонков в месяц. - А зачем мне ещё один номер? скажете вы. Все просто, чтоб его выкинуть после продажи недвижимости и вам ещё 2-3 месяца не надоедали звонками АН. Хорошо, этот момент мы учли, что же делать далее?

Далее нужно определиться на каких сайтах необходимо разместить объявление. На самом деле здесь все просто, ответ вас паразит, но он такой: - На всех которые найдете в интернете! - Зачем? Ответ так же прост: - Никто не знает на каком сайте и из какого города ищет Вашу квартиру Ваш покупатель. Да конечно, есть всем известные сайты, как федеральные, так и региональные, однако на федеральных сайтах как правило достаточно сложный режим поиска, а региональные не знают жители других регионов страны, поэтому реклама должна быть везде, где это только возможно!!!

Что же, мы с вами выполнили одни из самых пунктов на данном этапе, обзавелись новой симкой и определили на какие сайты мы будем делать рекламу, теперь осталось самое лёгкое, осталось сделать правильные фото, об этом я расскажу далее, и не забыть ещё один момент по рекламе на сайтах, каждый день, выставленная вами реклама будет опускаться все ниже и ниже в поисковике предложенных сайтом вариантов, что сильно снижает количество просмотров вашего объявления и как следствие вашему покупателю все сложнее его найти, но как всегда выход есть из любой ситуации, почти все сайты предлагают поднять объявления в списке, как правило за это просят денег, однако есть и возможности, на некоторых сайтах, поднять объявление бесплатно, для этого необходимо заходить на сайт в среднем раз в день и поднимать объявление. Да, не забудьте сохранить ссылки, логины и пароли на все сайты на которых вы разместили объявления, чтоб была возможность их поднимать и удалить после продажи недвижимости.

А теперь поговорим и том какие фото должны стоять у вас в рекламе, что на них должно быть, а чего быть не должно.

Для фотографирования своего объекта желательно пригласить профессионального фотографа, однако мы же с вами сами все решили делать, поэтому необходимо у кого-то взять профессиональный или хотя бы полупрофессиональный фотоаппарат для того чтобы фото получились сочными и яркими и объект выглядел максимально привлекательно. Если такой возможности нет, подойдет и "мыльница" однако желательно чтоб она было широкоформатная, чтоб фото получились максимально информативными.

Хорошо, с фотоаппаратом определились, что дальше? Дальше необходимо подготовить квартиру к фотосъемке. -Что это значит? Это значит квартиру нужно привести в порядок, сделать настолько насколько это возможно, вытереть пыль, помыть окна, убрать все мелкие предметы, фотографии, из санузла убрать все пузырьки и предметы личной гигиены. Вот ваша квартира и готова к фотографированию, ах да, чуть не забыл, необходимо делать фото в дневное время (иначе окна будут чёрными квадратами) в идеале в солнечную погоду (солнечный свет очень выигрышно освещает квартиру или дом).



ПРАВИЛЬНО



НЕ ПРАВИЛЬНО

Чем и что фотографировать определились, теперь- что фотографируем. Фотографии необходимо делать по диагонали квартиры, стараясь НЕ захватывать какие-то неприглядные моменты, по гостиной делаем минимум 3 фото, с разных углов и под разными ракурсами, в спальнях будет достаточно 2 фото, это же касается и санузлов (ванная комната минимум 2 фото, туалет - 1 фото). Так же обязательно в рекламу необходимо поставить фото из окон квартиры,

фото подъезда, фото дома и фото прилегающей инфраструктуры (двор, детская площадка, парковка). Старайтесь делать фото максимально информативными и с выигрышных ракурсов. Так же в рекламу необходимо подготовить скан планировки квартиры, и если вы не хотите чтобы ушлые риелторы не начали стучаться в вашу дверь по поводу и без, очень рекомендую затереть на планировке номер квартиры. Если при фотографировании в направлении окна у кого-то будет получаться слишком темная фотография, пишите или звоните, исходя из вашего оборудования и подскажу как из этой ситуации выкрутиться.

Теперь расскажу вам наверно самую важную вещь в рекламе, это продающий текст.

