

ДМИТРИЙ САМОЛОВ

КВАРТИРА БЕЗ РИЕЛТОРА

*Пошаговое руководство по покупке и
продаже жилой недвижимости*



Дмитрий Самолов

Квартира без риелтора

<https://litres.ru/74327403>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не скучный юридический учебник. Это 100% практичная инструкция по выживанию. Боевой устав для тех, кто хочет продать свою недвижимость дорого, купить чужую дешево и не остаться без штанов.

Прочитав эту книгу за один вечер, вы узнаете:

Как отшить наглого риелтора-прилипалу ровно за 3 секунды.

Как сбивать цену ледяными аргументами и монетизировать чужие косяки.

Где в документах прячутся внезапные наследники, банкроты-камикадзе и невидимый материнский капитал.

Как смотреть квартиру, чтобы найти скрытую плесень и почему нужно нюхать подъезды.

Как безопасно передать миллионы, чтобы не получить взамен "воздух" или чужие долги за капремонт.

Сэкономите от 300 000 рублей до нескольких миллионов.

Хватит кормить посредников. Ваши сбережения должны остаться в вашей семье.

От автора «59 секретов молодости» - Дмитрия Самолова.

Содержание

ПОЧЕМУ РИЕЛТОРЫ ХОТЯТ СЖЕЧЬ ЭТУ КНИГУ?	5
ШАГ 1. СНИМАЕМ КОРОНУ. КАК ПОНЯТЬ, СКОЛЬКО СТОЯТ КВАДРАТЫ, И ПЕРЕСТАТЬ ПРОДАВАТЬ СВОИ ВОСПОМИНАНИЯ.	9
ШАГ 2. ТОТАЛЬНАЯ ЗАЧИСТКА.	12
ШАГ 3. ФОТОСЪЁМКА. КАК ОТСНЯТЬ КВАРТИРУ ТАК,	15
ШАГ 4. ВСКРЫВАЕМ АРХИВЫ.	18
ШАГ 5. ПОКАЗЫ.	22
ШАГ 6. ДЕНЕЖНЫЙ ПОВОДОК.	27
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Дмитрий Самолов

Квартира без риелтора

ВСТУПЛЕНИЕ.

ПОЧЕМУ РИЕЛТОРЫ ХОТЯТ СЖЕЧЬ ЭТУ КНИГУ?

Однажды в переговорной плакал взрослый, состоявшийся агент по недвижимости. Нет, от него не ушла жена. И он не прищемил палец дверью в элитной новостройке. Он рыдал, потому что его клиент, тихий очкарик Виталик, скачал типовой договор из интернета и отказался платить триста тысяч комиссии за «услуги по созданию благоприятной ауры сделки». Агент смотрел на Виталика так, будто тот только что отменил гравитацию.

Приветствую, друг! Если ты держишь в руках эту книгу, значит, где-то в городе только что заплакал ещё один маклер.

Давай начистоту. Рынок жилья — это не высшая математика. Это не тайный орден масонов, куда пускают только в галстук и с бейджиком. Это просто механизм. Конвейер, состоящий из бумажек, бетонных коробок, чужой жадности и твоих нервов. И управлять этим конвейером может каждый, если у него есть правильная операционная система.

Индустрия десятилетиями внушала тебе, что продажа или покупка квартиры — это как трепанация черепа: сам себе не сделаешь, нужно звать жреца в недорогом костюме. Тебя пугают проклятыми «бабушатниками», где из внезапно всплывших наследников можно собрать футбольную коман-

ду. Пугают «мутными схемами» и покупателями-мозгоклю-
вами, которые ходят на просмотры просто погреться и рас-
сказать о своей тяжелой судьбе.

И знаешь что? Они правы. Там действительно водятся
акулы. Там можно остаться без денег, без квартиры и с 1/16
долей в кладовке на окраине Сызрани.

