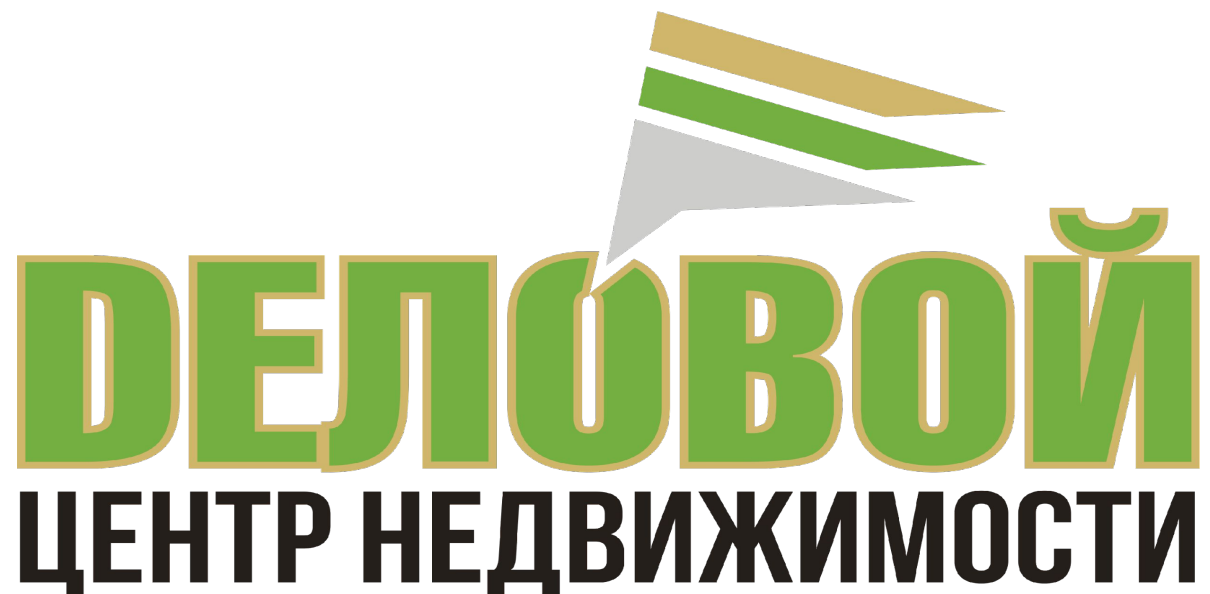
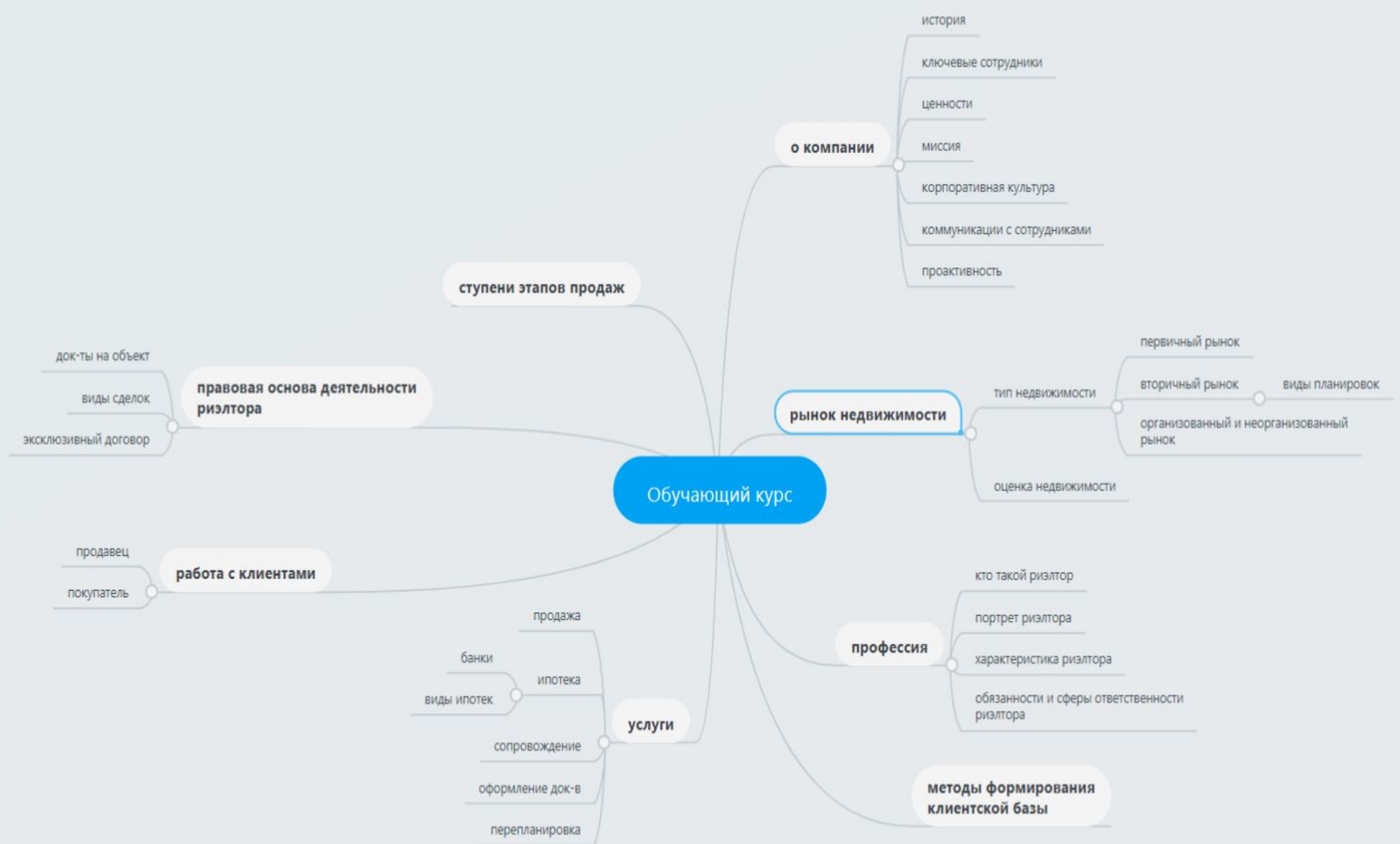


