



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпропетровськ, вул. Філософська, 38/8

## Шесть простых шагов тем, кто решил продать квартиру без риэлтора

### Шаг 1. Определяем цену

*Действия: сравним цены на аналогичные квартиры в Вашем районе*

- собираем информацию в газетах, интернете, листовки на столбах и подъездах, выбирая из всего потока имеющейся информации все объекты
- Изучаем конкурента. Не поленитесь пройтись по предложенным вариантам и убедиться в их наличии и состоянии, поскольку рекламные тексты далеко не всегда соответствуют тому, что есть в наличии. Понятия «евроремонт», «жилое состояние» - для каждого человека имеет собственную ценность и может не вписываться в Ваши представления об этих понятиях.
- Анализируем полученные данные и делаем выводы.

Отбираем 10 вариантов квартир с ценами, которые Вы нашли. Следуя принципу "золотой середины", вычеркиваем из списка квартиры с предельно высокими и очень низкими ценами. Из того что осталось вычеркиваем квартиры, которые находятся в худшем состоянии, нежели Ваша.

Теперь рассчитываем среднеарифметические показатели (суммируйте цены на квартиры, оставшиеся в списке, и разделите полученную цифру на количество квартир в списке).

**Для корректного понимания и правильной оценки обратите внимание на факторы, повышающие стоимость:** квартира расположена в «новостройке»; новые коммуникации; автономное отопление; несколько лифтов в доме, консьерж, видеонаблюдение дома и придомовой территории и т.п.; благоустроенный двор, хорошие подъездные пути; наличие подземного паркинга, гостевой автостоянки; уровень сервиса и степень известности управляющей компании; общая эстетическая привлекательность дома и продаваемой квартиры; привлекательное этажное положение; красивый вид из окон квартиры; выход окон квартиры на две стороны; улучшенные планировки или перепланировки (обязательно узаконенные); просторные изолированные комнаты, большая кухня; наличие благоустроенных балконов и лоджий; большие подсобные помещения.

**А так же факторы, понижающие стоимость:** старый дом (более 15 лет); деревянные перекрытия крыш старых домов; ветхие коммуникации; в плохом состоянии (грязные) парадные и лестничные клетки; отсутствие лифта (или неработающий лифт); плохие подъездные пути к дому, «разбитые» дороги; заброшенный «неопрятный» двор (особенно со шприцами и мусорными пакетами, которые валяются тут и там); сырость и холод в квартире; следы от затоплений; трещины в стенах и перекрытиях; близкое расположения мусорного бака, парковки и прочих «радостей» под окнами; шум с улицы и постоянно хлопающие двери парадной, или гул от шахты лифта в одной из комнат; запахи и залитые водой подвалы; излишняя темнота в комнатах из-за деревьев; повышенная вероятность проникновения в квартиру непрошенных гостей (воров); плохой вид из окна – на глухую стену, кладбище или свалку; выход окон на проезжую часть; неприятное соседство; первый или последний этаж; угловая или торцевая квартира; не совсем удачная планировка (например, все комнаты - смежные), незаконная перепланировка; длинные комнаты, узкие коридоры, тесная кухня и крошечные подсобные помещения; отсутствие балкона; смежный или маленький санузел.

**Осмотр дома снаружи, расположение его в досягаемости от транспорта, магазинов, школы, больницы, и.т.д.**

**Итак, ваша квартира может стоить от .... до .... И здесь велик соблазн поставить цену побольше! Стоит ли это делать?**

**Правильно установленная цена – залог быстрой и успешной продажи.**

**Завысив стартовую стоимость, Вы помогаете своим конкурентам продать их аналогичные квартиры, более привлекательные для покупателя по цене.**



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпропетровськ, вул. Філософська, 38/8

**Установите адекватную стартовую цену.** Стартовая цена необходима для того чтобы протестировать реакцию и спровоцировать интерес рынка (покупателей) на квартиру

## **ШАГ 2. Готовим квартиру к продаже**

*Покупатель неосознанно любит «конфетку» в красивом «фантике».* Мало кому захочется приобретать грязную, мрачную квартиру с бегаящими тараканами и следами мух на лампочках. Кто бы что ни говорил, а покупки – от фруктов до квартиры - мы совершаем эмоционально. Объект должен просто нравиться покупателю. Затраты на эти преобразования с лихвой **окупают себя** в виде быстрой и благополучной продажи.

