

18+ Авторская кухня



Риэлторские
рецепты от
Андрея
Гаркушова



Мастерство
на рынке
недвижимости

Андрей Гаркушов



Андрей Леонидович Гаркушов

Авторская кухня. Риелторские рецепты Андрея Гаркушова

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=41608730

ISBN 9785449643483

Аннотация

Книга «Авторская кухня. Риелторские рецепты Андрея Гаркушова» адресована в первую очередь тем, кто только начинает свой путь к мастерству на рынке недвижимости. Она поможет раскрыть суть профессии риелтора, даст практические советы и рекомендации по формированию сделки в жилом и коммерческом секторе, позволит прочувствовать вкус «ингредиентов успешных продаж».

Содержание

Уважаемый читатель!	6
Предисловие	7
Глава 1. Профессия «риелтор»	10
Мифы о работе риелтора	11
Маклер, агент, риелтор: история профессии в России	17
От психолога до юриста	23
Почему риелтор должен быть универсалом	30
Какой он – хороший риелтор?	32
Организация самостоятельной работы	36
Для ваших идей, заметок, комментариев	45
Глава 2. Сам себе риелтор. Советы собственникам и покупателям	46
Безопасность – превыше всего	47
Почему недвижимость «не двигается»?	51
Рекомендации покупателю	61
Конец ознакомительного фрагмента.	64

Авторская кухня Риелторские рецепты Андрея Гаркушова

Андрей Леонидович
Гаркушов

*«Надо считать не сколько вы мне заплатите,
а какую выгоду вы получите по итогу моей
работы»*

А. Гаркушов

© Андрей Леонидович Гаркушов, 2025

ISBN 978-5-4496-4348-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



Гаркушов Андрей Леонидович

Уважаемый читатель!

Книга «Авторская кухня. Риелторские рецепты Андрея Гаркушова» адресована в первую очередь тем, кто только начинает свой путь к мастерству на рынке недвижимости. Она поможет раскрыть суть профессии риелтора, даст практические советы и рекомендации по формированию сделки в жилом и коммерческом секторе, позволит прочувствовать вкус «ингредиентов успешных продаж».

Тем, кто уже имеет опыт работы в сфере недвижимости, хочу сказать: не стоит ожидать, что в «Авторской кухне» откроется что-то принципиально новое для вас. Напротив, в этой книге я предлагаю посмотреть на многие знакомые вам вещи новым взглядом.

Приятного чтения!

Предисловие

«Мудр не тот, кто знает много, а тот, чьи знания полезны»

Эсхил, древнегреческий философ

Рынок недвижимости – сложный механизм взаимосвязей политики, экономики, строительных технологий, маркетинга и инновационных направлений в различных областях. Он живет по своим законам, а изучить и понять его можно, только находясь внутри этого механизма на протяжении многих лет. Только так можно прийти к профессионализму, к осознанию ценности риелторской услуги.

Профессия «риелтор» в России достаточно молода (как, впрочем, и сам рынок недвижимости). Однако даже за недолгие годы существования современной риелторской услуги восприятие сущности работы специалиста рынка недвижимости успело не раз поменяться – от уважения до неприятия, от необходимости до недоверия и обратно. В связи с этим среди клиентов сформировался весьма неустойчивый, неоднозначный портрет профессионального участника рынка. Я же хочу, чтобы профессия риелтора была чтима, востребована и уважаема.

Работая на рынке недвижимости уже три десятка лет, накопив немалый опыт, знания и понимание качества услуги, сегодня я взял на себя миссию вернуть доверие клиента путем осознания им необходимости участия специалиста, профессионала в том или ином процессе, связанном с недвижимостью.

Многие думали, что с появлением интернета профессия риелтора умрет. Зачем посредник, если все можно сделать напрямую: найти объект, который нравится, или покупателя для своей недвижимости в режиме онлайн? Но этого не случилось. И никогда не случится! Профессия живет и здравствует, поскольку риелтор – гораздо больше, чем просто «посредник», он – РЕШАТЕЛЬ задач заказчика. Он РЕШАЕТ, а не помогает, ДЕЙСТВУЕТ, а не принимает участие, СОЗДАЕТ выгоду, экономя деньги и время клиента.

Потребность в специалисте как в регуляторе взаимодействий между сторонами, который создает интерес, управляет спросом, формирует юридическую и финансовую безопасность сделки, есть и будет существовать всегда. Я убежден: сейчас мы стоим в самом начале расцвета профессии «риелтор» в России! И, безусловно, этому будет способствовать то, что 10 сентября 2019 года Министерство труда и социальной защиты РФ утвердило профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью».

Я убежден: каждый должен делать свое дело. Никогда в жизни я не буду заниматься самолечением. И автомобиль ремонтировать не стану сам – пусть эту достаточно сложную работу выполняют те, кто умеет это делать и несет ответственность за качественный результат.

Я занимаюсь своим делом! И очень его люблю. Чтобы разбираться в недвижимости и уметь решать какие-то задачи, в этом рынке действительно нужно жить. Не находиться, не присутствовать, а *жить*. Лично для меня рынок недвижимости – это не «работа» и не «образ жизни», это и есть моя жизнь!

«Авторская кухня» – небольшая книга о моем взгляде на сущность и содержание риелторской услуги, на процесс формирования сделки. Буду рад, если мои мысли покажутся вам интересными, коллегам – помогут в профессиональной деятельности, а для собственников и покупателей станут ориентиром в рынке недвижимости.

В конце каждой главы вы найдете специальное место для ваших мыслей, комментариев. Уверен, анализируя прочитанное и написанное, вы сможете повышать свою квалификацию и совершенствоваться в рамках профессии.

Глава 1. Профессия «риелтор»

Как я уже говорил ранее, риелторский бизнес в современной России – явление достаточно молодое, но за сравнительно недолгий период существования этой профессии у участников рынка уже сложилось некоторое понимание ее сущности. Содержание понятия «риелтор», его история во многом определяют суть услуги, которую специалист рынка недвижимости оказывает своим заказчикам – продавцам и покупателям, арендодателям и арендаторам. Подробнее о том, какой он – современный риелтор, я расскажу в этой главе.

Мифы о работе риелтора

За период существования рынка недвижимости у многих потребителей сформировалось не совсем верное представление о профессии риелтора, опирающееся на сложившиеся стереотипы и заблуждения, большая часть из которых не имеет ничего общего с реальностью.

Прежде чем начать говорить о том, что на самом деле представляет собой работа специалиста рынка, какими историческими факторами она определялась, а также о том, как стать классным риелтором, я хотел бы развенчать эти мифы. Думаю, данная информация будет полезной как для заказчиков, так и для исполнителей риелторской услуги.