Но эта книга — твой личный щит. Я не обещаю чуда. Я
предлагаю инструменты и инструкцию. Мы будем действо-
вать жестко, весело и по алгоритму. Я научу тебя:

Отличать реального покупателя от туриста, которому про-
сто скучно.

Торговаться так, чтобы у продавца дергался глаз, а цена
падала.

Видеть насквозь квартиры с «дизайнерским ремонтом»,
который отвалится через неделю.

Ты — главный инженер своей сделки. А эта книга — твой
набор ключей и чертежей. И да, я честно покажу те моменты,
где без тяжелой артиллерии в виде профильного юриста тебя
сожрут с потрохами.

Ну что, готовы загрузить новую «прошивку»? Тогда пере-
ворачиваем страницу и начинаем!

ПРАВИЛО

*Иллюзии стоят дорого. Сними розовые очки перед выхо-
дом на рынок. Никто по ту сторону договора не хочет сде-
лать тебе выгодно. Твоя задача — защитить свой капитал*

и свои квадратные метры, опираясь исключительно на цифры, документы и здравый смысл. Эмоции оставляем за дверью квартиры.

Вперёд к познаниям Российского рынка недвижимости!
Дмитрий Самолов

ЧАСТЬ 1. ПРОДАЖА: ОПЕРАЦИЯ «ИЗБАВЛЕНИЕ».

АЛГОРИТМ ПРЕВРАЩЕНИЯ СТАРЫХ СТЕН В ЖИВЫЕ ДЕНЬГИ НА СЧЕТУ.

И вот настал этот день. Вы стоите посреди гостиной, обводите взглядом родные углы и понимаете: пора продавать.

Для вас это не просто бетонный прямоугольник с потолками 2,65. Это храм. Вон то пятно на обоях — след от пробки шампанского, когда вы праздновали закрытие первого кредита. А этот скрипящий ламинат у балкона помнит, как вы тайком курили, прячась от сквозняков и совести. Квартира наполнена вашей личной историей, глубокими смыслами и запахом любимого кота.

Вы наивно полагаете, что завтра выложите объявление, на пороге появится интеллигентная семья, пустит слезу умиления от вашей ауры и молча отдаст чемодан денег.

А теперь суровая правда. Продажа недвижимости — это не трогательная передача семейной реликвии. Это высадка в

Нормандии. Если вы выйдете на этот пляж с голыми эмоциями, вас разорвут на сувениры. Профессиональные маклеры, циничные перекупщики и просто люди со стальными нервами выторгуют у вас дисконт размером с годовой бюджет небольшой африканской страны. Просто потому, что они на работе, а вы — в ностальгии.

Чтобы выйти из этой битвы с деньгами на счету, а не с дергающимся глазом, нам нужен алгоритм. Холодный, как сердце налогового инспектора, и безотказный, как лом.

Вытирайте слезы светлой грусти. Упаковывайте кота. Мы начинаем.

ШАГ 1. СНИМАЕМ КОРОНУ. КАК ПОНЯТЬ, СКОЛЬКО СТОЯТ КВАДРАТЫ, И ПЕРЕСТАТЬ ПРОДАВАТЬ СВОИ ВОСПОМИНАНИЯ.

Дядя Валера выставил свою «двушку» в панельной девятиэтажке на два миллиона дороже рынка. Его логика была безупречна: в 2007 году он привез из Италии унитаз, а на кухне у него дубовый гарнитур, который «еще сто лет простоят». Валера ждал звонков от ценителей прекрасного. Через полгода звонили только коллекторы (ошиблись номером) и один студент, предложивший поменять квартиру на гараж с доплатой мопедом. Итальянский унитаз не спас. Валера ушел в депрессию и снял объявление.

Твоя квартира стоит ровно столько, сколько за нее готовы дать живые люди с живыми деньгами прямо сейчас. Ни рублем больше.

