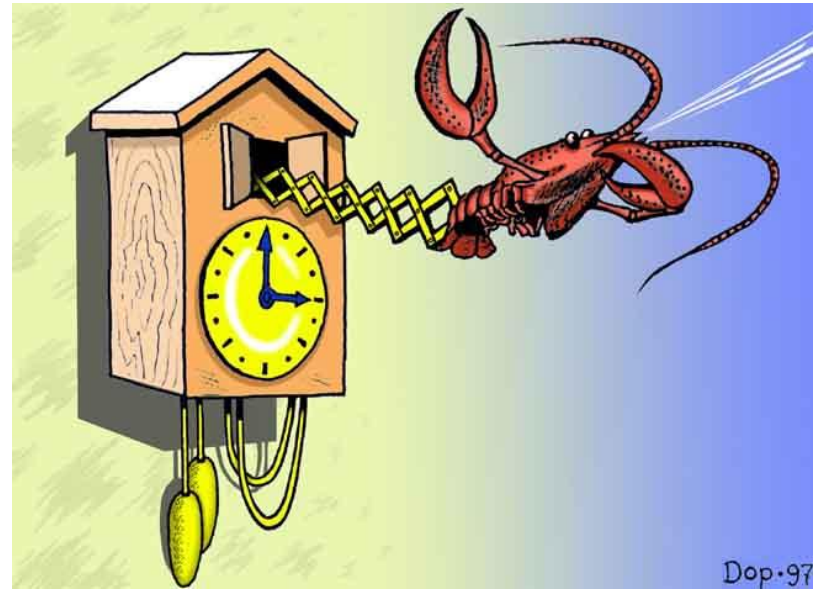


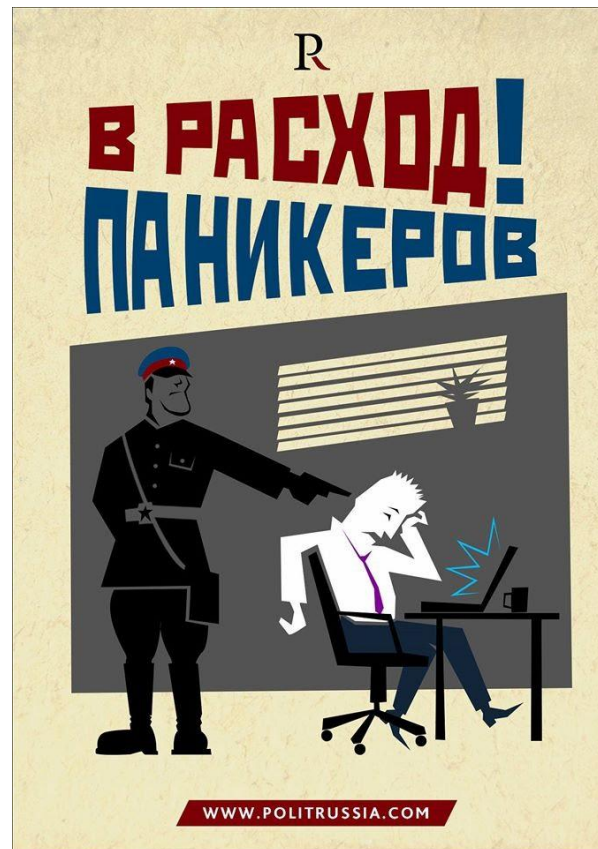



**SOVDAGAROV
HR SERVICES**

Риэлторская услуга на меняющемся рынке



www.sovdagarov.ru



A black and white portrait of a man with a beard and mustache, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is looking slightly to the right of the camera with a serious expression. The background is a textured, light-colored wall.

Тяжелые времена и плохое
правительство служат
оправданием **только для лентяев**

Савва Морозов



Валерий Виноградов: «То, что сейчас происходит - это не кризис, а новая реальность»

ЕСТЬ СТАРАЯ
ИНДЕЙСКАЯ ПОГОВОРКА:
«ЛОШАДЬ СДОХЛА –
СЛЕЗЬ»

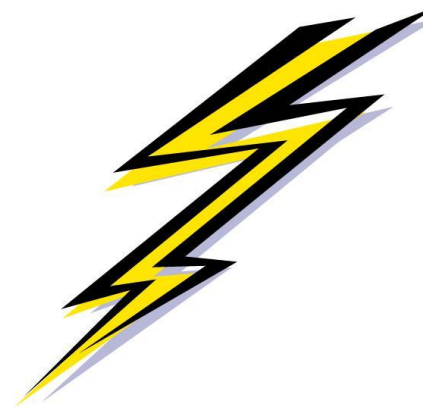
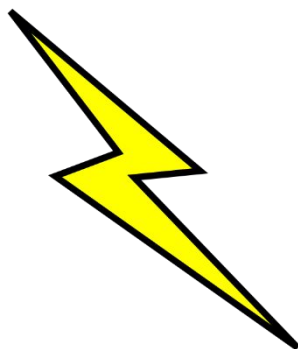


ВЫЗОВЫ



Вася Ложкин

Конец эпохи посредничества



«ПОДОЗРИТЕЛЬНЫ Е»



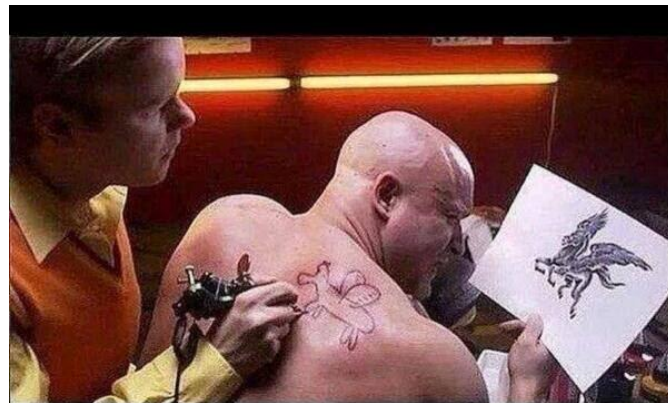
- Ключевой вопрос: доверие – недоверие
- Ориентация на личные отношения, «эксклюзивность» и «блат»
- Информационный алгоритм: газета – телефон – встреча

«ШИБКО УМНЫЕ»



- Ключевой вопрос: убедил – не убедил
- Ориентация на «качественный продукт» и «особые предложения»
- Информационный алгоритм: интернет – переписка – телефон(?) – встреча

Демпинг – не выход



Всегда найдется тот, кто сделает дешевле...

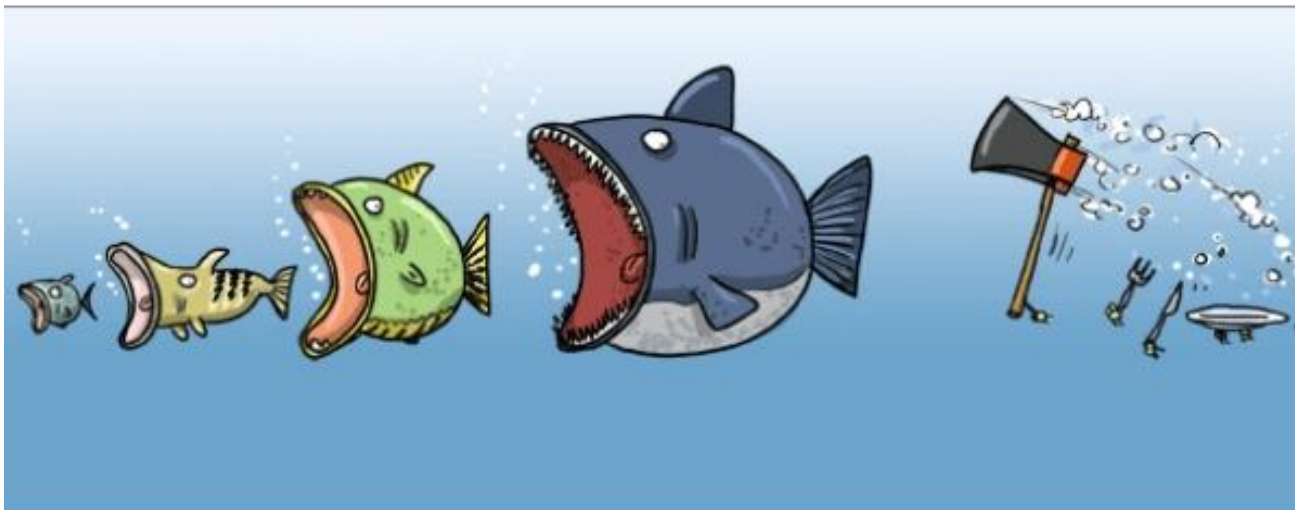


Рынок покупателя

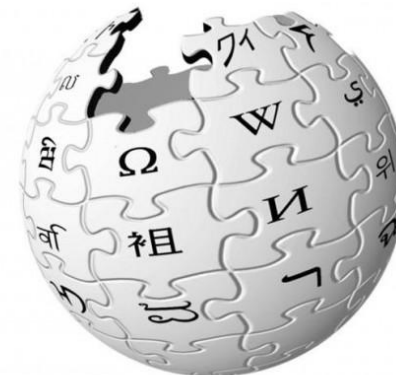




Эпоха «цепочек»



Риэлтор^[1] (от англ. *realtor*, произносится [риэлтэр]; риелторская фирма или агентство недвижимости) — индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, профессионально занятое посредничеством при заключении сделок купли-продажи, аренды коммерческой и жилой недвижимости путём сведения партнёров по сделке и получения КОМИССИОННЫХ.