*Так помогите покупателю влюбиться в вашу квартиру.*

### ***Делаем «конфетку» при минимальном бюджете:***

Поклейте симпатичные недорогие обои; Побелите потолки; Установите недорогую железную дверь (дверь - это первое что видит покупатель, входя в квартиру); Замените старые выключатели и розетки; Помойте окна, двери и ручки; Максимально освободите квартиру от вещей и ветхой мебели, особенно вынесите весь хлам с кладовок и балкона - не должно быть ничего лишнего; Сделайте генеральную уборку в квартире; Постирайте (или замените) шторы и тюль в квартире, постелите коврики, повесьте картины или фотоколлаж (старые фото и портреты лучше убрать); Кухня и ванная должны выглядеть идеально, иначе кардинально будет испорчено первое впечатление от показа; Если бюджет позволяет - замените деревянные окна на пластиковые, старые двери - на новые .

Позаботьтесь об отсутствии неприятных запахов. Обратите внимание на чистоту в подъезде и придомовой территории.

**Существенно снизить расходы, сэкономить вам деньги и составить рекомендации улучшений поможет специалист нашего Агентства Недвижимости "Инвестор".**

2

Он бесплатно проведёт экспресс-осмотр всех узлов и коммуникаций, требующих замены или ремонта, укажет на «слабые точки» объекта, и составит список улучшений строго в рамках вашего бюджета.

## **Шаг № 3. Реклама – двигатель торговли**

**Эффективное объявление о продаже – целое искусство.** И искусство это называется - *копирайтинг*.

Эффективное объявление имеет **7 (семь) основных элементов:**

Заголовок ;Подзаголовок; Маркированный список (буллиты) - самые «вкусные» выгоды покупки Вашей квартиры для покупателя; Красивые фотографии объекта; Причина купить этот объект сейчас и именно у вас (позиционирование объекта на рынке и отстройка от конкурентов); Цена и контакты; Призыв к действию и инструкция как это действие сделать;

Ещё одно весьма важное правило – не надо лгать в объявлениях в надежде привлечь больше клиентов! Не дезинформируйте покупателя! Всё равно на показах ваша ложь раскроется, и неприятное впечатление от обмана может затмить все достоинства продаваемого жилья.

*Составьте портрет покупателя - и тогда Вам будет понятно где размещать рекламу и как она должна выглядеть.*

*Укажите цену - большинство не смотрит на объявления без цены*

Составив несколько рекламных вариантов одного и того же объявления (кроме размера имеется ввиду и разный текст), Вы сможете более эффективно донести до покупателя своё сообщение. Ведь невозможно заранее предсказать, на какое объявление больше среагируют клиенты. Поэтому не гадайте – предложите покупателям разнообразие!

**Самый большой отклик получают объявления с фотографиями** - красивая картинка всегда привлекает больше потенциальных покупателей.

*Готовим квартиру к фотосессии: Создаём простор. Убираем беспорядок! Прячем личные фотографии, детские игрушки, любимых питомцев. Генеральная уборка. Украшаем!*

**Фотографировать лучше в дневное время.**



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпропетровськ, вул. Філософська, 38/8

Продумуємо композицію снимка, следим за тем, что бы все углы на фото были равными. Свет от окон и цветовой оттенок может мешать. Делаем максимум кадров, а затем выбираем лучшие или редактируем в фоторедакторе. Не переусердствовать! Желательно, что бы покупатель смог узнать представленный объект в тех фото, которые ему показывали.

