



Обучающий курс

для начинающих агентов по недвижимости

Спикер курса

Тарасова Ирина

Личный/семейный эксперт
по инвестиционной
недвижимости и не только



@tarasova__irina



+7 981 121 71 98




Программа дня

День 1.

- Почему это классно – работать с недвижимостью?
- Рынок недвижимости. Как выбрать океан, в котором будешь (плавать, ловить доход, наслаждаться плаванием, путешествием) и не утонуть!
- Выявление потребностей


**Почему Вы выбрали
недвижимость?**





**Почему это классно – работать
с недвижимостью?**

- Изучаешь/видишь/знаешь город не так, как все
- Перманентное обучение
- Это микс разных сфер
- Общение с людьми необычных, интересных профессий
- Помощь людям. Обмен энергией.
- Возможность прикоснуться к высокому
- Продажи! Это СУПЕРСКИЙ инструмент
- Это ощущение важности
- Внедрение Ваших уже имеющихся интересов
- Путешествия, командировки.
- Это быть членом бизнес-сообщества города
- Это карьерный рост



**Основной «+» - это высокий
заработок**

Особенности

- Клиенты могут писать 24/7
- Клиенты могут быть мудаками
- Плавающие выходные
- То густо, то пусто



Для кого?



Кто он – человек, работающий с недвижимостью

- переговорщик
- аналитик
- психолог
- финансовый консультант
- ипотечный консультант и помощник
- ищейка и рыбак
- юрист
- маркетолог
- строитель
- дизайнер
- продавец-эксперт



Блок 2. Рынок



**Что Вы знаете про рынок
недвижимости?**



Что же такое Рынок недвижимости?

- Из каких сегментов он состоит
- Кто его участники
- Роль государства и банков



Сегменты рынка

Какие сегменты вы знаете?

Новостройки

- **Первичный фонд или Новостройка**
 - это жилье, которое строится или введено в эксплуатацию, но в нем нет квартир с оформленным правом собственности (только было достроено и в нем еще никто не успел поселиться). Все остальные варианты недвижимости – это вторичка.



**Федеральный закон от 30
декабря 2004 г. N 214-ФЗ
"Об участии в долевом
строительстве
многоквартирных домов и
иных объектов
недвижимости и о внесении
изменений в некоторые
законодательные акты
Российской Федерации"**

- **ЗАСТРОЙЩИК** — юридическое лицо, имеющее в собственности или на праве аренды, на праве субаренды либо в предусмотренных законом на праве безвозмездного пользования земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства в соответствии с настоящим Федеральным законом для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство;



Новостройки

ОБЪЕКТ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА – жилое или нежилое помещение, подлежащее передаче участнику долевого строительства после получения разрешения на ввод в эксплуатацию

УЧАСТНИК ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (Дольщик) – лицо, имеющее право требования на получение объекта недвижимости после его возведения (ввода в эксплуатацию).

ДОГОВОР УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ (ДДУ) (Ст.4 214 ФЗ)

Особенности

- Договор заключается в письменной форме,
- Подлежит государственной регистрации,
- Считается заключенным с момента такой регистрации, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом.



Плюсы и гарантии:

определение конкретного объекта долевого строительства

план объекта долевого строительства, в графической форме
местоположение объекта на этаже многоквартирного дома

указание сведений в соответствии с проектной документацией о
виде....

назначении объекта долевого строительства (жилое помещение,
нежилое помещение),

об этаже

количестве и площади комнат, помещений вспомогательного
использования, лоджий, веранд, балконов, террас в жилом
помещении,

наличии и площади частей нежилого помещения

Плюсы и гарантии:

в ДДУ указывается ФИО конкретного дольщика/ков и конкретная организация,

Указаны границы объекта недвижимости в строительных осях,

указан кадастровый номер участка, на котором будет построен объект недвижимости

указаны сроки передачи ключей Дольщику

КОНЕЧНАЯ цена договора, цена квадратного метра, сроки и порядок ее уплаты;

гарантийный срок на объект долевого строительства;

способы обеспечения исполнения застройщиком обязательств по договору (страховка, компенсационный счет, счет эскроу)

В приложениях к договору описывается ВИД, в котором квартира будет передана Дольщику



Небезопасные формы договора:

- ЖСК – жилищно-строительные кооперативы
- инвестиционный договор
- предварительный ДДУ

Вторичный рынок

- **Вторичное жилье** - это любая недвижимость, в которой собственник вступил в право собственности. Это может свеженькая новостройка, а может быть дом постройки 19 века.

