Антон Мурыгин

7 шагов к первой сделке на рынке недвижимости

Как зарабатывать от 150 00 рублей ежемесячно на сделках с недвижимостью, тратя на это 2 дня в неделю

ПРОЕКТ «АРИУС». ПРАВИЛЬНЫЙ ПОДХОД К БИЗНЕСУ

Еще больше информации вы найдете на сайте Arius.biz

Оглавление

1. **Введение** 2

2. **Шаг 1**: Поиск объекта объекта недвижимости для продажи 4

3. **Шаг 2**: Сотрудничество с собственником и просмотр недвижимости 5

4. **Шаг 3**: Реклама и поиск возможных покупателей 6

5. **Шаг 4:** Показы заинтересованным клиентам 7

6. **Шаг 5**: Переговоры и подготовка к сделке 8

7. **Шаг 6**: Проведение сделки и оформление документов 9

8. **Шаг 7**: Расчеты и получение вознаграждения 10

9. **Заключение** 11

> **“Недвижимость - это та сфера, которая позволяет постоянно расти”**
>
> *– Антон Мурыгин*

Введение

Рынок недвижимости в России и странах СНГ достаточно молодой, и нуждается в развитии. На сегодняшний день это развитие происходит достаточно быстрыми темпами, поэтому навыки заработка в недвижимости открывают широкие перспективы.

Так как же заработать на недвижимости?

Давайте разберемся, что это за сфера и как на ней зарабатывать.

Модели заработка, которые я использовал и использую в своей практике в настоящее время – это:

- продажа жилой городской недвижимости.

- продажа загородной недвижимости – дома, дачи, земельные участки,

- заработок на оформлении собственности, как дополнительный заработок.

- другие способы: аренда, коммерческая недвижимость и прочее.

В среднем, комиссия риелтора составляет от 4 до 10 % стоимости продаваемого объекта. То есть при продаже квартиры стоимостью 2 млн рублей – комиссия посредника составит от 80000 до 200000 руб. Это я взял городскую квартиру, при продаже загородной недвижимости комиссия может составлять столько же, даже больше , и если дом стоит, например 5-6 млн, то комиссия посредника составит от 150000 до 500000 руб.

Что насчет конкуренции? Конкуренция в этой сфере есть, но она не настолько явно выражена как в других сферах. Если риелтор и находит хорошие объекты и покупателей, то конкуренция позволяет войти в этот рынок без каких-либо затрат. В среднем, московские риелторы зарабатывают от 150 000 - 250 000 руб. в месяц стабильно, если осуществят хотя бы 1 сделку. Открою вам небольшой секрет : зарабатывать недвижимостью не сложно, вы тоже можете. Это действительно не так сложно, как кажется. Зачастую у людей возникают такие вопросы: как это оформить? Где брать клиентов, продажи? И т.д. Далее разберѐм эти моменты в данной книге.

Почему недвижимость?

Чтобы ответить на этот вопросы прежде определитесь: чего вы хотите от жизни? Есть несколько путей: просыпаться с утра в понедельник начиная работу и заканчивать в пятницу вечера, собирать

постепенно деньги на отдых. Возникает вопрос: Как собственно жить? Или альтернатива: свобода от начальника, никаких обязательств, вы сами формируете свой график дня, живѐте как хочется. Собственно, КАК это получить?

Рассмотрим несколько преимуществ работы с недвижимостью:

- это сравнительно высокие доходы;

- свободный график работы

- это быстрый старт – нет необходимости создавать бизнес, вкладывать деньги, тратить деньги на раскрутку.

– хорошие перспективы и востребованность.

Так, как это работает? Как зарабатывать в этой сфере? ***Все просто: Вы находите объект, находите покупателя и заключаете сделку и получаете комиссию за посреднические услуги.***

Вот 7 шагов, осуществив которые правильно, вы сможете успешно провести сделку и заработать.

Шаг 1 – Поиск подходящей недвижимости

Шаг 2 – Договоренности и сотрудничество с собственником

Шаг 3 – Поиск потенциальных покупателей

Шаг 4 – Показы заинтересованным клиентам

Шаг 5 – Переговоры и подготовка к сделке

Шаг 6 – Проведение сделки и оформление документов

Шаг 7 – Окончательные расчеты и получение вознаграждения

Сейчас я расскажу о каждом шаге подробно. На самом деле - это и есть технология

Итак,

Шаг 1: Поиск объекта недвижимости для продажи

Прежде всего, выгодный объект – это тот объект, который вы можете продать и на котором можете заработать.

Существует ошибочное мнение, что недвижимость должна стоить дешево, продаваться на каких-то супер выгодных условиях, чтобы ее можно было продать и заработать на этом, но это не так.

Для того, чтобы зарабатывать на сделках с недвижимостью, достаточно найти объекты по адекватным рыночным ценам, не завышенным или заниженным, в просто адекватным, то есть соответствующим стоимости схожей недвижимости в том же районе.