Наша команда



Обучающий курс специалиста по недвижимости





История компании

- ▶ «Деловой Центр Недвижимости» - это первая компания в Бузулке, где работают сертифицированные специалисты. Компания лидирует на рынке недвижимости с момента ее создания. Вся работа основана на уважении к клиентам и к делу.

- ▶ Руководители «Делового Центра Недвижимости»:

Овинова Александра Олеговна – руководитель по развитию;

Маврина Ирина Юрьевна – руководитель отдела продаж;

Белова Оксана Зайнуловна – руководитель по работе с партнерами.

- ▶ Начиная с 2018 года «Деловой Центр Недвижимости» стремится улучшить качество жизни населения, создавая цивилизованный рынок недвижимости. Не ограничивая свою деятельность по Бузулуку, компания продвигает предложения недвижимости по г.Самара, г.Оренбург.
- ▶ На сегодняшний день более 300 человек – клиенты «Деловой Центр Недвижимости».
- ▶ По версии Сбербанка, «Деловой Центр Недвижимости» стал Лидером продаж на рынке недвижимости(занявшее 3е место по области всего за 6 месяцев продуктивной работы), так же по итогам 2019 г. Компания занимает лидирующие позиции и высокую конкурентноспособность по ипотечным продуктам банка «ВТБ»
- ▶ Основная часть сотрудников, прошли добровольную сертификацию услуг на рынке недвижимости и имеют Аттестат, выданный «Оренбургской Гильдии Риэлторов», которое в свою очередь входит в состав Российской Гильдии Риэлторов.
- ▶ С тонкостью мы подходим к потребностям каждого клиента, и находим верное решение.

Ключевые сотрудники



Маврина
Ирина



Соучредитель и
руководитель
отдела продаж

@iren mavrina



Овинова
Александра



Соучредитель и
руководитель по
развитию

@alexa_ovinova



Белова
Оксана



Соучредитель и
руководитель по
работе с
партнёрами

@oxana_belova228



Гончарова
Наталья



Юрист

Корпоративные ценности «Делового Центра Недвижимости»

► Клиентоориентированность.

Качество услуг и уровень обслуживания являются существенными факторами для достижения успеха. Компания стремится к наивысшим стандартам обслуживания клиентов, защищает интересы каждого клиента. Компания заинтересована в установлении взаимовыгодных, партнерских взаимоотношений с клиентами. Повышение уровня обслуживания клиентов - основная забота всех сотрудников Компании.

► Команда профессионалов и единомышленников.

