

A portrait of a young man with short brown hair and blue eyes, smiling warmly at the camera. He is wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt. His right hand is partially visible, with a ring on his ring finger. The background is a dark, out-of-focus cityscape at night. In the top right corner, there is a white circle with a black border containing the text '12+'.

12+

Алексей Костюкевич

МИЛЛИОН С ГАРАНТИЕЙ

Алексей Костюкевич

Миллион с гарантией

«Автор»

2017

Костюкевич А.

Миллион с гарантией / А. Костюкевич — «Автор», 2017

Книга обязательна к прочтению тому, кто решил связать свою трудовую деятельность с продажей городской жилой недвижимости, поскольку в ней собраны и структурированы все материалы, которыми необходимо овладеть, чтобы заработать свой первый миллион в бизнесе. Для опытных риелторов она поможет повысить эффективность и увеличить свой доход, работая меньше часов и получая больше удовольствия от своего дела.

© Костюкевич А., 2017

© Автор, 2017

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ГЛАВА 1. КТО ТАКИЕ АГЕНТЫ ПО НЕДВИЖИМОСТИ?	6
ГЛАВА 2. КАК СТАТЬ РИЕЛТОРОМ?	9
ГЛАВА 3. КАКАЯ ЦЕЛЬ ИЛИ РАДИ ЧЕГО ВСЕ ЭТО?	11
ГЛАВА 4. ГДЕ МНЕ РАБОТАТЬ?	12
ГЛАВА 5. ПРОДАВАТЬ ИЛИ ПОКУПАТЬ?	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Алексей Костюкевич

Миллион с гарантией

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Скажи мне – и я забуду, покажи мне – и я запомню,
дай мне сделать – и я пойму.*

Конфуций

Здравствуйте, дорогие друзья и уважаемые коллеги! Меня зовут Костюкевич Алексей. Свою деятельность я начал в агентстве недвижимости Estate Liga в середине марта 2015 года, когда цены на рынке недвижимости после сотрясений 2014 года пошли вниз. Вся моя агентская деятельность осуществлялась на падающем рынке. До того, как стать риелтором, я имел хороший опыт в продажах и смог быстро влиться в бизнес. Спустя год я стал начальником отдела продаж в том же агентстве и начал заниматься обучением новичков в этом бизнесе. За полтора года работы мной и моими агентами было совершено более 100 сделок купли-продажи недвижимости, были решены квартирные вопросы более 100 семей. В процессе обучения агентов и самостоятельной работы риелтором были испробованы различные способы, методы и техники продаж, изучены и отработаны психологические приёмы, отточено ораторское искусство, вследствие чего была выработана точная концепция, которая позволяет зарабатывать миллионы в недвижимости здесь и сейчас.

Вы решили начать бизнес по продаже недвижимости? У Вас есть цель, которую Вы непременно должны достигнуть? Вы хотите обеспечить достойную жизнь себе и своей семье? Вы хотите использовать рабочую модель бизнеса здесь и сейчас?

Тогда эта книга поможет Вам совершить резкий рывок в сфере продажи недвижимости и в короткие сроки стать профессиональным участником рынка! Собранный материал предназначен как для новичков, совершающих свой первый шаг в этом бизнесе, так и для опытных агентов, которые не имеют того результата, которого они достойны. Каждый человек, который обучается новому делу, всегда задает много вопросов. Поэтому я постарался учесть большинство вопросов, которые задают начинающие и опытные агенты, и написал для вас книгу в виде вопросов и ответов на них. Дочитывая каждую главу этой книги, прошу вас не спешить приступать к следующей. Остановитесь и задумайтесь о том, как это касается вас, запишите свои мысли, отработайте то, что предлагается.

ГЛАВА 1. КТО ТАКИЕ АГЕНТЫ ПО НЕДВИЖИМОСТИ?

Будущее принадлежит компетентным людям.

Брайан Трейси

По состоянию на январь 2017 года в Российской Федерации на законодательном уровне отсутствуют определения таких терминов как «агент по недвижимости», «риелтор» и «риелторская деятельность». Все источники дают различное толкование. Я дам свое определение термину «риелтор», опираясь на свой опыт и опыт своих коллег. ***Риелтор (он же агент по недвижимости) – сотрудник агентства недвижимости или частный предприниматель, который является профессиональным участником рынка недвижимости, осуществляющим комплекс мер, направленных на квалифицированный поиск покупателей (арендаторов) недвижимости с последующим совершением сторонами сделки по реализации объекта недвижимости.***

Также отсутствует какая-либо нормативная база, регулирующая риелторскую деятельность. При отсутствии государственного регулирования, риелторское сообщество начало самоорганизовываться в различные формы объединений: гильдии, ассоциации, палаты, союзы. Данные организации в своей деятельности пользуются своими прописанными профессиональными стандартами и Кодексами этики риелторов. На сегодняшний день самой большой организацией является Гильдия риелторов России.

