



Александр Санкин

АУКЦИОННЫЙ МЕТОД ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ
И СИСТЕМА АГЕНТА-МИЛЛИОНЕРА



МЕТОД САНКИНА

В **100**

ВОПРОСАХ
И ОТВЕТАХ

Александр Санкин

**Метод Санкина в 100
Вопросах и Ответах**

«Автор»

2026

Санкин А. А.

Метод Санкина в 100 Вопросах и Ответах / А. А. Санкин —
«Автор», 2026

В этой книге известный тренер агентов - миллионеров, методолог скоростных продаж недвижимости и практикующий агент - аукционист Александр Санкин отвечает на 100 вопросов о своём авторском методе, по которому с 2013-го года закрыто более 30 000 сделок во всех сегментах рынка недвижимости на сумму более 250 миллиардов рублей. Книга предназначена как для профессиональных агентов, так и для собственников недвижимости.

© Санкин А. А., 2026

© Автор, 2026

Александр Санкин

Метод Санкина в 100 Вопросах и Ответах

Метод Санкина в 100 Вопросах и Ответах

Список вопросов:

1. По каким критериям определить, подходит объект для аукциона или нет? Или этот метод применим для всех объектов в случае, если собственник готов платить двойную комиссию?

2. Допустим, собственник готов продавать по рыночной цене, но спроса нет. По разным причинам. Чтобы собрать участников аукциона, на сколько нужно упасть в цене ниже рынка?

3. Вы же согласитесь, что начальная цена любого аукциона должна быть ниже, чем собственник хочет получить в конечном итоге?

4. Что такое резервная цена?

5. А не соберутся ли на аукцион участники, у которых потолок в цене 2 500 000?

6. А как проводить торги среди такого количества участников? Онлайн? Оффлайн?

7. Мне интересно, какой процент аукционов состоялся с выходом на сделку с ценой ожидания или выше?

8. А в этих 90% случаях многие собственники вообще отказываются продавать за предложенную максимальную цену, но ниже цены ожидания?

9. Комиссионные в размере 6%. На Ваш взгляд, это справедливая цифра?

10. Если не ошибаюсь в дате, то в 2015 году поделились своим мнением насчёт размера вознаграждения два известных человека в сфере недвижимости, это Артур Павлович Оганесян и Эльдар Борисович Хусаинов. У первого методика очень похожа на Вашу, второй же утверждал, что при таком размере вознаграждения риелторская услуга потеряет ценность после трёх лет с даты массового перехода агентств на 6%. И виной будут сайты агрегаторы, в интересах которых загнать риелторский бизнес. Яркий пример тому Домклик. Что Вы думаете на этот счёт?

11. Александр, у нас сейчас идёт запись на предстоящий аукцион, и на первый день просмотров у нас осталось буквально два окошка по времени. Но, ведь, какие-то показы могут отмениться. Скажите, пожалуйста, как быть в такой ситуации – записывать по два человека на одно время и уже по мере того, как мы будем их прозванивать, заранее подтверждать просмотры и расставлять их по времени? Или как-то по-другому?

12. Стоит ли продавать по Вашему методу квартиры и апартаменты в новостройке?

13. Какая самая большая и самая маленькая сумма сделки по аукционам, которые вы проводили сами, либо в тех аукционах, в которых вы принимали участие?

14. Сколько пунктов насчитывает самый большой ваш маркетинговый план, который именно не на бумаге, а на деле был использован?

15. Александр, а где более уместен аукционный метод – в продаже вторичной типовой квартиры, при продаже загородного дома, либо при продаже коммерческого помещения? Где более уместен и где он лучше работает?

16. Не каждый может овладеть аукционным методом?

17. Александр Александрович, подскажите, на брокер - туре мы подписываем гарантийное письмо и договор с субагентами? В каком случае что подписываем?

18. Я переговорил с собственником, он сказал так: «До Нового Года заключаем договор, с возможностью дальнейшей пролонгации. Там же вопрос не стоит, что кто-то кого-то хочет обмануть и увести клиента.

19. А вдруг вы сами поднимаете ставки, мы же не видим других участников. Как удостовериться, что это сами покупатели поднимают ставки?

20. Почему собственник отказывается от встречи с риэлтором, и что с этим делать?

21. Почему собственнику следует выдать агенту доверенность на приём задатка, и какие риски он несёт, если не уполномочит своего риэлтора принять деньги.