Персонал Компании является ключом к её успешной деятельности. Компания активно и последовательно привлекает в свои ряды лучших сотрудников, выдвигает и вознаграждает их за успехи. «Деловой ЦН» дорожит своими сотрудниками, создает условия, при которых каждый работающий в нем может полностью реализовать свои способности. «Деловой ЦН» уважает человеческое достоинство и личность и верит в значимость атмосферы доверия и сотрудничества. «Деловой ЦН» создает условия для открытого и своевременного общения, здорового рабочего климата, предоставляет возможность для индивидуального роста и самоутверждения. Компания формирует команду профессионалов, непрерывно заботится о повышении квалификации сотрудников, интереса к работе и преданности ценностям компании.

► Доходы.

Гарантией процветания Компании является оказание качественных услуг клиентам и проведение выгодных операций с недвижимостью.

► Честность и ответственность.

«Деловой ЦН» соблюдает законы, этические нормы и правила честного ведения бизнеса, исполняет свои обязательства и дорожит своей репутацией.

► Развитие.

Мы умеем обновляться, не останавливаясь на достигнутом. Мы совершенствуемся, чтобы отвечать требованиям рынка, опережая своего клиента на один шаг. Мы лидируем в понимании сути современных услуг.

► Вера.

Вера в себя - даже с небольшой верой в себя люди могут делать удивительные вещи. Мы знаем, что вера человека в свои силы обеспечивает нам возможность и способность к расширению границ своих и к помощи другим людям. Мы верим в людей, и они совершают невозможное. Мы верим в людей, и, это делает их уверенными, энергичными и способными полагаться на свои силы, у них появляется стимул приобретать то, что им требуется на пути к успеху.

Миссия Делового Центра Недвижимости

▶ МЫ ЕЕ ПОКА УТВЕРЖДАЕМ!

Корпоративная культура

- ▶ Руководители «Делового ЦН» стремятся развить у подчиненных чувство сопричастности к достижению Компанией высоких результатов, создавая коллектив единомышленников, нацеленный на достижение поставленных стратегических целей.
- ▶ Руководители должны со всем вниманием относиться к запросам работников Компании.
- ▶ Сотрудники Компании должны принимать меры для немедленного устранения причин и условий, которые затрудняют или препятствуют нормальному выполнению работы и немедленно сообщать о таких случаях администрации Компании, а также не совершать действия, влекущие за собой причинение ущерба Компании, её имуществу и финансам.
- ▶ Сотрудники обязаны планировать свою работу и должны координировать свои планы и действия с коллегами.
- ▶ Во всех служебных ситуациях сотрудник должен действовать преданно и честно по отношению к Компании. Во всех случаях, когда невозможно получить распоряжения или указания по какому-либо конкретному вопросу, действовать таким образом, чтобы это в максимальной степени способствовало интересам Компании.
- ▶ Любые вопросы по отношению к специфическим сделкам следует **обсуждать** с непосредственным руководителем. В ситуациях, когда сотруднику предстоит совершить действия, не описанные в соответствующей инструкции, Компания рассчитывает на то, что сотрудник примет необходимые для Компании решения, а **не сошлется** на отсутствие инструкции.
- ▶ Залогом успешной работы компании является согласованная и объединенная деятельность всех, без исключения, сотрудников на своих рабочих местах. Эгоизм, невнимательное отношение друг к другу, отсутствие взаимной поддержки, провоцирование конфликтных ситуаций в коллективе не допускаются.
- ▶ Не допускается ситуация предоставления услуг сотрудниками «Делового ЦН» в сфере недвижимости в обход интересов Компании в качестве независимых риэлторов.

Рынок недвижимости

- ▶ Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно дифференцировать по различным признакам, например по географическому фактору, способу совершения сделок, функциональному назначению и т. д. Классификация РН может быть выполнена и по другим признакам.

Чаще всего встречается классификация рынка недвижимости в зависимости от способа совершения сделки:

- первичный и вторичный РН;
- организованный и неорганизованный РН;
- ▶ Первичный РН — это рынок объектов недвижимости, которые впервые предложены в качестве товара на рынке или находятся в стадии строительства.
- ▶ Вторичный РН — это рынок объектов недвижимости, которые уже построены и выводились на рынок ранее, т. е. операции на вторичном рынке связаны с перепродажей или с другими формами перехода поступивших на рынок объектов от одного владельца к другому, т. е. с изменением прав собственности на эти объекты недвижимости.
- ▶ Часто РН делят на организованный и неорганизованный. Организованный РН представляет собой рынок, на котором оборот недвижимости и прав на нее происходит в строгом соответствии с действующим законодательством с участием лицензированных профессиональных посредников. Этот рынок гарантирует юридическую чистоту сделок и защиту прав их участников.
- ▶ Неорганизованный РН представляет собой ту часть РН, на которой операции с объектами недвижимости совершаются без участия профессиональных посредников.
- ▶ Неорганизованный рынок не всегда обеспечивает надежность совершаемых операций и, как следствие, может повлечь существенные финансовые потери сторон, участвующих в сделке.