Особенности рынка:

ценообразование отличное от новостроек

в качестве продавца выступают физ или юр лица (но иногда и застройщики)

сложная юридическая проверка документов на объект, продавца перед сделкой

наличие “истории” у объекта (обременения, перепланировки, наследники и т.д.)

комиссию платит покупатель или продавец.

необходимость проведения переговоров для заключения договора между агентом и клиентом, по оплате услуг

ипотека для вторички дороже ипотеки для новостройки

долгая процедура рассмотрения объекта для ипотеки

длинные сроки прохождения сделки

состояние объекта (ремонт и все вытекающие)

**Зачем нужно быть в курсе
новостей вторичного рынка?**



Рынок аренды

- средняя стоимость сдачи студий, 1-комн и т.д. по городу
- стоимость сдачи студий, 1-комн и т.д. по районам
- знать, точки притяжения (метро, ВУЗы, заводы, достопримечательности)
- статистика (тур потока, миграции, востребованности типов квартир)

- **Коммерческие помещения** – это помещения, здания, сооружения и участки, которые предназначены для извлечения прибыли путем сдачи в аренду или ведения предпринимательской деятельности непосредственно собственником.
- **Доходность коммерческой недвижимости** — это главный критерий ее оценки.
- А также выбор локации, оценка конкурентов и спроса в локации.



Загородная недвижимость

Особенности:

- акцент делается на технологии строительства
- на инженерных коммуникациях
- на размере участка вокруг дома
- доступность/удаленность от города и всех инфраструктурных благ
- форма договора



Долгострой - брошенный строительный объект, на который застройщик получил разрешение. Если время сдачи объекта затянулось больше чем на один год, то он считается долгостроем.

Признаки долгостроя:

- перенос срока сдачи
- дом не виден
- цены ниже рынка
- смена подрядчиков (если более 2х за строительство - к объекту есть вопросы)



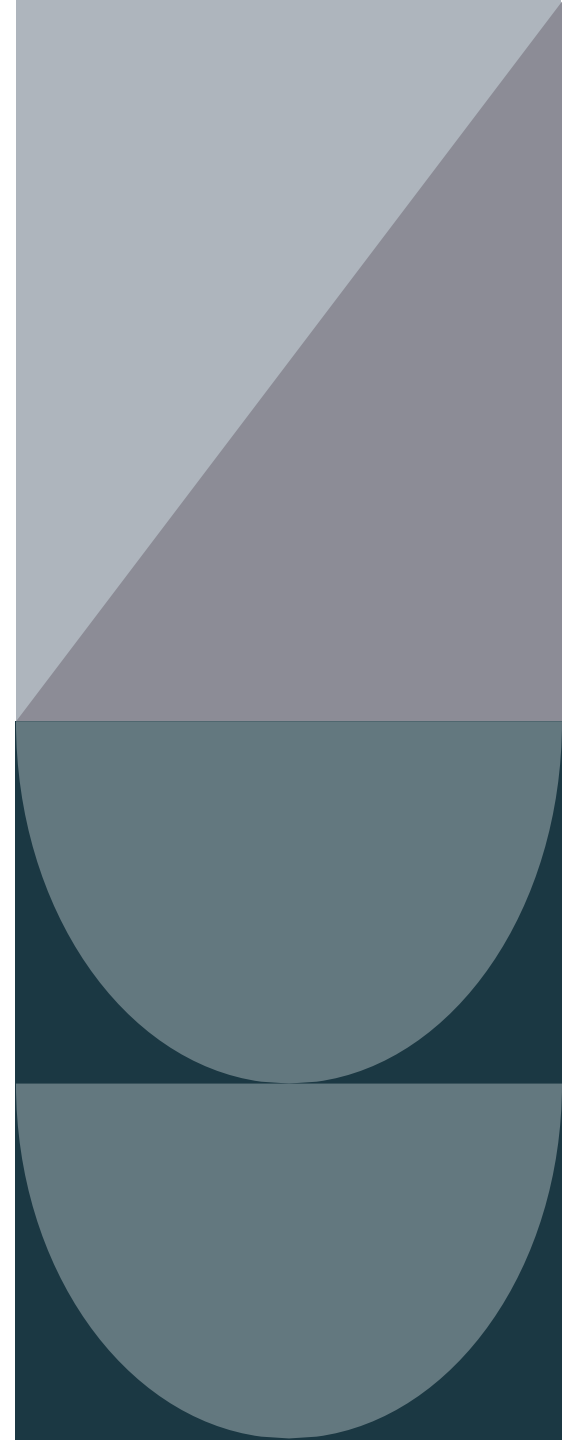
Почему агенту выгоднее работать с новостройками

