

ЧЕБЫКИН СТАНИСЛАВ

КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ ЗА 14 ДНЕЙ?

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ



12+

@ST.CHEBYKIN

Станислав Чебыкин

Как продать квартиру за 14 дней?

«ЛитРес: Самиздат»

2021

Чебыкин С.

Как продать квартиру за 14 дней? / С. Чебыкин — «ЛитРес: Самиздат», 2021

Эта книга представляет собой пошаговую инструкцию как можно продать квартиру по максимальной цене за 14 дней. Собраны только рабочие инструменты и техники, которые автор реализует сам. После каждой главы следует список задач, поэтому чтение и реализация всех инструментов получились максимально простыми. Чтение занимает не более 60 минут, поэтому можно осилить ее за 1 вечер. Книга будет полезна всем: собственникам квартир, которые уже находятся в стадии продажи или планируют продажу в будущем, риэлторам для повышения экспертности, собственникам агентств недвижимости. Материалы можно применять не только для квартир, но и для любого типа недвижимости: дома, земельные участки, коммерческие и другие нежилые помещения.

Содержание

Предисловие	5
День 0	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Станислав Чебыкин

Как продать квартиру за 14 дней?

Предисловие

Дорогой читатель!

Я очень рад, что Вы сейчас держите эту книгу. Когда я первый раз продавал квартиру, я по крупицам искал материалы: книги, статьи, видеоролики. Набил много шишек, но и сделал интересные открытия, которые теперь позволяют мне продавать квартиру за 14 дней и получить максимальный доход. В этой книге я собрал весь свой опыт и готов с вами поделиться. Для меня лучшей наградой будет, если вы сделаете все по инструкции и получите результат.

Почти все современные авторы заточены на то, чтобы много писать, однако полезных рекомендаций в их текстах недостаёт. Эта книга родилась из чек-листа, который я постоянно обновлял, добавляя новые инструменты для быстрых и выгодных продаж.

Давайте познакомимся. Меня зовут Станислав Чебыкин. Я родился в южном солнечном Краснодаре. За последние 10 лет я переезжал 4 раза, и на текущий момент живу на 3 города: Москва, Краснодар, Сочи, но больше времени провожу, конечно, в Москве. Все мои переезды были связаны с работой. Всё это время я искал хобби, которое бы приносило удовольствие и неплохой заработок. Методом проб и ошибок я пришел к работе с недвижимостью. Если коротко, мое занятие сводится к тому, что я нахожу объекты по низкой цене и продаю по высокой. О том, как находить квартиры и другие объекты по цене ниже рыночной, я расскажу в отдельной книге. Однако вы можете сказать, что я обычный спекулянт. Но я себя считаю человеком, способным реализовывать мечты людей о собственном жилье. Я не продаю плохие, серые объекты. Моя задача – сделать людей счастливыми. Ведь покупка недвижимости бывает в среднем 2-3 раза в жизни.

Я считаю этот рынок интересным, так как он до сих пор требует развития. Давайте рассмотрим детальнее. Есть 2 варианта работы с недвижимостью, либо вы продаете сами, либо прибегаете к помощи агента. Давайте рассмотрим оба сценария:

Первый вариант – Вы продаете сами

Собственник думает, да что тут сложного? Сфотографировал, разместил... и сразу меня засыпали звонками и хорошими предложениями. На практике все выходит по-другому. Чаще всего попытка продажи начинается так: левой рукой на старый телефон, да еще и в захлапленной квартире вы делаете фото. Сверху пишете большими буквами «СОБСТВЕННИК», как будто это слово должно притягивать как магнит. Затем кое-как отвечаете, а иногда и хамите интересующимся людям, опаздываете на показ или не приходите вовсе. Проходят месяц, два... Продать квартиру не получается. Вы уже рассказали всем, какой вы молодец и как придирчивы клиенты, не сумевшие понять ценности вашей недвижимости. Звоните знакомому риэлтору, он вас успокаивает, объясняя, что сейчас рынок стоит, и вот скоро осенью, или в начале весны всё улучшится. Вы ждете счастья, а будет ли оно – большой вопрос.

И это не удивительно. А чего вы хотели? Продать квартиру – такое же искусство, как играть на музыкальном инструменте, и этому нужно учиться на своих и чужих ошибках. На самом деле даже больше – это ещё и стресс. Не каждый умеет общаться с покупателями. Кто-то, как, к примеру, моя жена, в принципе не любит людей :) Другим же проще взять помощника-риэлтора, если время для них гораздо ценнее денег.

2-ой вариант вы продаете через агента.

Тут все гораздо сложнее. Агенты находятся все время в броуновском движении. Из 10 человек только 1 остается в недвижимости больше года. Всего 1! Вы понимаете, что это озна-

чает бешеную текучку и массу горе-специалистов. Все логично, ведь сделку им приходится ждать несколько месяцев, не всем хватает терпения, усидчивости. Да и объем работы такой, что нервы сдают и люди сдаются. Если вы риэлтор, читающий эту книгу, я крепко жму вашу руку и, если позволите, еще и обнимаю, так как с помощью вашего стремления к развитию и изучению лучших практик вы непременно выйдете на новый уровень.

Продажа недвижимости в большинстве своем это дикий рынок, бессистемный рынок, но за это я его и люблю. Просто добавьте в свои продажи немного новизны и качества, и вы станете королем этого рынка. Ваши продажи будут не только выгодными, но и рекордно быстрыми.

В принципе, продажу квартиры можно назвать бизнес-проектом, даже если вы продаете в первый раз в жизни. Здесь есть своя воронка продаж. Ее составляют:

- Охваты
- Просмотры объявлений
- Звонки
- Показы квартиры
- Получение задатка
- Сделка

Здесь есть пара важных моментов:

1. Ваша основная задача – двигать потенциального покупателя по воронке продаж от охвата до сделки. На каждой стадии ваша цель – перевод клиента на следующий этап.