Планировки квартир в г. Бузулук

- ▶ Каждый человек при выборе квартиры, прежде всего, обращает внимание именно на расположение и планировку дома, а затем и на планировки квартиры.
- ▶ Планировки квартир в г. Бузулуке можно разделить на 4 категории (в порядке улучшения жилищных условий):
 - . дома сталинской планировки
 - . хрущевка
 - . 5 – ти (9-ти)этажные дома московской планировки (улучшенная планировка)
 - . современная планировка (новостройки)

Профессия риэлтор

- ▶ **РИЭЛТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** – профессиональная деятельность риэлтора по совершению им от имени клиента и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах потребителя риэлтерских услуг, гражданских сделок с объектами недвижимости и правами на них на рынке недвижимости в соответствии с действующим законодательством.
- ▶ **РИЭЛТОР** – лицо (юридическое или физическое), зарегистрированное в качестве субъекта предпринимательской деятельности, осуществляющее коммерческую деятельность на рынке недвижимого имущества.
- ▶ Чем же занимается специалист по продаже недвижимости? Специалист основное время использует для поиска клиентов, выбирая для этого различные способы – общается с большим количеством людей, дает объявления, обходит дом за домом, работает с базой данных компании, консультирует клиентов, организует показы объектов, подготовку документов и оформление состоявшихся сделок. Несомненным преимуществом риэлтерской деятельности является гибкий рабочий график – Вы можете сами формировать свое рабочее расписание. Однако оборотной стороной является ежедневная работа, которая не укладывается в рамки рабочего дня в обычном понимании. Часто встречи с клиентами, просмотры и показы квартир происходят в вечернее время или в выходные, а телефонные разговоры заканчиваются далеко за полночь.
- ▶ Такая работа требует много времени и сил, и вместе с тем дает исключительную возможность заработка – доход зависит только от самого риэлтора, который не имеет оклада, но с каждой сделки получает от 30% до 55% от комиссионных, в том числе бонусы. В сущности, это собственный бизнес под маркой известной компании.
- ▶ И как человек, занимающийся бизнесом самостоятельно, Вы будете сами отвечать за все расходы своего бизнеса. К каким же расходам Вам нужно быть готовыми? Во-первых, расходы транспортные – множество перемещений по городу подразумевают оплату либо городского транспорта, либо затраты на содержание автомобиля. Расходы на имиджевую рекламу, Avito, социальные сети Компания берет на себя.
- ▶ Кроме того, компания обеспечивает сервисную поддержку деятельности специалиста по недвижимости, создавая тем самым условия для более успешной и эффективной деятельности. В нашей компании предусматривается профессиональная поддержка.

Профессиональная поддержка включает в себя:

Юридическое сопровождение – каждый специалист нашей компании всегда может получить профессиональную консультацию юриста, либо привлечь его или руководителя для участия в переговорах.

Информационное обеспечение – специалисты по недвижимости используют в своей работе корпоративную базу (объекты всех специалистов).

Организация расчетов – безопасность профессиональной деятельности специалиста по недвижимости очень важный вопрос, обеспеченный хорошо организованной системой взаиморасчетов.

Обучение - система обучения предусматривает разноуровневый подход: для стажеров и опытных специалистов. Формы обучения также очень разнообразны – практические занятия, тренинги, деловые игры. Все это позволяет быстро адаптироваться новичкам и помогает совершенствоваться опытным специалистам.