1. Единая законодательная база (главное ФЗ 214)
2. Более короткие по срокам сделки
3. Комиссию платит застройщик, она уже в цене квартиры и не надо проводить с клиентом дополнительных, не всегда простых, переговоров об оплате вашего труда (комиссии)
4. Есть отличные, удобные базы новостроек, в которых есть вся информация для характеристик объектов и застройщиков.



Задачи менеджера на рынке новостроек:

- выявить потребность клиента
- зафиксировать клиента у застройщика
- подобрать объект на основе запроса и своих знаний о рынке
- предложить варианты
- обсудить с клиентом и выбрать наилучшие
- поставить бронь на объект недвижимости, а может и несколько броней
- подготовка сделки
- одобрение ипотеки
- процедура сделки
- произведение оплаты
- получение комиссионного вознаграждения



Участники рынка

- Застройщик
- Девелопер – предприниматель (инвестор), который осуществляет инвестиции в строительство объекта, желая получить прибыль от продажи или сдачи в аренду этого объекта после его постройки (целиком или частями).
- Инвестор
- Заказчик
- Подрядчик

Застройщик. Заказчик . Их соотношение между собой

Застройщики обладают более широкими по сравнению с остальными функциями.

Участники рынка

- Агентства недвижимости
- Агрегатор

Различают следующие виды АН



Классические

- Основное направление – вторичная недвижимость
- Агенты-универсалы
- Есть регламенты и стандарты
- Все контролируется руководителем, подчиняется стандартам компании
- Большая клиентская база

Новостройщики

- Как правило молодой руководитель, выходец из крупного АН
- Выбрана ниша
- Разделение функционала по процессам (подписанты, звонки, управляющие по бронированию)
- Есть упаковка
- Лендинги и интернет реклама, соцсети
- Особый подход к качеству и стандартизации сервиса