Покупателю абсолютно плевать, что на этом балконе случился твой первый поцелуй, а в ремонт спальни ты вложил всю душу и материнский капитал. Покупатель видит старые трубы, кривой пол и чужой быт, который ему придется выдирать с корнем. Рынок недвижимости — это не аукцион тво-

их воспоминаний. Это биржа.

Главная ошибка новичка — оценивать свою недвижимость по принципу «мне не хватает на трешку в центре, поэтому продам эту за десять миллионов». Рынок не спонсирует твои мечты.

Как не стать экспонатом в музее непроданной недвижимости:

Не смотри на «хотелки» соседей. Ты заходишь на сайт объявлений, видишь, что сосед снизу продает такую же квартиру за 12 миллионов, и ставишь 12,5 (у тебя же ремонт лучше!). Запомни: сосед не продал за 12. Он продает за 12. Возможно, он делает это уже третий год, потому что ему просто нравится процесс. Доски объявлений — это выставка чужой жадности.

Ищи «дно» конкурентов. Твои реальные конкуренты — это 5–7 самых дешевых квартир в твоем районе с аналогичными параметрами (тип дома, метраж, состояние). Покупатель с деньгами сначала пойдет смотреть их. Если твоя цена выше, к тебе даже не заглянут.

Сделай поправку на торг. В России не принято покупать квартиру, не попытавшись отжать скидку. Это национальный спорт. Закладывай в цену 3 – 5% сверху, чтобы потом с барского плеча уступить их покупателю. Он уйдет с чувством победы, а ты — со своими деньгами.

Правило двух недель. Выставил объявление. Если за две недели тебе позвонили только агенты, предлагающие свои

услуги, а реальных просмотров ноль — цена завышена. Без вариантов. Снижай.

Твоя задача — найти ту золотую середину, где цена достаточно вкусная, чтобы телефон начал звонить, но не настолько низкая, чтобы продешевить.

СОВЕТ

Отключи эмоции при ценообразовании. Собери таблицу из 10 похожих квартир-конкурентов в радиусе 1-3 километра. Отбрось две самые дорогие (это фантазеры) и две самые дешевые (это рекламные уловки агентов или убитые в хлам «бомжатники»). Вычисли среднюю арифметическую цену оставшихся. Это твой старт. Если звонков нет больше 14 дней — режь цену. Рынок всегда прав.

ШАГ 2. ТОТАЛЬНАЯ ЗАЧИСТКА.

У Иннокентия была отличная «трешка». И хобби — он коллекционировал чучела сов и сушил воблу прямо на кухне. Иннокентий искренне считал, что это придает жилищу брутальный шарм. Первый покупатель, открыв дверь, встретился взглядом с мертвым филином и вдохнул густой аромат рыбной чешуи. Сделка сорвалась на этапе порога. Покупатель развернулся и ушел в туман, бормоча что-то про экзорцизм. Иннокентий потом долго жаловался на форумах, что народ нынче пошел нервный.

Запомните: квартира на продажу — это больше не ваша крепость. Это витрина. Товар.

Когда вы продаете машину, вы же вытряхиваете пепельницу и убираете из багажника лопату с мангалом? С квадратами та же история. Покупатель должен зайти и моментально примерить эти стены на себя. Если он будет постоянно спотыкаться о вашу личность, он уйдет к соседу с голыми стенами.

Правила предпродажной трансформации:

Деперсонализация. Убираем всё личное. Магнитики с холодильника (да, даже из Анталии 2012 года). Семейные фото с комода. Детские каракули со стен. И ради всего святого, уберите с бортика ванной ваши бритвы, мочалки и полупустые тюбики мази от радикулита. Ванная должна выгля-

деть как номер в хорошем отеле, а не как филиал поликлиники. Покупатель не должен чувствовать себя незванным гостем, который вломился к вам, пока вы принимаете душ.