Портрет риэлтора



Характеристика риэлтора



Обязанности и сферы ответственности

- ▶ Представляя интересы клиента по договору на оказание услуг, риэлтор совершает фактические и юридические действия по поручению клиента строго в соответствии с Законом и со своими обязательствами по договору.
- ▶ Риэлтор обязан:
 - Присутствовать на планерке ежедневно в будние дни с 9 часов, общая планерка последняя пятница каждого месяца.
 - Придерживаться стандартам делового внешнего вида.
 - В работе придерживаться четкого плана неделю.
 - Постоянно повышать свой образовательный и профессиональный уровень.
 - Заключить с клиентом письменный договор на оказание услуг;
 - Обеспечить сохранность документов, полученных от потребителя риэлтерских услуг для совершения сделки;
 - Предоставить клиенту достоверную и исчерпывающую информацию в отношении объекта сделки, которая может быть получена на основании действующего законодательства в уполномоченных органах государственной власти;
 - При рекламе и работе с клиентами указывать только РАБОЧИЙ НОМЕР телефона (соц.сети, визитки, листовки и т.д.);
 - Еженедельно сдавать базу объектов и реестр входящих звонков.
 - Участвовать в общих мероприятиях компании (фотосессии, выезды, корпоративы)
 - Обеспечивать дежурство в офисе в соответствии графика.
 - Выучить предоставленный обучающий материал.
- ▶ Риэлтерская фирма информирует стороны по договору обо всех известных ей обстоятельствах, имеющих значение для совершения сделки (состояние и параметры недвижимости, особые условия и обстоятельства и т.д.).
- ▶ Риэлтерская фирма обязана подготовить документы и обеспечить проведение сделки по переходу прав собственности от продавца к покупателю в соответствии со всеми требованиями действующего на момент этого перехода законодательства (федерального и местного).

Методы формирования клиентской базы

- 1. Социальные сети
- 2. Расклейка, раскидка
- 3. Баннер
- 4. Визитки
- 5. Рекомендации
- 6. Холодные звонки
- 7. Реестр
- 8. PR
- 9. Наружная реклама
- 10. Классифайды (площадки и доски объявлений)
- 11. Теплый круг
- 12. «Бабушки»
- 13. Дежурство
- 14. Презентация
- 15. Партнеры
- 16. Ролики в кино, соц.сетях
- 17. Взаимопиар
- 18. Кроссфайлинг
- 19. Рабочие группы PR
- 20. Приведи друга

Перечень услуг «Делового Центра Недвижимости»

- ▶ 1) Продажа объекта
- ▶ 3) Сопровождение сделок любой сложности
- ▶ 3) Сопровождение военной ипотеки
- ▶ 4) Оформление ипотеки без первоначального взноса
- ▶ 5) Оформление перепланировки
- ▶ 6) Одобрение ипотечного кредита
- ▶ 7) Оформление дачи
- ▶ 8) Оформление гаража
- ▶ 9) Ведение наследственного дела
- ▶ 10) Оформление земельного участка
- ▶ 11) Приватизация
- ▶ 12) Аренда

Ипотека. Банки партнеры

Виды ипотечных программ:

- ▶ Стандартные – приобретение строящегося жилья, приобретение готового жилья, загородная недвижимость, строительство жилого дома.
- ▶ Социальная – или ипотека с господдержкой для семей с детьми.
- ▶ «Молодая семья» - фактически это та же социальная ипотека, но предназначена на обеспечение собственной жилплощадью молодых семей. Предельный возраст, позволяющей отнести молодоженов к этой категории— до 35 лет.
- ▶ для военнослужащих - претендовать на получение этого вида ипотечного кредита могут военнослужащие-контрактники, являющиеся участниками специальной накопительной программы ипотечного кредитования, рассчитанной на военных.

БАНКИ ПАРТНЕРЫ.

. ПАО Сбербанк

. Банк ВТБ

. Россельхозбанк

. Газпромбанк

. Промсвязьбанк

. ВБРР

. Совкомбанк

. Никобанк

. Кошелев Банк

. Дом РФ

. Финсервис

Список документов, необходимых для оформления ипотеки: 1 этап

Документы по Заемщику (ам):

- 1) Анкета-заявление
- 2) Паспорт (все страницы)
- 3) Снилс
- 4) Документы подтверждающие получение доходов (справка по форме 2 НДФЛ либо по форме Банка, налоговая декларация)
- 5) Копия трудовой книжки заверенная работодателем.
- Дополнительно:
- Если клиент в браке
 - 1) Тот же пакет документов на супругу
 - 2) Свидетельство о браке
 - 3) Свидетельство о рождении ребенка
- Если клиент получает з/п на карту банка – номер карты, Справки и Тр.книжки не требуются!

2 этап: Основной пакет документов для одобрения Объекта

- 1) Свидетельство о праве собственности на недвижимое имущество, либо Выписка из ЕГРП или ЕГРН
- 2) Документы основания (договор КП, ДДУ, уступки (цессии) \ дарения, приватизации, решение суда и т.д.)
- 3) Технический паспорт (по частному дому) либо Технический план (по квартире)
- 4) Отчет об оценке рыночной стоимости объекта недвижимости
- 5) Справка о зарегистрированных лицах
- 6) Справка об отсутствии задолженности по коммунальным услугам
- 7) Данные продавцов и покупателей: Снилс, ИНН, эл. почта, номера телефонов.
- 8) Реквизиты счета в банке продавцов

* 1. Супруги идут созаемщиками по кредитному договору в обязательном порядке, либо в банк предоставляется брачный договор.