22. Что ответить собственнику, который говорит: «Я предпочитаю неэксклюзивный договор».

23. Стоит ли проводить показы недвижимости, если записалось меньше 25 человек?

24. Что делать, если объект не продали после первого аукциона?

25. Как формируется начальная цена аукционного объекта?

26. Какие меры безопасности нужны, когда на показы приходит много людей?

27. Не теряется ли эксклюзивность объекта при активном привлечении внимания к нему?

28. Чем аукцион лучше обычной продажи недвижимости? И разве такие мероприятия не должны проводить риэлторы всегда при продаже классическим методом? В чём смысл аукциона, и чем это лучше?

29. Какую цель вы себе ставили в 2020 г., когда снова стали риэлтором – именно столько заключить договоров и столько продать объектов? Или что-то не сбылось? Или, наоборот, получилось даже больше, чем планировали?

30. Работают ли аукционы на падающем рынке?

31. Мне аукцион напоминает «12 стульев». Скажите, все соискатели на данный объект знают, кто какую цену предлагает?

32. Как взять у собственника деньги на маркетинг?

33. Как говорить фразу «Я продам дороже», собственнику, который и так уже на полтора миллиона переоценил объект?

34. Скажите, в каком процентном соотношении от обученных вами учеников люди остаются в этом методе и понимают, что это метод действительно позволяет эффективно работать?

35. Как формируется резервная цена объекта недвижимости: на основе анализа рынка или исходя из ожиданий собственника?

36. Как убедить собственника продавать недвижимость аукционом?

37. Как выявить мотивацию собственника, прежде чем принимать решение, стоит заниматься его объектом или нет?

38. Насколько эффективно новичку начинать с продаж элитки?

39. Почему именно аукционный метод продажи недвижимости был выбран вами для презентации и продвижения его в России, и кто был автором вашей идеи?

40. На Ваш взгляд, что самое ценное в Методе?

41. Что является гарантией для продавца?

42. Кому из продавцов подходит метод аукциона?

43. Как правильно выбрать агента?

44. Как замотивировать собственника полностью выслушать вашу презентацию услуги?

45. Что следует делать, если во время аукциона по продаже недвижимости не достигнута резервная цена?

46. Если участники аукциона, которые участвовали в торгах, но не победили, просят озвучить лучшее предложение после аванса, им озвучивать, или это уже с разрешения собственника?

47. На 3 из 15 моих звонков по объявлениям мне ответили агенты. Я им сказала - давайте дружить, я буду приглашать вас на брокер-туры. Они остались довольны. При этом я не смогла сказать - дайте номер собственника, хотя узнала, что они работают не на эксклюзиве. Как просить у них номер собственника?

48. Я звоню собственникам, и они говорят, что квартиранты покажут мне квартиру. Как правильно задать вопрос, чтобы встретиться с собственником? Сделала 15 звонков, на пять из них мне ответили так.

49. Александр Александрович, скажите, а как проводить брокер-тур в пустой квартире, где ни плиты, ни унитаза даже нет? Тем более, там негде сесть.

50. Что делать, если вашу квартиру без спроса рекламируют несколько агентов по разным ценам?

51. Почему одни агенты становятся миллионерами, а другие – нет? Хотя обучаются на одном и том же курсе, у одного и того же преподавателя и в одно и то же время.

52. Как ответить на фразу собственника "хочу продать объект на 10 миллионов дороже аналогичных, потому что у меня... золотой унитаз"?

53. Актуальный вопрос: нужно ли агенту - аукционисту размениваться на работу с покупателями?

54. Почему агенту, который намерен стать миллионером, нужен не начальник, а толковый, заботливый и расторопный администратор?

55. В каких случаях объект может не найти своего покупателя?

56. Если судиться со всеми, не испортится ли репутация?

57. Зачем риэлтору вести журнал звонков? Как выглядит журнал звонков?

58. Как объяснить собственнику ценность риэлторской услуги?

59. Нужно ли после торгов отдавать копии оферт собственнику?

60. Если собственник говорит, что причина продажи – развод, стоит ли считать его мотивированным?

61. Как организовать показ объекта, который относится к сегменту арендный бизнес, например, это действующий супермаркет, так чтобы потенциальные покупатели видели друг друга?

62. Почему нельзя передавать предложение риэлторской услуги собственнику через его родственников, представителей и помощников?

63. Почему нельзя квалифицировать покупателей по телефону и спрашивать, сколько у них есть денег на покупку жилья?

