Вы (перед звонком):

1) Выписываете важные не изменяемые показатели из технического задания (например, площадь, год постройки, процент износа)

2) Выписываете дату окончания подачи заявок, она же дата аукциона

3) Выписываете кто закупает

4) Выписываете для кого закупают

5) Ранжируете объявления по цене. От меньшей к большей (во возрастанию)

6) Звоните, начиная с самого дешёвого объявления, даже если квартира требует большого ремонта. Далее строго по возрастанию.

**Звонок №1**

Вы (Звонок):

Здравствуйте, я звоню по объявлению о продаже квартиры, продаётся? Вы собственник или риелтор?

Ответ клиента:

Меня зовут…., я посмотрела ваше объявление, в целом ваша квартира заинтересовала. Но есть несколько уточнений, я могу узнать:

1. Есть ли у Вас какие-либо ограничения по условиям продажи? Например: в квартире живут квартиранты и они смогут освободить квартиру только через месяц, не раньше. Или необходимо занижение цены в договоре, т к возникают налоги с продажи квартиры. Дети-собственники несовершеннолетние. Либо продают с параллельным поиском альтернативной квартиры и на сделку могут выйти только на условиях, что получают деньги за эту квартиру, а уже потом съезжают, т к им раньше съезжать некуда…
2. Как быстро смогут освободить квартиру от вещей и проживающих в случае выхода на сделку?
3. Готовы ли документы к продаже квартиры? ( имеется в виду нет ли обременений на квартире, ипотеки, долгов по коммуналке, детей-собственников без разрешения органов опеки, не вступили в наследство, если продает наследник…)
4. Нет ли неузаконенных перепланировок?

Спасибо, нас в целом все устраивает, давайте расскажу с каким предложением я вам звоню.

На вашу квартиру есть покупатель в лице Администрация города (либо другое наименование гос. заказчика). Покупают квартиру для детей-сирот. Что-нибудь слышали об этом?

Ответ клиента:

Давайте я Вам в двух словах расскажу, как такие закупки проходят?

Администрация, перед тем как купить конкретную квартиру обязана провести конкурентную процедуру - аукцион. В документах к аукциону четко прописаны требования к квартире. И все желающие, у которых есть подходящие по требованию квартиры, могут подать заявку.

Из всех заявок выбирают ту квартиру, где самые выгодные условия по деньгам. С этим собственником заключают договор, который у Администрации называется ГОСУДАРСТВЕННЫМ КОНТРАКТОМ.

Особенностью таких закупок является то, что документы подаются исключительно в электронном виде, и подписываются электронной подписью. На бумажном носителе подать заявку нельзя!!!

Мы являемся организацией, которая помогаем собственникам таким образом продать квартиру и всю эту процедуру оформления берём на себя.

Что важно?! Продать квартиру государству вы можете дороже. Если интересно, то я расскажу обо всем подробнее. Интересно?

Ответ клиента:

Если да. Отлично! Начать предлагаю с требований Администрации (или другой госзаказчик). Я задам вам несколько вопросов, чтобы понять, точно ли подходит Ваша квартира.

И если подходит, то уже подробно обсудим условия продажи

***Сбор информации по основным неизменяемым характеристикам:***

* Требуется квартира …м2. Какая у вас площадь?
* В каком году построился дом?
* Материал стен? из чего?
* Коммуникации какие : горячая вода, газ, отопление, канализация?
* Сколько собственников? Дети?
* Ваш дом ранее имел статус общежития?

Ответ клиента:

По основным характеристикам у Вас всё подходит.

Теперь давайте обсудим условия:

Как я сказал(а) у вас есть возможность продать квартиру дороже. Как это выглядит?!

Максимальная цена, за которую Администрация (или другой госзаказчик) закупает квартиру – 3 000 000 руб (вставляете свою НМЦК). Цена вашей квартиры из объявления- 2 600 000 руб. Мы за свое сопровождение берем 100 000 рублей и прибавляем его к стоимости вашей квартиры. Итого ваши

2 600 000 + наши 100 000 получается 2700 000, а все, что свыше вы оставляете себе. То есть если вы согласитесь таким образом продать квартиру, то максимально можете получить 3 000 000, то есть дополнительная прибыль составит 300 000 руб.

На данном этапе есть вопросы?

Ответ клиента:

Но! Нужно будет сделать ремонт. О чем речь?!

Помимо основных требований есть требования к состоянию квартиры.

В случае, если именно у Вас будут покупать квартиру, то принимать ее придёт комиссия из 3-5 человек от Администрации (или иное название госзаказчика)

На что они будут обращать внимание?

Для них важно, чтобы состояние было не требующее текущего и капитального ремонта! Что это значит?

***Описать***

* Обои не рваные, не грязные
* На полу покрытие без повреждений и пятен
* Потолок чистый, ровный, без плесени и подтёков

При этом не требуется дорогой ремонт, могут быть самые дешёвые материалы, но должно быть всё чисто и без повреждений.

Вопрос: с этой позиции Вы как оцениваете состояние своей квартиры?

Ответ клиента:

Важно!

Сейчас делать ничего не надо! Делать ремонт нужно только, если вашу квартиру выберут. При этом еще раз обращу внимание, что не требуется дорогой ремонт. Просто должно быть все чистое и без дефектов. Список работ мы Вам сообщим.