Миф 1. «Работа риелтора – это легкие деньги»

Это не так. Заработок риелтора – результат кропотливого труда, к которому прилагаются ненормированный рабочий день, высочайший уровень ответственности за грамотное проведение сделки, работа с большим объемом информации, юридической и технической документации. Не стоит забывать и о моральном, психологическом напряжении, ведь, помимо переговоров с самыми разными людьми, риелтору зачастую приходится выступать в качестве психолога

и решать не только жилищные, но и личные, семейные проблемы клиента.

Однако работать с людьми всегда интересно, у специалиста рынка недвижимости нет повседневной рутины, повторяющейся изо дня в день, ведь каждый случай – по-своему уникален и не похож на остальные. Ну а когда сделка закрыта, лучшая награда для риелтора – это счастливые глаза клиента и, конечно же, положительные рекомендации впоследствии.

Миф 2. «Риелторы работают по свободному графику»

Неточное определение. Конечно, риелтор волен самостоятельно планировать свое время, но это вовсе не означает, что работать ему придется меньше, чем 8 часов в сутки. Лично у меня так: открыл утром глаза – уже на работе. В среднем ежедневная занятость составляет 10—12 часов, ведь зачастую, подстраиваясь под клиентов, приходится работать по вечерам и выходным. Как правило, именно в это время заказчикам бывает удобно смотреть объекты, встречаться, получать консультации.

Я часто слышу, как многие коллеги говорят: «Риелтор – это образ жизни». Я бы сказал, что это и есть сама жизнь. Ведь нужно быть всегда на связи: нет праздников и выход-

ных, если есть заказы, с которыми надо работать здесь и сейчас. У меня был случай, когда мы с собственником брали задаток в соседнем городе Ангарске 31 декабря 2013 года, в 22:30. К новогоднему столу в Иркутске я успел буквально за 10 минут до боя курантов.

Миф 3. «Риелторами становятся те, кто больше ничего не умеет делать»

Возможно, на первых этапах становления профессии к ней не предъявляли столь высоких требований. Но сегодня риелтор сочетает в себе сразу несколько специальностей: продавец, психолог, оценщик-аналитик, ипотечный брокер, юрист, маркетолог и даже гид-экскурсовод, который показывает клиенту как сам объект, так и окружающую его инфраструктуру (далее я расскажу об этом более подробно).

Нужно уметь делать очень и очень многое, чтобы на современном рынке недвижимости быть востребованным специалистом. Многозадачность – одна из основных компетенций, которыми обладает риелтор. В противном случае он не сможет успешно справляться с таким огромным потоком информации.

Миф 4. «Риелторы гребут деньги лопатой»

Относительно других профессий или отраслей это сравнение, возможно, допустимо. Риелтор, действительно, является одной из самых высокооплачиваемых профессий в мире.

Однако нужно помнить, что лопаты бывают разные: детские для игры в песочнице, штыковые, совковые... У каждого специалиста – своя «лопата» в руках. Но, поверьте мне, независимо от размера, она тяжела. В нашем деле нет легких денег. Работа риелтора – очень непростой труд: эмоционально, физически, финансово. Далеко не каждому он под силу. Чтобы эффективно заниматься риелторским бизнесом, нужно быть готовым посвящать ему все время, которое у вас есть. Иначе рассчитывать на успех не стоит.



Риелторы гребут деньги лопатой? Это миф!

Нужно понимать, что заработок напрямую зависит от количества заключенных сделок. Чтобы проводить сделки регулярно, необходимо работать параллельно с несколькими заказчиками. Однако для наработки клиентской базы требуется время. Да и опыт приходит не сразу. Таким образом, ждать больших денег в самом начале профессионального пути не стоит. Но спешу вас успокоить: зарплатного «потолка» у риелтора нет, все зависит от самого специалиста, от его скорости, навыков и желания зарабатывать.

Теперь, когда мы разобрались с мифами и заблуждениями, самое время перейти к истории возникновения и становления профессии «риелтор».

Маклер, агент, риелтор: история профессии в России

В нашем государстве термин «недвижимое имущество» существует со времен Петра Первого, а понятие «собственность» зародилось при Екатерине Второй. Первые справочно-комиссионерские конторы стали появляться в конце XIX века. Они осуществляли операции с недвижимостью, выступали посредниками по найму и сдаче жилья.

В начале XX века услуги маклеров (именно так тогда называлась наша профессия) были развиты уже настолько широко, что в России начала выходить специализированная газета, печатавшая сведения о недвижимости всей страны, — «Сборник спроса и предложения».

С установлением советской власти на смену большому количеству контор пришла единая организация — государственное «Бюро по обмену жилой площади», сотрудники которого оказывали официальные услуги населению. Однако, несмотря на то что в советские годы практика частной услуги маклера каралась законом, она была очень востребована.

Помните строки из песни Александра Розенбаума «Мне негде жить, и я хочу, чтоб маклер твой уголок на два по-

проще разменял»? А кадры из фильма «Опасный возраст», где герои Алисы Фрейндлих и Юозаса Будraitиса и их сын, которого сыграл Антон Табаков, разменивают свою квартиру? Когда маклер в ответ на возражения и отказ владельцев оставляет свой номер телефона, прописывая его ручкой на дверях, утверждая с сарказмом: «Позвоните!»... Или замечательную кинокартину «По семейным обстоятельствам», где главный герой, которого сыграл Владимир Басов, в диалоге с героиней Галины Польских, соблюдая строжайшую конспирацию, называет квартиру «тетушкой», а комнаты – «детьми»?

Легализация рыночных отношений в сфере недвижимости началась в нашей стране в конце 1980-х – начале 1990-х годов. Закон «О кооперации» (1988 г.) признал возможность операций с кооперативной собственностью, а законом «О собственности» (1990 г.) была признана частная собственность, в том числе и на недвижимость. Тогда появилось первое легальное частное агентство недвижимости. Однако до введения в действие законодательных актов о приватизации жилья и предприятий (1991 г.) реальные массовые операции на рынке были невозможны.

В целом, рынок недвижимости в России проходил процесс становления значительно позже и дольше, чем остальные сферы экономики. С одной стороны, развитие других

рынков обеспечило финансовую базу для сделок с недвижимостью, с другой – рынок недвижимости долго не рассматривался финансовыми институтами как привлекательный объект для инвестиций. Первоначально формирование рынка проходило в условиях практически полного отсутствия правового регулирования, что также значительно затрудняло его развитие.

Экономический кризис, высокие темпы инфляции, падение жизненного уровня населения, отсутствие инвестиционных возможностей у предприятий и относительно низкая рентабельность инвестиций в «квадратные метры» – все это не позволило рынку недвижимости развиваться быстро и всесторонне.