64. Вопросы по продаже побочки. Как и когда показывать аналогичные объекты покупателям, в какой момент и какими словами их предлагать?

65. Звоню по объявлению, а вместо собственника отвечает агент. Что делать?

66. Как подкрепить свою уверенность, что точно стоит браться за продажу объекта?

67. Что отвечать, если собственник не хочет оплачивать расходы на маркетинговый план, ссылаясь на то, что это обязанность агента, раз он хочет получить комиссию?

68. Стоит ли говорить покупателю, что собственник может отказаться продавать, если его не устроит предложенная цена? И как ответить на вопрос «можно ли по начальной цене купить?»

69. Как делиться с агентом, который принимает звонки и встречает покупателей возле подъезда?

70. Нужно ли отменять торги, если оферт не восемь, а четыре, но в одной из них цена совпадает с резервной?

71. На какие сегменты делится недвижимость, и зачем специализироваться в определенном сегменте?

72. Три вида агентских договоров. О каком из них стоит забыть?

73. Как без лишних слов договориться с собственником о встрече на объекте?

74. Почему договор нужно заключать не менее, чем на 3 месяца, хотя вы обещаете продать объект за 3 недели?

75. Практика показала, что в Ростове при приёме звонков, во время рекламной кампании, чаще всего покупателями задаётся вопрос – "это аукцион?". Причём с явно негативным окрасом. Расскажите, как у вас происходит диалог, если такой вопрос возник?

76. Что отвечать покупателю, который говорит, что хочет купить аукционный объект, не дожидаясь торгов?

77. Если собственник говорит, что не уступит по цене, можно сразу уходить и не начинать с ним работать?

78. Резервная цена не достигнута. Объект продан. Можно ли назвать аукцион провальным?

79. Как объяснить собственнику, что половину комиссии (3% от цены продажи) вы отдаёте субагенту? Ведь тогда собственник может сказать: «Ну раз мы уже установили, что вы согласны половину вашего вознаграждения, то есть 3% от цены продажи объекта отдать другому агенту, то есть вы согласны получить 3%, тогда предлагаю следующее: я заплачу 6%, если другой агент приведёт покупателя, а если прямой покупатель купит, заплачу вам 3%».

80. Как продать через аукцион большое количество участков?

81. Зачем создавать группы (чаты) для агентов в разных городах?

82. Как риэлтору найти клиентов?

83. Почему собственники склонны переоценивать свои объекты?

84. Как объяснить собственнику, почему он должен выбрать в качестве своего агента именно вас?

85. Как агенту-аукционисту найти идеального клиента?

86. Что делать, если вы провели аукцион, а собственник говорит – меня эта цена не устраивает?

87. Когда лучше всего работает система аукционов, и должен ли быть объект уникальным?

88. Есть ли прецеденты задатков в размере комиссии, или соглашаться на 50-100 тысяч рублей?

89. Что Вы думаете о дисконтировании риэлторской услуги в США (Канаде)?

90. Как собственнику правильно выбрать агента?

91. Стоит ли говорить собственнику о том, что его квартира не стоит столько, сколько он хочет получить?

92. Нужно ли встречаться с собственником, который уже два года продает квартиру. Значит ли это, что он не сильно мотивирован?

93. Зачем агенту встречаться с риэлтором собственника, который работает без эксклюзива?

94. Как агентству сделать так, чтобы агенты стремились прийти туда работать и приводили других агентов?

95. Покупатель с ипотекой предлагает цену больше остальных, но есть риск, что ему не дадут ипотеку. Что делать агенту?

96. Может ли собственник присутствовать на показах?

97. Как проводить дни показов объекта, к которому нет доступа?

98. Почему аукционный метод – это ответ на молитву мотивированного собственника?

99. Сделка сорвалась. Что должен вернуть собственник, если задаток у агента?

100. Как убедить собственника не присутствовать на показах, как ответить на возражение "в квартире есть ценные вещи"?

Мои ответы

По каким критериям определить, подходит объект для аукциона или нет? Или этот метод применим для всех объектов в случае, если собственник готов платить двойную комиссию?

– Методом Санкина можно за максимальной цене в конкретный срок продать любой объект недвижимости: квартиру, дом, участок земли, коммерческое помещение, торговый центр, отдельно стоящее здание, гараж и т.д.

Главный критерий выбора объекта для аукциона – мотивированный собственник.

