



что должен
знать риэлтор?



ТЕХНОЛОГИЯ

-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ -

Школа риэлтора ReEvolution
2017



Содержание:

Что нужно знать перед продажей недвижимости.....	3
Что такое технология продажи объекта недвижимости.....	4
Алгоритм продажи объекта.....	5
Подготовка объекта к продаже.....	7
Процедура продажи объекта.....	8
Как риэлтор может работать с ценой.....	13
Окончание или перезапуск продажи.....	14
Приложение 1.....	16
Приложение 2.....	17
Приложение 3.....	18

Что нужно знать перед продажей недвижимости

✓ **Предложения рынка недвижимости.** Особенностью сегодняшнего рынка недвижимости является смена ключевых игроков. Формирование современного рынка недвижимости началось в 90-е годы, годы повального дефицита. Желающих купить было много, а продать — единицы. Сейчас, покупатель диктует свои условия и имеет широкий выбор объектов недвижимости. Перед продажей объекта следует внимательно изучить спрос.

✓ **Реальная цена недвижимости.** Перед началом процедуры продажи необходимо понимать реальную цену недвижимости. От правильности цены на 60% зависит скорость продажи объекта и получение ожидаемой суммы в конце сделки. Необходимо назначать стоимость исходя из реальных продаж на текущий момент времени.

✓ **Время продажи.** Риэлтор должен постоянно мониторить и анализировать состояние рынка, чтобы выбрать максимально выгодный момент для продажи.

✓ **Валюта: деньги или другой объект.** Если цель клиента переезд из одного жилья в другое, следует учесть тот факт, что в цепочке будет две сделки. В сжатые сроки осуществить продажу старого жилья и покупку нового.



Что такое технология продажи объекта недвижимости

Технология продажи — это алгоритм действий, который позволяет любому риэлтору совершить продажу объекта в срок от 2-х до 21 дней.

Алгоритм будет работать при соблюдении очередности прописанных действий. Последовательность этих действий была вычислена путем нескольких лет практики в сложные для недвижимости 2008-2010 годы. Это время совпадает с общим кризисом в экономике. Эксперты говорят о наметившемся сломе в системе взаимоотношений на рынке недвижимости. Предложений продажи квартир больше, чем желающих (финансово готовых) купить. И теперь не покупатель бежит за продавцом, а продавец в постоянном поиске реального покупателя. Риэлтор, практикующий технологию продаж, экономит время продавца и оптимизирует свою работу.

Что дает технология:

- четко прописанные этапы работы с объектом;
- аргументы для клиента;
- возможность сопутствующих сделок;
- материал для анализа эффективности работы риэлтора и возможность внести изменения на любом этапе.



Алгоритм продажи объекта

Алгоритм продажи объекта (рис 1.) включается после подписания с клиентом эксклюзивного договора на оказание услуги — продажа/обмен объекта недвижимости.

Алгоритм продажи направлен на поэтапное вовлечение клиента в процесс работы именно с вами.

