



Trade-in



Trade-in в недвижимости:

Резервирование квартиры в новостройке с фиксированием цены на время продажи старой квартиры.

- Клиент подписывает договор на продажу старой квартиры
- Одновременно подписывает договор резервирования новостройки
- После продажи старой квартиры, клиент выкупает новую.



Выгоды для клиента:

- Квартира в новостройке фиксируется за клиентом на срок продажи его вторичной недвижимости с ценой на момент подписания договора предварительного бронирования.
- Уровень стресса клиента снижает – в установленный срок он получит выбранную квартиру.
- В ряде случаев услуги по продаже вторичной недвижимости для него бесплатны.



Выгоды для специалиста:

- В ряде случаев двойная комиссия за продажу вторичной недвижимости.
- Улучшение нефинансовых показателей – один клиент несколько договоров.
- Более лояльный клиент готовый подписать А.Д.
- Работа по движению в ценовом коридоре с клиентом осуществляется легче.

- Участвуют: любые объекты некоммерческой недвижимости, деньги от продажи.
- Срок резервирования с фиксированной ценой: 2 месяца
- Стоимость резервирования: 20 тыс.
- Дополнительное резервирование без фиксирования цены: 1 месяц (5 тыс. руб.)
- Комиссия за вторичное жильё: 50 тыс, 60 тыс, 70 тыс. (от продаваемой квартиры)
- Комиссия за первичное жильё: 1,75 - 2 - 2,5%

БРАТЬ ДЕНЬГИ С КЛИЕНТА ЗА ПРОДАЖУ ВТОРИЧКИ – ЗАПРЕЩЕНО!!!



36^я АВЕНЮ
центр недвижимости

Клиент продаёт вторичную 2-комнатную квартиру за 2 000 000

Покупает новую двухкомнатную в ЖК «Камертон» за 3 600 000

Комиссия за новостройку составит 63 000

Комиссия за продажу вторички составит 60 000

Итого проект: $((63000 - 12\%) - 10\%) + (60000 - 12\%) = 102\,696$ рублей

- Участвуют: 1-, 2- и 3-комнатные квартиры
- Срок резервирования с фиксированной ценой: 3 месяца
- Стоимость резервирования: 50 тыс
- Дополнительное резервирование без фиксирования цены: индивидуально
- Комиссия за вторичное жильё: 50 тыс, 60 тыс, 70 тыс. (от приобретаемой квартиры)
- Комиссия за первичное жильё: 1%

Клиент продаёт вторичную 2-комнатную квартиру за 2 000 000

Покупает новую двухкомнатную в ЖК «Невский» за 3 350 000

Комиссия за новостройку составит 33 500

Комиссия за продажу вторички составит 60 000 от застройщика + 82 000 от клиента

Итого проект: $((33500 - 12\%) - 10\%) + (60000 - 12\%) + (70000 - 6\%) = 156\,412$ рубля



36^я АВЕНЮ
центр недвижимости

- Участвуют: 1-, 2- и 3-комнатные квартиры
- Срок резервирования с фиксированной ценой: 3 месяца
- Стоимость резервирования: 100 тыс.
- Дополнительное резервирование: индивидуально
- Комиссия за вторичное жильё: отсутствует
- Комиссия за первичное жильё: 1,1%



Клиент продаёт вторичную 2-комнатную квартиру за 2 000 000

Покупает новую двухкомнатную в ЖК «Современник» за 3 700 000

Комиссия за новостройку составит 40 700

Комиссия за продажу вторички составит 0 от застройщика + 70 000 от клиента

Итого проект: $((40700 - 12\%) - 10\%) + (82000 - 6\%) = 109\,314$ рубля



36^я АВЕНЮ
центр недвижимости

- **Участвуют: 1-, 2- и 3-комнатные квартиры**
- **Срок резервирования с фиксированной ценой: 2 месяца**
- **Стоимость резервирования: 1% от стоимости квартиры**
- **Дополнительное резервирование: индивидуально**
- **Комиссия за вторичное жильё: 1000 руб. за кв.м. приобретаемой квартиры**
- **Комиссия за первичное жильё: отсутствует**



36^я АВЕНЮ
центр недвижимости

Клиент продаёт вторичную 2-комнатную квартиру за 2 000 000

Покупает новую двухкомнатную в ЖК «Смарт Квартал» за 3 145 000, 60,47 кв.м.

Комиссия за новостройку составит 60 470

Комиссия за продажу вторички составит 0 от застройщика + 82 000 от клиента

Итого проект: $((60470 - 12\%) - 10\%) + (82000 - 6\%) = 124\,972$ рубля



РАЗВИТИЕ

- Участвуют: 1-, 2- и 3-комнатные квартиры
- Срок резервирования с фиксированной ценой: 2 месяца
- Стоимость резервирования: 100 тыс.
- Дополнительное резервирование: индивидуально
- Комиссия за вторичное жильё: отсутствует
- Комиссия за первичное жильё: 2%



36^я АВЕНЮ
центр недвижимости

РАЗВИТИЕ

Клиент продаёт вторичную 2-комнатную квартиру за 2 000 000

Покупает новую двухкомнатную в ЖК «Гагаринский» за 3 197 700

Комиссия за новостройку составит 63 954

Комиссия за продажу вторички составит 0 от застройщика + 82 000 от клиента

Итого проект: $((63954 - 12\%) - 10\%) + (82000 - 6\%) = 127\,732$ рубля



Документы

Для подтверждения выполнения работы по программе trade-in с нашей стороны необходимо предоставить застройщику:

Для начала работы:

- Копию нашего агентского договора с клиентом на продажу вторичной недвижимости
- Копию правоустанавливающих документов на квартиру клиента

Для завершения:

- Копию зарегистрированного договора купли-продажи клиента с покупателем
- Копию выписки о переходе права на вторичную недвижимость клиента покупателю



36^я АВЕНЮ
центр недвижимости



ДСК