Говоря более простым языком, *риелтор представляет интересы одного из участника рынка*. Профессиональный агент выступает не посредником, а партнером своего клиента. Продавцу (арендодателю) риелтор помогает выгодно и быстро реализовать его объект, а покупателю (арендатору) – найти по выгодной цене идеальный для него объект, проверить юридическую чистоту и провести сделку.

Ежегодно профессия риелтора привлекает большое количество новых людей в бизнес недвижимости. В сети Интернет можно найти множество информации, позволяющей получить представление о риелторской деятельности. Проведя более 500 собеседований и более 100 вечеров карьеры, я понял, что большинство соискателей зачастую не имеют понятия о том, через что им действительно предстоит пройти и что нужно сделать для того, чтобы стать успешным агентом по недвижимости и заработать деньги. Эти люди далеки от рынка недвижимости и считают, что им заплатят сразу, как только они сведут продавца (арендодателя) с покупателем (арендатором). По общему представлению таких соискателей можно сделать вывод, что стать агентом легко и можно быстро заработать много денег. Ни один человек не пришел с осознанием того, что труд риелтора очень тяжелый и включает в себя множество квалификаций, таких как: менеджер по продажам, экономист, юрист, психолог, дипломат, маркетолог и др. Единого учебного заведения, которое бы готовило профессиональных агентов, в России пока нет, а получать отдельно несколько образований занимает много времени. Почти в каждом крупном российском агентстве недвижимости есть своя программа по обучению сотрудников, после которой они сразу же начинают свою деятельность. Сроки обучения разные, от 2 дней до 3 месяцев. На деле же оказывается, что для того, чтобы стать профессиональным агентом, необходимо учиться и отрабатывать свои навыки каждый день на протяжении всего срока своей деятельности, чтобы всегда быть актуальным специалистом.

Как же стать этим профессиональным риелтором?

Прежде чем стать агентом по недвижимости задумайтесь, обладаете ли Вы личными качествами, такими как:

– коммуникабельность;

– креативность;

- стрессоустойчивость;
- пунктуальность;
- организованность;
- оперативность;
- быстрая обучаемость;
- вежливость;
- настойчивость;
- целеустремленность;
- усидчивость;
- терпение.

Помимо амбиций и желания стать успешным, так же потребуется некоторая материальная база: мобильный телефон (желательно смартфон), проездной билет для передвижения по городу или личный автомобиль, а также денежные средства, необходимые Вам для жизни в течение 2-3 месяцев. Да, именно 2-3 месяцев, потому что этот срок будет служить и мотивацией для достижения цели, и позволит Вам хладнокровно и быстро действовать в достижении поставленной цели. Это не значит, что первые деньги в этом бизнесе вы получите через 2 или 3 месяца. Срок достижения первого результата индивидуален, по данной методике он варьируется от 2 недель до 4 месяцев. В каждом случае срок зависит от дисциплины и желания начинающего агента.

Если Вы обладаете вышеуказанными качествами и имеете необходимую материальную базу, а желание стать профессиональным агентом еще не исчезло, то необходимо выбрать сегмент рынка недвижимости, в котором Вы хотите строить свой бизнес.

Сегменты рынка недвижимости

Четкая сегментация рынка отсутствует, поэтому я разделю его условно, чтобы дорогой читатель мог сразу понять, что ближе его душе:

1. Близкий мне – рынок продажи городской жилой недвижимости. Он включает в себя вторичный рынок и новостройки. Если объективно, то в Москве довольно много предложений о продаже недвижимости, в каждом районе есть люди, которые постоянно нуждаются в этих объектах. В данном сегменте можно делать сделки круглый год.

2. Рынок аренды жилой недвижимости. На мой взгляд, в этом сегменте царит хаос, который я могу объяснить скоростью совершения сделок и отсутствием профессионального подхода и справедливости. Я лично трижды сталкивался с арендой жилья в Москве. Два раза объекты были арендованы с участием риелтора. В обоих случаях до последнего момента ни мне, ни арендодателям не было понятно, чей это был представитель, но комиссионное вознаграждение дважды платил я, при том, что для меня никакая услуга по факту не была оказана, я самостоятельно выбирал объекты в общедоступных источниках, обзванивал их, самостоятельно прибывал на место и осматривал объекты, вел переговоры о цене. Агенты лишь наблюдали за происходящим и предоставляли распечатанный договор аренды. С этим столкнулся не только я, потому что это обычная практика риелторов по аренде. Возможно, многие читатели вспомнили такие ситуации из своей жизни. В связи с этим, многие арендаторы пытаются всячески обойти риелтора и связаться с собственником жилья напрямую, чтобы не платить деньги за услуги, которые они не получили.

Агенты по аренде тратят очень много времени на передвижение между объектами и на актуализацию своих предложений. Заработать деньги на аренде можно намного быстрее, чем при продаже, но и размер комиссионного вознаграждения существенно отличается в меньшую сторону.

3. Коммерческая недвижимость.

Коммерческая недвижимость – это все объекты, которые не относятся к жилым объектам и государственным учреждениям, т.е. все торговые и бизнес центры, офисные помещения, магазины, рестораны, автомойки, склады и прочее. Среди этих объектов тоже нужно выбрать свою нишу. Риелторы, занимающиеся коммерческой недвижимостью, совершают в основном такие же действия, что и агенты по жилой недвижимости.

4. Загородная недвижимость.

Данный сегмент также имеет свою специфику: обязательно наличие личного автомобиля, большой расход средств на топливо, много времени тратится на передвижение, поскольку все объекты сильно удалены друг от друга. Также в загородной недвижимости необходимо учитывать специфику в маркетинге. Если в Москве основными источниками для рекламы являются сайты Циан, Авито, база Виннер, то уже в Подмосковье в зависимости от локации эффект могут приносить другие источники: местные доски объявлений в сети Интернет, газеты и журналы, менее распространенные информационные ресурсы, физическая расклейка и баннеры.

В дальнейшем речь будет идти о работе в сегменте продажи городской жилой недвижимости на вторичном рынке в Москве.

ГЛАВА 2. КАК СТАТЬ РИЕЛТОРОМ?

«Чтобы быть успешным риелтором, вы неизменно должны ставить интересы своих клиентов на первое место. Попробуйте, и вы сами увидите, что ваши личные потребности будут реализованы за пределами ваших ожиданий»

Энтони Хитт

Вы твердо решили, что хотите стать агентом по городской жилой недвижимости. Какие следующие действия?

У Вас есть два пути:

1. Устроиться в агентство по недвижимости и работать в команде специалистов.

2. Заняться индивидуальной деятельностью.

В первом случае Вы пройдете собеседование и устроитесь в выбранное Вами агентство недвижимости, где Вас обучат всему необходимому для осуществления риелторской деятельности, а также особенностям и тонкостям этой профессии. Работа в коллективе единомышленников и с поддержкой наставников и руководителей позволит Вам сразу окунуться в необходимую атмосферу и не даст возможности бездельничать, растрачивая свое время впустую. Ни для кого не секрет, что у **риелторов отсутствует оклад**. Весь доход агента по недвижимости складывается из суммы полученного комиссионного вознаграждения, которое, в свою очередь, зависит от усилий, качества и количества действий агента. Крупные агентства недвижимости, у которых хорошо идут продажи, могут себе позволить набирать сотрудников без опыта, для того, чтобы научить людей с нуля. Атмосфера в таких компаниях обычно благоприятна для развития бизнеса. Именно бизнеса, потому что каждый риелтор в агентстве недвижимости строит свой собственный бизнес в рамках компании. После стажировки, которая обычно составляет 3 месяца или исчисляется определенным количеством сделок, новый сотрудник может войти в штат агентов компании, подписав трудовой договор, или зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель и подписать с агентством недвижимости соответствующий агентский договор.

В случае индивидуальной деятельности в этом бизнесе, человек без опыта не пройдет должного обучения, даже посмотрев все видео и прочитав все статьи в интернете, а также лишит себя успешного окружения. Обычно частной деятельностью занимаются агенты, которые проработали в агентстве недвижимости определенное время и почувствовали в себе силы для этого. Иногда это агенты с внушительным опытом работы и хорошими связями в различных кругах, такие люди уверены в своем будущем и имеют большое количество постоянных клиентов и широкую сферу влияния. Однако чаще всего, частным образом начинают работать те люди, которые не смогли влиться в коллектив, попали в не успешное агентство, или те, кто считает, что незачем делить комиссионное вознаграждение с компанией и можно получать его целиком. Это большое заблуждение, поскольку частным риелторам обычно платят намного меньше, чем сотрудникам успешных агентств. При этом работать придется намного больше, потеряв квалифицированную поддержку наставника, юриста, маркетолога, а также лишив себя качественной рекламы и технической базы.