Многие из вас скажут, что напишу: «Продам, срочно!!!» и вал покупателей и звонков мне гарантирован. Вы окажетесь не правы! Почему? Все очень просто, это элементарная психология. Что вы думаете, когда слышите слово “Срочно!” в данной ситуации — это синоним - “Дешево”, “Мне нужны деньги”, и т.д. Что же получается? Получается, что вы сами себе в своём объявлении сделали подвох, если конечно вы не готовы продать квартиру за любые деньги, которые вам предложат в первую неделю. Так что же стоит указать в объявлении и для кого адресовать объявление? Здесь стоит подумать..... подумали? продолжаем. Нужно примерно представить кто бы мог купить вашу квартиру. Кто этот счастливый обладатель вашего объекта? Почему это важно? Вот вам пример: если ваш потенциальный покупатель -молодая пара, что для них будет важным при покупке квартиры? скорее всего это транспортная доступность, близость торговых и развлекательных центров (ТРЦ), детские сады (на вырост) и т.д. А если ваш покупатель пенсионер, что для него важно? Транспортная доступности или ТРЦ - не думаю, а вот поликлиника, аптека, магазин дешёвых товаров, продуктовый магазин, возможно парк или сквер где можно гулять, тихие спокойные соседи и т.д. Исходя из этой информации вы и пишите презентацию своего объекта. Кто-то может сказать, что я укажу ВСЁ, что же, тогда вы рискуете вообще не найти своего покупателя т.к. Молодой паре будет мешать выбрать вашу квартиру если вы укажете что вокруг тихие соседи пенсионного возраста, а молодые будут периодически встречать шумных друзей у себя в гостях, а пенсионерам будет мешать шум или

свет в окна от близлежащего ТРЦ именно поэтому квартиру нужно позиционировать на ту целевую аудиторию, которой она могла бы подойти. Бывают здесь ошибки, не ошибается тот, кто ничего не делает, тогда нужно ещё подумать и написать новый текст к объявлению, для другой целевой аудитории.

Так же в тексте необходимо указать почему покупатели должны купить именно вашу квартиру, а не соседнюю, какие у вашей квартиры есть преимущества. Желательно указать какая компания и как хорошо обслуживает ваш дом, очень часто это является решающим фактором.

Думаю, на первом этапе подачи объявления этого вам будет достаточно, по мере того как вы будете рекламироваться, вам будут поступать звонки от потенциальных покупателей с вопросами, ответами на эти вопросы, если они могут быть интересны вашей целевой аудитории вы можете дополнять текст описания.

Мы с вами подготовились к рекламе, сделали фото, придумали текст, выбрали где мы его с вами будем размещать и вот, размещаем. Что мы видим, многие сайты за деньги предлагают нам выделять или поднимать наше объявление в списках подобных, а надо ли это делать? Так вот, ответ один, «Надо!!!» Если вы сами попытаетесь открыть все объявления в вашем районе, вы увидите, что сортируются они именно по дате (подъема или публикации) и эта функция стоит по умолчанию на всех сайтах. соответственно, если мы хотим (а мы точно хотим) чтоб ваше объявление увидело, как можно больше потенциальных покупателей вы должны его поднимать. Некоторые сайты берут за это деньги, некоторые менее популярные позволяют это делать бесплатно. Хорошо агентствам, у них эти функции настроены автоматически, а частным лицам придётся это делать самим в ручном режиме на каждом сайте. Чем выше ваше объявление в списке - тем большее количество покупателей его увидят - это залог успеха удачных продаж!!! Думаю, на этом про рекламу можно закончить, начинаем новый раздел, показ объекта.