WIKIPEDIA
The Free Encyclopedia



**РЕДАКТИРОВАТЬ «ВИКИПЕДИЮ»
МОЖЕТ КАЖДЫЙ. ЭТО Я
ВАМ КАК ИМПЕРАТОР
АВСТРО-ВЕНГРИИ ГОВОРЮ!**

НАШ ОТВЕТ



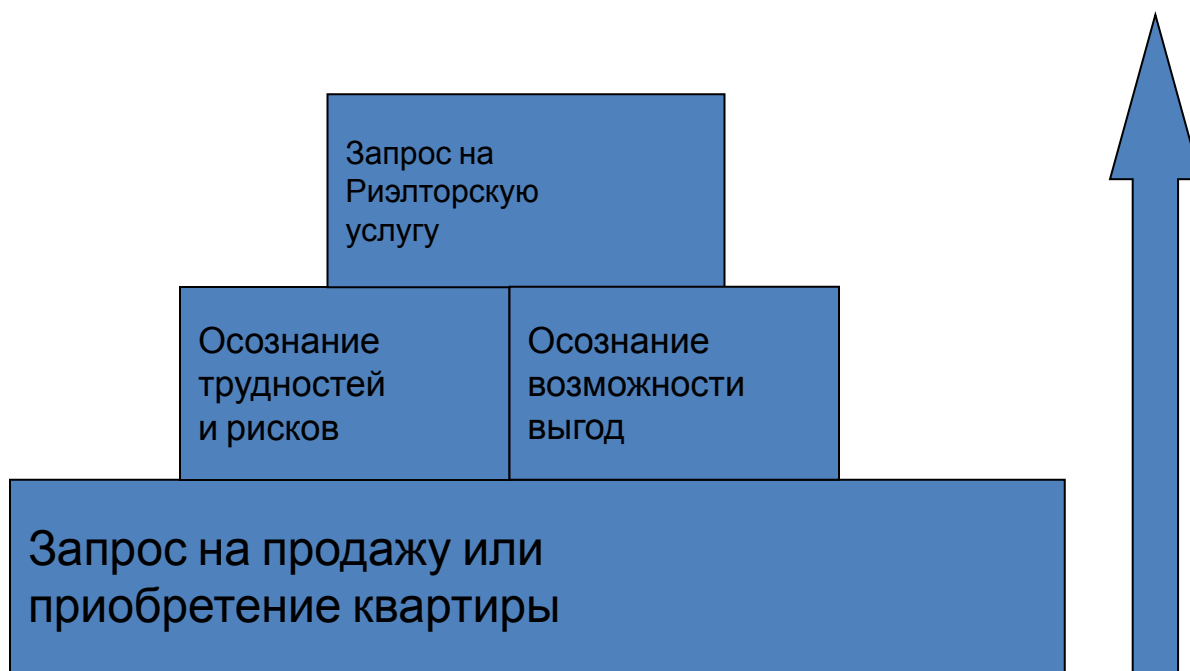
Что продаём?



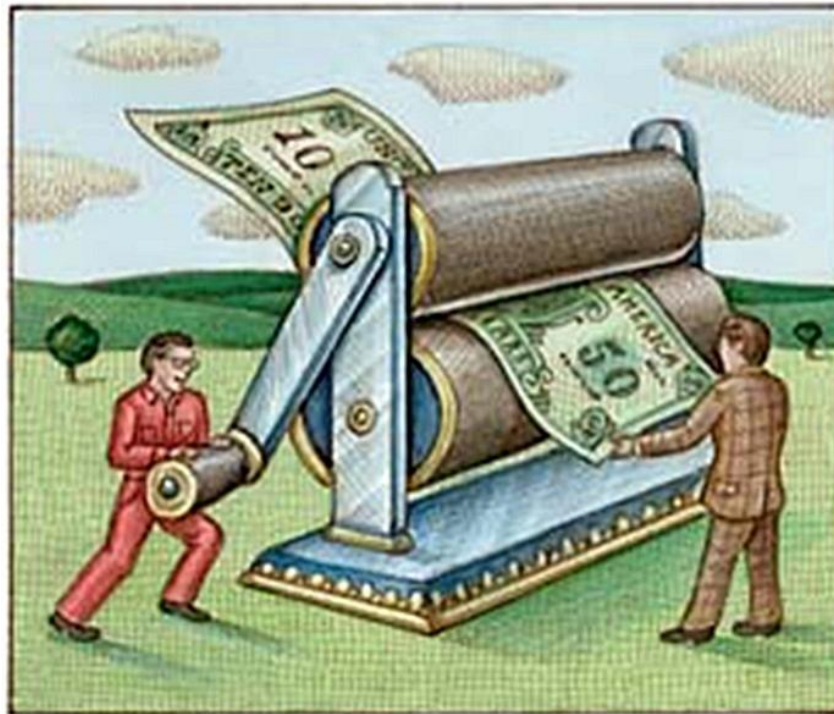
Кто такой риэлтор?

- Риэлтор – **профессиональный представитель интересов** одной из сторон сделки на рынке недвижимости.
- Риэлтор **по поручению своего клиента** взаимодействует с другими участниками рынка с целью достижения **оптимальных для клиента** условий сделки.
- Вознаграждение за свою работу риэлтор получает **по результатам успешно проведённой сделки.**

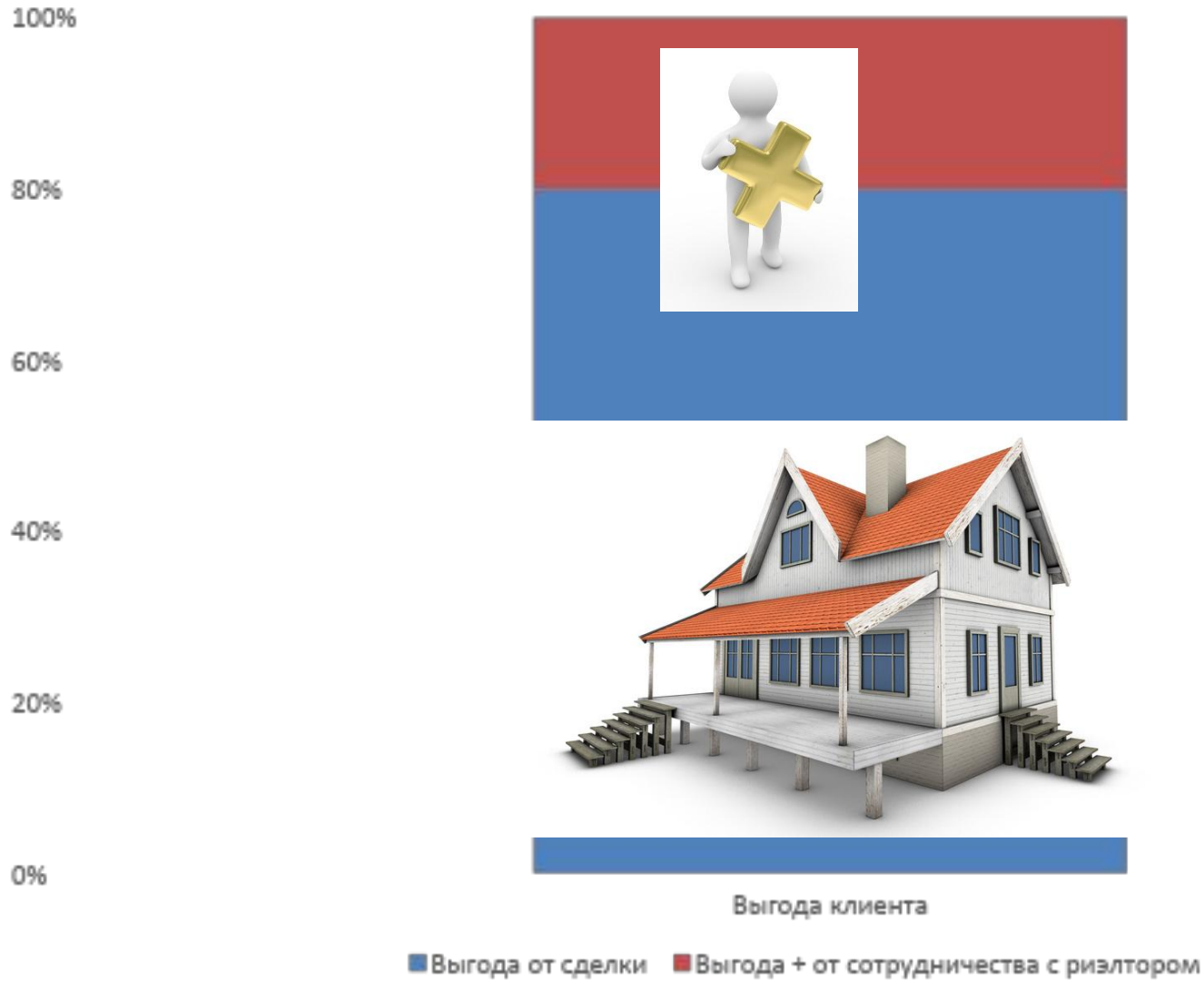
Путь клиента к покупке услуги



Современная риэлторская услуга - фабрика выгод клиента



Суммарная выгода клиента





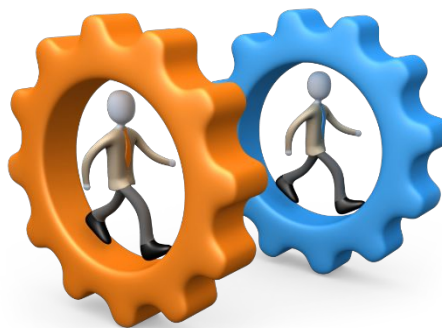
Снижение
рисков



Защита
интересов



Консультирование



Риэлторская
услуга



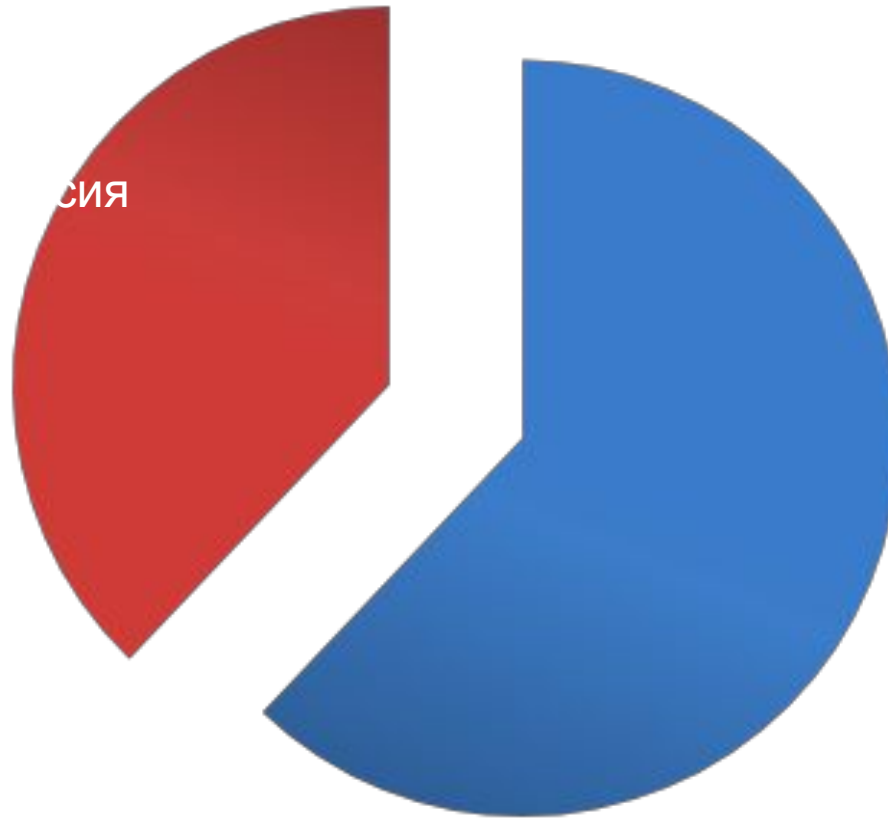
Сервис



Увеличение
доходов



Экономия



Суммарная доказанная выгода от
сотрудничества



- Составьте список сервисов Вашей компании, увеличивающих выгоду клиента от совершения сделки с недвижимостью
- Постарайтесь, где просчитать эту выгоду



Российский
рынок
риэлторских
услуг имеет
серьёзную
специфику,
отличающую его
от рынков
западных стран



Риэлторская услуга в России – содействие в решении «жилищного вопроса»



- Качество жизни
- Капитал
- Отношения
- Права и обязанности
- «Серое-белое»
- Льготы
-

В России недвижимость – как
правило, основной, и зачастую,
единственный родовой
капитал.