И соответственно по деньгам все, что останется за вычетом ремонтных работ – это ваша чистая прибыль.

Сможете сделать ремонтные работы, в случае если будут именно у вас покупать квартиру?

Если нет, то завершаем разговор.

Если да. Я Вам пришлю ссылку на наш сайт, ссылку на саму закупку от Администрации (или другой госзаказчик). А также пришлю подробные требования к квартире и дому. Вы сегодня посмотрите пожалуйста все, еще раз оцените все ли у вас подходит . А завтра я предлагаю созвониться, обсудить вопросы, если они будут у вас. А также расскажу как будет происходить сама сделка. И сможете принять уже окончательное решение об этом способе продажи.

Хорошо?

Ответ клиента:

Договариваемся на дату и время повторного звонка.

*Если клиент растягивает срок, то назовите сроки окончания подачи документов. И скажите, что мы ограничены по времени.*

**Звонок №2**

Здравствуйте. Посмотрели требования к квартире и дому? Всё соответствует? Появились у вас вопросы?

Ответ клиента:

Теперь предлагаю обсудить как происходит сама процедура продажи. Что будет происходить и в какие сроки?! Хорошо?

До \_\_\_\_ числа нужно подать документы. В течении 2 рабочих дней будет понятно выбрали вашу квартиру или нет.

Если НЕ ВЫБРАЛИ, то вы продолжаете продавать квартиру как обычно.

А если Вашу квартиру выбрали, то начинается просто юридическое оформление документов на покупку вашей квартиры.

В течение 10 дней подписывается контракт, он же договор купли-продажи. Параллельно с этим нужно будет освободить квартиру от вещей и проживающих и начать делать ремонт. Всего на ремонт будет \_\_\_\_\_ дней (считаем, как сумму: 10 дней пока подписывается контракт+ количество дней на передачу квартиры по контракту). На этом этапе все понятно?

Ответ клиента:

Далее приходит комиссия из 3-5 человек, проверяет квартиру на соответствие требованиям. Подписывает акт приема-передачи. После чего вы вместе с представителем от Администрации сдаёте документы на регистрацию.

На основании уже зарегистрированных документов Администрация переводит деньги вам на счёт. В среднем оформление сделки занимает 1,5 месяца с момента как выбрали вашу квартиру до момента получения Вами денег.

По датам сориентировались? Если Вам деньги поступят в течении 1,5 месяцев вас это устроит?

Ответ клиента:

Оформление документов по доверенности:

Наши с вами отношения оформляются 2 документами:

Первое – это наш с Вами договор, где четко будет прописана цена за квартиру, ниже которой мы не опустимся на аукционе. И что в случае, если вашу квартиру не выбирают по результатам аукциона, вы нам ничего не платите.

Второе – нотариальная доверенность на участие в аукционе. У нее ограниченные права. По этой доверенности вы нам разрешаете подать документы по квартире на аукцион. То есть распоряжаться Вашим имуществом по ней мы не можем. В ней будут прописаны только полномочия, связанные с участием в аукционе. Она без права получения денежных средств. То есть деньги поступают исключительно Вам на счет.

Еще, что касается вашей безопасности. Все оригиналы документов хранятся только у вас. Именно вы вместе с представителем администрации пойдете сдавать их на регистрацию. Нам вы присылаете только фото, либо сканы документов для заполнения договора и для того чтобы проверить ваши документы на квартиру на чистоту сделки.

Какие есть вопросы?

Ответ клиента:

Оформление документов по ЭЦП собственника:

Так как документы в администрацию подаются исключительно в электронном виде, то для подачи документов Вам понадобится электронная подпись. Она нужна, чтобы подписать заявку, иначе ее не примут без подписи.

Открыть вы ее можете либо через нас, мы являемся представителем удостоверяющего центра. Либо найти любой удостоверяющий центр у вас в городе и открыть у них.

Наши с вами отношения оформляются договором, где четко будет прописана цена за квартиру, ниже которой мы не опустимся на аукционе. И что в случае, если вашу квартиру не выбирают по результатам аукциона, вы нам ничего не платите.

Еще, что касается вашей безопасности. Все оригиналы документов хранятся только у вас. Нам вы присылаете только фото, либо сканы документов для заполнения договора и для того чтобы проверить ваши документы на квартиру на чистоту сделки.

Какие есть вопросы?

Ответ клиента:

Вы (Договоренности):

Если все устраивает, то от Вас потребуются подробные фотографии квартиры, чтобы было видно все стены, полы, потолки во всех помещениях, чтобы мы составили точный список ремонтных работ. Сможете сделать подробные фотографии?

Также необходимы фотографии документов на квартиру, а именно:

-документ- основание приобретения квартиры

- свидетельство о регистрации или выписка из ЕГРН

- любой документ, где есть планировка квартиры (технический паспорт, выписка из ЕГРН, кадастровый паспорт) для того чтобы установить, что неузаконенные перепланировки точно отсутствуют.

-паспортные данные для заключения договора.

Когда сможете прислать? Я не тороплю, но по времени мы ограничены.

Ответ клиента: