

ДМИТРИЙ САМОЛОВ

# КВАРТИРА БЕЗ РИЕЛТОРА

*Пошаговое руководство по покупке и  
продаже жилой недвижимости*



# Дмитрий Самолов

## Квартира без риэлтора

<https://litres.ru/74098769>

SelfPub; 2026

### Аннотация

Вы правда собираетесь подарить чужому дяде 300 000 рублей просто за то, что он выставит ваше объявление в интернет и постоит рядом с вами в МФЦ? Серьезно?

Эта книга — не скучный юридический учебник. Это 100% практичная инструкция по выживанию. Боевой устав для тех, кто хочет продать свою недвижимость дорого, купить чужую дешево и не остаться без штанов.

Прочитав эту книгу за один вечер, вы узнаете:

Как отшить наглого риэлтора-прилипалу ровно за 3 секунды.

Как сбивать цену ледяными аргументами и монетизировать чужие косяки.

Где в документах прячутся внезапные наследники, банкроты-камикадзе и невидимый материнский капитал.

Как смотреть квартиру, чтобы найти скрытую плесень и почему нужно нюхать подъезды.

Как безопасно передать миллионы, чтобы не получить взамен "воздух" или чужие долги за капремонт.

Сэкономите от 200 000 рублей до нескольких миллионов.

Хватит кормить посредников. Ваши миллионы должны остаться в вашей семье.

От автора «59 секретов молодости» - Дмитрия Самолова.

# Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ. ПОЧЕМУ РИЕЛТОРЫ ХОТЯТ СЖЕЧЬ ЭТУ КНИГУ?	5
ЧАСТЬ 1. ПРОДАЖА: ОПЕРАЦИЯ «ИЗБАВЛЕНИЕ».АЛГОРИТМ ПРЕВРАЩЕНИЯ СТАРЫХ СТЕН В ЖИВЫЕ ДЕНЬГИ НА СЧЕТУ.	8
ШАГ 1. СНИМАЕМ КОРОНУ. КАК ПОНЯТЬ, СКОЛЬКО СТОЯТ КВАДРАТЫ, И ПЕРЕСТАТЬ ПРОДАВАТЬ СВОИ ВОСПОМИНАНИЯ.	10
ШАГ 2. ТОТАЛЬНАЯ ЗАЧИСТКА.	13
ШАГ 3. ФОТОСЪЁМКА. КАК ОТСНЯТЬ КВАРТИРУ ТАК, ЧТОБЫ ЕЕ ЗАХОТЕЛОСЬ КУПИТЬ.	16
ША	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

# Дмитрий Самолов

## Квартира без риэлтора

### ВСТУПЛЕНИЕ. ПОЧЕМУ РИЕЛТОРЫ ХОТЯТ СЖЕЧЬ ЭТУ КНИГУ?

Однажды в переговорной плакал взрослый, состоявшийся агент по недвижимости. Нет, от него не ушла жена. И он не прищемил палец дверью в элитной новостройке. Он рыдал, потому что его клиент, тихий очкарик Виталик, скачал типовой договор из интернета и отказался платить триста тысяч комиссии за «услуги по созданию благоприятной ауры сделки». Агент смотрел на Виталика так, будто тот только что отменил гравитацию.

Приветствую, друг! Если ты держишь в руках эту книгу, значит, где-то в городе только что заплакал ещё один маклер.

Давай начистоту. Рынок жилья — это не высшая математика. Это не тайный орден масонов, куда пускают только в галстук и с бейджиком. Это просто механизм. Конвейер, состоящий из бумажек, бетонных коробок, чужой жадности и твоих нервов. И управлять этим конвейером может каждый, если у него есть правильная операционная система.

Индустрия десятилетиями внушала тебе, что продажа или покупка квартиры — это как трепанация черепа: сам себе не сделаешь, нужно звать жреца в недорогом костюме. Тебя пугают проклятыми «бабушатниками», где из внезапно всплывших наследников можно собрать футбольную команду. Пугают «мутными схемами» и покупателями-мозгоклювами, которые ходят на просмотры просто погреться и рассказать о своей тяжелой судьбе.

И знаешь что? Они правы. Там действительно водятся акулы. Там можно остаться без денег, без квартиры и с 1/16 долей в кладовке на окраине Сызрани.