2. Воронка должна быть максимальной широкой на каждом из этапов, так как 100% конверсии не будет, и вы должны сделать все возможное, чтобы ваше объявление было показано максимальному количеству людей. Также важно, чтобы люди хотели «провалиться» в детали объявления, только взглянув на первое фото. Таким образом вы увеличите просмотры. Если объявление составлено грамотно, вы получите шквал звонков, которые необходимо перевести в просмотры квартиры. На просмотре ваша цель – получить задаток и выйти на сделку.

Я работал в секторе потребительских товаров, в том числе занимался запусками новинок и поэтому знаю, насколько важно предусмотреть все детали. Знайте, у вас не будет второго шанса. Все должно быть сделано и продумано до мелочей. Люди долго ищут недвижимость, каждый день просматривая новые объявления. У них уже заданы настройки по нужным параметрам, и вы должны сразу «влюбить» потенциального покупателя в свою квартиру. С первого взгляда. С первого текста. С первого призыва позвонить.

Даже если впоследствии вы решите улучшить фото, текст или цену, это будет иметь уже не такой эффект, так как ваше объявление будет в просмотренных, а все ищут новые предложения. То же самое касается и цены. Не думайте, что вы самый хитрый: поставите квартиру выше рынка, не имея на это оснований, и будете снижать цену, пока не наткнетесь на покупателя. Если вы не прочувствовали рынок и завысили стоимость, то всё – поезд ушел. Готовьтесь к долгой продаже, даже по сниженной цене. В этом случае у вас слабая позиция. Люди с недоверием относятся к объектам, на которые снижается цена, тем более, если это происходит регулярно. К примеру, видим от 3-х снижений за месяц. А еще интересней наблюдать за объектами, где происходят «американские горки», и за 3, а иногда и за 6 месяцев собственник снижает и, что интересно, повышает стоимость в несколько раз. Могу точно сказать: в данном случае собственник точно фокусируется не на продаже, а на процессе. Для него это как игра в рулетку. Угадаю цену или нет. Все повышают, тогда и я увеличу. Только в этом случае, как и в реальном, выигрывает казино, ну или площадка по размещению, которая каждый месяц получает оплату от таких горе-продавцов.

В этой книге я хочу поделиться с вами действительно полезными материалами. Первым делом я хотел бы поделиться такой неотъемлемой частью сделки, как договор купли-продажи. Я улучшал его на протяжении 3-х лет, и вы можете его использовать как сейчас при продаже, так и в дальнейшем при покупке. В договоре важно учесть все риски и детали сделки, поэтому

я работал с несколькими юристами при его формировании. Напишите в личные сообщения моего Инстаграм-профиля st.chebykin слово «Договор», и адрес вашей электронной почты, и я отправляю вам все нужные материалы.

Чтобы вам было удобно далее я построил книгу как пошаговый план по каждому дню. Вы найдете список необходимых действий в конце каждого дня. Читайте, внедряйте и конечно продавайте.

День 0

Итак, вы решили продавать квартиру самостоятельно. День 0 я рекомендую начать с подготовки:

1. Подготовка квартиры

Посмотрите объективным взглядом, а лучше спросите совет нескольких родственников, знакомых. Что необходимо улучшить?

- Поменять лампочки
- Подклеить обои/линолеум
- Заменить краны
- Прибить/Покрасить плинтуса
- Заменить стекла/ручки
- Подкрасить стены
- Заменить розетки
- Подкрасить трубы

Бюджет на улучшения должен быть не более 1% от цены жилья, то есть при стоимости квартиры в миллион, расходы на косметические улучшения не должны превышать 10000 рублей.

Еще раз: наша задача не тратить время, а продать максимально быстро.

Если сами вы не можете сделать вышеупомянутые работы, закажите специалиста на таких сервисах как avito, profi.ru, youdo.com, Яндекс услуги. Ваша задача – на каждую работу получить не менее 5 предложений по цене. Обязательно смотрите на отзывы, а также просите контакты прошлых заказчиков. Оплачиваем исключительно по факту совершения работы. С понравившимися специалистами назначаем встречу на следующий день (День 1). Ремонт планируется косметический, поэтому он не должен длиться больше одного дня. Вы должны четко распределить время, и заключать договор только с тем исполнителем, который обязуется работать не более одного дня.

Объективно, конечно, лучше договариваться заранее, у хороших специалистов график расписан на недели вперед.

2. Фотографии

Фотографии, наверное, один из самых важных элементов. Люди в первую очередь смотрят на первое фото, и у нас есть только 1-3 секунды, чтобы заинтересовать потенциального клиента.

Если у вас есть склонности и, что самое главное, способности, вы можете сфотографировать сами, но я рекомендую всё-таки воспользоваться услугами профессионального фотографа. Когда я вижу некоторые фото в объявлениях, у меня «кровь из глаз идет» от их низкого качества, захламленности, выбора места и других деталей. У меня тоже нет склонности к созданию красивых фотографий. Я умудряюсь ужасно снять даже фото отпуска, и мои друзья в шутку называют меня «Фотограф от бога». В этом вопросе мне помогает жена, у нее талант и iPhone последней модели :) Можете сами убедиться – она ведет Инстаграм-страницу нашего сына @rostislav.chebykin.

По выбору фотографа здесь те же рекомендации, что и по выбору специалиста по ремонту. Еще один важный момент: он должен еще иметь возможность сделать видеосъемку. Не ищите дорогого специалиста. Суммы в 1000 – 3000 рублей будет вполне достаточно. Назначаем встречу на послезавтра (День 2)

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.