Проанализировать рынок цен и понять, соответствует недвижимость той или иной стоимости можно с помощью сети интернет.

Конечно, есть очень много факторов, которые влияют на стоимость недвижимости, начиная с района и окружения заканчивая ремонтом. Так или иначе, проанализировав рынок цен, постепенно складывается понимание о стоимости той или иной недвижимости. Существует рыночная стоимость, которую можно проанализировать и взвесить.

Выбирайте объекты, которые можно выставить по рыночной цене на продажу, предварительно выяснив, что же является той самой рыночной ценой. И совсем не обязательно искать супер-мега-выгодный объект, которого не существует.

У каждой недвижимости есть рыночная стоимость, на которую и стоит ориентироваться.

То есть на первом шаге стоит выбрать объекты недвижимости, которые Вам интересны и позвонить по номерам указанным в объявлениях, с целью получить информацию о продаже и об объектах.

Находить такие объекты Вы можете на различных порталах по недвижимости в интернете, на сайтах Вашего района, города, региона, в печатных источниках.

Еще очень хороший источник получить недвижимость на продажу - друзья и знакомые.

Шаг 2: Сотрудничество с собственником и просмотр недвижимости

После того, как Вы выбрали несколько вариантов недвижимости, которая на Ваш взгляд может быть интересна покупателям, необходимо эту самую недвижимость посмотреть, сделать фотографии и договориться с собственниками о продаже, согласовать все условия на которых собственник согласен продавать.

Также желательно обсудить комиссию. Либо сам собственник Вам что-то готов заплатить за услуги по продаже, либо свою комиссию можно добавить сверху той суммы, которую просит за продажу собственник. Чаще всего бывает именно так.

На просмотре недвижимости, для того чтобы понять, насколько эта недвижимость может быть интересна покупателю, необходимо оценить следующие параметры:

- месторасположение, окружение, инфраструктура, транспортная доступность

- негативные особенности

- преимущества недвижимости

- цену

- адекватность собственника

На основе этого сделать вывод о перспективности продажи и решить стоит ли такой недвижимостью заниматься или нет.

Шаг 3: Реклама и поиск возможных покупателей

Есть несколько нюансов. Найти объект намного проще, чем найти покупателя. Для того чтобы покупатель нашел то, что Вы выставили на продажу, желательно использовать разные способы рекламы.

Первый источник рекламы – интернет, например, avito.ru. Да, авито забито, но там есть услуга по поднятию объявления, что поможет дать хорошие результаты от рекламы. Есть примерно 40 порталов недвижимости, которые хорошо работают. Существует, конечно же, огромное количество досок, которые, к сожалению, не работают.

Дальше, какие ещѐ каналы рекламы мы знаем? Печатные издания. Местные, федеральные, специализированные издания, такие как новостные газеты, газеты по недвижимости. Ну и конечно агентства недвижимости.

Вы можете выставить свой объект на продажу в десяток агентств недвижимости и получать клиентов от них. Они будут тратить свои ресурсы на продвижение объектов и предоставлять вам своих же клиентов. Но обращайтесь в агентство недвижимости, если у вас действительно хорошие отношения с собственником, потому что агентства зачастую ведут себя непорядочно и могут вас обойти. Поэтому либо договор, либо хорошие отношения..

Как сделать чтобы собственник не обманул? Заключайте договор о комиссии.

Какие сайты работают? Работают банальные сайты: yandex.ru и avito.ru, cian.ru.

Да и в целом для того чтобы продать недвижимость, наберите в поисковике запрос купить, и укажите ту недвижимость, которую хотите выставить на продажу. Поисковик выдаст результаты, и те что в выдаче в первых позициях - хорошо подойдут для рекламы этого объекта недвижимости. В подавляющем большинстве случаев подать рекламу на недвижимость в интернете можно бесплатно.

Вывод: используйте разные способы рекламы продаваемой недвижимости и тестируйте отклик.

Шаг 4: Показы заинтересованным клиентам

Цель рекламы - получить звонок от заинтересованного клиента.

Главное, что нужно сделать по телефону – это пригласить посмотреть. До этого вам будут задавать вопросы – обязательно дайте на них ответ, расскажите о преимуществах и приглашайте на объект. Конечно, неплохо было бы еще предложить несколько вариантов для просмотра, которые также могут подойти клиенту.

Когда приехали на объект: тут есть несколько ключевых моментов, о которых я бы хотел вам рассказать. Некоторые начинающие риелторы совершают следующую ошибку – начинают бесперебойно болтать о преимуществах, которые есть на объекте, начинают рассказывать, какой красивый парк, лес, как тут хорошо. На самом деле лучше дождаться вопросов от клиента. И только после того, как ответите на вопросы клиента, наступает момент рассказать о преимуществах.

