

12+

Сергей Михайлович
Волков

**Инструкция для
продажи загородной
недвижимости
самому без риелтора
и агентства
недвижимости**

Время — деньги

Сергей Волков

**Инструкция для продажи
загородной недвижимости
самому без риелтора
и агентства недвижимости.
Время — деньги**

<https://litres.ru/74290908>

ISBN 9785007079150

Аннотация

Эта инструкция для тех, кто хочет продать загородную недвижимость сам, без привлечения риелтора и агентства недвижимости.

Инструкция для продажи загородной недвижимости самому без риелтора и агентства недвижимости Время — деньги

Сергей Михайлович Волков

© Сергей Михайлович Волков, 2026

ISBN 978-5-0070-7915-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
Вступление

Доброго времени, мой уважаемый читатель. Это моя вторая книга в области продажи недвижимости, первая называется «Инструкция риелтора», она носит обучающий характер и написана именно для риелторов. Там расписаны действия для продажи недвижимости, выполняя которые в четкой последовательности, специалист достигает результата, а именно что и требуется от него — происходит продажа объекта недвижимости. Для расширения кругозора очень реко-

мендую Вам с ней ознакомиться.

А в этой книге Вы найдете практические решения для продажи своей загородной недвижимости.

Ну, что же начнем. Много раз встречал людей которые хотели бы заняться продажей своей недвижимости сами. Бывает у людей неприятный опыт взаимодействия с риелторами, попался, к примеру неисполнительный, некомпетентный специалист, и все, отбил все желания взаимодействовать с ним и агентством, и человек решает сам продать. А может у продавца возник интерес самому все сделать. Бывает масса причин, по которым, человек решил сам сделать эту работу, а продажа недвижимости это кропотливый, тяжелый труд, который требует времени, усилий и внимания. И в этой книге, мы поможем продавцу за минимальное время получить самое выгодное предложение на рынке от покупателей. Главное, что бы он внимательно изучил эту инструкцию, и не на шаг не отходил от описанных здесь правил, так как все они подтверждены многолетним опытом. Выполнив их, все будут более чем довольны. Расписанные этапы в книге облегчат и уберут ненужные действия, чтобы продавец был защищен от негативных и неприятных факторов, которые возникают при продаже с покупателями и юристами, ведь если осведомлен, значит вооружен.

Плюсы и минусы продавать самому

Трудно поспорить, что доверить дело специалисту это са-

мый короткий путь к результату. Но так ли всё хорошо? Рассмотрим подробнее положительные и отрицательные стороны при продаже недвижимости через агентство и риелтора.

Плюсы работы с риелтором и агентством недвижимости:

— Время — Вы не делаете рекламу, не отвечаете на звонки, не показываете объект, не отслеживаете его в ротации. Вам не задают глупые вопросы, не хамят, не назначают встречи, на которые потом не приезжают. Не ведут непредметные разговоры по телефону, не торгуются, не беспокоят по вечерам и выходным дням.

— Вы не ездите на объект тратя по 3 часа драгоценного времени.

— Вы не вникаете в процесс продажи, не изучаете терминологию юриспруденцию и маркетинг.

— Риелтор ограждает Вас от всего отрицательного и неприятного, что связано с продажей недвижимости, а таких факторов немала, Вы бережете свои эмоции и здоровье — это очень важно.

— Вы чувствуете поддержку со стороны риелтора, эта опора, которая Вам помогает достичь своей цели. Это очень немаловажно. Иногда трудно принимать взвешенные решения в крупных финансовых делах.

Рассмотрим минусы с взаимодействием с риелтором и агентствами недвижимости:

1 Результат зависит от специалиста, но хороший ли риелтор будет с Вами работать? Как узнать?

2 Как оценить деятельность риелтора?

3 Как оценить качество выполняемых работ?

4 Какие реальные сроки и реальная цифра продажи будет?

Часто обещают небо в алмазах.

5 Специалист ли риелтор вообще?

Много вопросов остается открытыми.

Рассмотрим плюсы и минусы продажи своими силами.

1 Все контролируем сами.

2 Сами выставаем параметры и цену.

3 Нет комиссии агентства, покупатели более лояльны к объектам, которые продает сам собственник, из-за экономии средств.

4 Сами выставяете временные рамки для продажи.

5 Это очень хороший жизненный опыт.

Минусы при продаже самому.

1 Это время, которое Вы будите на это тратить

2 Нужно будет изучать и погружается в процессы. Без этого не получится результат.

Тем не менее вперед! Искренне желаем Вам успехов в достижении своей цели!

Анализ рынка

Начнем с базы. У всего есть цена, цену определяет рынок в данном сегменте и в данный момент времени. Цена зависит от

актуальности, сезонности, расположения, престижа и коммуникации. Для оценки стоимости своего объекта нужно просмотреть предложения в данной локации в радиусе плюс минус 20 километров. Просмотреть варианты удобнее в интернете на площадках продажи недвижимости. В идеале съездить посмотреть несколько предложений в Вашем ценовом сегменте вживую, чтобы лучше понять стоимость своего объекта. Вы сразу определите сильные стороны и минусы своей недвижимости, это Вам поможет при общении с покупателем, при рассмотрении скидки. Правильная цена это 70% успеха, но проблема заключается в том, что так как Вы психологически привязаны к объекту, так как он Ваш и это нормально, то Вы будите цену завышать. А это естественным образом отрицательно повлияет на продажу. Так же для независимой оценки рекомендую пригласить пару, а лучше трех риелторов, и попросить их оценить стоимость. Имея за плечами опыт, они скажут Вам реальную рыночную оценку, Или <вилку> — это цена от минимального до максимального значения. Так Вы с большой вероятностью оцените объект адекватно, что непременно приведет к быстрой продаже. В 90% случаев объект продается по рыночной цене, пока цена не в рынке, у Вас будет масса просмотров, которые не переведут к продаже, а лишь будут тратить Ваше время на показы и подтверждать, что цена завышенная. Рынок умеет ждать.

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.