## Где размещаем рекламу:

- газеты бесплатных и платных объявлений;
- интернет, доски объявлений, форумы, порталы недвижимости, массовая рассылка по электронным ящикам агентств недвижимости, создаем свой сайт или блог, вешаем баннер среди провайдеров на платной основе;
- украшаем балкон и лоджию баннерами на растяжках;
- украшаем окна квартиры объявлением «продам»;
- сообщаем всем друзьям, знакомым, знакомым знакомых о продаже квартиры - расклеиваем объявления в родном районе;
- даем звуковую рекламу в ближайших супермаркетах.

## Шаг 4. Первый (телефонный) контакт с покупателем

В любое время дня и ночи вас могут побеспокоить и задать уточняющие вопросы, и Вы должны быть морально готовы к звонкам в самый неподходящий момент - телефонные звонки вас могут «преследовать» даже через год после того, как квартира будет благополучно продана.

Продумайте все вопросы, которые могут Вам задать, и подготовьте на них ответы.

Это «побочные эффекты» такого события, как продажа недвижимости. И не стоит раздражаться и нервничать: вы должны принять это как данность и подготовиться.

Ни в коем случае не выказывайте раздражения звонящему к Вам. А вдруг это тот самый **ПОКУПАТЕЛЬ?**

Слишком строгое и крутое «Да» или «Слушаю», а также напускная деловитость, мол *«говорите быстрее, чё надо – а то у меня куча дел»* - отпугивает многих покупателей.

Никогда не просите собеседника перезвонить. Потенциальный покупатель, прозванивая рекламу, в 90 % случаев потеряет Ваш номер.

Предоставляйте как можно больше информации по телефону. Сэкономите время на прием «туристов».

Имейте возможность всегда отослать фото - если отправите покупателя искать фото Вашей квартиры в дебрях интернета, где уверенность в том, что он случайно не увидит квартиру Вашего конкурента?

По телефону не торгуемся НИКОГДА! Торг - дело нормальное, но объект никто не видел!

Если Вы думаете, что, подав одно объявление в газету или журнал, на Вас обрушится шквал телефонных звонков, а ответив на первый звонок, Вы уже продадите квартиру – то вы глубоко ошибаетесь. Продажа – сложный процесс, и только подготовленным улыбается удача. А кроме того, подав информацию во ВСЕ агентства, к Вам обратится какое то количество риэлтеров, которые придут посмотреть (оценить) Ваш объект, а далее занесут его в базу и будут однозначной помехой в продаже Вашей квартиры, поскольку будут работать на **ПОКУПАТЕЛЯ**, стараясь угодив ему, честно зарабатывая свои комиссионные, по возможности снизить стоимость Вашего жилья.

## ШАГ 5. Показ объекта

Бесконечная череда телефонных звонков должна была подготовить Вас к ещё одному испытанию. Не исключено, что первое время вам придётся показывать свою недвижимость по несколько раз в день. *Наберитесь терпения* и философски отнеситесь к так называемым «туристам» (которые ходят-смотрят, но ничего не покупают).

Хороший риэлтор не будет предлагать покупателю «кота в мешке», он должен сам перепроверить всю информацию, узнать характеристики и увидеть воочию продаваемый объект недвижимости



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпропетровськ, вул. Філософська, 38/8

*Если цену вы не зависили - будьте уверены – в ближайшее время появится тот единственный и платежеспособный клиент, который купит вашу квартиру!*

## **Помним о безопасности:**

- встречи назначаем, желательно, в светлое время суток и когда в квартире кроме Вас, есть кто-нибудь ещё.
- попросите покупателя перед посещением сделать контрольный звонок.
- встречаем покупателя в том месте, которое ему несложно будет найти, например, на остановке, возле метро или у крупного супермаркета. По дороге рассказываем преимущества района и расположения дома.
- Ваша квартира – товар. Демонстрируйте ее красиво. Никакого «броуновского движения» - от прихожей по часовой стрелке, указывая на все достоинства квартиры и вид из окон.