Агентство – агрегатор частных агентов

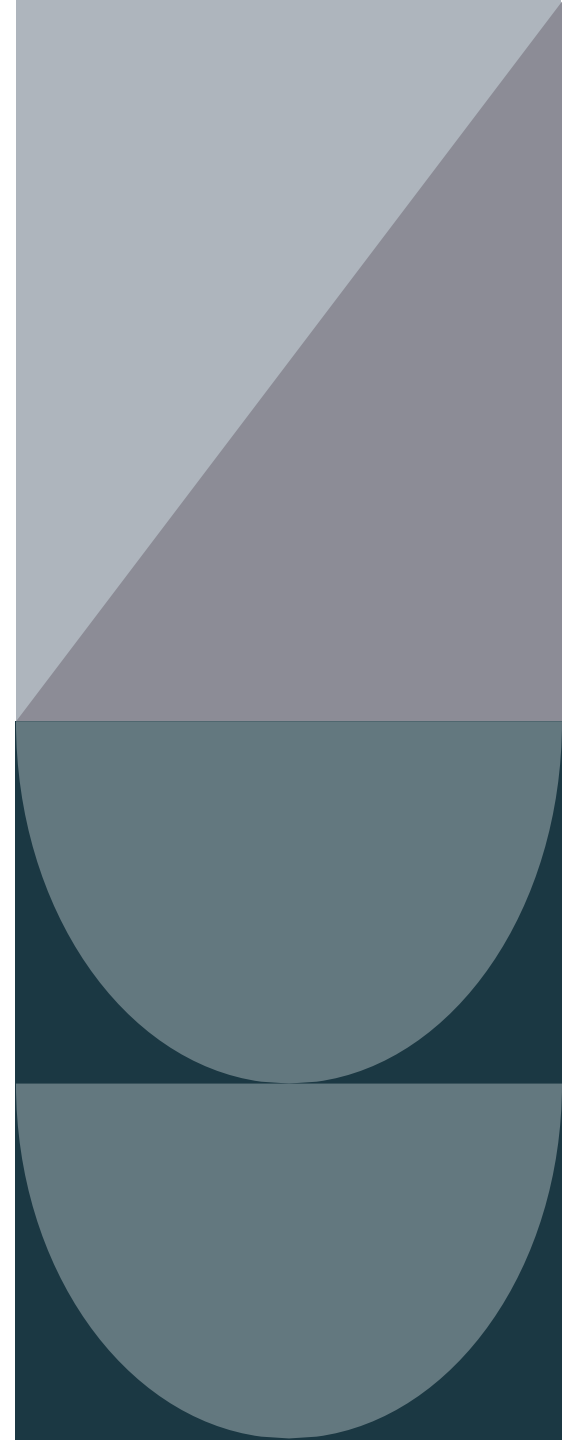
- Агент сам по себе
- Агент пользуется ресурсами компании (обучение, доступы, коворкинг), платит взносы
- Высокий % процент от сделок для агентов
- Сложное управление

Агентство “имени себя” на личном бренде руководителя

- Руководитель–«бренд»
- Часто нет сотрудников–экспертов, только помощники
- Руководитель – лицо компании
- Как правило свой подход к качеству и сервису
- Небольшое агентство

Государство и банки

- Росреестр
- МФЦ
- Банки (Проектное финансирование.
Счета эскроу)



Проектное финансирование. Счета эскроу



С 1 июля 2019 года рынок новостроек переведен с долевого на проектное финансирование.



Эскроу-счет — это специальный счет в банке, который открывается для расчетов между покупателем квартиры в строящемся доме и застройщиком.

Ипотечное кредитование



Блок 3. Выявление потребности

Что вы знаете о выявлении потребностей? Как это нужно делать?



- Только 1 из 10 клиентов четко знает, что он хочет купить, остальным 9 нужна помощь! Им нужно помочь проложить дорогу к решению их задачи!
- Покупка квартиры – это решение задачи!

- расширение жил площади, родился ребенок
- переезд в новый город (иностранец клиент), поближе к месту работы
- поступление в ВУЗ, хотим купить рядом с ВУЗом, а не снимать
- разъехаться с родителями, отселить их подальше
- привезти родителей, чтобы жили поближе и т.д.