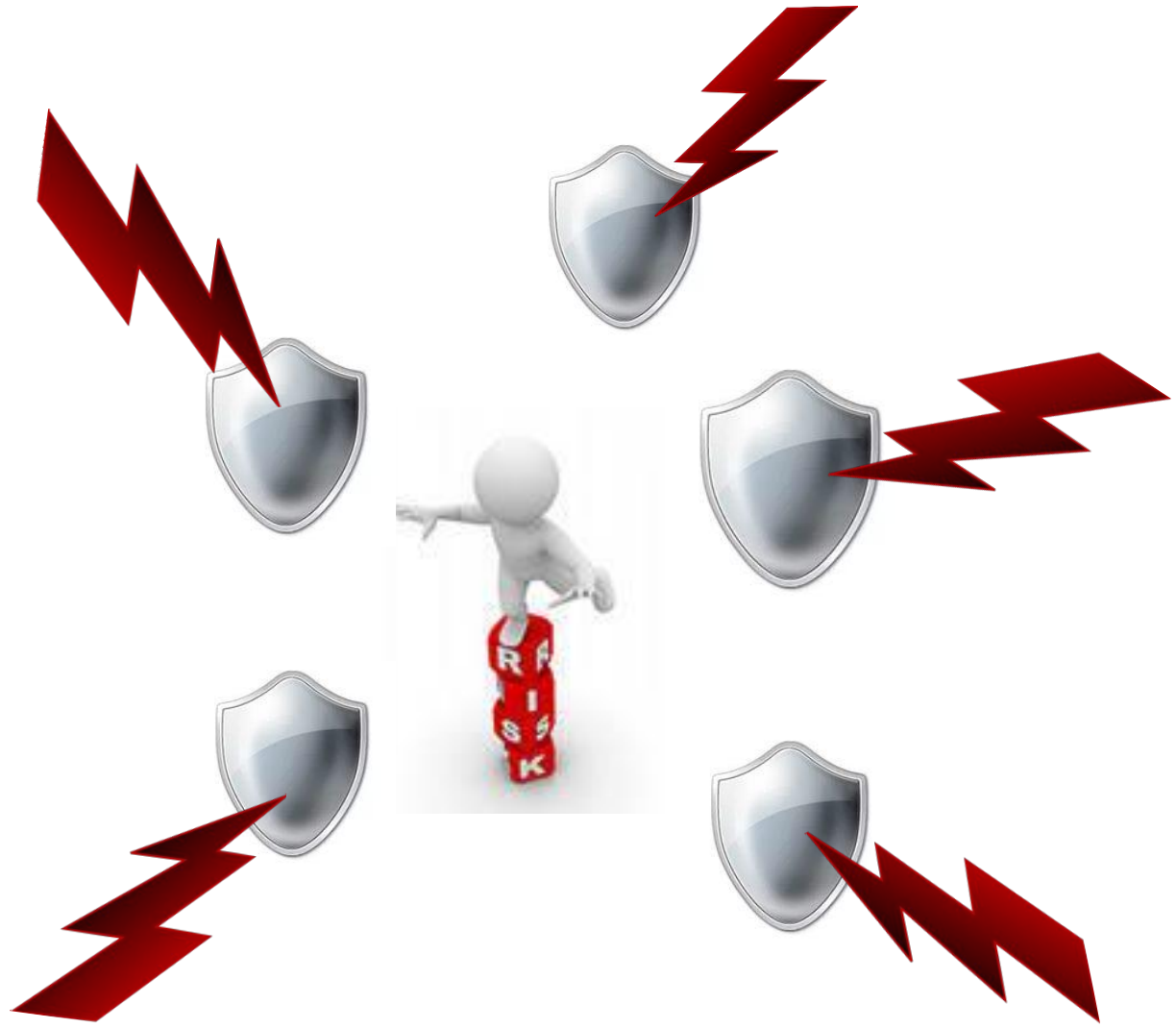
Универсальная карта рыночной мотивации



Алчность

vs

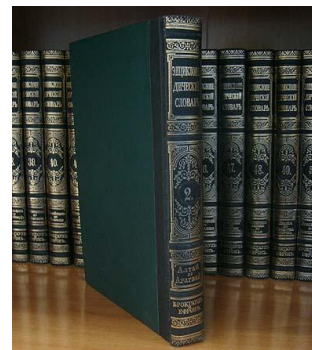
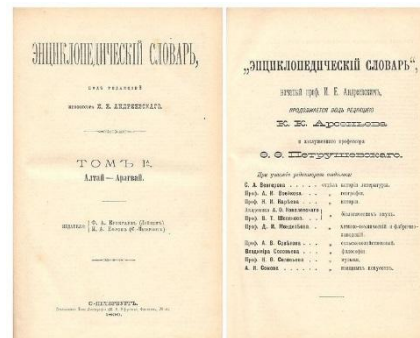
Страх



Агент (лат. *agere* — действовать, двигать, править, управлять) — деятель, лицо, действующее по поручению или полномочию другого. Агенты бывают официальные (представители публичной власти) и частные.

К первым относятся агенты дипломатические, торгово-дипломатические и полицейские. Ко вторым — коммерческие или торговые уполномоченные. К официальным агентам в смысле представителей публичной власти относятся: дипломатические — послы, посланники, уполномоченные министры, министры-резиденты, поверенные в делах, торговые агенты (правительственные), которые имеют отчасти и дипломатический характер (как, напр., в Турции и Азии), агенты финансового ведомства, являющиеся официальными его представителями в больших западноевропейских столицах и других больших торгово-промышленных центрах, генеральные консулы, консулы, вице-консулы и консульские агенты.

К частным агентам принадлежат лица, действующие от имени, по поручению, по доверенности, по полномочию, в интересах и очень часто за счет частных лиц, торговых домов, обществ, товариществ, компаний и проч., в чем бы ни выражалась сфера торгово-промышленной деятельности сих последних.







У ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ МНОГО НЕСОВПАДАЮЩИХ ИНТЕРЕСОВ

Вчера

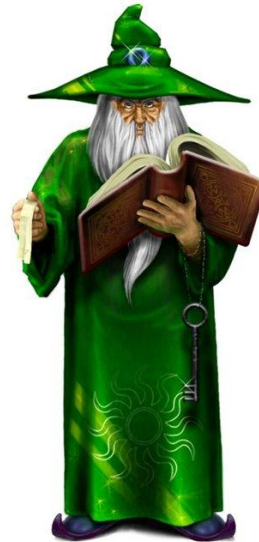
**агентств
о**



+



агент



© 2015 by SOVDAGAROV

сегодня

**агентств
о**



агент



+



Настала эпоха активного поиска клиентов





Контроль
качества



Стандарты
обслуживани
я



Автоматизация
бизнес -
процессов



«ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПОДХОД»



Разнообразие
сервисов,
привлечение
специалистов



Многоуровневый
контроль



Риэлтор вчера

- Акцент на доверие
- «Разговорный жанр»
- Психология
- «Продаёт, в первую очередь, себя»
- «Гуру» («я –дцать лет на рынке!»)



Риэлтор завтра

- Умение продвигать сервисы компании и пользоваться ими
- Знание рынка, технических и потребительских характеристик жилья, знание финансовых инструментов, владение профессиональным инструментарием
- Внятное консультирование



Правовое регулирование сделок с недвижимостью



Ценообразование, инвестиционное планирование



Город. Особенности районов. Перспективы развития



Технологии продвижения объектов



Кредитные схемы. Кредитный брокеридж.



Особенности объектов своего региона.



Работа с профессиональными информационными ресурсами



Государственные процедуры и программы господдержки

денежный конвейер



В чём состоит работа риэлтора?