**Документы на квартиру - паспорт и на перепланировку (если таковая была) должны быть рядом с Вами.**

## **Переговоры:**

- у каждого человека свое представление об «идеальной квартире». Чем больше Вы узнаете о покупателе – тем больше шансов указать ему на те стороны Вашего жилища, которые подойдут ему более всего !
- Выясните мотивы покупателя.
- зная о квартирах «конкурентов» и проанализировав их недостатки, ненавязчиво укажите на достоинства своей квартиры.
- во время переговоров следите за речью, не сболтните лишнего, не нервничайте, даже если Вам покупатель не нравится! Если Вы решили продать квартиру без посредников, то должны быть готовы, что Вам самостоятельно придётся проводить разумные, профессиональные переговоры с покупателем и быть адвокатом своей недвижимости.
- торг в разумных пределах уместен всегда. Торг - это взаимные уступки, поиск компромисса.

4

## **ШАГ 6. Покупатель найден. Готовимся к сделке.**

- При достижении согласия с покупателем проводим подписание предварительного договора. Даже если Вы это делаете без нотариуса, письменный документ **НУЖЕН** и **ВАЖЕН**. Речь не идет о недоверии. Просто во время составления документа (даже в простой письменной форме) стороны еще раз фиксируют свои договоренности и понимают друг друга одинаково.
- Обязательными пунктами договора должны быть: цена, сроки подписания основного договора, состояние квартиры при передаче, срок освобождения квартиры, условия оплаты обязательных платежей при оформлении у нотариуса, дата оплаты коммунальных платежей.
- Готовим документооборот к продаже. Заказываем экспертную оценку у независимого оценщика. Важно: такой оценщик должен иметь лицензию ФДМУ и иметь право производить оценку « в целях налогообложения».
- Еще раз проверяем наличие всех документов у собственников (вклеены ли фотографии в паспорта, наличие свидетельства о браке у супругов, наличие решения опекунского совета, в случае присутствия несовершеннолетних собственников, а так же присутствие на сделке обоих родителей)
- По сегодняшнему законодательству не обязательно иметь «свежий» технический паспорт МБТИ, исключаяющий наличие незаконных перепланировок, но его наличие быстрее убедит покупателя
- Договариваемся с нотариусом о проведении сделки, назначаем дату и время.
- Определяем способ и передачу денежных средств, проверку валюты платежа.



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпропетровськ, вул. Філософська, 38/8

## **ПАМ'ЯТКА ПРОДАВЦУ**

### **ДЛЯ ОФОРМЛЕННЯ ДОГОВОРА НА ОБ'ЄКТ, ПРОДАВЦЮ НЕОБХОДИМО ПРИЙТИ В ОФІС АГЕНТСТВА І ІМЕТИ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРИ СЕБЕ СЛЕДУЮЩІЕ ДОКУМЕНТИ:**

- **Паспорта всех собственников на объект недвижимости** (т.е. всех тех, Ф.И.О. которых указаны в правоустанавливающих документах), если в числе таких собственников числятся Ф.И.О. несовершеннолетних детей - необходимы оригиналы свидетельств о рождении этих детей;
- **Правоустанавливающие документы на недвижимость:**

Правоустанавливающим документом на объект недвижимости является (на один объект недвижимости может быть один или несколько из нижеуказанных правоустанавливающих документов):

- Свидетельство на право собственности (Свідоцтво про право власності)
- Договора купли-продажи (Договір купівлі-продажу), заверенные нотариусом или биржей
- Договор мены/обмена (Договір міні/обміну), заверенное нотариусом или биржей
- Договор дарения (Договір дарування), заверенное нотариусом или биржей
- Свидетельство на право на наследство по закону/по завещанию (свідоцтво про право на спадщину по закону/за заповітом)
- Решение суда (Рішення суду)

5

Если объект не приватизирован – **обязательно присутствие всех лиц, зарегистрированных по адресу продаваемого объекта недвижимости, со своими паспортами. Желательно иметь с собой справку из ЖЭКа о составе семьи (срок её действия 10 дней с момента выдачи паспортным столом) или домовую книгу.**

Если квартира кооперативная, и собственником объекта ещё не оформлено «Свидетельство на право собственности» - **он может принести Справку о балансовой стоимости квартиры, выданную бухгалтером или председателем кооператива.**

Если Продавцом объекта недвижимости выступает доверенное лицо хозяев объекта, ему необходимо иметь с собой нотариально заверенную доверенность от хозяев объекта и свой паспорт.