Господствующее положение на первых этапах занимали сделки с квартирами и домами. Именно они, на мой взгляд, явились первыми «кирпичами» в фундаменте формирования экономики страны в то время. Люди приватизировали квартиры, продавали их и на полученные от продажи доходы открывали свое дело – кто-то в сфере торговли (такой бизнес был одним из самых популярных), кто-то – в сфере производства. Эти сделки были основной специализацией агентств недвижимости начала 1990-х годов. Покупателями являлись люди из коммерческого сектора со «сверхвысокими» тогда для России доходами, платили в основном наличными, ва-

лютой, без налогового декларирования.

Как раз в тот период я пришел в риелторский бизнес. Это было в 1994 году.

Как я уже сказал, экономика страны тогда находилась в очень сложном состоянии. Работы не было – денег, соответственно, тоже. Я, молодой специалист, геолог, испытывал такие же проблемы, как и многие другие: нужно было на что-то жить, содержать семью. Изучая газету объявлений, наткнулся на вакансию – требовались охранники в одну из частных компаний.

Надев единственный тогда костюм, я отправился по указанному в объявлении адресу. На первом же собеседовании мне предложили работу – но не в охране, а в сфере недвижимости. Работодателю требовался человек, который мог бы заниматься поиском объектов для приобретения их в актив фирмы.

Конечно, тогда я был очень далек от этой сферы. «БТИ» казалось мне малопонятной аббревиатурой, а мысль о предстоящем общении с нотариусом приводила в состояние шока. Но, во-первых, выбирать особо не приходилось, а во-вторых, мне нравилось, что предстоит работать с людьми. Одним словом, я согласился.

Мне выделили место в подсобке парикмахерской на углу улиц Партизанской и 5-й Советской (ныне Пискунова): стол, телефон зеленого цвета со сломанным циферблатом (навсегда я запомнил свой первый рабочий инструмент), дали газету «Комсомольская правда» с колонкой объявлений о продаже недвижимости – и сказали: «Это твоя новая работа».

Прошло больше полугода, прежде чем я совершил свою первую самостоятельную сделку: нужно было время, чтобы понять специфику рынка, которого тогда, по сути, еще не существовало, да и профессия как таковая рождалась на наших глазах. Однако именно 19 ноября 1994 года – день, когда я принял приглашение работодателя, – я считаю стартом своей карьеры. Так хорошо эту дату я запомнил по одной простой причине: 19 ноября – День артиллерии, а срочную службу я проходил в рядах Советской Армии как раз в береговой артиллерии на Курильском острове Итуруп. Так что с тех пор 19 ноября у меня – сразу два профессиональных праздника.

Сегодня, по истечении многих и многих лет практики, я могу с уверенностью сказать, что, придя однажды – казалось бы, совершенно случайно – на рынок недвижимости, пройдя через его тернии, трудности и, конечно же, радости, я получил ремесло, которое все эти годы доставляет мне – как профессионалу и как человеку – огромное удовольствие.

Удовольствие от того, что смог стать полезным для людей, получивших услугу. Удовольствие видеть счастливые глаза клиентов после решения задач, связанных с недвижимостью.



От психолога до юриста

Важно понимать, что первыми специалистами, которые пришли на рынок риелторских услуг, были люди, оставшиеся не у дел в период экономического и социального перехода из одной формы существования государства и общества в другую – из СССР в современную Россию.

Как правило, это были молодые люди, которые только получили образование и не смогли найти оплачиваемую работу по своему профилю – такие же, как я. Либо люди, которые имели опыт работы в других сферах, но попали под штатное сокращение, или же их организации были упразднены, ликвидированы. Психологи, экономисты, юристы с высшим образованием и отличными профессиональными и личностными качествами, оставшиеся «за бортом» и вынужденные искать способы и средства к существованию.

Представители этих профессий как раз и формировали тот первый образ специалиста-интеллектуала, который присутствует и в настоящем рынке. Кто-то из того состава работает в сфере недвижимости до сих пор, и я с огромным уважением отношусь к этим людям. Но стоит отметить и отдать должное, что первые базовые контуры профессии мы получали именно от тех, уже легализовавшихся по новым зако-

нам маклеров, о которых я писал выше.

Уже тогда, во второй половине девяностых, было ясно, что продавец недвижимости – это не тот продавец, который торгует в колпаке и фартуке овощами на рынке или стоит за прилавком (здесь нужно учитывать ментальное общественное отношение в то время к этому слову, несущее в себе язвительное «спекулянт», «торгаш», наживающийся за чужой счет), а продавец-специалист, профессионал, несущий радость и счастье своему клиенту, гарантирующий юридическую и финансовую безопасность сделки.

Да, нас нередко называли «посредниками», и зачастую это слово звучало опять же с присущей тому периоду времени иронией. Однако при всем при этом наша профессия уже тогда была нужной, уважаемой и относилась к категории «беловоротничковых».

Она включила в себя черты многих других профессий. Сегодня это большая, многозадачная работа.

Современный риелтор – это не только профессиональный продавец недвижимости, но еще и:

Психолог

Риелторы, в первую очередь, взаимодействуют с людьми. По сути дела, с самой недвижимостью мы не работаем. Мы не «продаем квартиры, здания, офисы, землю». Этот юридический акт совершают собственники. Наша задача – организовать процесс сделки, создать интерес, презентовать объект, для принятия решения сформировать образ владения, мотивацию к приобретению, привести покупателя и продавца к конечному результату.

Разумеется, для этого важно обладать навыками и знаниями психологии, быть способным построить со сторонами крепкие отношения, основанные на доверии. Без этого сделку будет сложно провести и закрыть.

Также важно быть способным к эмпатии – уметь вникнуть в сущность проблемы абсолютно постороннего человека, сопереживать ему и помочь прийти к единственно верному решению.

Переговорщик

Риелтор является профессиональным переговорщиком в построении отношений между сторонами. Без этого никоим образом нельзя будет сформировать сделку, особенно сложную, когда объект дорогой, когда много технической, юридической, экономической документации, когда по обе

стороны присутствует по несколько участников, и у каждого из них – свой характер, свои настроения и даже разные взгляды на условия и цену продажи.

Задача специалиста – создать благоприятные, комфортные условия для переговоров. Они должны пройти таким образом, чтобы каждая из сторон была удовлетворена в своей потребности.

Экономист

Совсем не обязательно иметь экономическое образование, но обладать базовыми знаниями в этой сфере необходимо. Риелтор должен ориентироваться в общей экономической ситуации, разбираться в процессах, влияющих на рынок недвижимости, финансовых продуктах и инструментах, ценообразовании, уметь рассчитать инвестиционную привлекательность объекта, его рентабельность и ликвидность (особенно когда речь идет о коммерческой недвижимости).