То есть, собственник, который вынужден продать принадлежащий ему объект недвижимости в конкретный срок. Чтобы признаться в существовании своей мотивации, собственник агенту должен в полной мере доверять.

Теперь, что касается «двойной комиссии» в вашем вопросе. Комиссия, которую я рекомендую брать практикам моего Метода, действительно, намного выше, чем обычная комиссия обычного «риэлтора». Зачастую, она не «двойная», а тройная даже. От 6% до 10% от цены продажи объекта составляет вознаграждение успешного риэлтора, практика Метода Санкина. Но ведь и продаём мы вверенные нам объекты намного дороже и намного быстрее, чем другие агенты могут продать. В среднем, я утверждаю, на 20% дороже и в 6 раз быстрее. Поэтому, высокая комиссия оправдана.

Допустим, собственник готов продавать по рыночной цене, но спроса нет. По разным причинам. Чтобы собрать участников аукциона, на сколько нужно упасть в цене ниже рынка?

– Нужно уметь концентрировать спрос на объекте, поскольку покупателей на рынке недвижимости намного больше, чем вы думаете.

Чтобы всех покупателей увидеть, необходимо применить такой инструмент, как правильная начальная цена и еще ряд инструментов маркетинга, в т.ч., качественную упаковку объекта, правильное позиционирование объекта на рынке, нэйминг, брэндинг, большое количество каналов продвижения, хоумстэйджинг и т.д.

Никогда не следует так мыслить и говорить: "упасть в цене ниже рынка". Задача добросовестного аукциониста – продать вверенный ему или ей объект недвижимости по максималь-

ной цене в определённый срок. Используя многочисленные проверенные инструменты, в том числе, такой эффективный инструмент маркетинга, как привлекательную начальную цену.

Вы же согласитесь, что начальная цена любого аукциона должна быть ниже, чем собственник хочет получить в конечном итоге?

– Нужно мыслить и говорить так: «В числе прочих эффективных и проверенных инструментов, необходимо применить такой эффективный инструмент маркетинга, как правильная начальная цена». Её назначение – привлечь внимание покупателей к объекту. Какой она должна быть? В Методе Санкина есть три способа правильно назначить начальную цену для эффективной продажи. Один из них – поделить резервную цену объекта пополам. А в элитном (то есть, в высоком ценовом) сегменте рынка – на четыре.

Что такое резервная цена?

– Это та цена, ниже которой собственник говорит, что не продаст объект + комиссия агента. Например, собственник говорит: меньше чем за три миллиона я не продам. Добавляете 6% – вашу комиссию. Как это сделать? Ожидания собственника, то есть, сумму, которую рассчитывает получить от продажи собственник, следует разделить на 0,94. Резервная цена в таком случае

3 000 000 рублей : 0,94 = 3 191 000 рублей. Она теперь включает комиссию 6%.

Делите пополам. Начальная цена на такой объект будет $3\,191\,000 : 2 = 1\,595\,500$ рублей. Такая начальная цена является правильной. Она поможет вам создать ажиотаж, привлечь внимание покупателей к вверенному вам объекту недвижимости.

Если вы хотите взять комиссию 8%, что я рекомендую, то в таком случае, чтобы получить резервную цену, сумму, которую рассчитывает получить собственник, в данном примере, 3 000 000 рублей, следует делить на 0,92.

В таком случае, резервная цена = 3 000 000 рублей: 0,92 = 3 260 900 рублей.

Начальная цена, в таком случае, будет $3\,260\,900 : 2 = 1\,630\,450$ руб.

А не соберутся ли на аукцион участники, у которых потолок в цене 2 500 000?

– Соберутся разные люди. Соберутся все. Соберутся 100 человек, условно говоря. Из них 3 нам интересны, те, что соответствуют портрету идеального покупателя. Остальные 97 помогли нам найти тех 3-х, так на это следует смотреть.

А как проводить торги среди такого количества участников? Онлайн? Оффлайн?

– Нет, не онлайн и не оффлайн. Торги следует вести по телефону. Посмотрите мой видео-курс "Метод Санкина в 25 видео-уроках".

Он предназначен для собственников и для агентов. В этом курсе, состоящем из 25-ти коротких видеороликов, примерно минут по 6 – 8 каждый, я подробно рассказываю весь мой Метод, в том числе, как вести торги по телефону. На моём сайте sankin.pro можно его приобрести за 9 900 рублей. Ну и конечно полноценно я тему торгов раскрываю на моём флагманском курсе «Агент – миллионер за 90 дней», присоединяйтесь!