Лучше всего расскажите про наиболее важные ему вещи, например, если у него есть дети, то вы можете сказать о ближайшей школе или о детском саде, т.е. дадите преимущества объекта те, которые клиенту нужны, вот тогда вы получите наилучший результат.

Поэтому задавать клиенту вопросы более выгодно чем вываливать на него все прелести объекта, предварительно не узнав, важно для него это или нет. Сначала узнали что важно клиенту - затем рассказали про соответствующие преимущества.

Помните формулу: реклама для того, чтобы получить звонок. Звонок - чтобы организовать просмотр. Просмотр - может привести в результате к сделке.

Желательно одному клиенту устраивать серию просмотров, то есть показывать 3-5 объектов. Так шансы сделать продажу существенно возрастают.

Шаг 5: Переговоры и подготовка к сделке

После просмотра обязательно договоритесь с клиентом о какой-то конкретике. Узнайте - понравилось ему или нет. Если нет, **постарайтесь выявить потребность клиента, задав ему следующие вопросы**:

- что понравилось?

- что не понравилось?

- что бы Вам хотелось приобрести?

- как давно Вы ищете?

- хотите ли Вы еще посмотреть варианты?

Главная задача риелтора – найти объект, покупателя, показать, получить согласие на покупку и дальше согласовывать условия по сделке со всеми сторонами.

Необходимо будет проанализировать документы и этому придѐтся научиться. Пока не научитесь сами, можно использовать услуги специалистов, юристов, нотариусов, других риелторов, чтобы узнать какие документы нужны для сделки - это не будет стоить денег, т.к. всего лишь узнаете информацию. И как только дело доходит до договора, то желательно нанять специалиста, который Вам поможет все организовать и провести сделку. Оплатить услуги специалиста Вы можете из своей комиссии.

Документы, которые будут необходимы для сделки - нужно подготовить.

Также на этом этапе желательно, чтобы был предварительный договор о намерении, в котором указываются сроки, стоимость и условия приобретения недвижимости. В момент подписания такого договора, как правило, передается небольшая денежная сумма в качестве аванса или задатка, которая является гарантией покупки.

На этом же шаге Вы подписываете соглашение о Вашей комиссии - это может быть договор, гарантийное обязательство или просто расписка, по которым продавец или покупатель обязуются выплатить Вам некую сумму за Ваши услуги.

Шаг 6: Проведение сделки и оформление документов

На 6 шаге обязательно нужно нанять специалиста, если сами Вы в этом не очень понимаете, стоит это 10-15% того, что вы заработаете на сделке.

Готовиться нужно заранее: согласуйте порядок расчетов, условия покупки, сроки даты, подготовьте документы. И в назначенный день и время проходит сделка, то есть расчеты на согласованных условиях, подписания договоров, подача на государственную регистрацию в органы юстиции.

Наймите специалиста, который сможет все документы собрать, также уточнит некоторые юридические нюансы.

Таким образом, вы будете за процент от вашей прибыли учиться и через несколько сделок сможете уже самостоятельно их проводить.

Шаг 7: Расчеты и получение вознаграждения

На этом этапе обычно происходит получение зарегистрированных документов, подтверждающих что недвижимость теперь принадлежит новому владельцу, и окончательные расчеты, а также выплата всех комиссий и завершение сделки и всех процедур.

Если деньги лежат в ячейке и произошла регистрация документов в органах юстиции, то осталось только достать деньги и подписать, при необходимости, оставшиеся бумаги.

Я намеренно не стал рассказывать о сложностях и тонкостях работы с бумагами, чтобы не перегружать вас, потому что не стоит заниматься всем самостоятельно.

Всегда можно нанять специалиста на ту или иную работу, он не потребует много денег – порядка 10% комиссии.

Заключение

Что в итоге?

Недвижимость эта та сфера, которая позволяет постоянно расти.

И ещѐ раз обращаю ваше внимание: чтобы начать зарабатывать деньги в недвижимости нет необходимости долго учиться или получать дополнительное образование. Начинайте и делайте, со временем придет опыт и понимание.

Сейчас, через годы работы в сфере недвижимости, я вижу, что риелтор – это человек, который не работает сверх меры, не присутствует на работе с утра до вечера, он не осуществляет каких-то сверх усилий. Он смотрит объекты, анализирует, получает звонки, показывает объекты.

Это живая сфера, с общением с людьми, которые покупают квартиру или дачу, участок или дом или решают свои вопросы с недвижимостью.

Поэтому, я желаю вам попробовать для себя эту новую сферу, - немного удачи, упорства и всѐ получится!

Узнать о том как сделать это еще более эффективно, а также получить ценную информацию, Вы можете на нашем сайте: www.arius.biz

С Вами был проект «Ариус», и я Антон Мурыгин. Спасибо за Ваше внимание.

P.S. Если Вам понравилась данная книга, пожалуйста, порекомендуйте ее своим друзьям.