Аналитик и оценщик

Профессионал обязан:

- ориентироваться в ценах на недвижимость в том городе, в котором работает. Зачастую цены в соседних микрорайо-

нах могут отличаться в разы – эта специфика должна быть хорошо известна специалисту;

- уметь мониторить информацию, собирать и анализировать ценообразующие факторы, такие как локация, инфраструктура, индивидуально-технические характеристики недвижимости. Например, в жилом секторе «сталинки», «хрущевки», панельные дома брежневского периода, современные типы квартир в новостройках имеют совершенно разные параметры, что, несомненно, отразится на цене квадратного метра;

- знать и владеть способами оценки. Очень важно не только суметь определить наиболее вероятную рыночную стоимость объекта, но и обосновать ее заказчику.

Ипотечный брокер

Большинство сделок на рынке сегодня совершаются с помощью заемных средств, ипотек. Риелтор должен разбираться в актуальных предложениях банков, знать требования кредитных организаций к заемщику и объекту, содержание пакета документов, необходимого для подачи заявки на кредит.

Одна из задач современного специалиста рынка недви-

жимости – организовать процесс взаимодействия клиента и банка таким образом, чтобы упростить путь к получению ипотеки на выгодных для заемщика условиях, взяв максимум действий по работе с банком на себя.

Маркетолог

Специалист обязан – а в современном рынке особенно – уметь создавать рекламно-информационное поле продажи, формировать предложение таким образом, чтобы вызвать к нему клиентский интерес. Ведь именно он станет основой для дальнейшего мотивирования в приобретении или отчуждении объекта недвижимости. Без базовых знаний и навыков в области маркетинга не обойтись (далее я расскажу об этом подробнее).

Юрист

Конечно, риелтор не является юристом в прямом смысле этого слова (если он только не имеет юридического образования). Однако он обязан разбираться в действующем законодательстве, в узкой специализации своего сегмента (требованиях, положениях и т.д.), чтобы гарантировать юридическую безопасность совершаемой сделки, предвидеть возможные негативные сценарии развития ситуации и своими действиями предотвратить их, грамотно составить договор

передачи права, защищающий интересы клиента.

Гид-экскурсовод

Выбор места для жизни зачастую является определяющим фактором в принятии решения о покупке квартиры, дома. Специалисту рынка нужно обладать информацией не только о самом объекте, но и о том, что его окружает. Выступая в роли гида-экскурсовода, риелтор должен уметь рассказать потенциальному покупателю об окружающей инфраструктуре, в которую входят объекты социально-бытового назначения, в том числе и культурные, исторические объекты, формирующие ценность данной локации.

В коммерческом секторе окружение тоже имеет важное значение: логистика подъездных путей, конгломерация коммерческих организаций, образующих или формирующих клиентский автомобильный и пешеходный трафик, нахождение поблизости инженерно-технических коммуникаций и т. д.

Почему риелтор должен быть универсалом

Рынок недвижимости представлен жилым и коммерческим сектором, каждый из которых подразделяется на свои виды. Например, коммерческий – на торговую, административную, производственную, складскую, сельскохозяйственную недвижимость, жилой – на новостройки и вторичный фонд, а также загородную недвижимость, которая в свою очередь включает в себя дома, дачи, участки.

Безусловно, каждый вид недвижимости – уникален и требует к себе особого профессионального отношения. Многие агентства считают необходимым специализироваться на каком-то отдельном сегменте. Так, есть компании, занимающиеся только коммерческой недвижимостью, а есть те, кто работает исключительно с жилой.

Я с пониманием отношусь к этой позиции, но не разделяю ее. По моему твердому убеждению, профессионал рынка должен быть универсальным специалистом.

Когда клиент обращается за какой-либо услугой в агентство недвижимости, он полагает, что обращается адресно, он уверен, что эти люди займутся решением его проблемы, ка-

кого бы сегмента она ни касалась. Если же при таком обращении человек получит ответ: «Извините, мы специализируемся только на продаже квартир, с реализацией земельного участка или производственной базы мы вам не поможем», это будет выглядеть, по меньшей мере, странно. Заказчик уйдет с отрицательными эмоциями, а компания не только потеряет клиента, но и в конечном итоге рискует потерять свой авторитет и репутацию.

Конечно, у каждого специалиста есть свои любимые ниши, в которых он чувствует себя наиболее уверенно, которые приносят наибольшую моральную и материальную отдачу. Но в любом случае мы обязаны уметь оказать своему клиенту услугу в рамках любой потребности – от продажи комнаты площадью 10 кв. м до покупки торгового центра в несколько тысяч «квадратов». И, независимо от сложности и объема задачи, выполнить ее на высшем уровне, оказав полноценную профессиональную услугу.

Какой он – хороший риелтор?

Бездушные машины никогда не заменят человеческого участия, не дадут ценного совета. Поэтому для успеха в риелторском деле важны как профессиональные качества, опыт, знания, так и личностные характеристики – способность к эмпатии, человечность.

Играет огромную роль и тот настрой, с которым вы оказываете услугу, ваш индивидуальный стиль работы. На мой взгляд, риелтор – это всегда победитель, человек, который добивается своих целей, решает поставленные задачи и проблемы, какими бы трудными они ни были. Это тип человека, который не сможет спать спокойно, пока не довел начатое до конца, не достиг результата.

Мы решаем проблемы и задачи своих клиентов, и должны делать это высококлассно, приводя к положительному, максимально выгодному для них итогу. Нецелеустремленному, слабо организованному человеку это будет сложно сделать.

Освоение риелторской профессии – процесс небыстрый и непростой. По моим наблюдениям, в течение первых трех месяцев происходит нарабатывание навыков, в течение года – действительное понимание и осознание того, чем вы за-

нимаетесь, понимание тех ценностей, которые вы создаете для своего клиента. На полноценное формирование специалиста может уйти от года до трех лет. И еще как минимум несколько лет потребуется, чтобы достичь уровня профессионала.

Безусловно, чтобы стать востребованным специалистом, самое главное – это желание учиться. Когда человек приходит устраиваться на работу в мою компанию и говорит: «Я хочу много денег прямо сейчас», а на мой вопрос: «Сколько?» – отвечает: «Не знаю», он, как правило, не становится моим коллегой. По одной простой причине: он подходит к профессии только с точки зрения благ, которые должны появиться у него буквально завтра. Из опыта скажу: такие люди, как правило, надолго в нашем бизнесе не задерживаются.

Меня же интересуют в первую очередь те люди, которые, возможно, не имеют должного образования и опыта, но говорят: «Я хочу *научиться* зарабатывать много». Главный глагол – не «зарабатывать», а «научиться». Эти люди – наши. Поверьте, если они смогут научиться, они смогут и зарабатывать. Я с удовольствием делюсь с ними своими знаниями и навыками. Только с таким отношением, на мой взгляд, и можно расти и развиваться в профессии. Деньги здесь – не самоцель. Главное – конечный результат. Именно за него

заказчик и выплачивает нам гонорар в качестве благодарности.