Битва с хламом. Балкон — это зона отдыха, а не кладбище сломанных лыж, велосипедов без педалей и банок с засохшей краской. Выкидывайте мусор. Разберите антресоли. Снимите ковер со стены — он съедает пространство и возвращает нас в 1995 год. Чем меньше мебели и коробок, тем больше кажется площадь. Если ради этого придется отвезти половину вещей на дачу к теще — везите.

Запах денег. Люди покупают носом. Вы можете не замечать, но ваша квартира пахнет вашим старым спаниелем, вчерашними котлетами и легкой безысходностью. Перед показом и фотосессией — проветривать до звона в ушах. Никаких дешевых освежителей «Хвойный лес» — они пахнут привокзальным туалетом и вызывают подозрение. Только аромат свежесваренного кофе, выпечки или легкий запах хлорки в санузле. Хлорка равно стерильность.

Свет и зеркала. Грязные окна крадут до 30% света. Вымойте их. Постирайте или вообще снимите тяжелые пыльные шторы. Вкрутите самые яркие лампочки во все плафоны. Квартира должна быть залита светом, даже если за окном ноябрьский мрак. Темнота подсознательно ассоциируется у людей с подвалом и проблемами.

Вы продаете не просто квадратные метры. Вы продаете иллюзию идеальной жизни. В идеальной жизни нет грязной

посуды в раковине и шерсти на диване.

СОВЕТ

Упакуй 50% своих вещей в коробки прямо сейчас. Сложи их аккуратно в углу или вывези. Ты всё равно скоро переезжаешь — начни этот процесс до показов. Вызови профессиональный клининг на генеральную уборку. Эти 5-10 тысяч рублей окупятся с первой же наценки на квартиру, которую ты не дашь торговать из-за грязной плиты. Обезличь пространство. Товар без истории продается в два раза быстрее и дороже.

ШАГ 3. ФОТОСЪЁМКА. КАК ОТСНЯТЬ КВАРТИРУ ТАК, ЧТОБЫ ЕЕ ЗАХОТЕЛОСЬ КУПИТЬ.

Сергей фотографировал свою «однушку» впопыхах перед работой. В центре гостиной гордо раскинула крылья сушилка с носками, на кухне в раковине грустила сковородка, а сам Сергей, снимая против окна, превратил комнату в черную пещеру с радиоактивно-белым квадратом вместо улицы. Он искренне верил, что люди покупают квадратные метры, а не его носки. За месяц объявление набрало триста просмотров и ноль звонков. Люди с деньгами просто пролистывали Сергея — туда, где живут свет, уют и нет немытой посуды.

Запомните: покупатели выбирают недвижимость глазами. Пока палец лениво скроллит ленту объявлений, у вас есть ровно три секунды. Ваша фотография должна кричать: «Я просторная, чистая и жду твоих денег!», а не шептать: «Умоляю, спасите меня».

Правила глянца:

Широкий угол и хирургическая резкость. Забудьте про вертикальные фото, на которых помещается только кусок шкафа и люстра. Снимаем исключительно горизонтально.

Включите на камере телефона широкоугольный объектив (режим 0.5x). Держите телефон на уровне груди, ровно, чтобы стены на фото не заваливались внутрь. Делайте кадры контрастными и резкими. Покупатель хочет оценить геометрию и объем комнаты, а не разглядывать макросъемку вашей батареи.

Да будет свет. Темнота продает депрессию. Свет продает метры. Фотографируйте только днем. Раздерните все шторы, поднимите жалюзи. И главное правило интерьерной съемки: даже если на улице яркое солнце, включите в доме абсолютно весь свет. Люстры, бра, подсветку зеркала, вытяжку на кухне. Квартира должна сиять, объем комнаты сразу визуально увеличится.

Правило закрытого унитаза и стерильного уюта. В кадре не должно быть сушилок для белья, гладильных досок, клубков проводов и мисок кота. Санузел — зона особого контроля. Обязательно закройте крышку унитаза. Спрячьте тапки, губки, висящие тряпки и разноцветные тубики. Ванная должна выглядеть так, будто ею пользуются только ангелы. Квартира на фото должна казаться максимально чистой и готовой к жизни нового хозяина.