Вы выполнили все мои предыдущие инструкции и вот он счастливый момент, к вам едет покупатель. Но возникает вопрос, как бы так показать и рассказать про квартиру чтоб он захотел её купить? Ах да, я чуть не забыл о самом главном, ваша безопасность. Как можно себя обезопасить при показе квартиры, здесь есть несколько

правил, они не сложные, однако от их исполнения зависит ваше здоровье (а возможно и жизнь) и ваше благосостояние. Не оставайтесь в квартире одни, касается как мужчин, так и женщин, так же необходимо взять копию паспорта или паспортные данные покупателя, мало ли что произойдёт после просмотра и что именно смотрел пришедший к вам незнакомый человек, и конечно же необходимо сохранить номер приходившего, он вам ещё точно пригодится, но об этом позже.... Вот эти 3 не хитрых правила позволят вам обезопасить себя при показе квартиры, на сколько это возможно в данной ситуации.

Возвращаемся собственно к самому показу. Лучше всего, если к приходу покупателя квартира будет в состоянии как на фото в рекламе, т.е. максимальный порядок, никак личных вещей, фото и предметов религиозного культа, желательно убрать животных, какого бы размера они не были и все что с ними связано, возможно вы держите кошку, а у покупателя собака, и это может в будущем её нервировать, поэтому лучше чтоб квартира была в состоянии " без животных", и да, обязательно проветриваем все помещения, чтоб в квартире не было посторонних запахов, но и не было прохладно, это тоже может отпугнуть покупателя. Так же прячем, так чтоб не нашли, все обогреватели, если их увидят вы не докажете покупателю что квартира тёплая, а вы просто любите жару. Так же необходимо подготовить для пришедших смотреть квартиру бахилы, не всем комфортно разуваться после рабочего дня, а в грязной обуви по квартире ходить у нас не принято.

Я вам рассказал, как подготовится к приходу потенциального покупателя на просмотр вашей квартиры, сегодня речь пойдёт о том, как себя вести при показе и что говорить. Начнем. Вам позвонили в домофон или в дверной звонок и вот он, покупатель. Необходимо поздороваться и представиться (мы же культурные люди), предложить раздеться разуться (или одеть бахилы) и спросить, как зовут тех, кто пришёл с покупателем, он наверняка придет не один. В идеале попросить паспорт или водительское удостоверение чтобы убедиться, что это именно тот человек кем представился, записать полностью его ФИО и телефон. теперь можно приступить к показу. С чего начать? Тут есть два варианта развития событий: вы показываете квартиру в том порядке, который удобен вам в данный момент либо, к сожалению, так

часто бывает, вы идете за покупателем которой уже пошел туда, куда ему было максимально интересно. Как правило, на показе необходимо со спокойствием в голове рассказывать, что и как у вас сделано в квартире, однако **ОЧЕНЬ ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ, ПЕРВЫЙ ВОПРОС, КОТОРЫЙ ВАМ ЗАДАСТ ПОКУПАТЕЛЬ, СКОРЕЕ ВСЕГО БУДЕТ ДЛЯ НЕГО МАКСИМАЛЬНО ВАЖНЫМ!** В дальнейшем после вашей презентации квартиры, необходимо несколько раз сделать акценты именно на то, что первый раз спросил покупатель. При общении старайтесь вести себя не навязчиво, говорите спокойно, лишь слегка показывая свою заинтересованность в продаже, иначе, если вы будете навязывать вашу квартиру, даже если она понравится покупателю, вас будут сильно торговать по цене, т.к. своей навязчивостью вы показываете свою повышенную заинтересованность в скорейшей продаже, а, следовательно, и в торге. На любую попытку покупателя с ходу спросить о торге с вашей стороны, отвечайте только так, если решите покупать нашу квартиру, сделайте предложение, на семейном совете мы его обсудим. Иначе ушлые покупатели смогут воспользоваться вашей неопытностью и сбить цену квартиры ниже, чем вы планировали. Невозможно здесь описать все тонкости психологии продаж, но основные моменты я вам описал, если вы сомневаетесь, что можете все сделать правильно, можете обращаться к автору, я вам с радостью помогу.