2. Если в сделке участвуют дети, необходимо предоставить разрешение органов опеки.

Особенности работы с продавцом

Основы правильной работы должны быть заложены уже при первом разговоре с клиентом. Принимая запрос клиента, записывая данные о квартире и отвечая на вопросы клиента, мы анализируем вариант по нескольким параметрам.

- ▶ **Во-первых, нам важно определить, насколько вариант реальный.** Мы оцениваем реальность ценового запроса клиента (причем, если цена продавца вначале завышена, это не вызывает у опытного риэлтора серьезного беспокойства. Это только означает, что с продавцом нужно будет провести определенную работу. (Однако, если в ответ на предложение выставить квартиру по завышенной цене только на определенное время (например, две недели), а затем, после анализа спроса, обсудить понижение цены, вы слышите резкий ответ типа «продаю за два миллиона или вообще не продаю, и больше со мной об этом не говорите» – вероятнее всего, работать с таким клиентом будет невозможно не столько из-за проблем в этом частном вопросе, сколько из-за его общей неадекватности.
- ▶ **Далее, необходимо оценить юридические аспекты сделки** - нюансы оформления документов. Возможно, квартира не может быть продана при существующем положении вещей – не разделены доли, наследник не вступил в наследство, объект не подлежит приватизации, либо все проживающие утратили право приватизации, некуда выписать ребенка – и т.п. Если в данном варианте существуют проблемы такого рода, это также обычно не означает полной невозможности проведения сделки. Вероятнее, какой-либо выход будет найден совместными усилиями менеджера, юриста и самих клиентов. Однако, выявить такие проблемы необходимо как можно скорее. Самое же главное, что следует выяснить – это реальность мотива клиента. Если продавцу действительно необходимо решить свой жилищный или денежный вопрос, сделка обязательно состоится – будет найдено взаимопонимание в вопросе цены, решены все юридические вопросы. Если же клиент пока не готов к продаже, хочет не продать, а «попродавать» – все наши усилия бесполезны.
- ▶ **С клиентом, который проводит собственное маркетинговое исследование,** мы тоже будем работать, но совсем иначе – просто максимально полно и подробно его проконсультируем по всем вопросам, касающимся рынка недвижимости и услуг нашей компании. Вероятнее всего, он вернется к нам, когда уже решит действовать.
- ▶ **Есть еще клиенты, которые хотели бы купить дорогую услугу по цене дешевой.** Они не готовы платить полных комиссионных, но хотят работать только с надежной крупной компанией, причем очень требовательны к качеству услуг. Мы должны объяснить им, какие комиссионные и за какую работу мы берем, а если это не помогает, мы ничем больше не можем помочь. Но рынок недвижимости предлагает услуги в разных ценовых категориях, и этот клиент найдет свою фирму или своего частного маклера – или поймет со временем, что то, чего хочет он, стоит вполне конкретных денег. Нам нет необходимости работать с клиентами, которые не готовы с нами работать – все равно вероятность срыва сделки в таком случае очень велика, а напряжение риэлтора чрезмерно. Если клиент принципиально выбирает экономию в ущерб безопасности и удобству, переубедить его может только его личный опыт.
- ▶ Не всегда удастся сразу определить, что клиент не имеет реального намерения с нами работать. Но можно попробовать несколько простых техник. Например, подробно обсудить конкретные действия – предложить начать собирать документы как можно скорее, предоставить нам для анализа уже имеющиеся документы, выяснить, как удобнее для клиента организовать процесс оформления. Если вы почувствуете резкий спад интереса к разговору, неготовность начинать действия – это, скорее всего, признак отсутствия мотива к сделке.
- ▶ В первом телефонном разговоре или при последующей встрече с клиентом нужно, по возможности, выявить все потенциальные проблемы, которые могут возникнуть при проведении сделки. **Важно помнить, что все проблемы, выявленные вначале работы – это проблемы клиента, а все проблемы, выявленные перед самой сделкой – это проблемы риэлтора.** Поэтому было бы неправильно сознательно усложнять собственную жизнь. Например, Иван Иванович полгода назад поменял паспорт, а сегодня ему исполнилось 45 лет. Очень вероятно, что сам он не вспомнит о том, что паспорт снова необходимо менять. Если вы ему сразу скажете об этом – он непременно его поменяет, причем без всякого вашего участия. А если вы обнаружите это, делая ксерокопии документов для сделки – времени на обмен паспорта обычным порядком уже не будет, и вам придется пытаться решить эту проблему самостоятельно – причем это не только сложно, а далеко не всегда вообще возможно.