Я рекомендую Вам начинать свою деятельность в этом бизнесе именно в агентстве недвижимости. Неважно, какой Вы выберете бренд компании, сколько там работает человек, насколько красиво оформлен офис, **главное – обратить внимание на то, насколько успешны агенты этой компании и насколько сильным является Ваш непосредственный наставник**. В агентстве Вы будете окружены командой профессионалов, которые всегда будут

готовы прийти на помощь и даже смогут сохранить Ваш бизнес во время Вашего отпуска или больничного.

ГЛАВА 3. КАКАЯ ЦЕЛЬ ИЛИ РАДИ ЧЕГО ВСЕ ЭТО?

«Простое изложение цели на бумаге и создание письменного плана её достижения включает вас в состав трёх процентов лидеров.»

Брайан Трейси

Мечты есть у каждого человека. Кто-то мечтает о виллах, яхтах и самолетах, кто-то о том, чтобы он или его близкие были здоровы, кто-то просто мечтает о богатстве, а кто-то вообще мечтает уметь читать чужие мысли. Всех этих людей объединяет то, что это мечты, а не реальность. Если мечта одного конкретного человека сбылась или у кого-то сбылась именно ваша мечта, то окружающим людям проще считать, что этому человеку просто повезло. Потом вспоминают о своих мечтах и задаются вопросами: «Что со мной не так? Что с другими людьми? Что не так со всем этим?»

Для того чтобы мечта превратилась в реальность, необходимо **осознать конкретную цель**. Если не задумываться об этих конкретных целях, то постоянно будет ощущение, что не знаешь, чего хочешь и можно прожить всю жизнь в мечтах.

Среднестатистический человек обычно может фокусироваться одновременно на 3 – 5 целях, которые могут касаться разных сфер его жизни: семья и личная жизнь, деньги и финансы, здоровье и физическое развитие, творчество и хобби, путешествия и отдых, самореализация в жизни.

В сети Интернет много информации о целеполагании и важности постановки целей, поэтому каждый из вас сможет найти подходящий для себя вариант, при этом хочу отметить, что цель должна быть правильно сформулирована, соответствовать принципам измеримости и конкретности, выражать выполненное действие, иметь установленный срок достижения.

Я же предлагаю использовать простой конструктор целей. Цель должна быть написана следующим образом:

- действие (купить, заработать, сформировать привычку)
- что (деньги, квартира, машина, результаты в спорте)
- достижимый критерий (количество денег, получение конкретного предмета, количественный показатель, например, 3 раза в неделю ходить в спортзал, выполняя определенные упражнения)
- время достижения (от 2 месяцев)
- доказательства (выписка с банковского счета, документы о собственности на квартиру, машину, фото или видео отчеты тренировок или каких-либо занятий)
- ради чего все это, цена слова (ваша ответственность в случае не достижения цели).

В готовом виде выглядит примерно так: Мною, Фамилия, Имя, приобретен автомобиль MB GLE 350 черного цвета до 31 декабря 2017 года, что подтверждается паспортом транспортного средства, в котором я являюсь собственником, для того, чтобы использовать его в рабочих и личных целях. Если я в установленный срок нарушаю условия данной декларации, то я обязуюсь публично разбить свой мобильный телефон iPhone 7, а также приобрести всем сотрудникам своего отдела кожаные офисные кресла.

Если у Вас есть привычка откладывать дела или бросать их, не доведя до конца, то рекомендую ставить более простые цели на более короткий период. Если в вышеупомянутых недостатках Вы преуспели больше остальных, то сначала придется научиться каждый день достигать маленькие цели, которые будут заранее написаны в Вашем плане на день.

Ваша цель обязательно должна быть записана на бумаге и лучше всего, если она постоянно будет у Вас на виду.

ГЛАВА 4. ГДЕ МНЕ РАБОТАТЬ?