Вы все сделали правильно, как описано выше и вам решили дать задаток (аванс) за вашу квартиру. Что делать дальше? Дальше, необходимо в интернете найти форму предварительного договора купли продажи, договориться с вашими покупателями о том где вы с ними встретитесь чтобы обсудить условия продажи квартиры: на кого будет оформляться объект, дату сделки, способы расчета, место хранения задатка, место окончательного расчета, какие документы необходимо подготовить обоим сторонам для проведения сделки (провести экспертизу документов, хотя это важно для покупателей, а книгу для них я начну писать как только закончу данную для продавцов), оговорить что в квартире и в каком состоянии остается новому собственнику. Хорошо, все обсудили и договорились по условиям, теперь все это необходимо зафиксировать в условиях договора. Конечно все нюансы я вам тут физически описать не могу, но вы, всегда зная основу, которую я даю, вы можете

проконсультироваться с профессиональным юристом, который занимается именно оформлением недвижимости. Теперь возникает вопрос передачи собственно денежных знаков в качестве задатка. Вам как собственнику необходимо написать расписку в получении денег и собственно получить деньги на руки (небольшая подсказка для покупателей, не передавайте деньги на руки, продавец может их потратить, а сделка по покупке квартиры может не состояться как по мошенническим схемам, так и по объективным обстоятельствам, не всегда зависящим от собственника, а вам потом придётся “выбивать” свои же деньги).

Подытожим: вы обсудили условия продажи, зафиксировали их в предварительном договоре купли-продажи, подписали договор, написали и передали расписку покупателю на сумму задатка, получили на руки деньги в размере задатка.

Мы с вами обсудили задаток, провели его и теперь необходимо подготовить все документы к сделке. С чего начать? Начнем с самого простого, заходим в интернет, задаем в поисковике типовой договор купли продажи недвижимости и скачиваем его. Заполняем по пунктам, в условиях сделки пишем, то, о чем вы с покупателем договорились на задатке и прописали в предварительном договоре купли продажи. Если вы не пытаетесь уйти от налогов или сделать ещё какие-то серые схемы расчетов, то проблем у вас не возникнет.

Теперь необходимо подготовить собственно сами документы необходимые для регистрации, начнем.

Для сделки вам необходимо собрать следующие документы: Свидетельство на квартиру (дом и землю), кадастровый паспорт на квартиру (дом и землю), технический паспорт на квартиру или дом (возможно план БТИ). Все документы, которые указаны в Свидетельстве в разделе Документы основания. Так же вам необходимо заплатить госпошину и сделать копию с чека. Если объект недвижимости покупался в браке, необходимо получить нотариальное согласие супруга или супруги. Пожалуй, это основной пакет документов необходимых для сделки, но могут быть нюансы, связанные с собственниками-детьми, иждивенцами, осужденными и т.д. в которых вам, поможет разобраться юрист, специалист агентства недвижимости или нотариус.

Так же к сделке из квартиры (дома) должны быть все выписаны, для этого необходимо собрать справок:

с Энергосбыта, вызвать техника электрика, он проверяет счетчик, проверят показания и выдает справку об отсутствии задолженности, обычно техник приходит в течении 2-4 недель, но можно ускорить за небольшую плату до 3 дней. На момент прихода техника вам необходимо погасить долго и иметь небольшую переплату по счету. Акт, который вам выдаст техник действителен в течении месяца.

с Гриводоканала, так же вызывается техник, проверяется счетчик и показания и и выдается справка об отсутствии задолженности.

ЖЭУ (УК) Взять обходной лист у бухгалтера или паспортиста, собрать все подписи по списку, взять у бухгалтера выписку из финансового лицевого счета об отсутствии задолженности (действительна один месяц)

Взять справку из Фонда модернизации и развития ЖКХ (в разных субъектах называется по-разному) об отсутствии задолженности.

Если у вас подключен газ, необходимо так же взять справку в обслуживающей вас компании.

Сдать паспорт на выписку в паспортный стол, на выписку уходит как правило 1 неделя.

После того как всех выписали, взять в паспортном столе Выписку из домовой книги, в которой не будет прописанных.

Должен предупредить, есть Управляющие компании и ТСЖ которые могут ряд справок сделать сами, это нужно уточнить у них.

Вот собственно и все, теперь вы полностью готовы к сделке! Ах да, чуть не забыл уточнить, как правило, большинство справок выдают только собственникам и при наличии хотя бы копии свидетельства о государственной регистрации права собственности (а могут попросить и оригинал) и паспорта, очень часто копию забирают, будьте к этому готовы. Вот теперь точно все!