Цифровая косметика (Магия нейросетей). Если квартира пустая (голые стены) или требует ремонта, зовите на помощь искусственный интеллект. Нейросети сейчас за пару минут делают виртуальный стейджинг: замазывают потертости или обставляют пустую комнату стильной мебелью из каталога.

Главное — не врите покупателю. Прикрепите первой ИИ-картинку, чтобы глаз зацепился, а следом — реальное фото. И честно подпишите: «Первое фото — возможный дизайн-проект, далее — текущее состояние». Вы продаете потенциал, а нейросеть помогает его визуализировать.

Ваша задача — сделать так, чтобы человек, смотря на экран смартфона, мысленно уже расставил свою мебель в вашей светлой гостиной.

СОВЕТ

Если камера на телефоне слабая, а руки предательски дрожат — не экономьте на спичках. Наймите интерьерного фотографа. Цена вопроса 3–5 тысяч рублей. Профессиональные кадры с правильным светом и геометрией повышают кликабельность объявления в несколько раз. Эти смешные деньги окупятся, потому что классная картинка работает и привлекает покупателей.

ШАГ 4. ВСКРЫВАЕМ АРХИВЫ. СОБИРАЕМ БУМАЖНЫЙ ЩИТ.

Покупатель с деньгами — существо пугливое, как лань, и подозрительное, как таможенник. Если он пришел, влюбился в вашу сияющую кухню и сказал «беру», счет пошел на часы. Он попросит документы. Если в этот момент вы начнете хлопать глазами, искать договор в коробке с елочными игрушками и предлагать поверить вам на слово — лань убежит.

Без бумажек вы не собственник элитной недвижимости, а просто человек с ключами, который почему-то находится в чужой квартире.

Сразу успокою: глубоко нырять в юридическую шизофрению мы сейчас не будем. У нас есть Часть 3, где мы подробнее разберём документальные заморочки, распишем все мутные схемы и нюансы по всем вариантам от ренты до маткапитала. А пока — просто инвентаризация. Ваша задача — провести раскопки и убедиться, что базовый пакет существует в природе.

Что должно лежать в вашей боевой папке:

Паспорта всех собственников. Звучит банально, но проверьте сроки. Если вам стукнуло 20 или 45 лет, а паспорт не поменян — для Росреестра вы превратились в тыкву. Сдел-

ки не будет. Где взять: В широких штанинах.

Документ-основание (Правоустанавливающий). Ответ на вопрос «Откуда дровишки?». Договор купли-продажи (ДКП), дарения, ренты, свидетельство о наследстве или ДДУ. Где взять: В вашем личном архиве.

Документ, подтверждающий оплату по предыдущей сделке. Если вы купили эту квартиру лет пять лет назад, у вас должна быть расписка от прошлого продавца или банковская платежка. Если вы не докажете, что реально отдали за нее деньги, покупатель сбежит. Никто не хочет, чтобы прошлый хозяин внезапно восстал из пепла и потребовал вернуть неоплаченные метры. Где взять: Там же, где и договор-основание.

Свежая выписка из ЕГРН с файлом «sig». Цветные бу-мажки с водяными знаками давно в музее. Ваше право доказывает только электронная выписка. Важно: она скачивается в архиве вместе с файлом формата «sig». Это электронная цифровая подпись Росреестра. Без этого файла ваша PDF-выписка — просто веселые картинки, нарисованные в фотошопе. Где взять: На Госуслугах. Делается ровно 5 минут.

План БТИ и экспликация. Чертеж вашей квартиры. Нужен, чтобы доказать покупателю (и его ипотечному банку), что вы не перенесли унитаз в спальню и не снесли несущую стену ради простора для йоги. Любые красные линии на плане — это незаконная перепланировка и повод для жесткого торга. Где взять: БТИ или МФЦ.