КЕЙС

В 2022 году мы проводили сложную сделку: продавали объект недвижимости в Иркутске, который находился в залоге у нескольких банков и на который уже были наложены аресты. Недовольные кредиторы, несколько исполнительных производств – ситуация была непростой: заказчик рисковал остаться не только без этого объекта недвижимости, но и без своей квартиры, которая являлась предметом залога.

Мы справились – на это ушло три месяца. Я ездил в банки, вел переговоры с руководителями отделов залогового имущества, согласовывал расчет частями, чтобы вывести объект из-под обременений, а затем получить основную массу денег у покупателя и погасить долг. Надо сказать, нам очень повезло с покупателем: он понимал ситуацию и отдавал деньги вперед – частями – на погашение задолженностей: 800 тысяч, затем 1,2 млн рублей.

В итоге мы вывели из-под удара квартиру заказчика, вывели из-под удара сам объект. Клиент рассчитался с банками, расплатился с нами и облегченно вздохнул. До сих пор

помню его глаза – светящиеся глаза счастливого человека, получившего огромное облегчение от того, что все тяготившие его проблемы остались в прошлом.

Думаю, он на своем примере убедился в ценности риелторской услуги. Когда запутался в кредитах, долгах, обязательствах и руки уже опускаются от бессилия, очень важно своевременно обратиться к профессионалам, которые найдут пути решения – и пойдут по ним к положительному результату.

Организация самостоятельной работы

Успешный результат складывается из большого количества действий. Главное в этом деле – исполнительность, самодисциплина, умение планировать и распоряжаться своими ресурсами – временными и интеллектуальными.

Времена, когда работа агента недвижимости зависела в большей степени от везения, чем от реальных усилий, прошли. «Везёт тому, кто сам везёт» – прочитал я как-то рекламный слоган. На мой взгляд, работа риелтора строится именно на этом утверждении.

Во-первых, крайне важен вопрос мотивации и стратегического планирования. Для чего вы пришли работать в недвижимость? Реализовать свои способности и амбиции? Заработать? А сколько? Ради какой суммы вы готовы трудиться с полной отдачей, учиться, нарабатывать клиентов, набирать объекты – в общем, посвящать работе большую часть своего времени?

Во-вторых, большой путь всегда начинается с маленького шага. Нельзя получить большого результата, не вкладываясь в каждый момент времени. Для этого каждый день вашей

жизни должен быть задействован для достижения цели.

Вот несколько простых практических рекомендаций, которые помогут вам организовать себя и грамотно спланировать свою работу.

Ориентируйтесь в рынке

Неожиданный вопрос клиента, например: «Сколько будет стоить двухкомнатная квартира на улице такой-то?» – не должен вводить вас в ступор. Для этого необходимо отслеживать динамику цен, постоянно мониторить и выявлять уже проданные аналоги. Очень полезно ездить, ходить по городу, знакомиться с его районами, микрорайонами, узнавать специфику строений, изучать инфраструктуру.

Знайте все свои объекты досконально

Даже если разбудить риелтора в три часа ночи, он должен сходу дать полноценную, развернутую информацию о своих объектах. Если вы не обладаете феноменальной памятью, создайте картотеку объектов или электронную книжку, в которой укажите все важные характеристики: адрес, площадь, количество комнат, кадастровый номер, сведения об инфраструктуре, данные о собственнике (собственниках) и т. д. Вы получите бонус в глазах своего собеседника – как человек,

обладающий качественной информацией и умеющий правильно ее преподнести.

Заведите ежедневник или электронную записную книжку

Риелтору каждый день поступает огромное количество информации – без ежедневника не обойтись. Если записи ведутся бессистемно, на листочках, стикерах, черновиках, работу планировать невозможно, у вас создается ощущение, что вы вынуждены контролировать множество разрозненных процессов. Когда записи ведутся только в одном месте, и вы приучили себя сразу планировать работу с только что появившимся вариантом, у вас появляется возможность успешно сформировать весь процесс, связанный с подготовкой и запуском объекта в рынок.

Рабочий блокнот с распределенным графиком работ, со списком задач должен стать вашим вторым руководителем (даже если первый – вы сами), благодаря контролю которого вы уйдете с работы только тогда, когда все будет сделано, весь рабочий план будет отмечен галочками «выполнено». Если какие-то задачи не удалось реализовать в силу объективных причин, их обязательно нужно перенести на следующий день или последующий – и так до момента завершения.

Будьте многозадачными

Рабочий блокнот с распределенным графиком работ, со списком задач должен стать вашим вторым руководителем (даже если первый – вы сами), благодаря контролю которого вы уйдете с работы только тогда, когда все будет сделано, весь рабочий план будет отмечен галочками «выполнено». Если какие-то задачи не удалось реализовать в силу объективных причин, их обязательно нужно перенести на следующий день или последующий – и так до момента завершения.

Важно строить процесс так, чтобы работа велась сразу по нескольким направлениям. Тут можно вспомнить картинку из соцсетей, на которой изображен «многорукий риелтор». В каждой руке – рабочий инструмент: телефон, планшет, калькулятор, блокнот с ручкой, папка с документами на объект, рулетка, шагомер, фотокамера...

Каждый день каждой задаче нужно посвящать определенную часть своего времени. Плановость и последовательность обязательно приведут к результату, к которому вы стремились, вам не придется переживать в своих делах чувства незавершенности или невроза от аврала навалившейся работы, которую ранее вы откладывали «на потом».



«Многорукий риелтор».

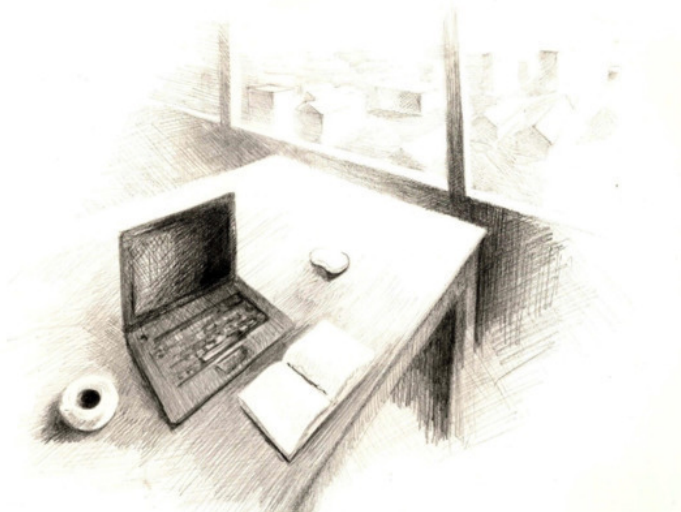
Планируйте на разные сроки

Составляйте списки задач не только на сегодняшний или завтрашний день. Расширяйте свой горизонт планирования, ставьте долгосрочные цели. Если заказчик планирует продать квартиру только через полгода, это не значит, что он вам не интересен. Не полагайтесь на свою память – сделайте пометку в ежедневнике и позвоните через полгода, а еще лучше – через 5—5,5 месяцев. Если вы не будете планировать долгосрочные варианты далеко вперед, вы просто не вспом-

ните о них.