«Ад риэлтора»



Вымучивание
договоров



«Голодная
паника»

Отдых

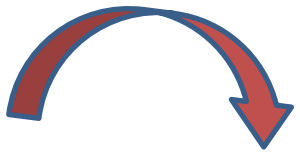


Работа над
сделками





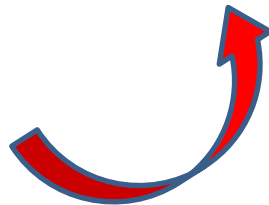
Содержание работы риэлтора



КОНТАКТЫ



ВСТРЕЧИ



ДОГОВОРЫ

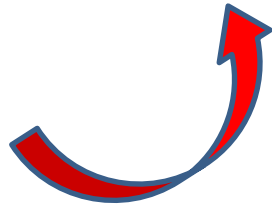


СДЕЛКИ





ВСТРЕЧИ

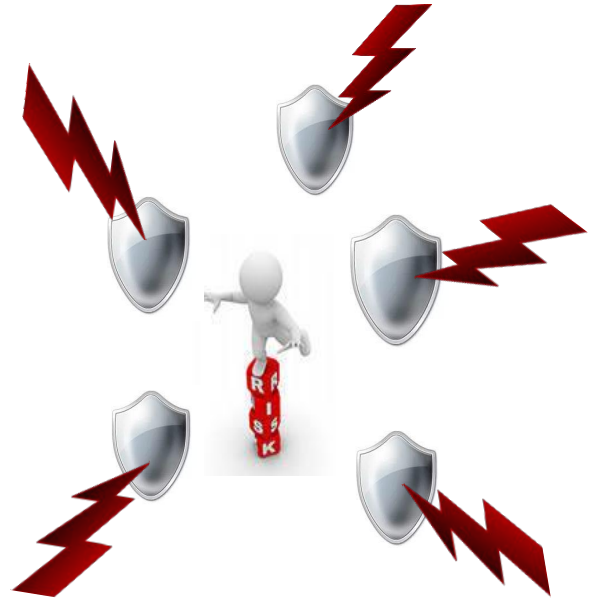


ELEVATOR

PITCH



ДОГОВОРЫ



Средний размер комиссии



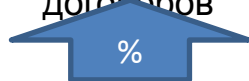
«Процент»



Количество сделок в год



Количество заключённых договоров



Количество «продающих встреч»



Статистика источников



Количество первичных контактов



Количество «развалов»



Статистика причин

«Принцип Доброхотовой»



- Активные
- Пассивные
- Потенциальные

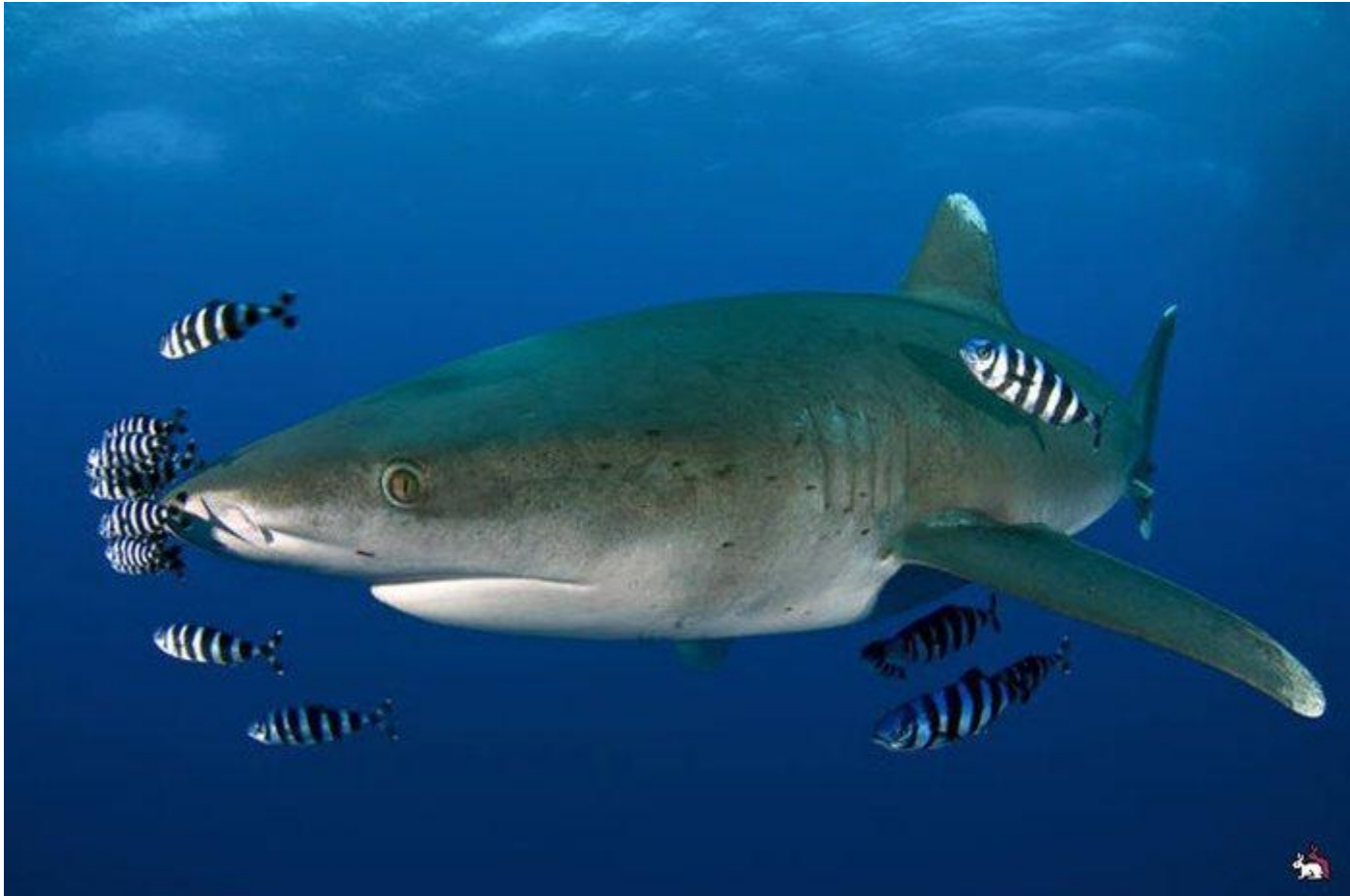
1/3

1/3

1/3

Классическая ошибка – «риэлторская лотерея»

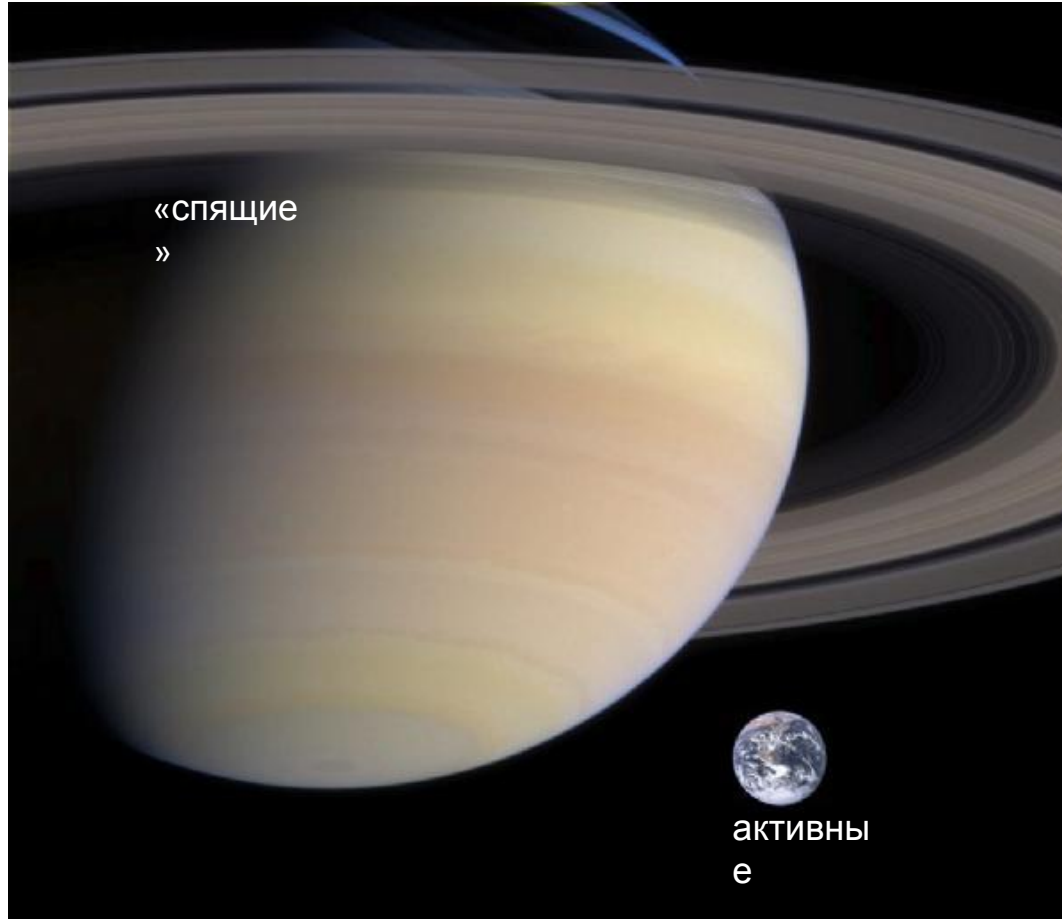




Одна из тенденций рынка – снижение готовности потенциального клиента к немедленному сотрудничеству

КЛИЕНТА НУЖНО ВЫРАЩИВАТЬ





«спящие»



активны
е



Риэлтор всегда
начинает оказывать
услугу клиенту
намного раньше, чем
её продаёт

Работа на покупателя



Суть риэлторской услуги для покупателя недвижимости

- Содействие в подборе жилья, позволяющего обеспечить желаемое качество жизни
- Оптимизация инвестирования средств в недвижимость
- Повышение выгоды и снижение рисков совершения сделки