Но эта книга — твой личный щит. Я не обещаю чуда. Я предлагаю инструменты и инструкцию. Мы будем действовать жестко, весело и по алгоритму. Я научу тебя:

Отличать реального покупателя от туриста, которому просто скучно.

Торговаться так, чтобы у продавца дергался глаз, а цена падала.

Видеть насквозь квартиры с «дизайнерским ремонтом», который отвалится через неделю.

Ты — главный инженер своей сделки. А эта книга — твой набор ключей и чертежей. И да, я честно покажу те моменты, где без тяжелой артиллерии в виде профильного юриста тебя сожрут с потрохами.

Ну что, готовы загрузить новую «прошивку»? Тогда переворачиваем страницу и начинаем!

## ПРАВИЛО

*Иллюзии стоят дорого. Сними розовые очки перед выходом на рынок. Никто по ту сторону договора не хочет сделать тебе выгодно. Твоя задача — защитить свой капитал и свои квадратные метры, опираясь исключительно на цифры, документы и здравый смысл. Эмоции оставляем за дверью квартиры.*

Вперёд к познаниям Российского рынка недвижимости!  
*Дмитрий Самолов*

# **ЧАСТЬ 1. ПРОДАЖА: ОПЕРАЦИЯ «ИЗБАВЛЕНИЕ».АЛГОРИТМ ПРЕВРАЩЕНИЯ СТАРЫХ СТЕН В ЖИВЫЕ ДЕНЬГИ НА СЧЕТУ.**

И вот настал этот день. Вы стоите посреди гостиной, обводите взглядом родные углы и понимаете: пора продавать.

Для вас это не просто бетонный прямоугольник с потолка-ми 2,65. Это храм. Вон то пятно на обоях — след от пробки шампанского, когда вы праздновали закрытие первого кредита. А этот скрипящий ламинат у балкона помнит, как вы тайком курили, прячась от сквозняков и совести. Квартира наполнена вашей личной историей, глубокими смыслами и запахом любимого кота.

Вы наивно полагаете, что завтра выложите объявление, на пороге появится интеллигентная семья, пустит слезу умиления от вашей ауры и молча отдаст чемодан денег.

А теперь суровая правда. Продажа недвижимости — это не трогательная передача семейной реликвии. Это высадка в Нормандии. Если вы выйдете на этот пляж с голыми эмоциями, вас разорвут на сувениры. Профессиональные маклеры, циничные перекупщики и просто люди со стальными нер-

вами выторгуют у вас дисконт размером с годовую бюджет небольшой африканской страны. Просто потому, что они на работе, а вы — в ностальгии.

Чтобы выйти из этой битвы с деньгами на счету, а не с дергающимся глазом, нам нужен алгоритм. Холодный, как сердце налогового инспектора, и безотказный, как лом.

Вытирайте слезы светлой грусти. Упаковывайте кота. Мы начинаем.

# **ШАГ 1. СНИМАЕМ КОРОНУ. КАК ПОНЯТЬ, СКОЛЬКО СТОЯТ КВАДРАТЫ, И ПЕРЕСТАТЬ ПРОДАВАТЬ СВОИ ВОСПОМИНАНИЯ.**

Дядя Валера выставил свою «двушку» в панельной девятиэтажке на два миллиона дороже рынка. Его логика была безупречна: в 2007 году он привез из Италии унитаз, а на кухне у него дубовый гарнитур, который «еще сто лет простоят». Валера ждал звонков от ценителей прекрасного. Через полгода звонили только коллекторы (ошиблись номером) и один студент, предложивший поменять квартиру на гараж с доплатой мопедом. Итальянский унитаз не спас. Валера ушел в депрессию и снял объявление.

Твоя квартира стоит ровно столько, сколько за нее готовы дать живые люди с живыми деньгами прямо сейчас. Ни рублем больше.

Покупателю абсолютно плевать, что на этом балконе случился твой первый поцелуй, а в ремонт спальни ты вложил всю душу и материнский капитал. Покупатель видит старые трубы, кривой пол и чужой быт, который ему придется выдирать с корнем. Рынок недвижимости — это не аукцион тво-

их воспоминаний. Это биржа.

Главная ошибка новичка — оценивать свою недвижимость по принципу «мне не хватает на трешку в центре, поэтому продам эту за десять миллионов». Рынок не спонсирует твои мечты.