Правильно организуйте рабочее место

Порядок на столе – порядок в мыслях. Постарайтесь, чтобы на нем не было ничего лишнего. Блокнот, ручка, телефон всегда должны быть под рукой (в том числе, когда вы находитесь не в офисе, а дома). Остальные бумаги: договоры, копии документов и пр. – должны находиться в специально отведенных для этого папках. Все объекты – действующие или бывшие в работе (проданные, отложенные) – должны быть рассортированы в хронологическом порядке. Те же правила касаются и рабочего стола на вашем персональном компьютере.



Порядок на столе – порядок в мыслях

Пользуйтесь своими рабочими контактами

База контактов – важный рабочий инструмент риелтора. Для успешной деятельности необходимо иметь партнерские отношения с самыми разными специалистами: юристами, кадастровыми инженерами, ипотечными консультантами, оценочными компаниями, ремонтными бригадами, рекламными агентствами... Важно, чтобы все контакты всегда были под рукой – в блокноте или телефоне. Это позволит значительно повысить скорость выполнения задач.

Например, вы прямо при клиенте сможете уточнить интересующий его вопрос по ипотеке, позвонив менеджеру в банк. Или проконсультироваться с ремонтной бригадой по стоимости предстоящего ремонта. Или, выйдя с объекта, предварительно сняв необходимые размеры, сразу же заказать в рекламном агентстве баннер. Когда вы приедете в офис, у вас на электронной почте уже будет «лежать» готовый макет – согласитесь, это удобно.

Умейте не только работать, но и отдыхать

Впадать в излишний трудоголизм тоже не стоит. Эмоциональное и физическое истощение не пойдет на пользу процессу. Так как рабочий день ненормированный, а основным контролером являетесь вы сами, очень важно заставлять себя и отдыхать тоже. Переключаться, гулять, уделять время хобби, домашним делам, общению с семьей. В моем случае самый лучший день для этого – воскресенье, как правило, вторая половина дня.

Важно, чтобы ваша семья с пониманием относилась к специфике риелторской работы. Домочадцы должны быть готовы к тому, что вы обязательно возьмете трубку, когда бы ни раздался телефонный звонок, или сможете резко, в ущерб семейным планам, уехать на встречу с заказчиком или потенциальным покупателем – в том числе в другой город или

регион.

КЕЙС

В моей практике был такой случай. Я пришел с работы и, поужинав, готовился к отдыху. Но тут раздался звонок из города Улан-Удэ: потенциальный покупатель изъявил желание и готовность завтра, в 9 утра, посмотреть объект – станцию технического обслуживания в микрорайоне Бурвод.

Нужно было видеть удивленные глаза моей супруги, когда я начал собираться в командировку, в ночную поездку! Более 450 километров я провел за рулем, а в 9 утра, как и договаривались, был на встрече. После недельных переговоров мы вышли на подписание договора о передаче права собственности как на объект недвижимости, так и на действовавший в нем бизнес.

**Для ваших идей,
заметок, комментариев**

Глава 2. Сам себе риелтор. Советы собственникам и покупателям

Прежде чем раскрыть суть риелторской услуги, хочу дать рекомендации тем, кто желает самостоятельно решать свои вопросы на рынке недвижимости. Не секрет, что многие продавцы и покупатели объектов не торопятся обращаться к профессиональным риелторам. «Что здесь трудного? Продам/куплю сам, сэкономлю», – так или примерно так рассуждают они.

Конечно, никто не может запретить людям самостоятельно решать свои задачи. Тем не менее обратиться к профессионалу все-таки стоит – хотя бы за консультацией. Грамотный специалист всегда поможет ценными советами, предостережет от возможных фатальных ошибок, избавит от иллюзий и заблуждений, подскажет, как сделать процесс продажи или покупки недвижимости безопасным, быстрым и эффективным.

Безопасность – превыше всего

Людям, принявшим решение о самостоятельной продаже объекта, я в первую очередь советую позаботиться о безопасности – как юридической, так и личной. Безопасность – основа любого действия, любого движения, основа всего.



Степень доверия при первоначальных контактах на рынке недвижимости достаточно низкая. Каждый боится, что его обманут. И не зря: злоумышленники не дремлют. При са-

мостоятельной продаже квартиры легко не только попасться в руки мошенников, которые могут обмануть вас при сделке, но и стать жертвой воров-«домушников». Если обратить внимание, то в криминальных сводках полиции попадаются случаи, когда преступники под видом покупателей недвижимости обворовывали собственников.

Заявляя о продаже квартиры, пуская потенциальных покупателей на свою территорию, вы не можете знать наверняка, что люди, которые приходят к вам знакомиться с предложением, – действительно порядочные и честные люди. Какие у них намерения? Посмотреть и купить вашу квартиру или изучить, какие материальные ценности у вас имеются?

Ключевым фактором в вашей самозащите должна стать интуиция. Если у вас есть какие-либо сомнения в визите конкретного человека (например, он не очень корректно разговаривал по телефону, в его интонациях были грубые ноты), то не стоит приглашать его к себе. Встречать потенциального покупателя я рекомендую на улице, у подъезда или во дворе дома – так вы сможете идентифицировать его со стороны, посмотреть, как он выглядит, с кем пришел – один или с какими-то подозрительными друзьями, на какой машине приехал.

Если ваша интуиция позволяет вам пустить человека

в свою квартиру, вы все равно не должны терять бдительность. Мошенники, воры, как правило, обладают хорошими навыками собеседника, психолога, умеют входить в доверие. Они обязательно поинтересуются вашим жизненным графиком, определяют то время, когда впоследствии смогут прийти и совершить свой злой умысел.

Чтобы не стать жертвой преступников, соблюдайте правила:

- *Известите соседей о продаже квартиры.* Они заинтересованы в том, чтобы в квартиру заселились приличные, такие же, как вы, люди. Соседи предупредят, если какие-то подозрительные личности начнут расспрашивать о вас или приходить в ваше отсутствие.

- *Заведите журнал учета входящих звонков.* Фиксируйте данные (ФИО, номер контактного телефона) всех, кто будет просматривать квартиру. Каждый раз просите предъявить документ, удостоверяющий личность.