Безопасность

Религиозная
жизнь

Образование

Жильё – фундамент качества жизни семьи

Общение



Стресс

Досуг

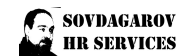
Здоровье

Престиж

Секс

Спорт

Временные
затраты

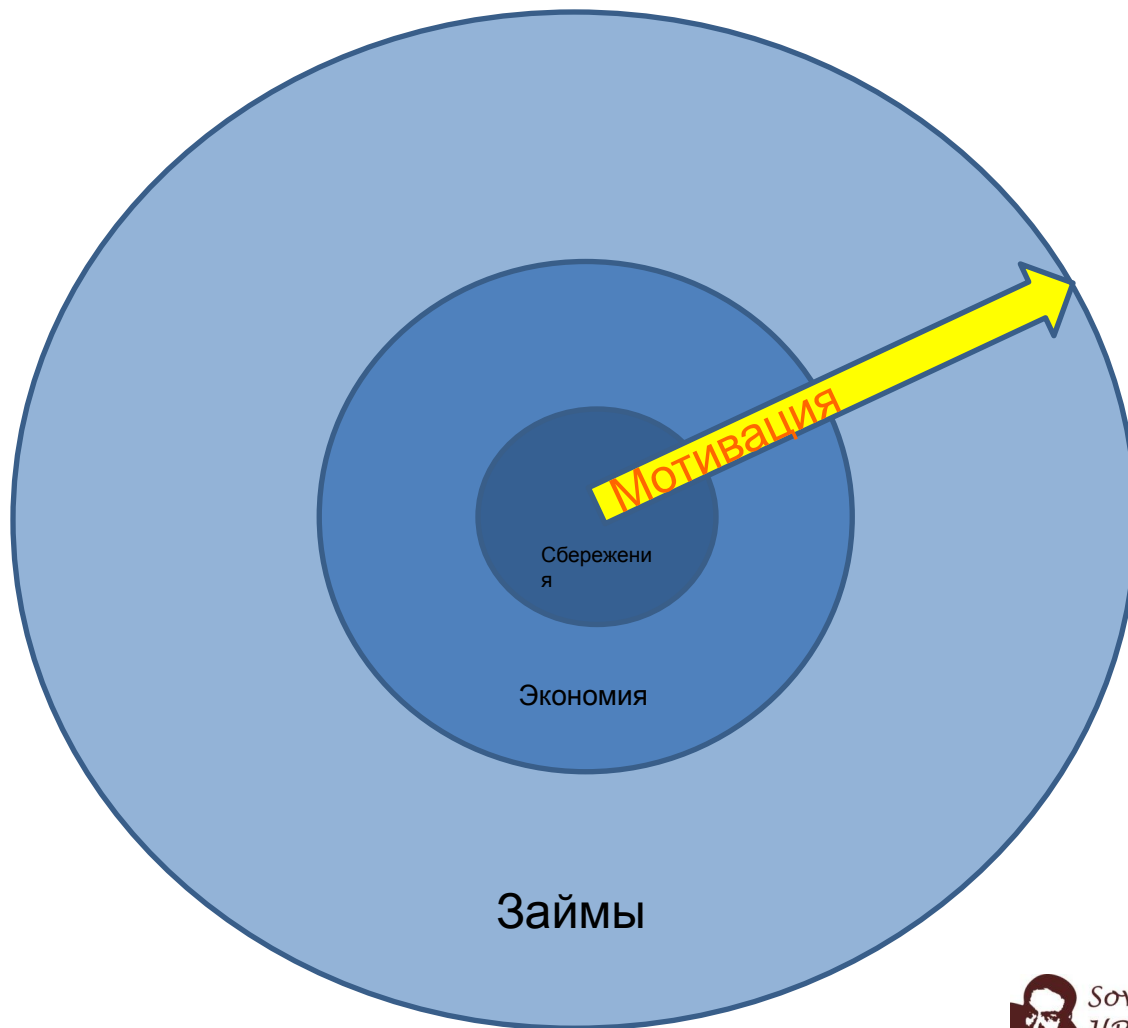


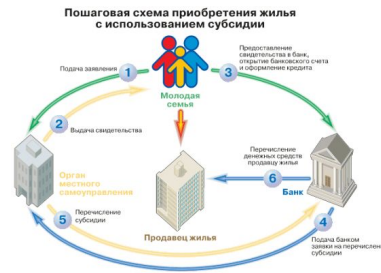
Основной конфликт
покупателя
недвижимости

Квартира,
которая мне
НУЖНА



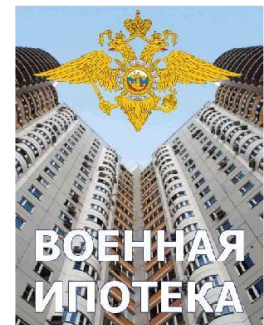
Квартира,
которую я
МОГУ СЕБЕ
ПОЗВОЛИТЬ





Преференции по ипотеке

Расширение
финансовых
возможностей
покупателя



Сэкономить



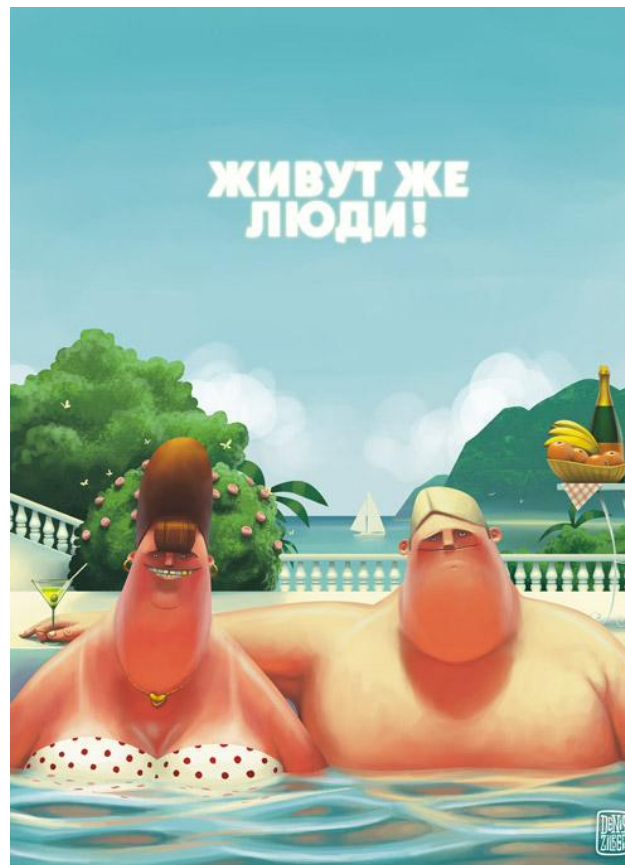
Удовлетворить
потребность



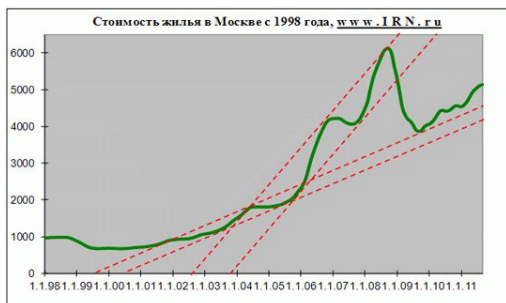
**ДОВОЛЕН
КВАРТИРО
Й**

=

**Доволен
риэлтором**



Инвестиционное консультирование



<http://www.genplan2025.ru/>



Потребительский выбор всегда связан с риском

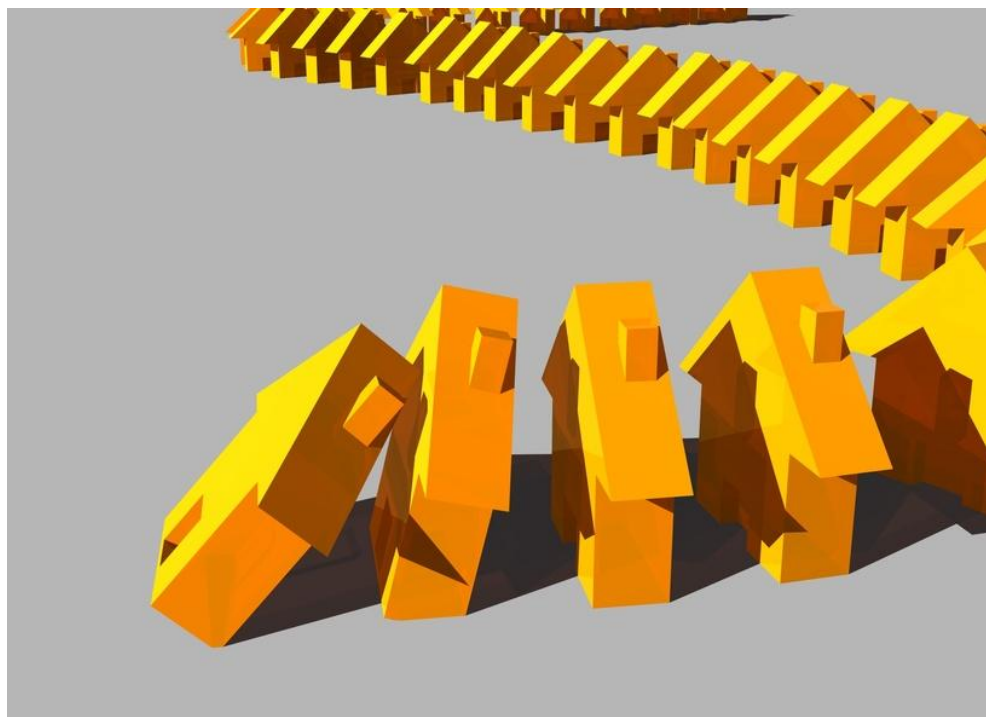


ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР

Для покупателя работа без
экссклюзивного договора – **гарантия
отсутствия выбора и переплаты за
недвижимость**



Магазин квартир





Суть риэлторской услуги
для продавца
недвижимости –
наращивание
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
его объекта



Квартира – товар. Она продаётся по законам конкурентного рынка



Конкурентоспособность –
ресурс, который может быть
конвертирован в деньги или
во время



Мы можем
гарантировать Вам
получение
максимальной
возможной цены в
данных рыночных
условиях за
согласованное время



Рыночная
цена на
квартиру = $\frac{\text{СПРОС}}{\text{ПРЕДЛОЖЕНИЕ}}$





Выделение «фишек»
своего предложения

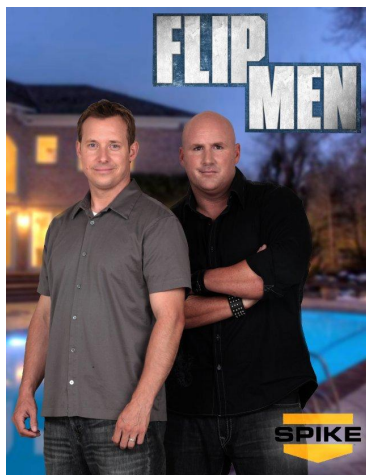
Анализ конкурентного окружения

Выяснение
предложения и
стратегии
конкурентов

Инвестиционное планирование



«Хоумстейджинг»



«Воронка продаж»

A sales funnel diagram consisting of an inverted triangle divided into four horizontal sections. The top section is purple and contains the text 'Звонки'. The second section is blue and contains 'Показы'. The third section is teal and contains 'Оферты'. The bottom section is a smaller teal triangle containing the text 'Сделки'.