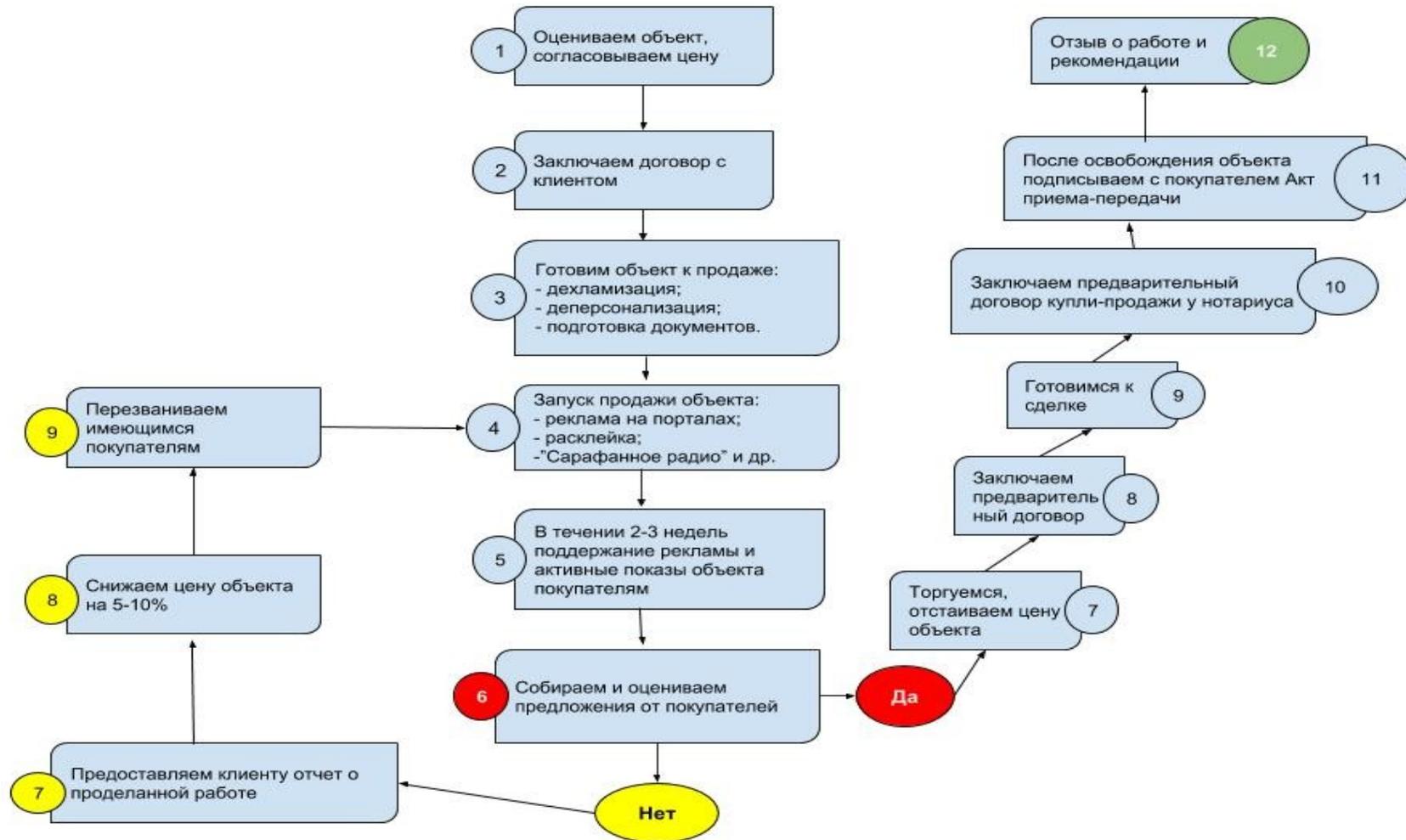


Рисунок 1. Алгоритм продажи объекта

Подготовка объекта к продаже

Прежде чем выставить объект на продажу, необходимо провести подготовку, другими словами, предать объекту товарный вид.

Необходимо провести элементарную уборку: подмести (пропылесосить), помыть пол, вытереть пыль. Убрать лишние вещи, мы называем этот процесс — дехламмитизация.

Объект не находится в вакууме или изолированном пространстве, поэтому уборка должна проводиться и в подъезде. Если надо: вкручиваем лампочки, красим входные двери, порог и т.д. Иногда подготовка к продаже затрагивает и соседей, с которыми нужно договариваться о поддержании порядка. А иногда, приходится облагораживать и придомовую территорию, чтобы наш объект смотрелся максимально выгодно на фоне других предложений рынка.

Обязательным пунктом подготовки объекта к продаже является деперсонализация. Необходимо убрать личные вещи хозяев: фотографии, медали, грамоты, религиозные атрибуты (иконы, специальную литературу). Зачем нам это? Проводя такую подготовку, мы освобождаем место для фантазий потенциального покупателя, который, зайдя в квартиру, мысленно расставит свои вещи, развесит свои фотографии, картины.