Касательно количества участников торгов, в вопросе прозвучало это так, как будто участников торгов будет 100 человек. На самом деле, по практике, количество участников торгов не настолько велико, ведь не каждый, кто придёт на просмотр объекта примет решение бороться за него, заполнив так называемую оферту (предложение о покупке, сделанное в письменном виде) и приняв участие в телефонных торгах. Участников торгов бывает, как правило, от 8 до 35.

Мне интересно, какой процент аукционов состоялся с выходом на сделку с ценой ожидания или выше?

– Мы не говорим «по цене ожидания». Если перефразировать ваш вопрос так, чтобы он содержал правильную терминологию, он звучит так: Говоря о закрытых аукционах, в каком проценте случаев была достигнута резервная цена или объект был продан по цене выше резерв-

ной? На основании имеющейся у меня статистики, могу утверждать следующее: примерно в 10% случаев аукционы закрыты по цене равной или выше резервной. В 90% случаев собственники снизили резервную цену и приняли лучшие предложения, которые ниже резервной цены.

А в этих 90% случаях многие собственники вообще отказываются продавать за предложенную максимальную цену, но ниже цены ожидания?

– Отвечая на предыдущий вопрос, я говорил о закрытых аукционах. Если вы спрашиваете, какова конверсия проведённых аукционов в закрытые, то она примерно 80%.

Например, из 100 аукционов 80 закрываются (приводят к сделке), а 20 – нет.

Из этих 80-ти закрытых, 8 привели к продаже по цене выше резервной. Соответственно, 72 проданы по той цене, которую ожидали получить собственники, либо собственники понизили свои ожидания, увидев всех покупателей и рассмотрев все предложения. Ничто так не отрезвляет, как аукцион. Аукцион – это Божий суд.

Коммиссионные в размере 6%. На Ваш взгляд, это справедливая цифра?

– Многие мои ученики берут уже даже не 6%, а 8%, или даже 10%, а то и 12% процентов. Я беру 8%. Мои ученики, как и я, продаём вверенные нам объекты недвижимости, в среднем, на 20% дороже, чем сами собственники могут продать, или чем другие агенты, необученные, не тренированные в Методе Санкина.

Агентам, которые продают вверенные им объекты настолько дорого, 6%, 8%, 10% или даже 12% комиссию платить выгодно для собственников.

Если не ошибаюсь в дате, то в 2015 году поделились своим мнением насчёт размера вознаграждения два известных человека в сфере недвижимости, это Артур Павлович Оганесян и Эльдар Борисович Хусаинов. У первого методика очень похожа на Вашу, второй же утверждал, что при таком размере вознаграждения риелторская услуга теряет ценность после трёх лет с даты массового перехода агентств на 6%. И виной будут сайты агрегаторы, в интересах которых загнать риелторский бизнес. Яркий пример тому Домклик. Что Вы думаете на этот счёт?

– Первый учит раскрывать резервную цену. Это очень плохой совет. Ничего не получится, если покупатели знают резервную цену. Ажиотаж так не создашь. Не будет интриги.

Второй из упомянутых вами лиц, при всём уважении, вообще не понимает, в чём ценность риелторской услуги. Агрегатор не обойдёт соседей, не поговорит с директором местной школы и т.д.

Если вы продали объект, а директор местной школы и соседи по дому или по посёлку об этом не знают, поздравляю, вы продешевили. Вы 20% недополучили!

Александр, у нас сейчас идёт запись на предстоящий аукцион, и на первый день просмотров у нас осталось буквально два окошка по времени. Но, ведь, какие-то показы могут отмениться. Скажите, пожалуйста, как быть в такой ситуации – записывать по два человека на одно время и уже по мере того, как мы будем их прозванивать, заранее подтверждать просмотры и расставлять их по времени? Или как-то по-другому?

Начинайте уплотнять. Если у вас сейчас, например, интервал между покупателями – 20 минут, и оба дня расписаны, сделайте интервал 15 минут. Если у вас интервал 15 минут, сократите его до 10 минут. Можно записывать две семьи на одно время, потому что действительно, только половина из тех, кто записался, придёт. В крайнем случае, когда вы уже уплотнили до 10 минут, и у вас всё равно люди продолжают звонить, вводите третий день показов.

Стоит ли продавать по Вашему методу квартиры и апартаменты в новостройке?