Звонки

Показы

Оферты

Сделки

Принцип концентрации спроса



Территориальная концентрация



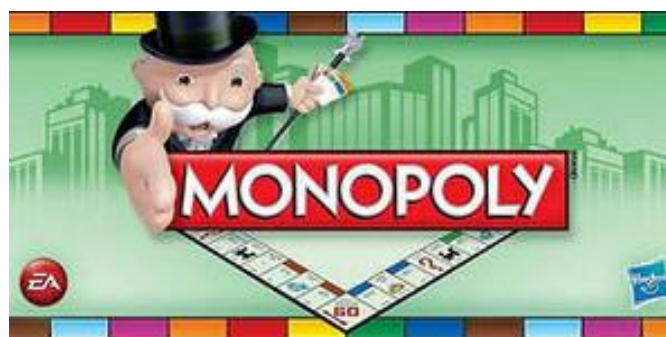


Стандартный микрорайон – это 20 – 30 многоквартирных домов в среднем по 200 квартир в каждом

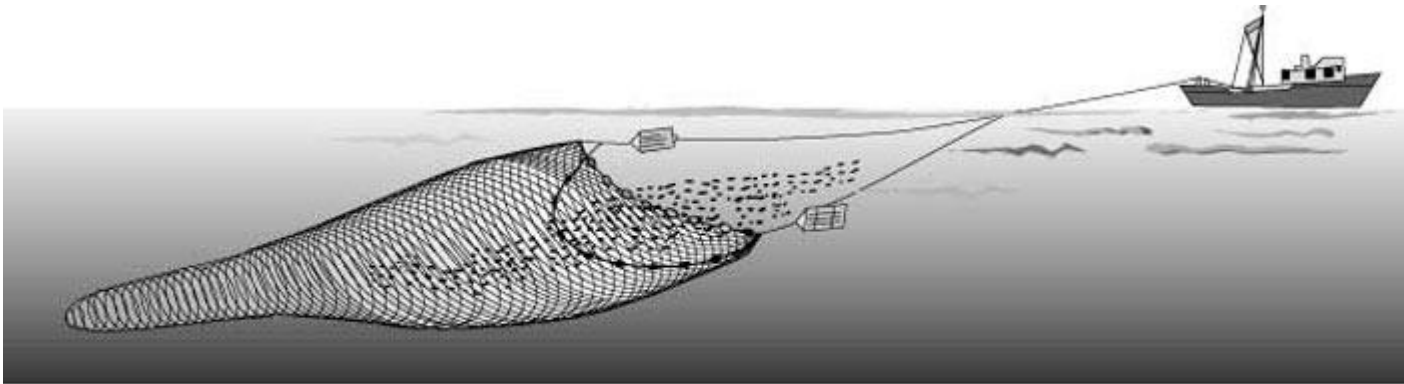
Статистика показывает, что в год в нём может произойти около 100 сделок

Нишевая концентрация





Формирование «МОНОПОЛИИ»



Траловый лов

**Максимальный захват
рыночных ниш в районе**

Управление выбором покупателя. «Не выпускать из рук»



Формирование репутации «участкового риэлтора»



Сбор информации

- <http://dom.mos.ru/>
- <http://gorod.mos.ru/>
- <http://www.genplan2025.ru/>

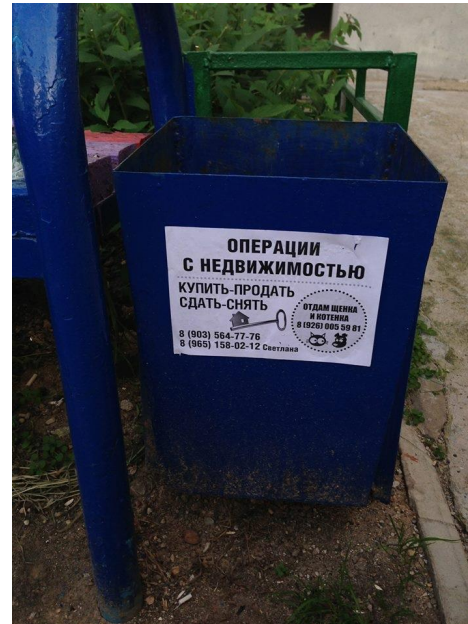


Расклейка

Ключевое послание
(интерес+лоялизация) +
контактная информация,
которую легко «унести»

Место: чтобы точно попало на
глаза «нужному человеку»





«Фасадные» ЭКСКЛЮЗИВЫ



«Убитые» эксклюзивы



Подсадная утка





«Агенты влияния»

- *Работники коммунальных служб, консьержи, работники органов опеки. Мотивация – уменьшение проблем*
- *Малые предприниматели*

Целевые рекламные материалы

Apartment Available for Rent

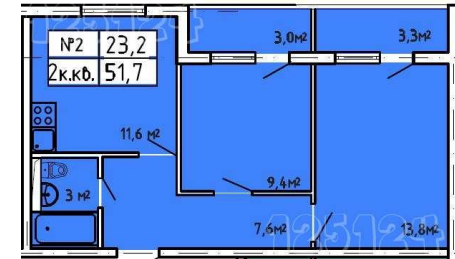
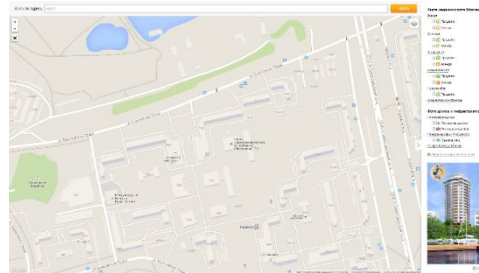
Write about the location and the apartment complex then but key information must be provided about the apartment available for rent. Attract people by your writing in this flyer. Write about the location and the apartment complex then but key information must be provided about the apartment available for rent. Attract people by your writing in this flyer.

Contact Before **July 15th**

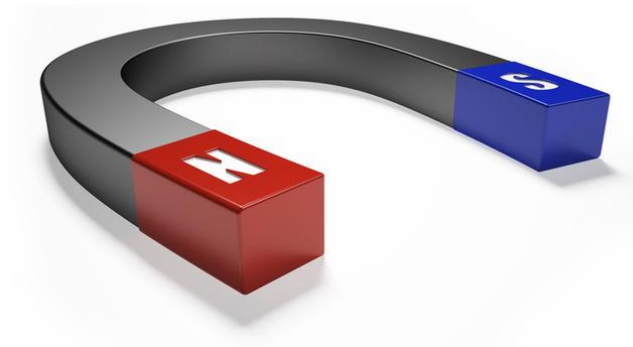
Features	
Bedroom	
Bathroom	
Sq Footage	
Parking	
Pat Policy	
Deposit	
Others	\$ 00000.00

For More Info:
 Write Street Address Here with
 City, State and Zip Code
 Phone: 555-555-555555
 Email: abc@example.com
 Website: www.abc.com

Apartment Flyer Template



Привлечение клиентов



Партизанский маркетинг

- Партизанский Маркетинг — малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлечь новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая или почти не вкладывая денег. Поэтому партизанский маркетинг называют также «малобюджетным маркетингом» или «малозатратным маркетингом».
- Само понятие «партизанский маркетинг» ввёл в обиход и подвёл под него теоретическую базу американский рекламист [Джей Конрад Левинсон \(англ.\)](#), в прошлом креативный директор рекламного агентства «Лео Бернетт», опубликовав в 1984 году книгу под таким названием. Книга была адресована малому бизнесу и посвящена малозатратным способам рекламы. Термин с тех пор стал популярен, хотя Левинсон не дал определения термина «партизанский маркетинг».

Стратегия «попутного клиента»



Лучший источник клиентов –
работа по своим
ЭКСКЛЮЗИВАМ

Ему не
подходит наш
объект?

Он может получить
налоговый вычет?

**Мы можем «изготовить»
ему дополнительную
выгоду?**

Он продаёт квартиру,
похожую на наш
эксклюзив?

Он ещё не нашёл
себе
альтернативу?

У него
жилищный
сертификат?

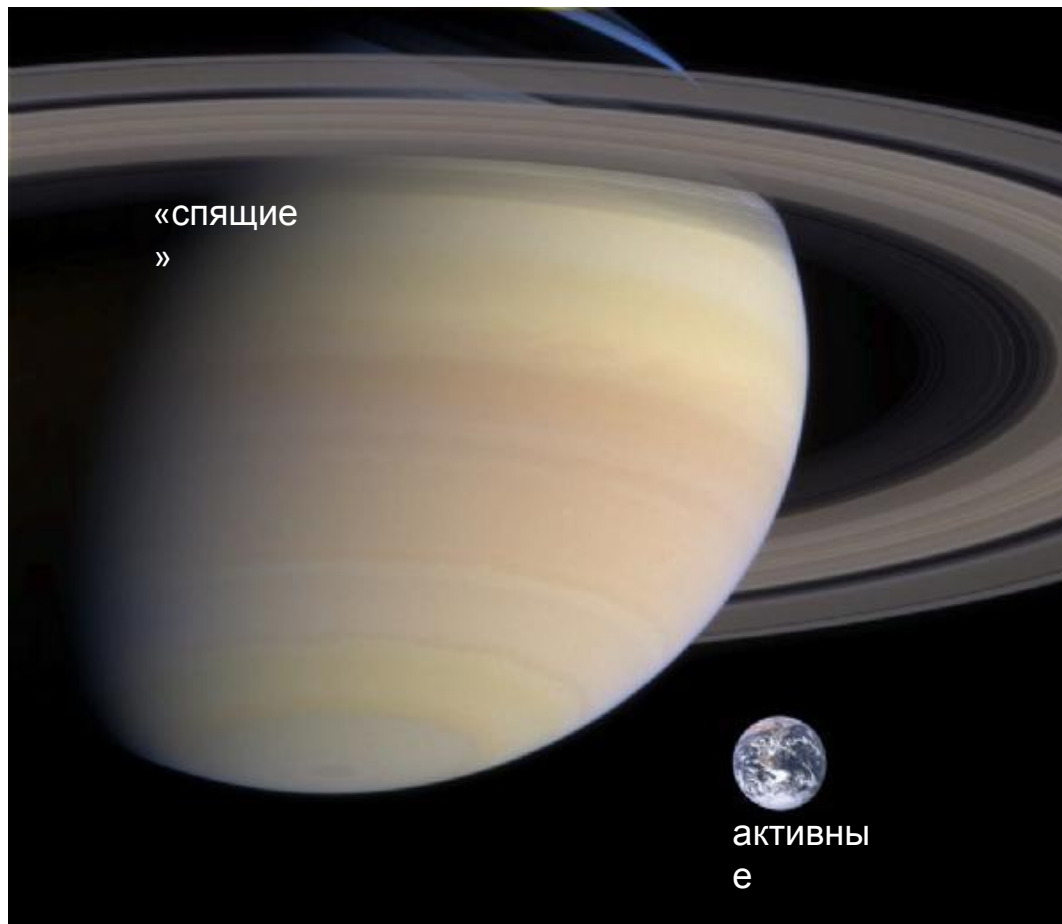


Он позвонил по рекламе
объекта, и он – не
риэлтор?