Проверка документов на объект. Идеально, когда выставленный на продажу объект имеет полный пакет документов. На практике это чаще всего не так. Риэлтор всегда лично контролирует и проверяет готовность, наличие и правильность оформления документов: сбор квитанций, получение справок, выписок, доверенностей и т.д.

Процедура продажи объекта

Чтобы продажа была эффективной, необходимо понимать, что это комплексный процесс, подразумевающий ряд дополнительных работ, которые могут потребовать привлечения специалистов.

- ✓ Фотографирование объекта. Качественные фотографии существенно ускоряют процесс продажи.
- ✓ Размещение баннеров или растяжек «Продам» с указанием номера телефона.
- ✓ Обзвон потенциальных покупателей.
- ✓ Подготовка рекламы с продающим текстом и заголовком.
- ✓ Размещение платной рекламы на эффективных носителях.
- ✓ Регулярный анализ рекламного сообщения и отклика на него, при необходимости редактирование сообщения.
- ✓ Подготовка листовки презентации.



- ✓ Расклейка объявлений.
- ✓ Составление списка конкурирующих объектов.
- ✓ Проведение дня открытых дверей для риэлторов и потенциальных покупателей.
- ✓ Регулярный анализ информации и корректировка действий.

Для эффективной продажи рекламу необходимо удерживать на верхних позициях поисковой выдачи в течение 2-3 недель.

Необходимо фокусировать предложения покупателей, напоминать им о своем объекте, анализировать, что и за какую цену они купили.

Раз в три недели подготовка и предоставление клиенту подробного отчета о проделанной работе и рекомендации о дальнейших действиях.

В Приложении 3 приведен пример карточки продажи объекта недвижимости.



Таблица 1. Стандарт работы по договору об оказании услуг по продаже объекта недвижимости

Объект _____

Задача	Отметка о выполнении
1. Оценить объект, согласовать цену с собственником	
2. Заключение договора на оказание услуг. Сделать бумажные копии и сканы документов	
3. Подготовка объекта к продаже	
3.1. Дехламизация и устранение мелких дефектов	
3.2. Деперсонализация	
3.3. Предварительная подготовка документов	
4. Запуск продажи объекта	
4.1. Согласовать с собственником дату и время фотосъемки объекта	
4.2. Внести изменения в CRM-систему	
4.3. Сделать фотографии подготовленного объекта, внести изменения в CRM-систему	
4.4. Заказать и повесить баннер	
4.5. Прозвонить базу покупателей и потенциальных покупателей-продавцов	
4.6. Подготовить рекламу с продающим текстом и заголовком	
4.7. Разместить рекламу	
4.8. Критическая оценка рекламы	
4.9. Подготовить листовку-презентацию	
4.10. Сделать расклейку	
4.11. Составить список конкурирующих объектов	
4.12. Провести день открытых дверей для риэлторов	
4.13. Заполнить чек-лист плана продажи и предоставить своему эксперту	
4.14. Сделать промежуточный отчет собственнику	
5. Показы покупателям и поддержка рекламы	
6. Сбор и оценка предложений от покупателей	
7. Торги, отстаивание цены	
8. Предоставить отчет собственнику о проделанной работе	
9. После предоставления отчета о проделанной работе провести переговоры с собственником о снижении стартовой цены на 5-10%	
10. перезвонить с информацией о снижении цены всем покупателям, с которыми уже был контакт	
11. Запустить продажу с новой ценой. Выполнить новый цикл продажи (пп.4-8)	
12. Заключение предварительного договора	
13. Заключение договора купли-продажи	
14. Подписание акта приема-передачи объекта	
15. Попросить у клиента письменный или видео-отзыв о работе и дальнейшие рекомендации	

Исполнитель _____ Дата _____

Заказчик: _____ со «Стандартом...» ознакомлен и согласен _____ Дата _____

По нашему многолетнему опыту 4 пункт «Запуск продажи» является «ядром» продажи. Невыполнение или некорректное выполнение одного из подпунктов, приводит к затягиванию всего процесса продажи или вообще к ее закрытию без сделки.

Именно поэтому мы выделяем четвертый пункт в отдельный блок рис.2. «Запуск продажи».

