

АЛЕКСАНДР САНКИН

ПРОФЕССИЯ АУКЦИОНИСТ

Практическая система
переговоров и заключения
сделок



Недвижимость
любого типа



Переговоры
по телефону
и онлайн



Максимальная
цена



Система
и поддержка
сообщества

ТЕОРИЯ | АКСИОМЫ | ЭМОЦИИ | СТРАТЕГИИ | ПРАКТИКА

Александр Санкин

Профессия Аукционист

«Автор»

2026

Санкин А. А.

Профессия Аукционист / А. А. Санкин — «Автор», 2026

Эта книга написана по материалам обучения на авторском курсе с одноимённым названием. Книга предназначена для агентов, риэлторов и брокеров по недвижимости. Она также будет полезна собственникам недвижимости, интересующихся аукционным методом или, как его ещё называют, - скоростными продажами недвижимости. Миссия книги Профессия Аукционист - создание и популяризация новой профессии, которая, приведёт рынок недвижимости к позитивной и масштабной трансформации, сделает его более честным, прозрачным и эффективным. Благодаря аукционному методу, недвижимость становится ликвидным активом, а агенты - настоящими профессионалами, высоко-этичными, успешными и богатыми. Автор книги и метода - Александр Санкин - известный в сфере недвижимости общественный деятель, методолог аукционных (скоростных) продаж недвижимости, бизнес-тренер, а также практикующий агент- аукционист элитной и коммерческой недвижимости. Обладает тридцатилетним международным опытом в сфере недвижимости.

© Санкин А. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1	5
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Александр Санкин

Профессия Аукционист

Глава 1

Александр Санкин
Профессия Аукционист

Эта книга написана по мотивам обучения на авторском курсе с одноимённым названием.

Глава 1. Новая профессия, или Как продавать недвижимость по максимальной цене в конкретный срок

Вступление

Дорогие друзья, приветствую всех! Начинаем наш курс «Профессия Аукционист». С чем я вас от всей души поздравляю. Вы приобретёте новую профессию. Я поделюсь с вами знаниями и методологией, которая позволит продавать любые объекты недвижимости по максимальным ценам в конкретные сроки.

Я прислал вам — а точнее, Елена Санкина, моя супруга и администратор курса, уже прислала или сегодня пришлёт — раздаточные материалы. Изучите их. Не все они будут использоваться в этой книге.

Раньше был курс «Агент-миллионер за 90 дней». Он включал миссию, ценности и цели, воронку продаж и финансовый план. На нём мы отрабатывали холодные звонки собственникам и учились убеждать их подписать эксклюзивный агентский договор. Тот курс занимал девяносто дней.

Потом я увидел запрос: нужен более короткий, менее дорогой и более сжатый курс — для агентов, у которых уже есть объект или несколько на продажу. Здесь мы не рассматриваем миссию, ценности, цели и финансовое планирование. Но в раздаточных материалах всё это есть. Это вам как бонус, друзья, пользуйтесь.

Хотя в этой книге мы это разбирать не будем, настоятельно рекомендую всем написать цели, осознать свою миссию на рынке недвижимости и в жизни, составить финансовый план по достижению целей. Это очень важно.

Мой опыт — тридцать лет в недвижимости, международный опыт, карьера в Соединённых Штатах, в Нью-Йорке, восемь лет, и больше двадцати лет на российском рынке — говорит о том, что инструментами, а метод — это инструмент, пользуются те агенты, у которых есть цели.

Цель делает нашу деятельность системной. Мы будем применять систему агента-аукциониста. Мы будем продавать именно аукционным методом, когда дорожим своим временем, когда у нас есть чёткие жизненные и финансовые цели. Согласны?

Пусть это не входит в программу курса, но рекомендую разобраться со своими целями и написать их. В раздаточных материалах есть инструкции, как это делать. Также я доступен для персонального коучинга. Обращайтесь — недорого и очень эффективно по отзывам. Статью про персональный коучинг я сейчас отправлю. Ирина Прохорчук присоединится, она яркая история моего персонального коучинга и может дать отзыв, насколько это эффективно.