Вы все сделали так я вам рекомендовал выше и вот он счастливый момент самой сделки. Однако и тут возникают мелкие загвоздки, а для кого-то и непреодолимые препятствия. В чем же они заключаются? Основных моментов два, это:

Где проводить расчеты?

Когда передавать деньги?

Разберёмся по порядку. Итак, где же проводить расчеты, если вы продаете по ипотеке, то тут попроще, можно договориться с банком, который дает ипотеку и прописать условия расчетов. Если расчет наличными, то возникает загвоздка, которая выражается в следующем, вы подготовили все документы, все выписались, но всегда есть вероятность что регистратору может что-то не понравится в документах, и он приостановит сделку, а деньги то уже переданы, и возможно потрачены, а приостановка может закончиться и вообще отказом в регистрации, что делать тогда? Тогда будет необходимо всем все вернуть назад, а где взять деньги если вы их уже потратили??? Но как обычно, безвыходных ситуация не бывает, выход самый простой. Необходимо открыть в банке ячейку, в день расчетов встретиться в банке, подписать договора купли-продажи, пересчитать деньги и заложить их в ячейку под условие, что забрать их можно будет после регистрации договора купли-продажи. Думаю, любой более-менее солидный банк сможет вам предоставить ячейку и сделать необходимый договор на её открытие. С этим вопросом разобрались.

Когда передавать деньги? Частично я ответил на этот вопрос ранее, однако возможны вариации, не все могут дожидаться регистрации, сразу покупают взамен, срочный отъезд из города (страны) в общем бывают ситуации, когда расчет через банк не удобен, причем обеим сторонам сделки, как я и говорил, безвыходных ситуаций не бывает, возможно провести расчеты и в день сдачи документов на регистрацию, конечно же, если вы на 100% уверены, что претензий по ним не будет. Тогда расчеты можно провести в день сделки, для общей безопасности, это так же можно провести в банке с использованием банковской ячейки, но условие необходимо будет ставить не регистрация договора, а сдача документов на регистрацию. Тогда после сдачи документов вы можете вернуться в банк и забрать из ячейки свои деньги. Почему я в обоих случаях рекомендую банк, все очень просто, по какой-то причине, одна из сторон может не доехать до места сдачи документов на регистрацию как по объективным причинам, так и по уголовным. Если расчеты проводить

ДО сдачи документов на регистрацию, на сдаче может не доехать продавец (риск покупателя), а если ПОСЛЕ сдачи документов, у покупателя может не оказаться денег)) или он просто сбежит сразу после сдачи документов, а квартиру вы ему уже продали))). В общем банк, или солидное Агентство недвижимости (которое на момент регистрации может принять по договору хранения ваши деньги) это единственный вариант, который обеспечивает максимальную безопасность расчетов и проведения сделки в целом.

Вот и всё, что я хотел вам рассказать про то как можно относительно безопасно без услуг риелтора продать свою недвижимость. Спросите почему относительно? Потому что в каждой сделке очень много нюансов, в которых разбираются только риелторы и юристы Агентств недвижимости и любое самоличное проведение сделки тянет за собой опасность потерять всё! Но каждый выбирает для себя что ему выгодно, с экономить на риелторе или рискнуть.



Приглашаю всех подписываться на:

Мой канал

<https://www.youtube.com/channel/UCVMETihQkWyb487aXWHWhzg>

Мое сообщество <https://www.facebook.com/EliteRealEstateNSK>

Мою страничку <https://www.facebook.com/PestovEvgeniySergeevich>

Мою группу <https://www.facebook.com/groups/EliteRealEstateNSK>

Мой Instagram [https://www.instagram.com/Elite Real Estate NSK](https://www.instagram.com/Elite_Real_Estate_NSK)

Ожидается новая книга, о том, как КУПИТЬ квартиру без риелтора! Подписывайтесь на мою страничку и у вас будет самая информация!

Всегда с вами:

Пестов Евгений Сергеевич.

т.8-923-242-0405