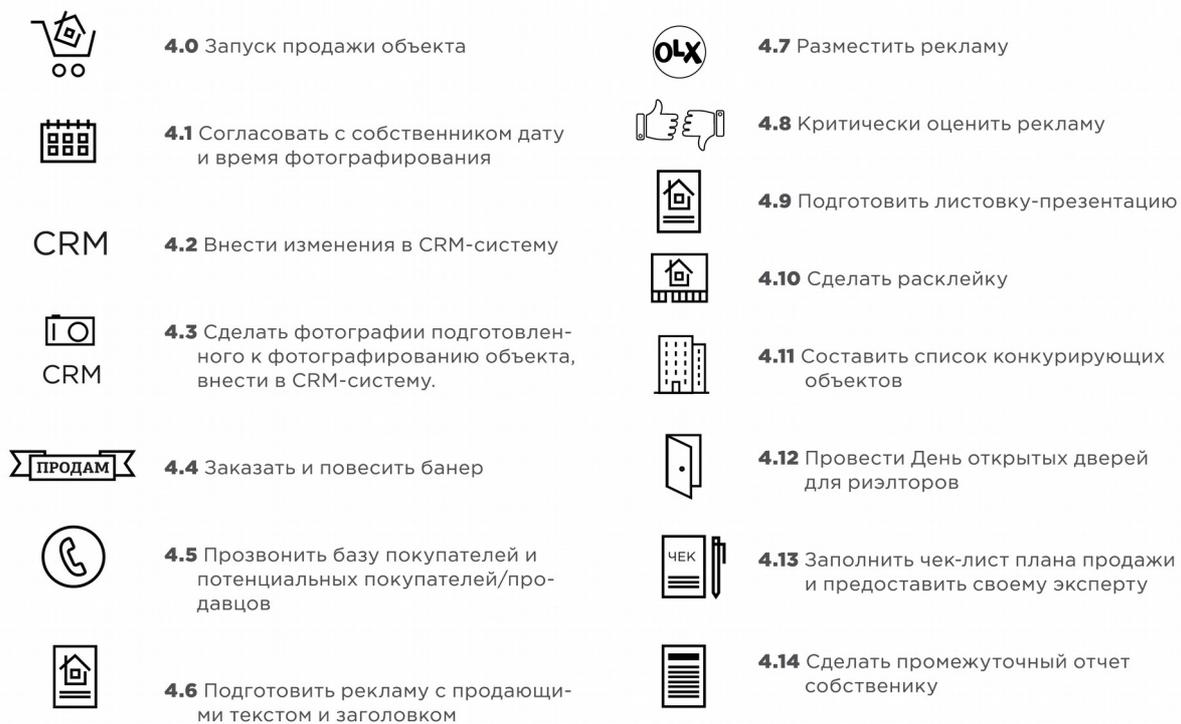


Рисунок 2. Запуск продажи

Если риэлтор дошел до 4 пункта в стандарте продажи, значит подписан эксклюзивный договор. Для контроля своих действий и составления отчета риэлтор заполняет таблицу 2. «Действия после заключения эксклюзивного договора».



Таблица 2. Действия после заключения эксклюзивного договора

№	Задача	Отметка о выполнении
1	Согласовать с хозяином дату и время фотографирования	
2	Сделать бумажные копии и сканы документов	
3	Внести изменения в базу данных	
4	Сделать фотографии подготовленного к фотографированию объекта, внести в базу	
5	Заказать и повесить баннер	
6	Прозвонить базу покупателей и потенциальных покупателей-продавцов	
7	Подготовить рекламу с продающим текстом и заголовком	
8	Разместить рекламу на порталах	
9	Критическая оценка рекламы	
10	Подготовить листовку-презентацию	
11	Сделать расклейку	
12	Составить список конкурирующих объектов	
13	Заполнить чек-лист плана продаж	
14	Предоставить отчет клиенту-продавцу	



Как риэлтор может работать с ценой

Цель показа — результативный показ, то есть показ должен завершиться предложением цены. Чтобы получить от покупателя фиксированное предложение цены после просмотра объекта, заполняется оферта (намерения покупки). Оферта может составляться в свободной форме, мы предлагаем использовать форму 1.