### **ДОКУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ЖЕЛАТЕЛЬНО ПРОДАВЦУ ПРИНЕСТИ С СОБОЙ:**

- **Идентификационные коды всех собственников объекта недвижимости**
- **Технический паспорт на объект недвижимости**
- **Справка о составе семьи (или домовая книга)**
- **Документы на землю**
- **Решение опекунского совета (если собственниками являются несовершеннолетние дети)**

**ВНИМАНИЕ:** В настоящей памятке указана краткая информация. Будем рады ответить на все интересующие Вас вопросы.



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпропетровськ, вул. Філософська, 38/8

<b>План по продаже объекта</b>	<b>примечание</b>
Анализ документов	<i>Сбор всей информации об объекте, проверка наличия документов, проверка по государственным реестрам, проверка запретов и ограничений на объект, контроль готовности документов, при необходимости восстановление документов.</i>
Подготовка объекта к просмотрам и продаже	<i>Рекомендации по представлению ЛЮБОГО объекта в лучшем виде (с использованием перестановки мебели, косметического ремонта, определенного освещения, запахов эфирных масел и т.д., и т.п.).</i>
Фото объекта	<i>20 шт., здание, подъезд, интерьер квартиры, план - для квартиры. 20 шт., здание, интерьер дома, участок, хозяйственной постройки, сад/огород, план дома и участка - для дома. 10 шт., участок, окрестности, план - для участка. Качество и размеры фото должно соответствовать требованиям сайтов. Планы - отсканированные документы.</i>
Видео объекта	<i>Качество видео должно соответствовать требованиям Youtube</i>
Оценка объекта (три цены)	<i>Для определения истинной стоимости объекта - на основании реально проданных аналогичных объектов (сбор аналитических данных по району продажи и аналогичным районам аналогичных объектов). Делать 1 раз в 2-3 недели для корректировки цены объекта в одну или другую сторону.</i>
Монтаж видеоролика	<i>Можно сделать на Youtube.</i>
Размещение видеоролика на YouTube	<i>Для ссылки с сайтов, на которых рекламируется объект.</i>
Составление заголовка и текста объявления с учетом ключевых фраз и оптимизации текста	<i>Для рекламы на сайтах</i>
Размещение АСПО (+)	<i>платное, 30 сайтов на 7 дней (для оперативности)</i>
Размещение АСПО (-)	<i>бесплатное, 4 сайта на 7 дней (для оперативности)</i>
Размещение на сайтах ТОП10 – ТОП100 (в том числе профессиональные риелторские базы, сайт OLX)	<i>платное/бесплатное, информация об объекте, фото, видео, цена, особые условия</i>
Обновление (подъем) на сайтах	<i>платное/бесплатное, 1 раз в 1/3/7 дней (чтобы объявление было вверху списка)</i>
Реклама в газетах "Авизо", "Бесплатка", "Варианты", "Днепровская Неделя"	<i>платное, 1 раз в неделю по 3 объявления с разными номерами телефона.</i>
Размещение рекламы в Facebook	<i>Платное/бесплатное. Продвижение рекламы, увеличение количества посетителей Страницы с рекламой объекта.</i>
Массовая рассылка e-mail	<i>500-1000 e-mail, риэлторам и потенциальным покупателям, 1 раз в неделю</i>
Рассылка sms	<i>200-300 номеров, риэлторам и потенциальным покупателям, 1 раз в неделю</i>
Рассылка по Viber	<i>300-500 номеров, риэлторам и потенциальным покупателям, 1 раз в неделю</i>
Лендинг-страница, контекстная реклама, баннера на сайтах недвижимости	<i>платное/бесплатное</i>
Продвижение в Google	<i>платное/бесплатное</i>
Листовки/визитки/флаера, заказ (полиграфия)	<i>Платное, в полиграфических фирмах</i>
Листовки-визитки, разнос по квартирам	<i>формат визитки - 1000 шт., в районе продажи и районах, в которых может быть интерес к данному объекту - для квартиры.</i>