Тут есть один важный нюанс. Если вы по переуступке продаёте квартиру в новостройке, может произойти следующее. Вы будете делать хороший маркетинг и привлечёте много людей к этой новостройке, и, в итоге, люди купят всё, что есть в этом здании.

Может случиться так, что вам закроет доступ к этому дому управляющая компания или офис продаж застройщика (потому что они на вашем фоне будут бледно выглядеть, а вы в итоге бесплатно поможет им продать всё, что у них есть, а вверенную вам квартиру так и не продадите).

Поэтому, если там есть ещё много непроданных квартир или апартаментов, то вам следует договориться с застройщиком и подписать с ними агентский договор.

Вам надо сказать – «Я привлеку очень много покупателей к вашей новостройке, привлечённые маркетингом моего объекта покупатели всё тут у вас купят, не только вверенный мне квартиру, но и все остальные в этом здании. Поэтому, давайте же договоримся, что вы мне заплатите комиссию с любых продаж в этом здании».

Без такого договора с застройщиком нет смысла тратить силы и средства на маркетинг и продвижение, без такого договора лучше вообще за это дело не браться.

Какая самая большая и самая маленькая сумма сделки по аукционам, которые вы проводили сами, либо в тех аукционах, в которых вы принимали участие?

– Самая большая – продажа пентхауса Антонио в Москве в 1-м Неопалимовском Переулке, д. 8 (в Венском Доме на Плющихе). Это было в 2014 году. Начальная цена была 1 рубль, а победитель торгов предложил 20 млн долларов.

Из недавних сделок, - я в партнёрстве с Еленой Шушпановой продал в 2025-м году коммерческую недвижимость на ул. Мельникова в Москве. Это был так называемый ГАБ – готовый арендный бизнес (помещение 350 кв. м с арендатором - детским садом). Начальная цена была 15 млн. Продано за 73 млн рублей.

Также с Еленой Шушпановой мы продали в 2024 году замок за 66,5 млн рублей возле г. Клин в Московской Области. Начальная цена была 28 млн рублей.

Самая большая из моих сделок в 2023 году - продажа в партнёрстве с Ириной Прохорчук апартаментов в ЖК «Лахта Плаза» в Санкт-Петербурге по цене 40 000 000 рублей. Комиссия составила 2 миллиона рублей.

А самая маленькая из моих личных сделок – мы аукционом продали с Еленой Шушпановой недостроенный сруб в деревне Зверево в Новой Москве. Там начальная цена была 4,5 миллиона рублей, а цена продажи составила 6 250 000 рублей.

Сколько пунктов насчитывает самый большой ваш маркетинговый план, который именно не на бумаге, а на деле был использован?

– Не должно быть различия между тем, что на бумаге и тем, что в деле применено. Потому что, я рекомендую маркетинговый план сделать частью вашего агентского договора. Если его не сделать приложением к договору, если устно только пообещать продавцу осуществить ваш маркетинговый план, тогда, конечно, возникает соблазн где-то срезать углы, какие-то инструменты выкинуть, не использовать. В таком случае и собственник это никак не проконтролирует. А договор – это же письменное обещание, и если вы сделаете маркетинговый план частью договора, то его придётся выполнить.

Если говорить о рекордном количестве пунктов у кого-то из членов нашего Сообщества агентов-аукционистов, то это у Людмилы Герасимовой. Если не ошибаюсь, по-моему, она говорила на одном из занятий, что в её маркетинговом плане было 136 пунктов. У меня их 45, а учу я, что должно быть, минимум 33 инструмента применено. На моём флагманском курсе «Агент-миллионер за 90 дней» львиную долю времени мы уделяем созданию и улучшению маркетингового плана. В раздаточные материалы входят как типовые планы, так и маркетинговые планы под определённые объекты.

В одном из видео на моём Ютуб-канале мы сделали разбор кейса Романа Холина из Самары, а он очень скрупулёзный человек. Сложность той сделки была в том, что он продавал дом, расположенный прямо напротив кладбища, и он его успешно продал аукционом. Вот Роман очень подробно задокументировал все инструменты, которые использовал. Даже вывел каждый пункт на экран с цифрами – что сколько стоит. Всем, кто интересуется превосходным маркетинговым планом, рекомендую посмотреть это видео.

Александр, а где более уместен аукционный метод – в продаже вторичной типовой квартиры, при продаже загородного дома, либо при продаже коммерческого помещения? Где более уместен и где он лучше сработает?