- *Не вступайте в излишние диалоги.* Говорите только по существу встречи, не раскрывайте подробностей своей личной жизни.

- *Сфотографируйте своего гостя.* Сегодня модно делать

селфи – попросите потенциального покупателя сфотографироваться с вами. Мошенник сразу испугается и постарается как можно быстрее ретироваться из вашего жилища.

· ***Введите мораторий на ведение переговоров по телефону.*** Не говорите о дате, месте проведения сделки, цене объекта при посторонних лицах. Не дайте информации возможности «утечь».

Если самостоятельно решить вопрос собственной безопасности не представляется возможным, наймите специалиста. Профессиональный риелтор уже на этапе входящего звонка зафиксирует контакт, определит психотип человека, узнает его потребности. Прежде чем привести его в вашу квартиру, встретит у подъезда, еще раз идентифицирует внешние характеристики и показатели и, если у него возникнут сомнения, не станет показывать объект. Более того, обязательно сфотографирует вашего потенциального покупателя и составит акт осмотра квартиры. Поверьте, посредством защиты вашего агента уже на первом этапе любые мошенники начнут избегать встречи и контактов с вами.

Почему недвижимост «не двигается»?

Зачастую люди самостоятельно продают свои объекты месяцами, а то и годами – как правило, совершая одни и те же ошибки. Расскажу вам о наиболее частых – на примере квартир.

Завышенная стоимость

Собственники недвижимости искренне считают, что их объект – лучший (хотя в глубине души, может, и понимают, что это не совсем так). «Моя квартира находится в самом удачном месте» / «Здесь выросли целые поколения моей семьи» / «Я так много вложил в эту квартиру, а теперь хочу не только окупить свои затраты, но и получить более высокий доход от продажи». Одним словом, «это МОЁ» – а значит, не может стоить дешево. При этом продавец забывает, что вкладывал свои средства при совершенно других ценовых условиях рынка, что дорогой ремонт претерпел естественный износ и уже не стоит таких денег...

В итоге квартира с «перегретой» ценой месяцами, а то и годами находится в экспозиции. Что делать? Понимать реальность, смотреть на свой объект не глазами хозяина, а гла-

зами будущего покупателя. Оценивать недвижимость объективно, учитывая рыночный спрос.



Каждый кулик хвалит свое болото

При просмотре квартир часто сталкиваюсь с тем, что многие продавцы начинают излишне хвалить свой объект: «Как нам здесь было хорошо! А какой у нас вид из окна! А соседи какие прекрасные! Трещинка в стене? Ничего страшного. „Подкапывает“ батарея? Мелочи, бытовая ситуация. Сами исправите, когда купите». Всё это при общении становит-

ся отталкивающим фактором: зачастую собственники не замечают, как из формата предложения переходят в формат навязывания.

Нередко люди скрывают недочеты, которые могут повлиять на решение покупателя, выводят на рынок не до конца достоверную, а зачастую и неполную информацию. Так создается негативное информационное поле, и, как правило, в итоге покупатель чувствует себя обманутым в ожиданиях и отказывается от покупки.

Поэтому нужно занимать сдержанную позицию, прочувствовать эмоции и интерес покупателя. Зачастую лучше отвечать односложно (но ни в коем случае не путать это с равнодушием и безразличием). Абстрагируйтесь от того, что вы являетесь хозяином. Дайте возможность интересующемуся на время просмотра примерить на себя «костюм собственника» данного жилого пространства.

Вынужденная продажа

Бывает так, что решение о реализации объекта недвижимости является вынужденным. Причины могут быть разные: долги, кредиты, раздел имущества... Часто в этих случаях люди сознательно или подсознательно демонстрируют свою неготовность к отчуждению, раздражительность, ис-

кусственную, наигранную демонстрацию настроения («Так у меня сложились обстоятельства...», «Я совсем не хочу продавать, но так надо...»). Разумеется, такой негативный фон тоже может оттолкнуть покупателя.

Делайте выводы: если вам необходимо продать недвижимость, меняйте настроение, «отпустите» свой объект морально, относитесь к нему как к товару в виде квадратных метров, а не как к части своей жизни, не как к ценности, которую вы создавали для себя. В противном случае потенциальные покупатели будут чувствовать и понимать, что вы совсем не готовы расставаться с привычным бытовым укладом, и, скорее всего, не пойдут на сделку с вами.

Если все это выше ваших сил, наймите профессиональное агентство недвижимости. Вы точно сэкономите время, деньги и самое главное – сохраните свое здоровье и нервы.

Неподготовленность объекта к реализации

Практика показывает: лучше всего продаются «пустые» квартиры. Заходя в свободное от вещей и мебели помещение, покупателю проще мысленно «погрузить» себя в него. Таким образом он «приземляет» свое видение, свои мечты, моделируя свою будущую жизнь или жизнь своей семьи в пространстве осматриваемого помещения.

Объект нужно обязательно готовить к продаже. Старая мебель, ковры, шторы, памятные фотографии родственников – все это вряд ли сыграет вам на руку. Напротив: если ваши вещи собраны и уложены в коробки, это будет являться сигналом покупателю о том, что вы действительно готовы к принятому решению и переезду.

Предпродажная подготовка объекта – настоящее искусство. Сегодня его называют модными терминами *home staging* или *home styling*. И если в США и Европе уже всюду работают такие агентства, то в нашей стране они только набирают популярность.

Эффективность методик *стейджинга* определяется открытой профессиональной статистикой: по данным исследований, в США 57% подготовленных домов продаются на 10—20% дороже неподготовленных.

В общем и целом, *хоум-стейджинг* – это способ делать продаваемый объект максимально привлекательным. Для этого практиками уже разработано огромное количество алгоритмов, которые эффективно улучшают имидж недвижимости, тем самым помогая продать ее быстрее и дороже.

При подготовке квартиры к продаже эксперты рекоменду-

ют использовать правило пяти «У» (оно подойдет для любого типа квартир, от «хрущевок» до элитного жилья):

1. «Универсально» – нужно освободить квартиру от личных вещей продавца.

2. «Укомплектовано» – на момент показа квартиры инженерные, санитарно-технические и электротехнические узлы и агрегаты, выключатели, розетки, дверные замки, поворотные ручки – иными словами, все, что будет передаваться покупателю, должно находиться в исправном состоянии.

3. «Умеренно» – без излишеств. Лишнюю мебель, ковры, различный бытовой «хлам» необходимо компактно сложить или вообще выбросить (если, конечно, эти вещи не понадобятся вам на новом месте жительства).

4. «Удобно» – нужно освободить как можно больше пространства в квартире.