Итак, в этой книге мы разбираем сам Метод и профессию аукциониста. Вы должны освоить её за шесть занятий. Многие из вас купили не только курс «Профессия Аукционист», но и практикум «Делай и Богатей». Те, кто идёт на практикум, также занимаются на этом курсе, а практикум стартует семнадцатого октября. Кто ещё не присоединился, может это сделать. Сегодня мы познакомимся лично с Ириной Прохорчук.

Часть 1. Теория аукционного метода

Сегодня мы разберём теорию аукционного метода и аксиомы, на которых он основан. Теория важна, друзья, потому что теория и практика — как два крыла у птицы. Теория без практики безжизненна, а практика без теории приводит к большому количеству ошибок. Поэтому важно разобраться с теорией, чтобы вы могли объяснить её другому — собственнику, другому агенту.

Мы разберём и математическую основу метода — аксиому номер один и номер два. Это есть в экзаменационных вопросах, их нужно будет учить. Впереди выпускной экзамен, прежде чем вы получите аттестат. Нужно будет сдать экзамен, и вы станете аттестованным агентом-аукционистом. Получите новый красивый аттестат о том, что прошли курс «Профессия Аукционист» от автора метода, от Александра Санкина.

В выпускном экзамене кому-то из вас достанется вопрос: на чём держится метод? Назовите аксиому номер один и аксиому номер два. Но вначале — определение метода. Оно тоже будет в экзаменационных вопросах и ответах: что такое аукционный метод?

Это инновационный — хотя уже ставший классическим. Для первых потоков он был новаторским и даже бунтарским. Но сегодня уже шестьдесят пятый поток. За десять лет или больше, с тринадцатого года — тринадцать лет я обучаю аукционному методу. Проведено столько аукционов, что в какой-то мере это уже классика. Поэтому можно сказать: инновационный, но уже ставший классическим метод продажи или сдачи в аренду любого объекта недвижимости по максимальной цене в конкретный срок при правильной — тоже важной части определения — организации процесса. Аукцион выгоден всем участникам сделки.

На каких аксиомах он держится? Первая: идеальный покупатель существует на любой объект. Вторая: чем больше покупателей увидят объект, тем дороже он будет продан. Потому что тем больше шансов, что среди покупателей, которые увидели объект, будет и тот, кого мы искали — идеальный покупатель.

Таким образом, метод обоснован с математической точки зрения. Но есть и психологические аспекты, тоже очень важные. Кому-то ближе математический склад ума, но нельзя недооценивать и психологию человека. Наш метод работает на двух уровнях: и как математика, и как психология.

Психологические импульсы — эмоции, которые нужно изучить, понимать, хорошо в них разбираться и использовать — это импульсы, которые движут всеми людьми. Кроме, наверно, самых просветлённых архатов. Это алчность и ревность.

Нам нужно убедиться, что эти импульсы действительно свойственны людям и способствуют продаже недвижимости. Когда мы ставим привлекательную начальную цену, в людях срабатывает алчность. Они в больших количествах приходят на просмотр вверенного нам объекта, хотя мы их русским языком — и английским, если потребуется, — предупреждаем, что победит лучшее предложение. Цена в рекламе — всего лишь инструмент привлечения внимания к объекту, маркетинговый ход. Мы честно раскрываем это и объясняем правила игры до того, как они придут. Но людям свойственно жить в надежде на чудо, в надежде купить за бесценок. Они придут в больших количествах. А дальше чувство алчности заменят чувства ревности и соперничества. И мотивация будет: купить не потому, что данный объект дешёв, а купить, чтобы другому он не достался.

Если коротко, я дал вам весь аукционный метод: на чём он основан, как работает на психологическом и математическом уровнях. Но нюансов очень много, мы будем их разбирать.

Часть 2. Знакомство с потоком

Прежде чем двигаться дальше, я хотел бы получить от вас вводную обратную связь и услышать ваши ожидания. Кого я сегодня обучаю? Кто у нас учится? Из каких вы городов? Кого-то из вас я уже знаю, кого-то нет. Кто-то хорошо знает меня или ранее учился. Для кого-то я новый человек в вашей жизни.