Форма 1

Оферта

Я, _____
_____, осмотрев объект недвижимости по
адресу _____
_____, подтверждаю свою готовность
купить его по цене _____
в период с «_____» _____ 201__ г. по «_____» _____ 201__ г.

Готов подтвердить серьезность своих намерений путем внесения
задатка в размере _____ с «_____» _____ 2017__.

Мои дополнительные условия: _____

_____ (подпись)

_____ (дата)

_____ (телефон)

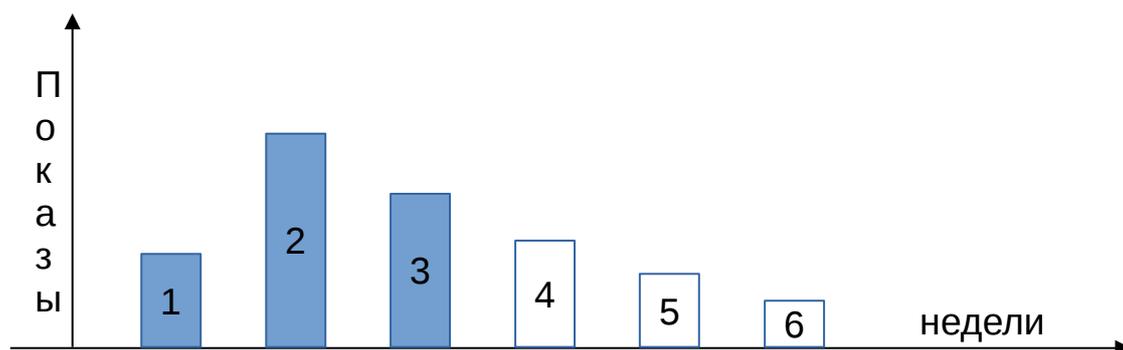
Получив от потенциальных покупателей заполненную оферту, у риэлтора появляется возможность управлять ценой.

Например, в случае, если продавец несогласен снижать цену, у риэлтора есть аргументы в виде офферт с предложениями. Так же офферты позволяют выбрать покупателя, предлагающего максимально выгодную цену.

Если объект не продается в течении первых трех недель — это первый звонок для пересмотра стоимости объекта.

Окончание или перезапуск продажи

Контрольной точкой в продаже объекта является срок его позиционирования на рынке как товара. Три недели активной продажи — это тот срок, в течение которого приходят все мотивированные покупатели, которых устраивает текущая цена. Поэтому, если нет задатка, по окончании этого срока необходимо либо активировать продвижение, либо улучшать объект и его окружение, либо снижать цену на 5-10%





Если произошло снижение цены, необходимо проводить перезапуск продажи: повторно перезвонить покупателям и снова выполнить все пункты 4-го этапа рис. 1 «Алгоритм продажи объекта недвижимости», но уже с новой ценой.

Торговаться надо уметь красиво и корректно по отношению к покупателю. Важно уметь правильно вести переговоры.

Выбирать место и время, иметь полный пакет документов на продаваемый объект. Совет! У вас всегда должно быть минимум три аргумента выгоды на каждый недостаток объекта.

При передаче ключей покупателю необходимо передать ему и юридическую ответственность за сохранность объекта недвижимости и имущества соседей. Для этого с покупателем должен быть подписан акт приема-передачи.



Приложение 1

Акт прийому - передачі об'єкта нерухомості ,розташованого за адресою:

м. Харків

«___» _____ 20___ р.

Ми, що підписалися нижче,

_____, який мешкає за адресою: _____, далі ПРОДАВЕЦЬ, з однієї сторони, та _____, який мешкає за адресою: _____, далі ПОКУПЕЦЬ, з іншої сторони, склали цей Акт про таке:

1. Відповідно до:

– Договору купівлі-продажу від _____.____.20___ р., який нотаріально посвідчений нотаріусом ХМНО _____ за р№ _____.