– Это поистине универсальный метод. И квартиру можно продать, и коммерческую недвижимость, и загородную, например, дачу, участок земли, дворец загородный. Как-то даже продали Королевскую резиденцию, если говорить о дворцах. Это был настоящий дворец! В нём даже не цыганский барон жил, а цыганский король. Представляете и такой оказывается есть! Всё можно продавать аукционным методом: дворцы и гаражи, пентхаусы и комнаты в общежитии, огромные земельные участки в сто гектаров и дачные шесть соток... Торговую недвижимость, склады, офисную недвижимость, отдельно стоящие здания, заводы – буквально любой сегмент недвижимости возьмите, и какой ни назовёте, я вам скажу, что был уже успешный аукцион в этом сегменте.

В аукционном методе друзья, главное – это мотивированный собственник. Не имеет значения, какой объект, имеет значение, – насколько срочно собственнику нужно продать. Наш клиент – это мотивированный собственник, которому нужно продать в конкретный срок. Это не вопрос цены для него, а вопрос срочности. По сути, аукцион – это альтернатива срочному выкупу. Если человеку нужно срочно продать, а сам он не может, то часто такие люди становятся жертвой инвесторов, которые специализируются на срочном выкупе, и собственники с большим дисконтом продают. Метод Санкина – тоже срочная продажа, но при этом продажа происходит не с дисконтом, а по максимальной цене.

Универсальный метод, подходит всем объектам, главное условие – чтобы собственник был мотивирован, и чтобы доверял своему агенту – аукционисту, и чтобы ему нужно было конкретного числа принять задаток, а не раньше и не позже.

Не каждый может овладеть аукционным методом?

– Это зависит от человека. У меня на 45-м потоке обучался хоумстейджер (специалист по предпродажной подготовке квартир и домов) и таким образом у нашей Ассоциации Агентов - Аукционистов появился партнёр в лице Ассоциации Хоумстейджеров. Но ещё до обучения у меня, хоумстейджер Ольга Чванова выступала перед моими слушателями на разных потоках и давала советы по предпродажной подготовке квартир моим ученикам агентам-аукционистам. На одном из этих занятий я принимал выпускные экзамены. Ольга послушала и говорит – лёгкие вопросы у вас, Александр. Я говорю – а вы знаете на них ответы? Она говорит – давайте попробуем. Задал несколько экзаменационных вопросов, она ответила. Чванова до этого была всего на двух занятиях, но она уловила Метод, поняла его логику. Хотя, сама не была риэлтором. В принципе можно разобраться быстро, если ухватить математическую логику Метода, его метафоры и образность. Вот, Туфелька для Золушки – простой и доходчивый же образ? Квартира – это туфелька, надо найти ножку, которой эта туфелька идеально подойдёт. Чтобы эту ножку (то есть, Идеального Покупателя) найти, есть только один способ – всем покупателям показать объект, на каждую ногу туфельку примерить. Вот, собственно, в этом – весь Метод. Понять его логику легко. При этом, в Методе много нюансов, которые необходимо знать. Поэтому, чтобы полностью овладеть Методом, необходимо пройти обучение у его автора и сдать экзамен.

17. Александр Александрович, подскажите, на брокер - туре мы подписываем гарантийное письмо и договор с субагентами? В каком случае что подписываем?

Зависит от того, физик или юрлицо агент? Есть ли актуальные образцы этих договоров? Спасибо за ответ.

Некоторые подписывают на брокер-туре, но необязательно на брокер-турах это делать, можно просто перед показом, главное – чтобы это до показа было сделано. Некоторые подписывают субагентский договор, что я рекомендую, некоторые решают не париться с субагентским и подписывают гарантийное письмо.

С точки зрения символизма гарантийное письмо, конечно, подойдёт. С точки зрения защиты в суде, в случае если вам не выплатили обещанную комиссию, то субагентский договор, я думаю, будет сильнее воспринят судьёй, чем гарантийное письмо.

В общем, это на ваше усмотрение. То и то работает. Неважно, юрлицо или физлицо, если агент опытный и речь идёт о большой сделке, то, наверное, он будет настаивать на субагентском договоре. А ещё лучше для другого агента, особенно, когда на кону большая комиссия – настоять на прямом договоре с собственником на свои 3%. А если это неопытный субагент, или сумма комиссионных незначительная, он согласится и на гарантийное письмо.

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.