### **Как не стать экспонатом в музее непроданной недвижимости:**

Не смотри на «хотелки» соседей. Ты заходишь на сайт объявлений, видишь, что сосед снизу продает такую же квартиру за 12 миллионов, и ставишь 12,5 (у тебя же ремонт лучше!). Запомни: сосед не продал за 12. Он продает за 12. Возможно, он делает это уже третий год, потому что ему просто нравится процесс. Доски объявлений — это выставка чужой жадности.

Ищи «дно» конкурентов. Твои реальные конкуренты — это 5–7 самых дешевых квартир в твоем районе с аналогичными параметрами (тип дома, метраж, состояние). Покупатель с деньгами сначала пойдет посмотреть их. Если твоя цена выше, к тебе даже не заглянут.

Сделай поправку на торг. В России не принято покупать квартиру, не попытавшись отжать скидку. Это национальный спорт. Закладывай в цену 3 – 5% сверху, чтобы потом с барского плеча уступить их покупателю. Он уйдет с чувством победы, а ты — со своими деньгами.

Правило двух недель. Выставил объявление. Если за две недели тебе позвонили только агенты, предлагающие свои

услуги, а реальных просмотров ноль — цена завышена. Без вариантов. Снижай.

Твоя задача — найти ту золотую середину, где цена достаточно вкусная, чтобы телефон начал звонить, но не настолько низкая, чтобы продешевить.

## СОВЕТ

*Отключи эмоции при ценообразовании. Собери таблицу из 10 похожих квартир-конкурентов в радиусе 1-3 километра. Отбрось две самые дорогие (это фантазеры) и две самые дешевые (это рекламные уловки агентов или убитые в хлам «бомжатники»). Вычисли среднюю арифметическую цену оставшихся. Это твой старт. Если звонков нет больше 14 дней — режь цену. Рынок всегда прав.*

## ШАГ 2. ТОТАЛЬНАЯ ЗАЧИСТКА.

У Иннокентия была отличная «трешка». И хобби — он коллекционировал чучела сов и сушил воблу прямо на кухне. Иннокентий искренне считал, что это придает жилищу брутальный шарм. Первый покупатель, открыв дверь, встретился взглядом с мертвым филином и вдохнул густой аромат рыбной чешуи. Сделка сорвалась на этапе порога. Покупатель развернулся и ушел в туман, бормоча что-то про экзорцизм. Иннокентий потом долго жаловался на форумах, что народ нынче пошел нервный.

**Запомните:** квартира на продажу — это больше не ваша крепость. Это витрина. Товар.

Когда вы продаете машину, вы же вытряхиваете пепельницу и убираете из багажника лопату с мангалом? С квадратами та же история. Покупатель должен зайти и моментально примерить эти стены на себя. Если он будет постоянно спотыкаться о вашу личность, он уйдет к соседу с голыми стенами.

### **Правила предпродажной трансформации:**

Деперсонализация. Убираем всё личное. Магнитики с холодильника (да, даже из Анталии 2012 года). Семейные фото с комода. Детские каракули со стен. И ради всего святого, уберите с бортика ванной ваши бритвы, мочалки и полупустые тюбики мази от радикулита. Ванная должна выгля-

деть как номер в хорошем отеле, а не как филиал поликлиники. Покупатель не должен чувствовать себя незваным гостем, который вломился к вам, пока вы принимаете душ.

Битва с хламом. Балкон — это зона отдыха, а не кладбище сломанных лыж, велосипедов без педалей и банок с засохшей краской. Выкидывайте мусор. Разберите антресоли. Снимите ковер со стены — он съедает пространство и возвращает нас в 1995 год. Чем меньше мебели и коробок, тем больше кажется площадь. Если ради этого придется отвезти половину вещей на дачу к теще — везите.

Запах денег. Люди покупают носом. Вы можете не замечать, но ваша квартира пахнет вашим старым спаниелем, вчерашними котлетами и легкой безысходностью. Перед показом и фотосессией — проветривать до звона в ушах. Никаких дешевых освежителей «Хвойный лес» — они пахнут привокзальным туалетом и вызывают подозрение. Только аромат свежесваренного кофе, выпечки или легкий запах хлорки в санузле. Хлорка равно стерильность.