«Запомните: вас ценят ровно настолько, насколько вы цените себя сами»

Коко Шанель

У каждого в голове есть четкое представление о профессионалах. Хороший хирург определяется в своей квалификации по количеству успешно проведенных операций и часов за хирургическим столом, у юриста по количеству выигранных дел или сэкономленных клиентом денег, а у риелтора – по количеству сделок, проведенных с недвижимостью.

Задумайтесь, у вас есть знакомый врач? Какая у него специализация? Сможет ли он так же хорошо оказывать помощь пациентам по другим специализациям?

Спасибо, что подумали об этом!

Многие риелторы совершают ошибку в самом начале и берутся сразу за все. 9 из 10 опрошенных мною в Москве агентов на вопрос: «Где вы работаете и на чем специализируетесь?», гордо давали примерно следующий ответ: «Москва, Московская область. Аренда, продажа, покупка, обмены, коммерческая недвижимость, загородная недвижимость, земельные участки...». Это очень сильные люди, которые, не щадя себя, готовы изо дня в день колесить по всему городу и по всей области, продавая квартиры и дома.

Представьте, что есть АГЕНТ Х, который владеет всеми навыками успешного продавца, **он отлично договаривается с продавцами и покупателями, отлично проводит встречи, подписывает эксклюзивы с комиссией 6% и работает по всему городу.** У него в работе более 10 эксклюзивов с привлекательной ценой, которые должны быть проданы в ближайшие месяц – два. Что же он имеет? Его объекты с привлекательной ценой естественно будут привлекать покупателей и других агентов, которые естественно захотят увидеть эти объекты и будут договариваться о показах... показах в разных частях города. АГЕНТ Х скорее всего мастер планирования или делегирования, однако нередко он попадает в такие ситуации, при которых один показ назначен к примеру на 19:00, а второй, в другом районе, на 20:30. Рассчитывая успеть все и показать оба объекта, АГЕНТ Х назначает их с большим интервалом. Покупатели и другие агенты часто опаздывают и при этом могут даже обманывать по телефону, рассказывая, что будут с минуты на минуту. К примеру, покупатели опаздывают на 30 минут и приходят в 19:30, в то время, когда агенту необходимо выезжать на другую встречу, и агент попадает в стрессовое состояние, в котором он уже никак не сможет провести качественный показ и продать эту квартиру, более того, он опоздает на следующий показ. Второй показ он уже сможет провести спокойно, без спешки, даже с хорошим настроением (ведь его дождались). Он рассказывает все о районе, улице, доме, подъезде, соседях, квартире и ситуации собственника, показывает все плюсы квартиры и выгоду для покупателя. Покупатели с восторгом от агента спрашивают, что он еще им может предложить? Действительно, что же он еще может предложить? Квартиры в других районах?

Такой агент, несмотря на какие-то свои личные качества, скорее всего много сделок не сделает, потому что он не сможет удержать в голове всю информацию обо всех квартирах в городе.

Все может быть наоборот! Условный АГЕНТ А обладает всеми теми же навыками и знаниями, что и АГЕНТ Х, но **он работает в одном районе, в том районе, где он живет или который хорошо знает.** АГЕНТ А был абсолютно на каждой квартире выставленной в продажу собственниками и другими агентами, он знает их ситуацию, историю сделок, все плюсы и минусы домов и квартир. Какую он ценность будет иметь для продавцов и покупателей? Естественно, у такого агента будут контакты всех продавцов и всех покупателей в этом районе. Когда АГЕНТУ А позвонят покупатели, то он сразу сможет показать им 3-4 квартиры, которые больше всего подходят под параметры, а так же сможет рассказать о других кварти-

рах, которые он им не будет показывать, с указанием причины, по которой они не подходят покупателю (например, для ипотеки).

Если покупателю понравится одна из показанных квартир, то, **естественно, произойдет сделка**. Если он ищет что-то другое, то АГЕНТ А сможет уточнить параметры и желания и предложить подбор идеальной квартиры для покупки, потому что он знает все квартиры, которые продают в этом районе. Для собственника работа с таким агентом выгодна по многим причинам, среди которых самые весомые – знание конкурентов и цен сделок по аналогичным объектам в последние месяцы, а также наличие большого количества покупателей.

Именно за счет знания своего района, всех ситуаций продавцов и пожеланий покупателей, у агента складывается определенная экспертность.

Часто агенты говорят мне: «Алексей, я не могу посмотреть и узнать все объекты в своем районе». На деле все просто, если Вы не можете посмотреть все квартиры, значит их слишком много, значит нужно сузить свою зону ответственности и выбрать область для работы поменьше.