**Он – наш «попутный»
клиент!**

У него есть право на
материнский капитал?

Он пришёл на
показ без
риэлтора?



«спящие»



активны
е

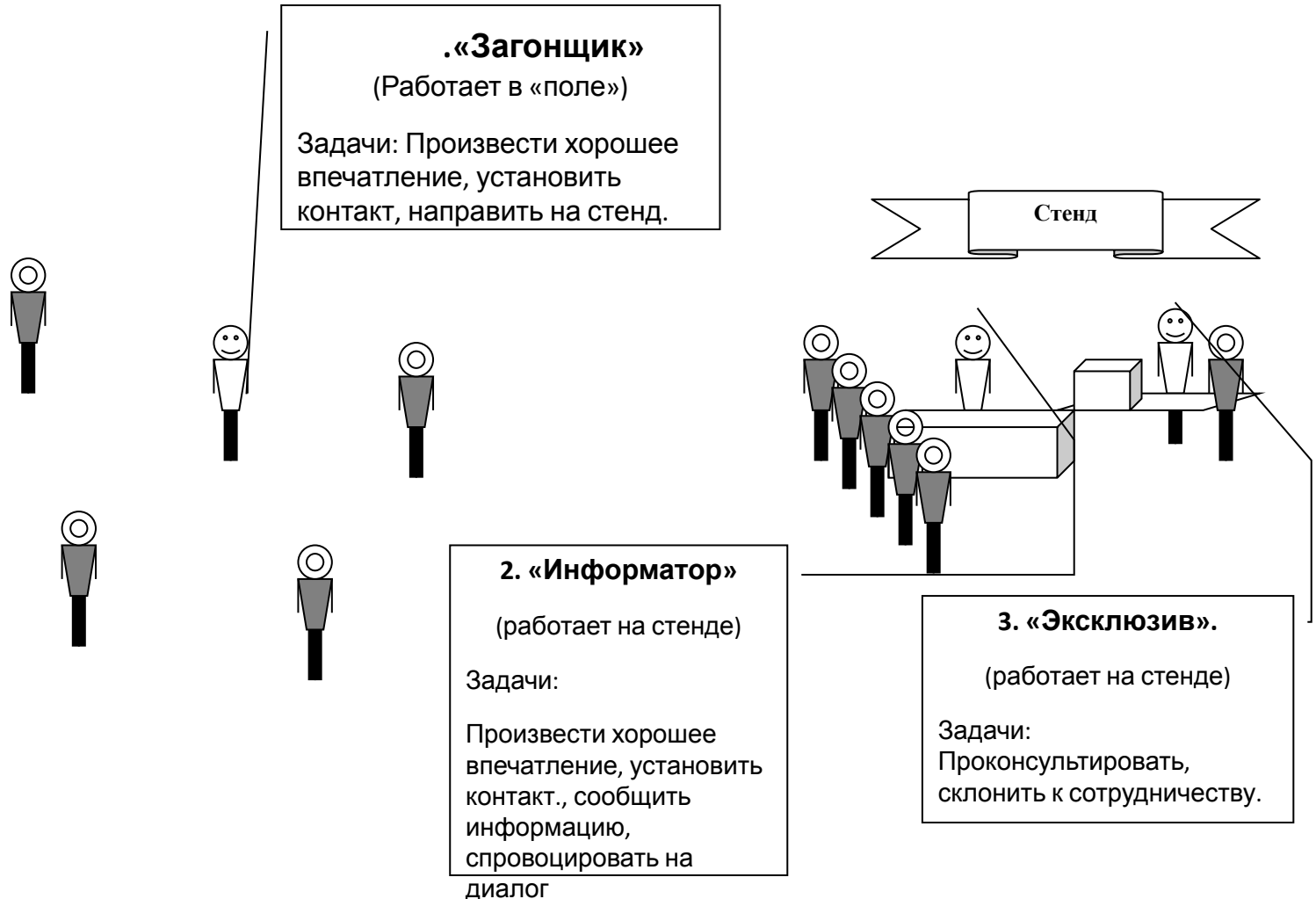
ЦЕНТР
РЕШЕНИЙ
ЖИЛИЩНЫХ
ПРОБЛЕМ **КРОМ**

Риэлтор на миллион

Как создать
очередь из клиентов
в агентстве недвижимости
за 3 месяца



Максим
Омельянчук





«Агенты влияния»

- *«Смежники» (нотариусы, банковские работники, оценщики, агенты по аренде... и т.д.)* Мотивация – «ты - мне, я - тебе», облегчение работы
- *Работники коммунальных служб, консьержи, работники органов опеки.* Мотивация – уменьшение проблем
- *Друзья, знакомые.* Мотивация – «я от Ивана Ивановича», деньги



Интернет

Интернет – не рекламный
носитель, а
коммуникационная среда





Уровни присутствия риэлтора в интернете

- Информация на сайте компании
- «Профессиональный» профиль в социальных сетях
- Работа в социальных сетях и на специализированных ресурсах по привлечению клиентов
- Ведение блога

Обязательны
е

По желанию

Павел Боровиков

ПРОДАЖИ НА ВЕЧЕРИНКЕ

Как риэлтору успешно продавать себя и
недвижимость в социальных сетях



www.salesnonstop.com

2013





Работа по рекомендациям имеет свои ограничения



Успехов Вам!!!

www.sovdagarov.ru



facebook

<http://www.facebook.com/sovdagarov>

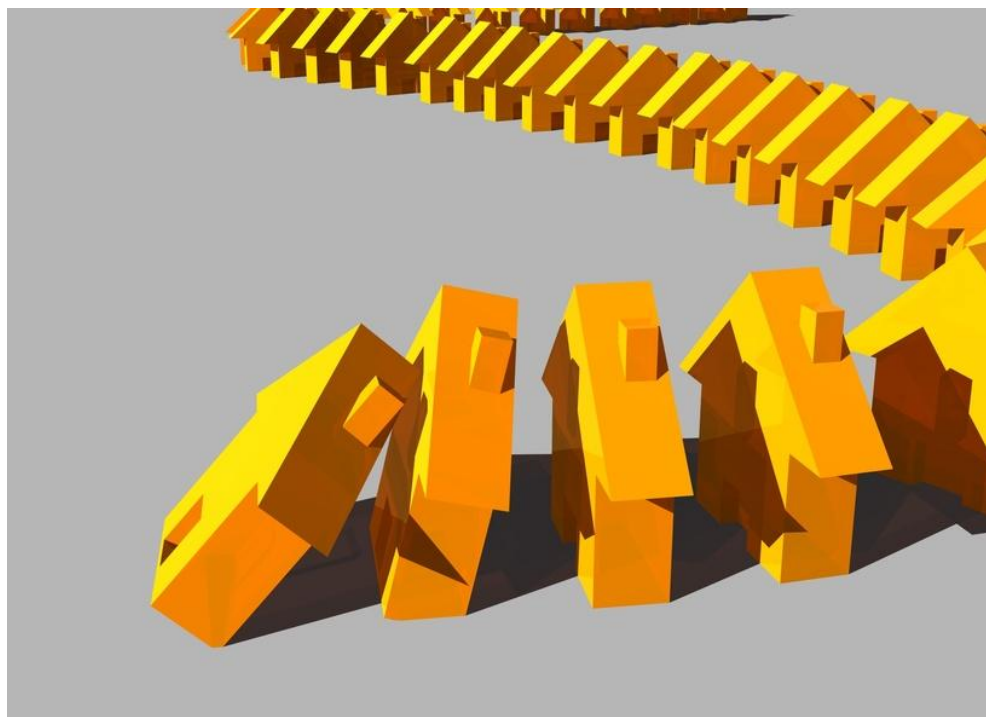
<http://www.facebook.com/sovdagar>

Группа «Риэлторы: информация и аргументы для клиентов»



SOVDAGAROV
HR SERVICES

Магазин квартир





Суть риэлторской услуги
для продавца
недвижимости –
наращивание
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
его объекта



Квартира – товар. Она продаётся по законам конкурентного рынка



Конкурентоспособность –
ресурс, который может быть
конвертирован в деньги или
во время



Мы можем
гарантировать Вам
получение
максимальной
возможной цены в
данных рыночных
условиях за
согласованное время



Рыночная
цена на
квартиру = $\frac{\text{СПРОС}}{\text{ПРЕДЛОЖЕНИЕ}}$





Выделение «фишек»
своего предложения

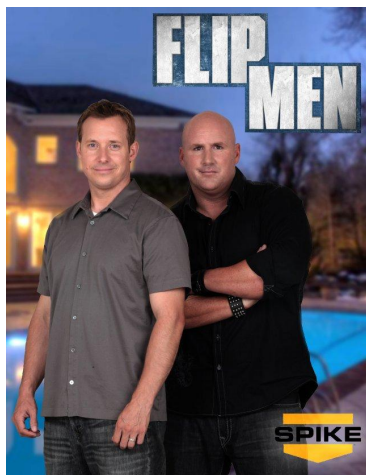
Анализ конкурентного окружения

Выяснение
предложения и
стратегии
конкурентов

Инвестиционное планирование



«Хоумстейджинг»

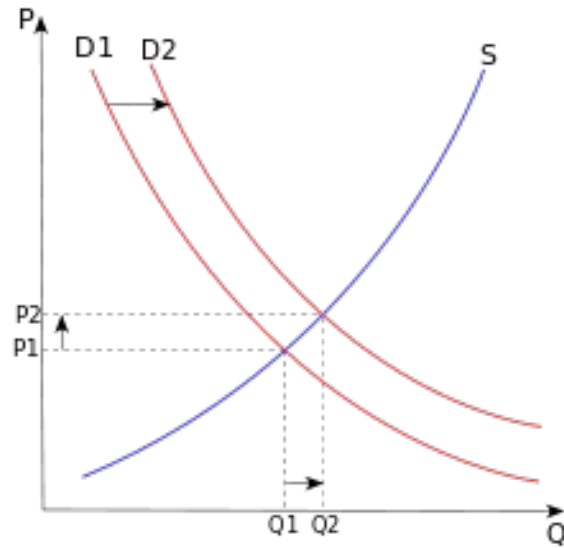


«Воронка продаж»

- Звонки
- Показы
- Оферты

УЧЁТ КОНКУРЕНТНОГО ОКРУЖЕНИЯ





Цель
рекламной
цены –
генерировать
показы!