та (або)

– Договору від «___» _____ 20___ р. (про забезпечувальний платіж)

ПРОДАВЕЦЬ передає, а ПОКУПЕЦЬ приймає _____, розташований за адресою: _____, позначен у плані _____, загальною площею _____ кв.м., у тому числі житловою площею _____ кв.м. (надалі Об'єкт нерухомості).

2. Претензії та зауваження ПОКУПЦЯ до стану Об'єкту нерухомості

_____.

3. Цей Акт є невід'ємною частиною Договору, зазначеного у п. 1.

4. Цей Акт складено у двох примірниках, по одному для ПОКУПЦЯ та ПРОДАВЦЯ.

ПЕРЕДАВ

ПРИЙНЯВ

_____/_____/_____/_____



Приложение 2

Додаток № 1
до Акту прийому - передачі
об'єкта нерухомості, розташованого за адресою:

м. Харків

«____» _____ 20__ р.

Ми, що підписалися нижче,

_____, який мешкає за
адресою: _____, далі
ПРОДАВЕЦЬ, з однієї сторони, та _____
_____, який мешкає за адресою:

далі ПОКУПЕЦЬ, з іншої сторони, склали цей додаток про таке:

ПРОДАВЦЕМ усунені зауваження ПОКУПЦЯ, які визначені у п.2 Акту прийому-передачі
об'єкта нерухомості, розташованого за адресою: _____

У ПОКУПЦЯ не має претензій та зауважень до стану об'єкта нерухомості.

Цей Додаток є невід'ємною частиною Акту прийому-передачі.

Цей Додаток складено у двох примірниках, по одному для ПОКУПЦЯ та ПРОДАВЦЯ.

ПРОДАВЕЦЬ

ПОКУПЕЦЬ

_____/_____/_____/_____

Приложение 3 Карточка объекта

Объявление подробно

30.10.2017

Продам квартиру изолированную — SF-569-956

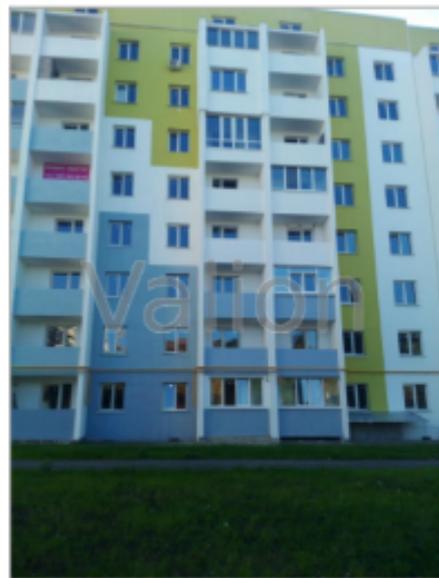
Кол-во комнат: 1 **Площадь общая: 37 м²** **Этаж: 6** **Этажность: 8** **Цена: 14 800 \$**

Харьков Новые дома, Ньютона ул. (класс)

метро: Дворец Спорта (10 мин. на трансп.)

1 комнатная квартира в сданной новостройке в 9 минутах ходьбы от "Класса" на пр. Героев Сталинграда. Дом кирпичный, утепленный, вода и свет есть, отопление включают в этот отопительный сезон; двор благоустроенный, огражденный. Квартира в строительном состоянии, лоджия из кухни, су совмещен. Покупатель АИ не платит!

[Посмотреть на сайте](#)



Объект в целом

Текущая цена:	14 800 \$ (=400 \$ за кв. метр)
Класс жилья:	Покупатель нашему АИ не платит эконом
Типовая планировка:	нестандартная планировка
Ремонт:	без внутренних работ
Расположение:	спальные районы
Лифт:	пассажирский
Новострой:	да
Год постройки:	после 2000
Строит. компания:	ЖС1
Стены:	кирпич
Полы:	железобетон
Высота потолков, м:	2.7



Школа риэлтора ReEvolution
Технология продажи объекта недвижимости

тел. +380 (50) 081-31-92
+380 (97) 448-71-23

school@reevolution.com.ua

<https://revolution.com.ua>

© 2017 ReEvolution. Все права защищены