- Вы не раз столкнетесь с тем, что клиенты в разговоре с вами неверно называют свое гражданское состояние. Это происходит чаще всего безо всякого злого умысла – просто ваши вопросы могут восприниматься в чисто бытовом значении. И это естественно - люди рассказывают вам, как оно происходит на самом деле, а вас интересует только то, что документально подтверждено.

Так, например, женщины нередко говорят, что они замужем, хотя брак официально не зарегистрирован (Он мой муж: мы же уже десять лет вместе живем!) или что они разведены, хотя брак не расторгнут (Я его десять лет не видела, какой он мне муж!). Для совершения юридических действий существенно только то, что написано в соответствующем документе.

- Нас не устроит даже истинная правда, если никакие документы ее не подтверждают (Клиент утверждает, что разведен – и он действительно разведен много лет назад на Дальнем Востоке – но не имеет ни штампа о разводе в паспорте, ни свидетельства о разводе, ни копии решения суда. Таким образом, для юриста он – женат. В этой ситуации на подтверждение развода уйдет достаточно много времени)
- Часто происходит и неразбериха с отцовством детей: ребенок может называть и считать второго мужа матери отцом, но первого мужа никто отцовства не лишал. Значит, органы опеки и попечительства потребуют заявление, подписанное законным отцом ребенка. Нередко этого отца трудно или невозможно найти, либо сложно договориться с ним. Эти сложности обычно можно преодолеть (непреодолимо только официально выраженное несогласие отца на переезд ребенка), но на это нужно время.
- Если собственниками квартиры по договору приватизации являются муж, жена и бабушка жены, которая умерла три месяца назад, то на вопросы «кто прописан?», «кто собственник?», «кто проживает?» вы можете услышать ответ, не предполагающий наличие какой-либо бабушки. Ведь умершая бабушка действительно не проживает, не прописана и не является собственницей. При этом клиенты могут быть уверены, что собственность на бабушкину долю перешла к ним, как сособственникам, автоматически. Таким образом, если мы не видели документов, мы рискуем начать продавать квартиру, которую пока нельзя продавать (а возможно, и впоследствии не удастся, если этому воспрепятствуют наследники первой очереди).
- Как вы уже поняли, все вышеперечисленные неприятности вам не страшны, если вы просто выполнили одно из основных правил риэлтерской работы – просмотрели документы клиентов при первой встрече. За несколько минут вы увидите, действительны ли паспорта клиентов, какие в них стоят штампы, кто записан отцом в свидетельстве о рождении и кто является собственником квартиры. Просто и эффективно! При этом клиенты воспринимают просьбу посмотреть документы как свидетельство серьезности работы риэлтора. Если вам все-таки сложно попросить при первой встрече «предъявить документы» можно сослаться на обязательность выполнения правил работы – «я должен посмотреть правоустанавливающий документ на квартиру и документы, удостоверяющие личность владельцев, чтобы проанализировать нюансы сделки».
- В начале работы следует также рассказать клиентам о технологии проведения данного типа сделки. Расскажите об эксклюзивном договоре. Поговорите обо всех возможных сложностях и о том, как вы намереваетесь с ними справиться, укажите потенциальные источники проблем. Составьте план совместных действий и расскажите, как собираетесь действовать сами. Наметьте сроки прохождения тех или иных этапов работы. Договоритесь о ближайших контактах, времени и месте заключения эксклюзивного договора.
- Такой разговор может выявить потенциальные проблемы – например, окажется, что прямым продавцам некуда прописаться или негде выделить долю ребенку или выяснится, что продавец планировал встречную покупку, но рассчитывал на длительное время для поиска доплаты – и так далее.
- При варианте встречной покупки имеет смысл сразу оговорить с продавцом условия покупки встречного варианта. Когда ваш продавец становится покупателем, он должен быть готов к этой смене ролей, иначе могут возникать неожиданные сложности.
- Главное – вы должны хорошо представлять себе необходимые типовые действия при работе с тем или иным типом варианта и уметь планировать свою работу в каждом конкретном случае. Тогда вы будете уверены в результате, а ваши клиенты будут спокойны и легки в общении.