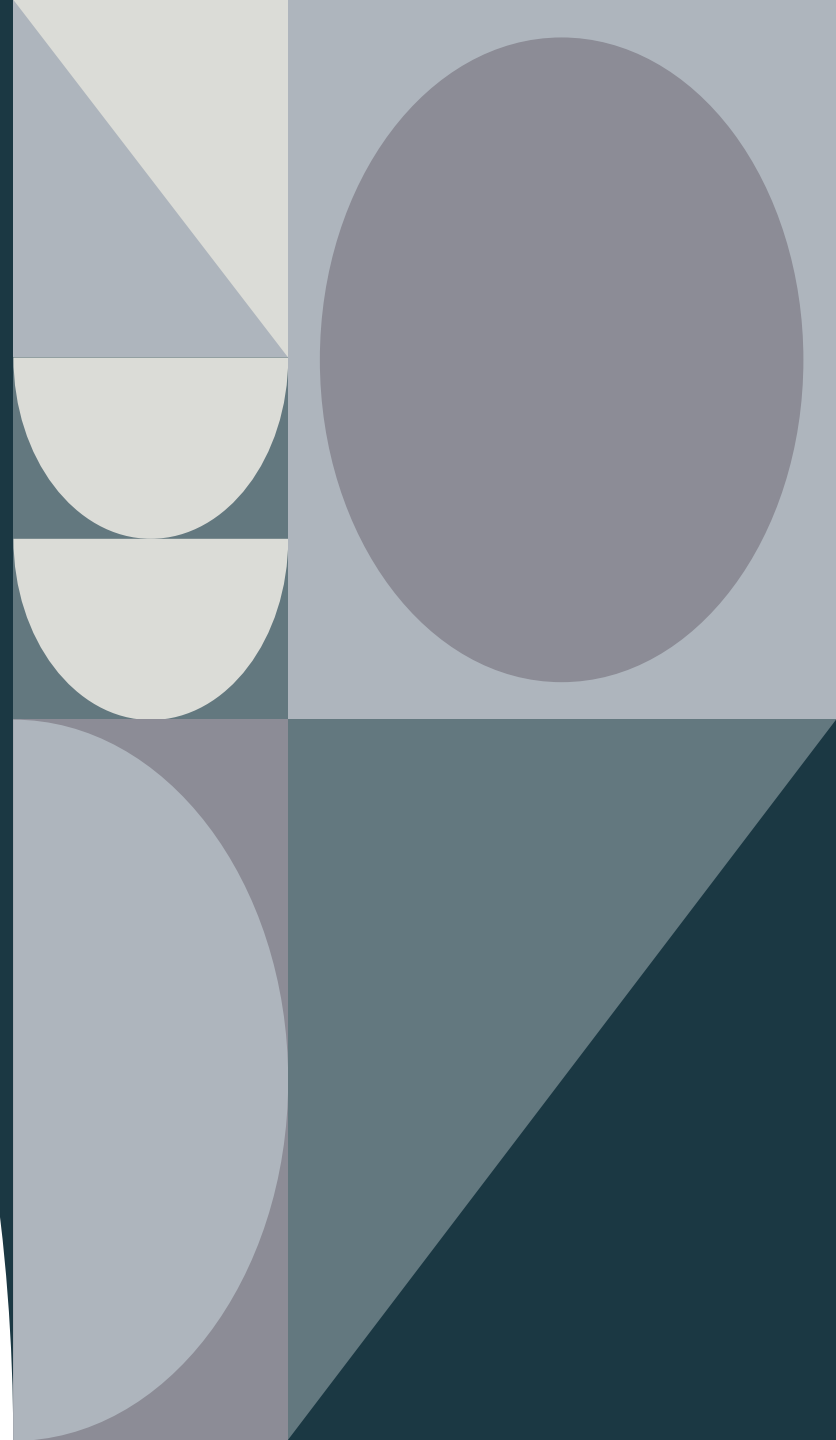
Правила выявления потребностей:

1. Внимательно слушаем клиента. Пусть говорит, пока не остановится. Затем уточняем “ЧТО-ТО ЕЩЕ?”. Опять даем возможность выговориться. “ЧТО-ТО ЕЩЕ?” можно повторить. Если все – задаем наводящие вопросы по недостающим критериям.
2. Задаем уточняющие вопросы (почему именно этот район? что вам важно в этом районе?). Мы должны услышать аргументы, которые приводит клиент
3. Не спешим закончить разговор

Для выявления потребностей нужны вопросы:

- Как вы планируете использовать квартиру?
- Кто с вами будет жить?
- Сколько спален вам нужно?
- Какой район вы рассматриваете? Почему?
- Где вы сейчас живете, что нравится/не нравится?
- Какая инфраструктура вам нужна?
- Какие этажи готовы рассматривать?
- Что вы хотите видеть из окна?
- Какие дома вы рассматриваете? Почему?
- Какое расстояние до метро/остановки для вас комфортно? Почему?
- На какую сумму вы рассчитываете?
- Кто может повлиять на принятие решения?
- О чем еще мне нужно знать?