ЕЖД (Единый жилищный документ) или выписка из домовой книги. Доказательство, что в квартире не прописан цыганский табор или ваш забытый дядя-моряк. Покупателю нужен чистый документ без юридических «пассажиров». Где взять: МФЦ или Госуслуги.

Справки из ПНД и НД (Психо- и наркодиспансеры). Бумажки, подтверждающие, что вы не состоите на учете. Нет, это не оскорбление. Это суровая база. Покупатель не хочет, чтобы через полгода вы оспорили сделку в суде, заявив, что продали квартиру по приказу рептилоидов. Где взять: Лично ножками в диспансерах по месту прописки. Обычно оплачивает покупатель.

Отчет из НБКИ (Кредитная история). * Что это: Доказательство того, что вы не банкрот. Если у вас долгов по микрозаймам на три миллиона, а вы продаете квартиру, сделку потом легко завернет конкурсный управляющий. Чистый отчет из НБКИ успокаивает покупателя лучше пустырника. Где взять: На сайте Национального бюро кредитных историй (бесплатно дважды в год).

Справки об отсутствии задолженностей. ЕПД (Единый платежный документ) с нулями, справка об отсутствии долгов за капремонт и выписка из налоговой. Никто не хочет покупать недвижимость, к которой в нагрузку идут ваши неоплаченные налоги и долги за воду. Где взять: УК, ЕИРЦ, личный кабинет налогоплательщика.

Нотариальное согласие супруга(и). Если квартира купле-

на в браке, она общая. Даже если оформлена только на вас и вы давно развелись, но не делили имущество. Без согласия второй половины сделка — это бомба замедленного действия. Где взять: У любого нотариуса.

СОВЕТ

Бюрократия не терпит суеты. Закажите ЕГРН (не забудьте про файл «sig») и скачайте отчет из НБКИ прямо сейчас. Сходите за справками в диспансеры до первых звонков. Когда появится реальный покупатель с авансом, у вас не будет времени бегать по инстанциям. Толстая папка с готовыми документами, небрежно брошенная на стол во время показа — это ваш козырь. Она кричит: «Я адекватный продавец, я готов к сделке хоть завтра».

ШАГ 5. ПОКАЗЫ. КАК ОТШИТЬ МАКЛЕРОВ ЗА 3 СЕКУНДЫ.

Геннадий так сильно хотел продать свою «двушку», что на показах превращался в экскурсовода. Он рассказывал историю каждого самореза в плинтусе. Когда он начал в лицах описывать график дефекации соседской болонки — чтобы доказать превосходную звукоизоляцию стен — покупатель медленно начал сползать по стеночке к выходу. Геннадий думал, что продает уют. Покупатель думал, что Геннадий — маньяк, которому не с кем поговорить.

Запомните: продажа квартиры не терпит суеты и лишней болтовни. Как только ваше объявление появится в сети, ваш телефон превратится в филиал ада. Вам будут звонить городские сумасшедшие, риелторы-пылесосы и люди, которым просто одиноко. Ваша задача — отсеять этот шлак на этапе звонка, а на самом показе — превратиться в мебель.

Часть 1. Телефонный кастинг (Фильтр от неадекватов)

Атака клонов (Агенты). В первые три дня 90% звонков будут от риелторов. Их цель — заключить с вами договор и забрать свои 200–300 (как минимум) тысяч. Главная уловка: «У меня есть реальный покупатель с деньгами, но сначала я приеду посмотрю сам/сделаю фото для него».

Перевод: Клиента у него нет. Он просто хочет втереться в доверие, наделать кривых фоток и выставить вашу квартиру от своего имени дублем.

Ваш ответ: «Приходите. Но только вместе с клиентом. Без клиента даже дверь не открою». На этом 99% хитрых агентов растворяются в тумане.

Телефонные террористы (Торг вслепую). Звонит человек и первым делом спрашивает: «А за сколько реально отдадите? Уступите полмиллиона — завтра приеду с наличкой». Это перекупщики или просто халявщики.