Поэтому, пожалуйста, включите камеру и скажите несколько слов о себе: что вас привело на курс «Профессия Аукционист», какие у вас ожидания, в каком сегменте рынка вы работаете, в каком городе, работали ли уже по моей методике или проводили аукционы по другой схеме. Поделитесь, пожалуйста. Нас немного — двенадцать участников. Есть возможность всем познакомиться и каждому сказать несколько слов о себе.

Елена, Санкт-Петербург

Меня зовут Елена. Вас и Ирину видела не раз, нахожусь в Санкт-Петербурге и запланировала пройти обучение. Наконец смогла это осуществить. Моя цель довольно простая: систематизировать доход и научиться управлять им, получить классные навыки. С маркетингом я близко знакома, поэтому считаю, что это супер — применять его. И мне очень нравится находиться в поле таких людей — образованных, интересных. К этому я и стремлюсь, поэтому я здесь. Занимаюсь в основном новостройками. Вторичка тоже есть, но в меньшей степени. Сама я нахожусь в Пушкине. Мне интересно работать по своему району и по близлежащему. Вижу в этом экономию ресурсов. В основном мне интересно работать по близлежащим районам. Думаю, что этот метод мне позволит это сделать. Не исключаю, что не только по этим районам, но как-то так.

Круто. Хорошо, спасибо. Санкт-Петербург, Ирину вы слушали ранее. Вы были на каких-то наших мероприятиях, мастер-классах, собраниях? Да. Хотите наработать и систематизировать доход, управлять им. Освоить необходимые навыки, маркетинг вам нравится, и быть в поле образованных, интересных, заряженных на успех людей. Город Пушкин? Пушкин, сам в Ленинградской области? Царское Село — это пригород. В Питере, в самом Санкт-Петербурге,

в Пушкине. Понимаете важность работы на территории: не распыляться, не мотаться по всему Санкт-Петербургу, а сосредоточиться на вашей локации, на Пушкине.

Сейчас вы продаёте новостройки. Я это так подробно проговариваю, потому что обращаюсь не только к Елене, но и ко всем вам, друзья. Это очень важные тезисы. Важно специализироваться — территориальная и сегментная специализация. Аукционный метод идет рука об руку. Вы намного больше будете продавать недвижимости, если грамотно используете весь входящий трафик, который получите по каждому из ваших аукционов. Если ты знаешь территорию, ты знаешь другие объекты, на которые можешь привести всех тех покупателей, которые пришли на ваш объект, но по той или иной причине его не купили.

Если вы территорию слабо знаете, вы не сможете распорядиться этим трафиком. Будет очень обидно, когда пришло сорок человек, а у вас только одна сделка. Почему бы не сделать восемь сделок, продав побочку на другие объекты в городе Пушкин? Согласны?

Теперь что касается разделения на новостройки и вторичку. Я считаю, нужно продавать всё, что на вашей территории находится: и новостройки, и вторичную недвижимость. Согласен. Бывает так, что покупатель сам не знает, чего хочет. Он думает, что хочет купить новостройку, в итоге покупает квартиру на вторичке. Бывает наоборот: он думает, что хочет купить квартиру на вторичке, а вы ему показали новостройку, и он говорит: а почему бы не там и купил. Поэтому ваша задача — знать все объекты в одной локации, в одном сегменте, как на новостройке, так и на вторичке.

В отношении продажи новостроек мы тоже будем в этой книге говорить, как продавать их аукционным методом. Если вы как побочные объекты показываете новостройку покупателям, приводите покупателей в офис застройщика, и в случае, если ваш покупатель что-то купил в этой новостройке, вы получаете комиссию. Верно? В этом случае вам не нужен эксклюзивный договор с застройщиком, потому что вы просто как побочку продаёте новостройку. Но если ваша задача — провести аукцион в этой новостройке, вашим клиентом может стать застройщик. И это будет очень хорошее для него уникальное торговое предложение с вашей стороны: давайте я помогу вам продать все ваши новостройки быстро и дорого. Становитесь отделом продаж данного застройщика. Существующий отдел продаж вы увольняете или отправляете в отпуск. Кого-то возьмёте в свою команду из них, потому что они, как и вы, заинтересованы в развитии. У них нет методологии, а у вас есть.

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.