**Скільки у Вас
денег?**



Формы оплаты:

1. 100% оплата (наличка)
2. ипотека
3. рассрочка (базовая стоимость)

Нам нужно выявить для ипотеки/рассрочки:

1. сколько сейчас денег на руках (есть ли они вообще? или они на вкладе? или будут с продажи? или ждет развода? или завещание? ЧТО С ДЕНЬГАМИ?)
2. Если ПВ (первый взнос) для ипотеки – сколько есть? + вопросы сверху
3. Когда планируется покупка? (в этом месяце – 3 месяца – 6 мес – год – след год)
4. Сколько готовы платить в месяц? (при ипотеке/рассрочке)
5. Сколько готовы платить в квартал? (при рассрочке)
6. Какая зп?
7. Возраст?
8. Гражданство?
9. На кого будут брать?

Цель покупки:

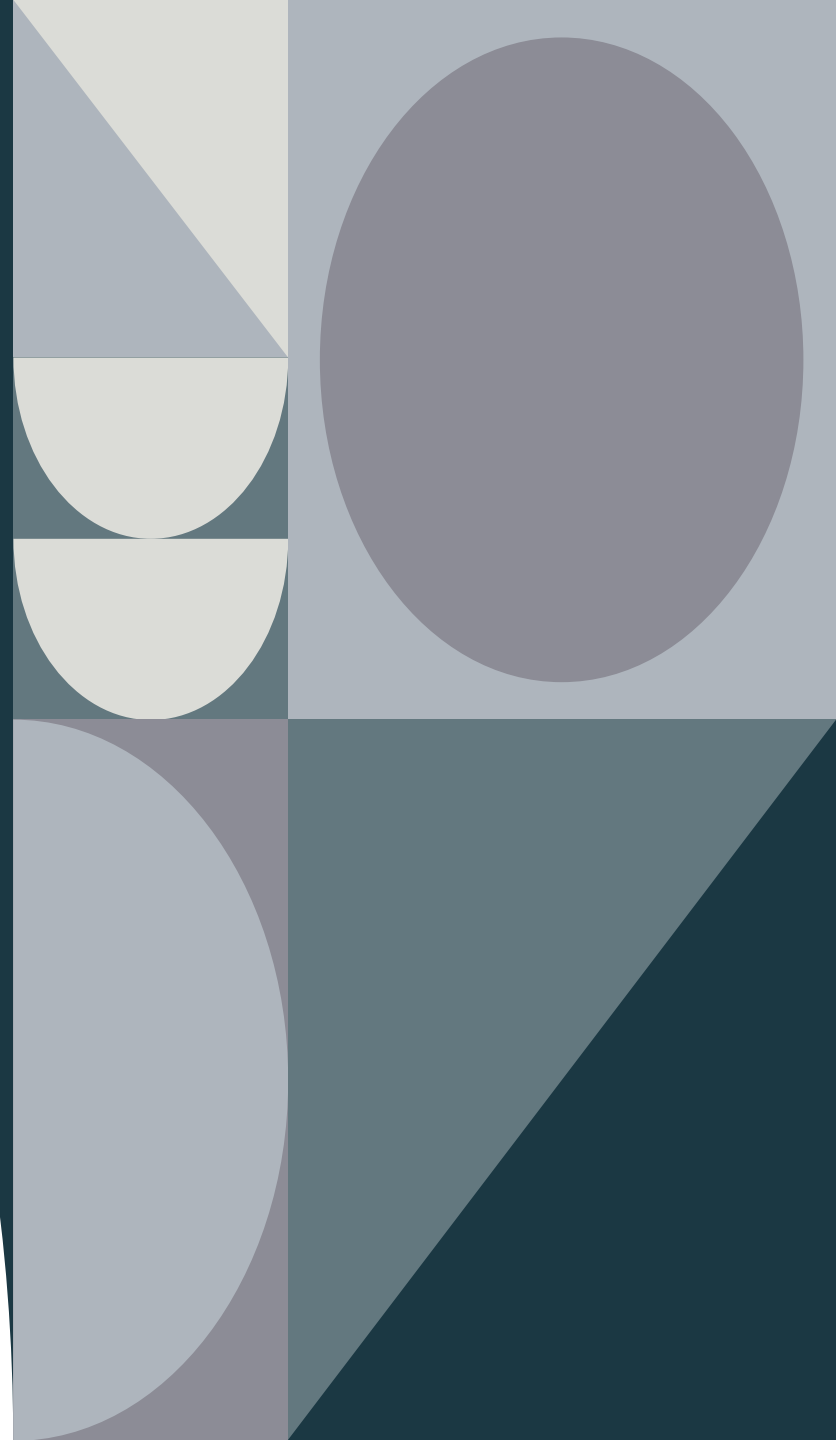
- Для себя?
- Для детей?
- Для родителей?
- Для инвестиции?