Ваш ответ: «Торг только после просмотра. Приезжайте, смотрите, будем разговаривать». Никогда не роняйте цену по телефону. Это признак слабости.

Туристы. Люди, которые спрашивают, из какого кирпича построен дом, в каком году меняли асфальт во дворе и какие оценки в школе у сына соседки. Им не нужна квартира. Им нужен процесс выбора. Отвечайте коротко и сухо.

Часть 2. Правила показа (Молчание — золото)

И вот реальный покупатель пришел. Он переступил порог. Ваша задача — не мешать ему тратить на вас его миллионы.

Режим «Тень». Открыли дверь, поздоровались, предложили бахилы (или снять обувь) и... замолчали. Не надо бежать впереди покупателя с криками: «А вот тут у нас лоджия, посмотрите, как птички поют!». Покупатель должен сам зайти в каждую комнату и мысленно расставить там свою

мебель. Если вы будете жужжать над ухом, он не сможет «примерить» квартиру на себя.

Никаких оправданий. Покупатель замечает отклеившийся обойный стык или трещину на плитке. Не надо оправдываться, что это кот Васька в 2015 году прыгнул мимо. Спокойно говорите: «Да, есть такой дефект. Поэтому цена уже с учетом состояния».

Создайте вакуум. Во время показа в квартире не должно быть толпы. Отправьте жену/мужа/детей гулять в парк. Закройте собаку на балконе или в ванной. Выключите бормочущий телевизор. Покупатель пришел смотреть стены, а не ваш семейный быт.

Фокус с документами. Положите ту самую толстую папку с собранными документами (из Шага 4) на видное место — например, на кухонный стол. Когда покупатель сядет передохнуть, небрежно придвиньте её к нему: «Если всё нравится, вот ЕГРН, выписки, справки из ПНД. К сделке готовы хоть завтра». Это производит эффект разорвавшейся бомбы. На фоне других продавцов, которые мямлят про потерянный паспорт, вы будете выглядеть как агент 007.

СОВЕТ

Отвечай на вопросы только прямо и по факту. Спросили про трубы — ответь про трубы. Не уходи в воспоминания о том, как тяжело было найти хорошего сантехника. Твоя главная задача на показе — быть адекватным, вежливым и

прозрачным собственником, у которого всё готово к сделке. Эмоции убивают конверсию.

СЕКРЕТНОЕ ОРУЖИЕ

Как отшить риелтора-прилипалу за 3 секунды? Как только ваше объявление выйдет в свет, на вас набросится рой голодных агентов, которые сидят на «холодных звонках». Им не нужна ваша квартира. Им нужен договор с вами.

Чтобы не тратить время на вежливые отказы, забываем про тактичность. Вы снимаете трубку и первым делом задаете прямой вопрос в лоб: «Вы кто? Покупатель или агент?»

Если на том конце провода начинают петь соловьем: «Я лучший маклер района, давайте я помогу вам продать...», используйте одно из двух кодовых слов. Действует безотказно, как дихлофос на комара.

Заклинание №1: «Мы на эксклюзиве». В переводе с профессионального риелторского сленга это означает: «Я уже подписал жесткий эксклюзивный договор с другим агентством». В этой тусовке переманивать чужих «эксклюзивных» клиентов — дело гиблое и скандальное. Агент мгновенно извинится и бросит трубку, вычеркнув ваш номер из своей базы навсегда.

Заклинание №2: «Я коллега». Просто представьтесь риелтором. «Здравствуйте, я агент собственника». Ворон во-

рону глаз не выключает. Ни один маклер не будет предлагать свои услуги другому маклеру. Услышав, что на объекте уже работает «коллега», звонящий моментально теряет к вам коммерческий интерес.

ШАГ 6. ДЕНЕЖНЫЙ ПОВОДОК. АВАНС, ЗАДАТОК И МАГИЯ БУМАГИ.