5. «Убрано» – в квартире должно быть чисто. Вымойте окна, вынесите мусор перед самым показом. Позаботьтесь о приятных ароматах в квартире. Наиболее благоприятными для человека, вызывающими хорошие ассоциации запахами являются ароматы свежее испеченного хлеба и кофе. И если печь хлеб в домашних условиях не всегда удобно, то с кофе

задача решается очень просто: перед показом можно поджарить кофейные зерна – буквально за пару минут приятный аромат заполнит квартиру.

Если у вас есть домашние питомцы, то лучше всего на момент показа отправить их на прогулку. Лай собак или их агрессия на чужого человека для многих является явным раздражителем. Кроме того, у вашего потенциального покупателя может оказаться аллергия на шерсть животных.

Обязательно уделите внимание мелким деталям. Так, старый потертый диван можно накрыть симпатичным пледом, оторванный кусок обоев – аккуратно подклеить и так далее.

Мало подготовить к продаже саму квартиру, необходимо обратить внимание и на места общего пользования, придомовую территорию.

Допустим, вы обозначили время встречи с потенциальным покупателем. Заранее выйдите во двор, посмотрите на урны у подъезда: важно, чтобы они не ломились от мусора. Можно заранее договориться с дворником или подстроиться под график уборки, чтобы у человека, который придет знакомиться с вашим объектом, с первых минут не сложилось впечатления неаккуратности, захламленности, вызывающего отрицательные эмоции еще до входа в дом.

Сегодня почти все входные двери оборудованы домофоном. Крайне желательно, чтобы он был исправен. Если я показываю квартиру в отсутствие собственника и нахожусь на объекте один, то специально поднимаюсь в квартиру заранее – отвечаю на звонок потенциального покупателя в домофон, открываю дверь.

Далее – человек заходит в подъезд. Проследите за тем, чтобы в нем было чисто. Для этого можно привлечь управляющую компанию либо навести порядок – хотя бы на лестничной площадке – самостоятельно. Многие говорят: зачем я буду за кем-то убирать окурки, обрывки газет, бутылки? Можете не делать этого, но поверьте: пивная бутылка, брошенная кем-то на лестничной площадке перед вашей квартирой, или баночка с окурками, висящая на перилах/батареях отопления, могут вызвать отталкивающий эффект у покупателя. Он зайдет в вашу квартиру с негативным настроением, потому что, например, не курит, и ему это неприятно.

Помните выражение «Мы покупаем не квартиру, мы покупаем соседей»? Это тоже очень важный фактор. Если вы дружите с соседями, попросите, чтобы и возле их двери, на их лестничной клетке все было чисто и аккуратно, насколько это возможно. Ведь, если будет мусор, это может создать впечатление о них как о неаккуратных людях, и какие

при этом выводы будет делать пришедший смотреть квартиру, остается только догадываться.

Обязательно обратите внимание на освещение в подъезде. Если на лестничной площадке не горит лампочка, не полнитесь купить и вкрутить новую. Пробираясь к вашей квартире в темноте, с фонариком, покупатель вряд ли придет от этого в восторг.

Очень советую помыть, привести в порядок входную дверь. Убедитесь, что замок хорошо работает, не заедает. Доступ в квартиру должен быть комфортным.

Также я всегда рекомендую перед самым показом, буквально за несколько минут, сделать влажную уборку в квартире и на лестничной площадке. Не полнитесь два-три раза махнуть шваброй. Кристальной до блеска чистоты вы не создадите, но у покупателя при входе в квартиру наверняка возникнет приятное ощущение, что к его приходу готовились, его ждали.

Все эти действия – демонстрация вашего уважения к пришедшему. Отнеситесь к нему как к человеку, чье решение о покупке, в конечном итоге, приведет к решению *вашей* задачи.

Ну и напоследок, задайте себе вопрос: вы обладаете достаточными знаниями и навыками для презентации и ведения переговоров?

Если в этом возникают трудности, обратитесь к профессионалу. Именно специалист рынка недвижимости, который является связующим звеном в принятии того или иного решения между покупателем и продавцом, сможет обеспечить комфортное, благоприятное общение, правильную подачу информации, благодаря которой у человека появится желание приобрести объект.

Когда собственники недвижимости перед демонстрацией квартиры потенциальному покупателю спрашивают меня: «Чем я могу вам помочь?», я отвечаю: «Только одним – не мешать мне делать свою работу». А это значит – без необходимости не вступать в диалоги, отвечать односложно, без эмоций. Важно понимать, что риелтор не просто показывает квартиру – он формирует потребность в обладании ею в будущем, тем самым мотивируя к принятию решения в пользу продавца.

Рекомендации покупателю

Выбор квартиры начинается с мониторинга предложений. Я рекомендую делать это как минимум три раза в день (как это делал бы профессиональный риелтор). Утром вы получаете информацию, которая была накоплена в ночное время (зачастую собственники выставляют объекты на продажу ночью), днем – те предложения, которые публикуются владельцами недвижимости во время обеденного перерыва, вечером, часов в семь-восемь, – варианты, которые собственники выставляют на продажу, придя с работы и поужинав. Если вы хотите получать новую, свежую информацию первым, мониторьте популярные в вашем городе агрегаторы объявлений еще чаще.

Для удобства подпишитесь на сайты-поисковики, включите кнопку «уведомления» по тем параметрам, по которым вы подбираете себе объект, – так вы всегда будете в курсе всех вновь поступающих предложений.

Заведите журнал учета просмотров. Четко планируйте свое время таким образом, чтобы оно действительно было удобно вам для знакомства с wybranymi вариантами. Важно понимать, что при этом вы не должны быть уставшими, «замученными», ваше настроение должно находиться на вы-

соком уровне восприятия той информации, которую вы получите, находясь на объекте недвижимости.

Формируйте графики просмотров согласно той геопозиции, которую вы для себя определили. Планируйте так, чтобы вам было удобно перемещаться по улицам с промежутком в 30—40 минут, учитывая загруженность транспортных артерий.

Помните: заходя в осматриваемую квартиру, как в хорошо всем известной поговорке – «Мой дом – моя крепость», вы переступаете порог чужой «крепости». И от того, каким образом вы проявите свое уважение к хозяину, зависит то, как будут строиться ваши дальнейшие отношения.

Обязательно спрашивайте у собственников разрешение и фиксируйте на фото или видео те элементы, которые вам понравились или не понравились, на которые вы обратили особое внимание. Свои комментарии относительно увиденного записывайте в журнал учета просмотров – поверьте, в будущем вам это обязательно пригодится при выборе.

Рекомендую также фиксировать в журнале характеристику каждого объекта и информацию, касающуюся его готовности к предстоящей продаже, к передаче права собственности: являются ли собственниками несовершеннолетние,

оформлено ли опекуновство над недееспособными, находится ли квартира в залоге, в исполнительном производстве, требует ли ремонта и т. д.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.