Особенности работы с покупателем

- ▶ Вы уже знаете, что, планируя свою работу, начинающему риэлтору лучше всего сконцентрироваться на поиске клиентов-продавцов. Однако нередко нам приходится работать и с покупателем. К тому же, работа с покупателем многим кажется гораздо более привлекательной. Действительно, начиная работу с покупателем, риэлтор, как кажется, находится гораздо ближе к окончанию сделки, чем если бы он начинал работу с продавцом: ведь ему нужно только подобрать объект уже имеющемуся покупателю. А потом нужно будет только ждать, пока какой-то другой риэлтор (риэлтор продавца) будет готовить объект к продаже. А потом нужно будет только получить свои деньги. Но, конечно же, не все так просто.
- ▶ Работая с любым клиентом, мы прежде всего должны проанализировать его потребности в услуге и его иллюзии, касающиеся и самого рынка недвижимости, и оказания услуг на этом рынке.
- ▶ **Самая распространенная иллюзия №1.**

Многим покупателям (особенно поначалу) кажется, что у них вообще нет потребности в услугах «посредников». Ведь у них есть деньги, и они могут просто пойти, выбрать понравившийся товар и купить его.

- ▶ **Иллюзия №2**

Чем больше риэлторов задействовано, тем больше вероятность максимально быстро найти именно то, что нужно.

- ▶ **Иллюзия №3**

Сделать выбор легко, нужно только посмотреть побольше квартир.

Список документов, необходимый для осуществления сделки купли-продажи:

► От покупателя:

1. Паспорт;
2. СНИЛС (страховой номер индивидуального лицевого счета);
3. Договор КП/ ДДУ/ Уступки прав требования (цессии).*

Дополнительно, если имущество приобретается в браке: Согласие супруга(и) на приобретение имущества на первичном рынке.

Гос. пошлина: 2 000 руб. при приобретении квартиры или дома, 350 руб. - земля

Если недвижимость приобретается с использованием кредитных средств:

1. Кредитный договор;
 2. Закладная(если имеется)
 3. Отчет об оценке рыночной стоимости объекта недвижимости.
- Дополнительно: В случае, если один из супругов не является участником сделки необходимо согласие супруга(и) на приобретение имущества и передачи его в залог Банку.

От продавца:

1. Паспорт;
2. СНИЛС (страховой номер индивидуального лицевого счета);
3. Свидетельство о праве собственности на недвижимое имущество*;
4. Документы основания (договор КП/ ДДУ/ уступки (цессии)/ дарения, приватизации и т. д.)
5. Справка об отсутствии задолженности по коммунальным услугам;
6. Справка о зарегистрированных лицах.

Дополнительно, если имущество приобреталось в браке: 1. Согласие супруга(и) на продажу имущества, в случае, если один из супругов не является участником сделки;

2. В случае если продавец разведен, то необходимо согласие бывшего супруга на продажу либо решение суда/иной документ подтверждающий что он(а) не является собственником продаваемого имущества.
3. Если имеются несовершеннолетние в объекте, разрешение органов опеки.

Гос. пошлина продавцом не оплачивается!

Список документов и порядок оформления разрешения на продажу недвижимости от органов опеки:

Первый ЭТАП. Пакет документов и подача заявления в органы опеки.

В органы опеки от покупателей и/или продавцов предоставляются следующие документы:

- паспорта, в том числе на детей достигших 14-ти летнего возраста;
- свидетельство о рождении на детей в возрасте до 14-ти лет;
- свидетельство о заключении брака/ расторжении брака;
- свидетельство о праве собственности на недвижимое имущество;
- документы основания; - кадастровый паспорт;
- справка о зарегистрированных лицах;
- справка об отсутствии задолженности по коммунальным платежам.

Далее обе стороны составляют заявление в органы опеки и ожидают разрешения по заключению сделки (постановление на продажу) в течении 1 рабочих дней.

Второй ЭТАП. Оформление договора купли-продажи у нотариуса.*

После получения разрешения от органов опеки, с этим же пакетом документов и разрешением органа опеки на совершение сделки обращаемся к нотариусу для оформления договора купли-продажи и заверения данной сделки. После этого и в случае отсутствия других препятствий (*одобрена ли ипотека, у покупателей есть вся сумма на приобретение и т. д.*) можно выходить на сделку в управление федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Оренбургской области.

- Сделки у нотариуса оформляются при участии несовершеннолетних, стоимость рассчитывается из цены объекта (например: 2 000 000р.)*

*коэф.0,5%+ 6 400 руб. = 16 400 руб.

7 этапов продаж