Игорь поверил слезам счастья. Покупательница, нежно глядя дверной косяк, клялась, что искала эту квартиру всю жизнь. Игорь расчувствовался, откупорил коньяк и гордо удалил объявление. Через три дня дама написала в мессенджер, что ее таролог запретил ей сделки в этом лунном цикле, и заблокировала номер. Игорь остался с недопитым коньяком, без покупателя и с потерянными просмотрами на сайте.

Запомните: слова «беру, никому не показывайте» весят меньше, чем пыль на вашем плинтусе. Сделка с недвижимостью — это не клуб благородных девиц. Люди врут. Жены передумывают. Ипотеки срываются. Пока на столе не лежат деньги, подкрепленные подписями, вы находитесь в активном поиске.

Никаких «давайте я завтра завезу». Завтра может не наступить. Кто первый положил купюры на стол — того и тапки.

Правила финансовой привязки:

Аванс или Задаток? (Разница, от которой седеют). Это два абсолютно разных юридических заклинания.

Аванс — это легкий флирт. Если покупатель передумал, вы просто отдаете ему деньги назад. Если передумали вы — тоже просто отдаете. Никто никому ничего не должен.

Задаток — это кровная клятва. Если покупатель соскочил, его деньги остаются у вас (компенсация за ваши нервы). Но если передумали ВЫ — вы обязаны вернуть покупателю задаток в двойном размере.

Соглашение (Бумажный щит). Вы не можете взять 50 тысяч рублей и написать на салфетке «Взял за хату». Нужен документ (Соглашение об авансе/здатке или Предварительный договор). В нем железобетонно фиксируется цена квартиры. Чтобы покупатель завтра не начал ныть: «А давайте еще скинем полтинник», а вы не заявили: «Доллар вырос, теперь на миллион дороже».

Дедлайны. В соглашении обязательно указывается крайняя дата выхода на сделку. Без этого покупатель может кормить вас завтраками полгода, пока продает свою старую дачу. Не успели до 15-го числа по вине покупателя? Договор расторгается.

Юридическая очистка (Кого и когда выписывать). Покупатели до истерики боятся «пассажиров» в квартире. В договоре четко прописывается срок: до какого числа все прописанные снимутся с регистрационного учета. В идеале — выписаться до сделки. Если вам некуда — пишите «в течение 14 дней после регистрации перехода права».

Физическое освобождение (Сколько на выезд). Не обе-

щайте отдать ключи в день подписания договора, если вам нужно вывезти два шкафа и коллекцию гирь. Берите реальный срок. Обычно это 1-2 недели после того, как деньги упадут вам на счет. Пропишите это в соглашении: «Передача объекта осуществляется в течение 14 дней с момента полных расчетов».

Условия возврата (Подводные камни). Если берете аванс, обязательно пропишите: что будет, если банк откажет покупателю в ипотеке или не пропустит вашу квартиру (например, из-за старой перепланировки). Обычно в таких случаях, когда нет злого умысла, деньги возвращаются.

Опись трофеев. Если вы обещали оставить встроенную кухню и кондиционер — впишите это в соглашение. Если вы планируете забрать любимый итальянский унитаз и золотые ручки с дверей — скажите это сейчас и тоже зафиксируйте. Иначе накануне сделки будет грандиозный скандал.

Когда продавец берет деньги, он должен понимать, кто перед ним сидит. «Сверяйте лица. Если к вам пришел человек, кладет деньги, но говорит: "Оформлять будем на мою старенькую маму из Сызрани по доверенности" — напрягитесь. Аванс вы принимаете только от того человека, чье имя будет в договоре купли-продажи, либо от человека с нотариальной доверенностью, где черным по белому написано: "имеет право вносить аванс/задаток и подписывать предварительный договор". Иначе завтра придет настоящая "мама", скажет, что знает вас не знает, и потребует деньги на-

зад».

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.