Свет и зеркала. Грязные окна крадут до 30% света. Вымойте их. Постирайте или вообще снимите тяжелые пыльные шторы. Вкрутите самые яркие лампочки во все плафоны. Квартира должна быть залита светом, даже если за окном ноябрьский мрак. Темнота подсознательно ассоциируется у людей с подвалом и проблемами.

Вы продаете не просто квадратные метры. Вы продаете иллюзию идеальной жизни. В идеальной жизни нет грязной

посуды в раковине и шерсти на диване.

## СОВЕТ

*Упакуй 50% своих вещей в коробки прямо сейчас. Сложи их аккуратно в углу или вывези. Ты всё равно скоро переезжаешь — начни этот процесс до показов. Вызови профессиональный клининг на генеральную уборку. Эти 5-10 тысяч рублей окупятся с первой же наценки на квартиру, которую ты не дашь сторговать из-за грязной плиты. Обезличь пространство. Товар без истории продается в два раза быстрее и дороже.*

# ШАГ 3. ФОТОСЪЁМКА. КАК ОТСНЯТЬ КВАРТИРУ ТАК, ЧТОБЫ ЕЕ ЗАХОТЕЛОСЬ КУПИТЬ.

Сергей фотографировал свою «однушку» впопыхах перед работой. В центре гостиной гордо раскинула крылья сушилка с носками, на кухне в раковине грустила сковородка, а сам Сергей, снимая против окна, превратил комнату в черную пещеру с радиоактивно-белым квадратом вместо улицы. Он искренне верил, что люди покупают квадратные метры, а не его носки. За месяц объявление набрало триста просмотров и ноль звонков. Люди с деньгами просто пролистывали Сергея — туда, где живут свет, уют и нет немойтой посуды.

**Запомните:** Покупатели выбирают недвижимость глазами. Пока палец лениво скролит ленту объявлений, у вас есть ровно три секунды. Ваша фотография должна кричать: «Я просторная, чистая и жду твоих денег!», а не шептать: «Умоляю, спасите меня».

**Правила глянца:** Широкий угол и хирургическая резкость. Забудьте про вертикальные фото, на которых помещается только кусок шкафа и люстра. Снимаем исключительно горизонтально. Включите на камере телефона ши-

рокоугольный объектив (режим 0.5x). Держите телефон на уровне груди, ровно, чтобы стены на фото не заваливались внутрь. Делайте кадры контрастными и резкими. Покупатель хочет оценить геометрию и объем комнаты, а не разглядывать макросъемку вашей батареи.

Да будет свет. Темнота продает депрессию. Свет продает метры. Фотографируйте только днем. Раздерните все шторы, поднимите жалюзи. И главное правило интерьерной съемки: даже если на улице яркое солнце, включите в доме абсолютно весь свет. Люстры, бра, подсветку зеркала, вытяжку на кухне. Квартира должна сиять, объем комнаты сразу визуально увеличится.

Правило закрытого унитаза и стерильного уюта. В кадре не должно быть сушилок для белья, гладильных досок, клубков проводов и мисок кота. Санузел — зона особого контроля. Обязательно закройте крышку унитаза. Спрячьте тазики, губки, висящие тряпки и разноцветные тубики. Ванная должна выглядеть так, будто ею пользуются только ангелы. Квартира на фото должна казаться максимально чистой и готовой к жизни нового хозяина.

Цифровая косметика (Магия нейросетей). Если квартира пустая (голые стены) или требует ремонта, зовите на помощь искусственный интеллект. Нейросети сейчас за пару минут делают виртуальный стейджинг: замазывают потертости или обставляют пустую комнату стильной мебелью из каталога. Главное — не врите покупателю. Прикрепите первой ИИ-

картинку, чтобы глаз зацепился, а следом — реальное фото. И честно подпишите: «Первое фото — возможный дизайн-проект, далее — текущее состояние». Вы продаете потенциал, а нейросеть помогает его визуализировать.

Ваша задача — сделать так, чтобы человек, смотря на экран смартфона, мысленно уже расставил свою мебель в вашей светлой гостиной.

## СОВЕТ

*Если камера на телефоне слабая, а руки предательски дрожат — не экономьте на спичках. Наймите интерьерного фотографа. Цена вопроса 3–5 тысяч рублей. Профессиональные кадры с правильным светом и геометрией повышают кликабельность объявления в несколько раз. Эти смешные деньги окупятся, потому что классная картинка работает и привлекает покупателей.*

# III A

# 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.