Как определиться с выбором района?

К этому вопросу необходимо подходить индивидуально, лучше всего, если это будет район, в котором проживает агент, или тот район, который он хорошо знает. Или это должен быть район, который является максимально ликвидным в вашем городе. Практика подтверждает, что квартиры продаются всегда во всех районах города, вопрос в цене.

Подробнее о тонкостях выбора района Вы лично сможете узнать на моем тренинге «Быстрый старт».

ГЛАВА 5. ПРОДАВАТЬ ИЛИ ПОКУПАТЬ?

Умейте встать на позицию другого человека и понять, что нужно ему, а не Вам. С тем, кто сумеет это сделать, будет весь мир.

Дейл Карнеги

Для подавляющего большинства людей их недвижимость является самой дорогой вещью в их жизни, особенно если речь идет о недвижимости в крупных городах. Также у большинства людей в собственности находится только одна квартира или дом, или даже у всей семьи на всю жизнь одна квартира или дом. Естественно, что просто так эти люди не захотят расстаться со своей недвижимостью, для этого должна быть какая-то серьезная причина.

Почему люди продают свои квартиры? Почему их покупают? И почему недвижимость будет продаваться и покупаться всегда?

У каждой стороны есть своя мотивация для совершения каких-либо действий. **Всегда мотивация связана с каким-то событием, которое произошло или должно произойти с людьми в ближайшее время:** кто-то родился, кто-то женился, кто-то разводится, кому-то стало мало места, для кого-то слишком много, у кого-то повышение на работе и можно позволить себе жилье классом выше, а у другого сокращение и валютная ипотека, у кого-то просто есть острая необходимость получить деньги или переехать по работе в другой город. Сколько людей, столько и ситуаций. К способам выявления мотивации мы вернемся чуть позже, а пока определим, что же важно для продавца при продаже своей квартиры и что важно для покупателя?

ПРОДАВЕЦ, он же собственник недвижимости. Для нашего бизнеса продавцом является собственник, который точно знает цели и сроки продажи квартиры. Что действительно может быть важно для человека, который решил продать одну из самых дорогих вещей в своей жизни? Что вообще важно для человека, который продает что угодно? Конечно же, выгода, которая выражается в получении максимальной цены. Всегда, тот, кто продаёт, хочет продать как можно дороже. *Жадность и страх продешевить – одни из главных врагов собственника, потому что вторым параметром для продавцов являются сроки, то есть время.*

Напомню, просто так квартиру никто продавать не будет, у человека уже точно есть какой-то дальнейший план действий, например, покупка другой квартиры, приобретение автомобиля или открытие бизнеса. Всегда продавцы стремятся к увеличению показателя выгоды и уменьшению времени. Естественно, что это разумно, и так хочет каждый на их месте. Собственники, продающие квартиры самостоятельно, всегда становятся заложниками одного из этих параметров. Если собственник хочет получить как можно больше денег, то он ставит цену выше и в таком случае готов ждать дольше, в надежде получить максимум. Что он в таком случае получает по факту?

Когда собственник выходит с высокой ценой на рынок, то покупатели и агенты видят его квартиру, но она никому не интересна по причине высокой цены.

Проходят месяцы, пока собственники начнут опускать цену вниз до какого-то реального показателя. Покупатели же этим часто пользуются, дожидаясь самой низкой цены, жертвуя временем. Рано или поздно у каждого продавца наступает момент, когда ему точно нужно продать квартиру, и приходится делать это быстро. Продавая самостоятельно и быстро, собственник вынужден много терять в цене. Что мешает собственнику сразу выйти на рынок с правильной ценой, спросите вы? Я отвечу Вам, это банальные жадность и невежество. *Желание получить максимум и сразу, не имея знания рынка, конкурентов, инструментов, а также при отсутствии навыков продаж, переговоров, проведения сделок с недвижимостью приводит к тому, что самостоятельно собственники продают свои объекты долго и, в итоге, дешево.*

Зачем ему агент?

Казалось бы, технический прогресс позволяет продавцам беспрепятственно размещать свои объявления в сети Интернет и ждать звонков от покупателей. Многие, увидев по телевизору рекламу различных интернет площадок, именно так и поступают. Но мы же знаем, что сейчас для продавцов не самое лучшее время и предложений на рынке так много, а покупателей так мало... Об этом продавцы также узнают, только не сразу, а попробовав и намучившись.

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.