

**Олег Жук**  
**КАК ПРОДАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ:**  
**ДОМ, ДАЧУ, УЧАСТОК**  
**МАКСИМАЛЬНО ДОРОГО**  
**И БЫСТРО**

**Секретная книга продавца**  
**недвижимости**

*Книга — практическое руководство,  
которое позволит Вам получить  
за Ваш объект на 20–30 % больше.*

## **Вступление**

Опыт 25 лет работы в недвижимости, тысячи проведенных сделок и участие в десятках тысяч показов и переговоров сконцентрированы в этой книге.

Любой человек, продававший недвижимость или участвовавший в сделках, знает, насколько, при внешней простоте, этот процесс сложен и полон неожиданностей. Невозможно учесть все, но можно избежать грубых ошибок.

Как подготовить объект к продаже? Что

нужно учесть, чтобы не «потерять» своего лучшего покупателя?

Как провести рекламную кампанию? Где Ваши потенциальные покупатели и как к ним «достучаться»?

Не всегда то, что получаем, соответствует тому, что мы хотим. Иногда наши ожидания завышены или наоборот, мы недооцениваем то, что имеем. Как оценить объект, начиная продажу? Как корректировать цену в процессе, чтобы получить наилучшей результат? Как понять, что предложенная цена лучше, чем сегодня дает рынок, т. е. быть уверенным, что Вы не «продешевили»?

Продать быстро — это дешевле? Да, но не всегда.

Если продавать долго — можно продать дороже? Почти всегда — нет, но есть исключения.

Специалист сделает все лучше? Да, но Вы должны понимать, что он делает и почему.

Вопросов много. За каждым из них Ваши время, нервы и деньги (потерянные или полученные).

На страницах этой книги Вы сможете получить ответы на многие вопросы, либо подход к их решению.

Использование принципов и правил, изложенных в издании, позволит достигнуть

наивысшей эффективности продажи, в Вашем случае — получить максимальную цену за объект в поставленные сроки и/или продать его настолько быстро, насколько это возможно.

Хороших Вам покупателей и удачных сделок!

# 1. Важные замечания

## Замечание № 1

**В успешной продаже объекта есть 5 ключевых элементов:**

- 1) Подготовка объекта к продаже
- 2) Правильно составленное рекламное предложение
- 3) Эффективное продвижение
- 4) Правильное ведение переговоров и организация процесса продажи
- 5) Правильная подготовка и организация сделки

Каждый из них критически важен для получения наилучшего результата.

## Замечание № 2

**Продажа объекта зависит от 4-х факторов**

- 1) Состояния рынка
- 2) Усилий продающего (собственника или специалиста)
- 3) Заданного времени продажи (временные рамки)
- 4) Цены объекта

На *первый фактор* Вы повлиять не можете и принимаете его как данность.

*Второй фактор* полностью в Ваших

руках (или руках специалиста, которому Вы поручаете продажу).

**Третий фактор** — время или насколько быстро нужно продать. Он влияет на цену — чем меньше срок для продажи, тем меньшую цену нужно ставить.

**Четвертый фактор** зависит от Вас и это Ваше понимание ситуации, рынка и готовность принимать решение, о котором Вы не будете сожалеть.

### **Замечание № 3**

**Первые потенциальные покупатели самые вероятные и «щедрые».**

**Почему?** Как только объект появляется на рынке (первые несколько недель) на него обращают внимание мотивированные и «созревшие к покупке» потенциальные покупатели. Если за это время объект не продан, дальнейшие клиенты — это вновь приходящие на рынок.

**Поэтому.**

**Следует очень серьезно рассматривать первые предложения о покупке. Часто они самые лучшие.**

## **2. Если лень читать и хочется сразу получить результат)**

Найдите специалиста, поставьте ему задачу, дайте эту книгу как дополнительное руководство к действию, контролируйте его, держите руку на пульсе и двигайтесь к результату.

Если Вы решили продавать сами — выполните три простых действия: подготовьте объект к продаже, проведите рекламную кампанию и проведите сделку.

Но тогда лучше прочтите эту книгу до конца).

## 3. Подготовка объекта к продаже

### 3.1. Предпродажная подготовка

Продаваемый Вами объект должен быть максимально чист, аккуратен и «обезличен». Если конечно это не исторический памятник, дом-музей или площадка для гольфа)).

Покупатель, осматривая объект, «примеряет» его на себя, свою жизнь, свои планы и ничто не должно ему помешать. Уберите весь мусор, все лишние вещи или предметы, приведите в порядок все, что сможете. Если есть возможность «добавить красоты» — сделайте это.

*Помните, покупка недвижимости — это тоже эмоциональный выбор.*

### 3.2. Подготовка документов

Всегда рекомендую людям, которые планируют отчуждать недвижимость обратиться к юристу или нотариусу (в зависимости от страны проведения сделки) для проверки и подготовки документов на объект и убедиться, что они готовы к продаже.

*Почему?*

Будет обидно, если придёт клиент с приятной

для Вас ценой, но условием быстрой покупки, а у Вас не окажется какого-то документа или справки. Такое бывает.

Не будьте самоуверенны. Меняется законодательство, процедуры регистрации, в документах попадают ошибки — все это может помешать Вам провести хорошую сделку или даже привести к штрафным санкциям.

### **3.3. Как определить стартовую цену**

Определение стартовой цены и ее коррекция — один из наиболее важных вопросов в недвижимости. В процессе продажи объекта цена может меняться как вверх, так и вниз, причем неоднократно, но с чего-то нужно начинать и очень важно начать с правильной стартовой цены.

Можно пригласить оценщика или специалиста рынка, но доступны и некоторые простые методы самостоятельного определения стартовой цены.

#### **Аналоги продаж**

Идеально, если вы имеете доступ к информации по аналогам продаж объектов, похожим на Ваш. Обычно такого рода статистику собирают агентства недвижимости, но Вы тоже можете получить представление о ситуации на рынке. Понаблюдайте некоторое время за рекламой



недвижимости (какие объекты «уходят»), опросите специалистов рынка, свяжитесь с людьми, которые недавно провели сделки, и Вы с определенной точностью сможете оценить свой объект. В своем анализе обязательно учитывайте существенные (для рынка, а не для Вас) факторы, которые отличают Ваш объект от аналогов в лучшую или худшую сторону.

### **Аналоги предложения**

Обратите внимание на разницу между аналогами продаж и аналогами предложения.

***Продажи — это реальные сделки, а предложения — это «желания» собственников.*** Обязательно исключите из списка предложений для анализа «памятники жадности» (см. ниже категорию «нереально дорого»).

При оценке руководствуйтесь правилом «самое дешевое в данном сегменте», т. е. при всех прочих одинаковых характеристиках, покупаются в первую очередь самые дешевые объекты в выбранном сегменте. Пока из Вашего сегмента не уйдет более дешевый объект — Ваш не будет продан.

***Как поступить, если нет информации по аналогам продаж, нет аналогов предложения или Вы просто не знаете цену объекта.***