6



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпропетровськ, вул. Філософська, 38/8

Листовки, расклейка	<i>формат А6 - 500 шт., расклейка в районе продажи и районах, в которых может быть интерес к данному объекту.</i>
Флаера, раздача	<i>формат Евро-флаер 1/2/3страничный - 1000 шт., в районе продажи и районах, в которых может быть интерес к данному объекту.</i>
Баннер/оракал/ай-стопер, заказ (полиграфия)	<i>Из баннерной ткани/сетки, люверс под баннер, монтаж баннера. Платное, в полиграфических фирмах</i>
Баннер/оракал/ай-стопер на объект и рядом	<i>Установка на помещение и/или на ограждение</i>
Предложения потенциальным покупателям	<i>прозвонки</i>
Ответы на звонки, e-mail	<i>С учетом психологических особенностей ведения переговоров, с использованием скриптов, речевок, переговорных модулей по преодолению необоснованных/обоснованных возражений и сопротивления клиента.</i>
Показ объекта заинтересованным лицам	<i>Рекомендации по представлению ЛЮБОГО объект в лучшем виде (с использованием перестановки мебели, косметического ремонта, определенного освещения, запахов эфирных масел и т.д., и т.п.)</i>
Подписание договора задатка	<i>С учетом физической, психологической и юридической безопасности. Юридически правильно составленный текст договора задатка, отчет по оценке сертифицированного эксперта для нотариуса. Комфортное место подписания.</i>
Подписание договора купли/продажи	<i>С учетом физической, психологической и юридической безопасности. Минимизация расходов по сделке в <b>правовом</b> поле. Юридически правильно составленный текст договора купли/продажи. Комфортное место подписания. Безопасность взаиморасчетов.</i>
Освобождение объекта для нового владельца.	<i>Быстрый и недорогой переезд.</i>

7



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпропетровськ, вул. Філософська, 38/8

## **Дюжина преимуществ продажи Вашего объекта с нашей помощью**

*Агентство недвижимости «Инвестор» создано в Ноябре 1997 года и является одной из ведущих риэлторских фирм г.Днепр. Компания является действительным членом нескольких общественных организаций. Директор Маласай Сергей Владимирович, на сегодняшний день, является президентом Днепрпетровской городской общественной организации «Риэлторская Палата Днепрпетровска».*

Приняв решение воспользоваться нашими услугами и заключив договор на эксклюзивное обслуживание, продавец получает следующие преимущества:

1. Аналитические данные по району, без чего трудно определить истинную стоимость Вашего объекта;
2. Рекламный отдел агентства подготовит и проведет для Вас качественную рекламную кампанию;
3. Проведут качественную фото сессию Вашей квартиры;
4. Наши сотрудники помогут правильно подготовить объект к продаже;
5. Избавят вас от необходимости не всегда приятного общения с потенциальными покупателями;
6. Правильно проведут показы объекта и проведут переговоры;
7. Правильно составят и оформят договор задатка;
8. Сертифицированный независимый эксперт, работающий в штате компании, подготовит отчет, необходимый для нотариуса;
9. Проконтролируют готовность и помогут восстановить, в случае необходимости, все необходимые для сделки документы;
10. Организуют проведение сделки у лучших нотариусов г.Днепр;
11. Не выходя за рамки правового поля, помогут минимизировать расходы по сделке и организовать безопасность взаиморасчетов;
12. При необходимости поможем с переездом.

8

*Сотрудники компании (риелторы, оценщики, юристы) имеют высшее и дополнительное профессиональное образование, а также опыт работы в сфере недвижимости более 15 лет. Система обучения позволяет постоянно повышать квалификацию сотрудников.*

*Отношения с клиентами мы строим на строгом соблюдении принципов честности и прозрачности при осуществлении расчетов, информационной открытости, что подразумевает предоставление полной и достоверной информации о сумме сделки и размере вознаграждения, выплачиваемого агентству клиентом.*