Сроки сдачи:

- Когда нужно заселить родителей/брата/свата?
- Вы снимаете жилье?

КТО ЛПР?



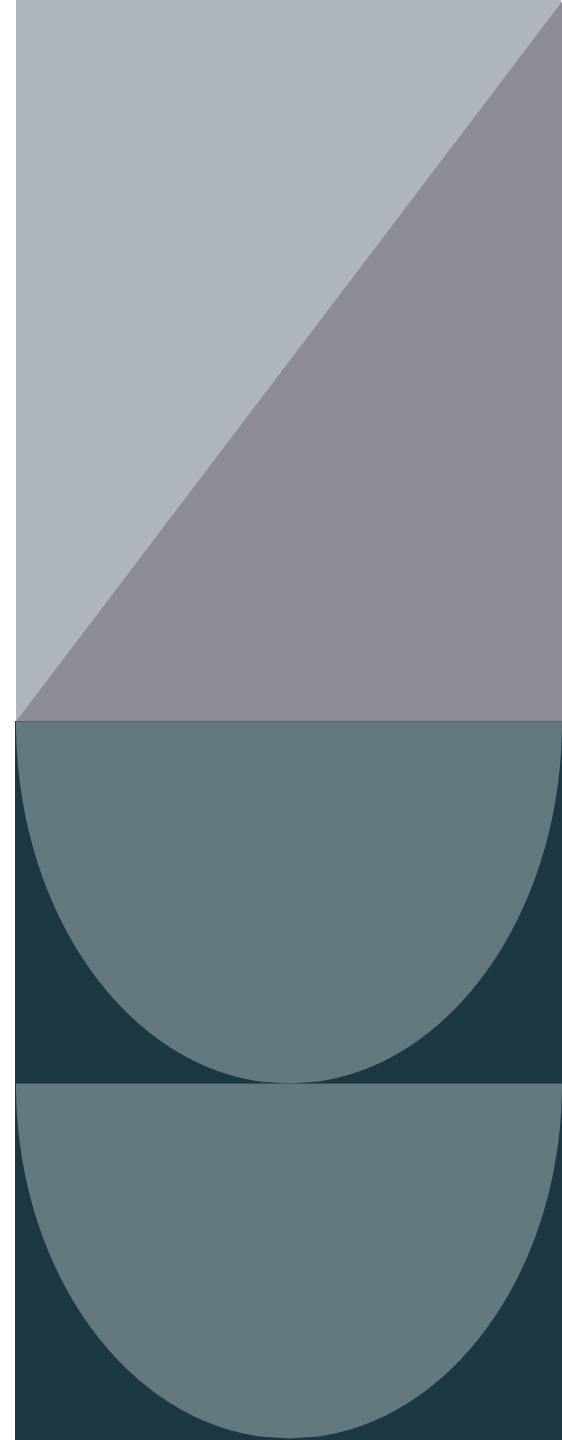
Отделка:

- Какую планируете отделку?
- Хотите, чтобы все сделали за Вас? Нужно сразу въехать? (тогда нужна чистовая отделка или дозаказ у застройщика)
- Или планируете свой дизайнерский ремонт? (тогда вариант “без отделки” или “подчистовая”)



Важно понимать:

- Сколько человек будет проживать?
- Есть дети? Им нужна школа/сад?
- Нужны больницы? (пожилые люди/инвалиды/узкие заболевания)
- Где работаете? В каком районе?
Какая ст. метро?



Домашнее задание:

- Презентация района. Сколько районов в городе, какие районы, границы, подготовить презентацию района, станции метро, парки, магистрали, медицина, трц, школы, сады)
- Изучить шаблон ДДУ
- 10 преимуществ компании