Определение **РЕКЛАМНОЙ** ЦЕНЫ

Основной конфликт
покупателя
недвижимости

Квартира,
которая мне
НУЖНА

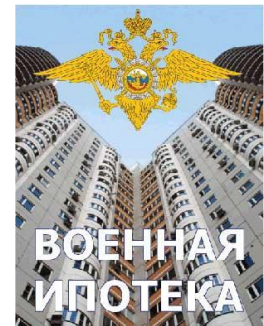


Квартира,
которую я
МОГУ СЕБЕ
ПОЗВОЛИТЬ



Преференции по ипотеке

Расширение
финансовых
возможностей
покупателя



КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ НА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВА Х





ФОТОГРАФИИ



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР

Для продавца заключение
эсклюзивного договора –
единственная гарантия продажи его
квартиры по максимально
возможной цене



Принцип концентрации спроса



Территориальная концентрация



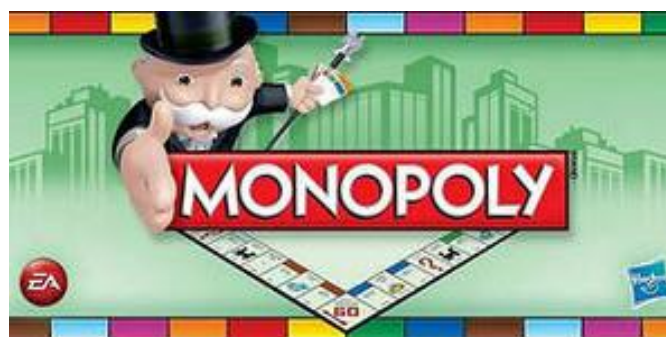


Стандартный микрорайон – это 20 – 30 многоквартирных домов в среднем по 200 квартир в каждом

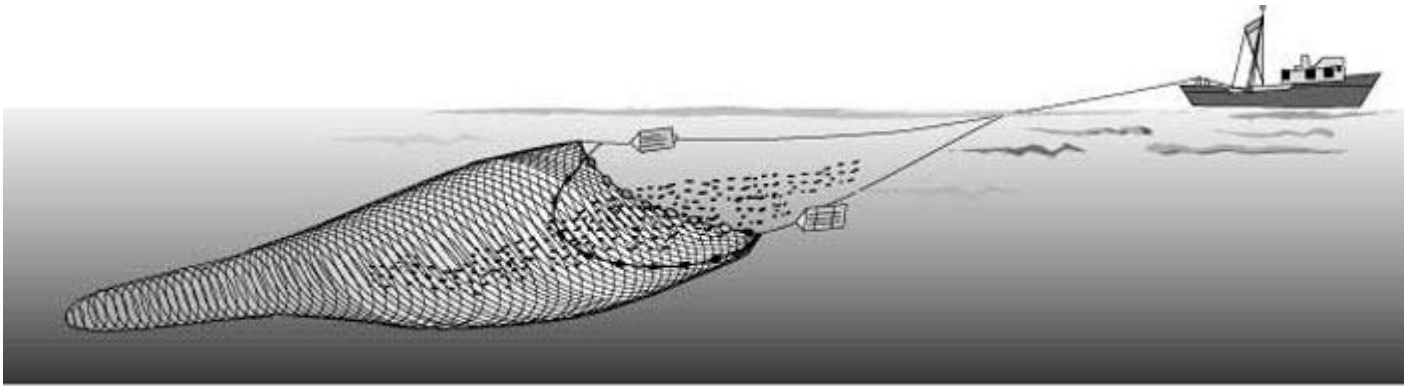
Статистика показывает, что в год в нём может произойти около 100 сделок

Нишевая концентрация





Формирование «МОНОПОЛИИ»



Траловый лов

**Максимальный захват
рыночных ниш в районе**

Управление выбором покупателя. «Не выпускать из рук»

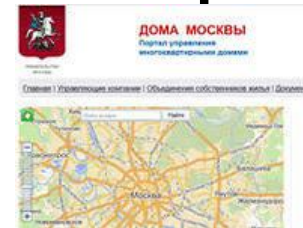


Формирование репутации «участкового риэлтора»



Сбор информации

- <http://dom.mos.ru/>
- <http://gorod.mos.ru/>
- <http://www.genplan2025.ru/>

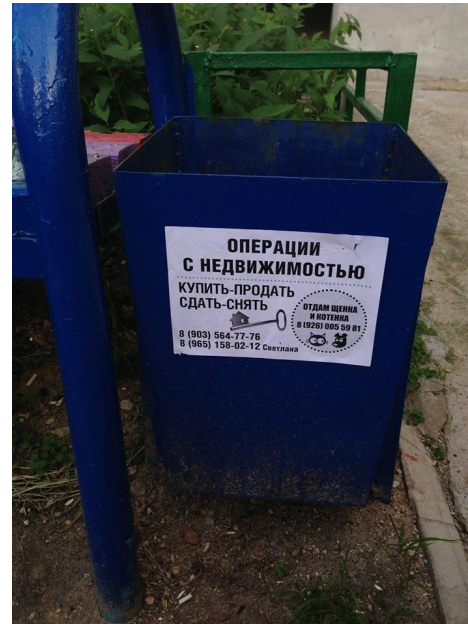


Расклейка

Ключевое послание
(интерес+лоялизация) +
контактная информация,
которую легко «унести»

Место: чтобы точно попало на
глаза «нужному человеку»





«Фасадные» ЭКСКЛЮЗИВЫ



«Убитые» эксклюзивы



Подсадная утка





«Агенты влияния»

- *Работники коммунальных служб, консьержи, работники органов опеки. Мотивация – уменьшение проблем*
- *Малые предприниматели*

Целевые рекламные материалы

Apartment Available for Rent

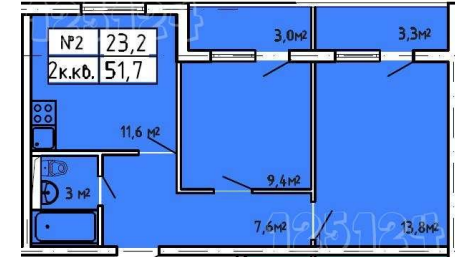
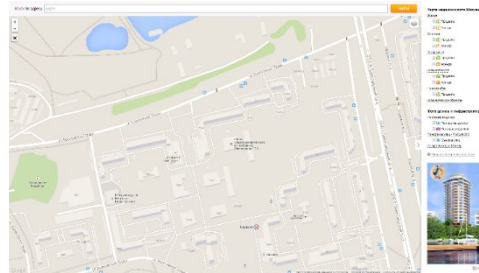
Write about the location and the apartment complex then but key information must be provided about the apartment available for rent. Attract people by your writing in this flyer. Write about the location and the apartment complex then but key information must be provided about the apartment available for rent. Attract people by your writing in this flyer.

Contact Before **July 15th**

Features	
Bedroom	
Bathroom	
Sq Footage	
Parking	
Pat Policy	
Deposit	
Others	\$ 00000.00

For More Info:
 Write Street Address Here with
 City, State and Zip Code
 Phone: 555-555-555555
 Email: abc@example.com
 Website: www.abc.com

Apartment Flyer Template



Стратегия «попутного клиента»



Лучший источник клиентов –
работа по своим
ЭКСКЛЮЗИВАМ



ПРОДАЮЩИЕ ПОКАЗЫ

Показ – целевая презентация



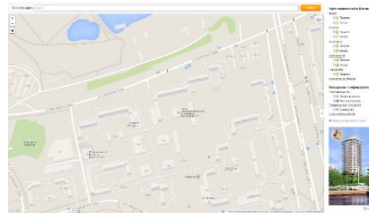
Цель показа –
**ПРИНЯТИЕ
РЕШЕНИЯ**



Подготовка к показу



+



Безопасность

Религиозная
жизнь

Образование

Жильё – фундамент качества жизни семьи

Общение

Стресс

Престиж

Досуг

Секс

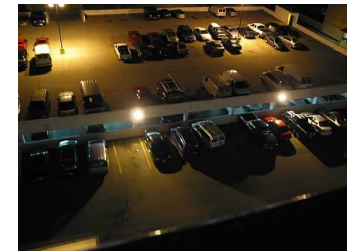
Здоровье

Спорт

Временные
затраты



Презентация возможностей, стиля жизни, социального окружения



соседи



Презентация «МИНУСОВ»



Фактор «везения»





Не «просмотр» а «показ»!

ВЛАДЕНИЕ ИНИЦИАТИВОЙ

Контроль продавца

- Нахваливаем товар
- Уважаем «фетиши»
- Разучиваем с хозяином «речёвку»



Раздаточный материал

**Apartment Available
for Rent**

Write about the location and the apartment complex then but key information must be provided about the apartment available for rent. Attract people by your writing in this flyer. Write about the location and the apartment complex then but key information must be provided about the apartment available for rent. Attract people by your writing in this flyer.

**Contact Before
July 15th**

Bedroom	
Bathroom	
Sq Footage	
Parking	
Pat Policy	
Deposit	
Others	\$ 00000.00

Features



For More Info:
Write Street Address Here with
City, State and Zip Code
Phone: 555-555-5555
Email: abc@example.com
Website: www.abc.com

Apartment Flyer Template

FLORES APARTMENTS
1444 Second St. San Diego, CA. 92110



Realtor: Kelly Chang

OFFICE HOURS
M-F: 9 AM - 6 PM
Sat: 9 AM - 5 PM
Sun: 9 AM - 5 PM

Phone: 619-519-3454
Fax: 619-519-2341

Flores apartments are one of the most desirable communities of San Diego. Minutes away from downtown San Diego, beaches and entertainment.

**Available for
immediate
move-in!**

FEATURES

- Harder and Drier in south
- Superior kitchen with refrigerator
- Hardwood floors
- Parking garage
- Storage with Internet
- Dishwasher
- Central air conditioning
- Cable and satellite
- Pet allowed

AMENITIES

- Air conditioning
- Pet friendly
- Storage available
- Hardwood floors
- In floor laundry
- Washer/dryer
- Pet friendly



Аукционные методики



Концентрация показов

Оферты



*Просмотров
ые листы*



*Встречи «в
дверях»*

Доказательства спроса





«Дожимание»

Успехов Вам!!!

www.sovdagarov.ru



facebook

<http://www.facebook.com/sovdagarov>

<http://www.facebook.com/sovdagar>

Группа «Риэлторы: информация и аргументы для клиентов»



SOVDAGAROV
HR SERVICES