

# 11 проверенных инструментов эффективной продажи недвижимости

Авторский тренинг  
Александра Санкина

[www.sankin.su](http://www.sankin.su)

# 1. Постановка цели

«Без цели ни один ветер не будет попутным»

Сенека

Цель – это предвосхищение в мышлении результата будущей деятельности.

Энергия – это сила любви к поставленной цели.

## 2. Визуализация и позитивное мышление

- Что можно представить, то можно сделать.
- Лучшие игроки в гольф представляют, как шарик влетает в лунку.
- Благожелательное мышление – это отсутствие эго.
- Эго – это негативные эмоции.

# 3. Маркетинговый план

- Чем выше экспозиция объекта на рынке, тем дороже он будет продан
- Концентрация спроса
- Создание ажиотажа
- Рыбалка сетью
- Правильный выбор агента = выбор наилучшего маркетингового плана
- Туфелька для Золушки

## 4. Эксклюзивное право продажи

- Эксклюзивы – это дар богов недвижимости (Гари Келлер)
- Эксклюзив выгоден собственнику и агенту.
- Без эксклюзива агент не может сказать об объекте своим коллегам.
- Если у агента нет эксклюзива, он вынужден нравится покупателю. (А. Оганесян)
- Если на меня работают 5 агентов – я нанял на свои деньги 5 врагов себе (Р. Совдагаров)
- У семи нянек дитя без глаза (русская пословица)

# 5. Высокая комиссия

- Специалисты стоят дорого!
- Я продам дороже! Больше денег положу в Ваш карман, уважаемый собственник.
- Путь к сердцу агента лежит через его кошелёк.
- Агенты не решают, что купят покупатели, но агенты решают, что увидят покупатели!

## 6. Правильная стартовая цена

- Порочная логика собственников
- Buyers are liars!
- Риски переоценки
- Метод Санкина: минус 20%
- Метод Билла Эффроса: 50% от ожиданий собственника
- Стартовая цена – барьер или магнит?

# 7. Предпродажная подготовка

- «Пока Вы не помоеете окна, я никого сюда не приведу».
- Проверка мотивации собственника.
- Отвлечение от вредных мыслей.
- Авторитет агента. Специалист – это тот, кто говорит, что делать.
- Хорошая аура

## 8. Отсутствие собственника на показах

- Вопрос доверия
- Покупатель эмоционально зажимается в присутствии собственника
- Продавец может выдать свою мотивацию
- Покупатель ограничен во времени
- Персонификация объекта
- «Ой, мы забыли зонтик»
- Пауза на торг.

## 9. Показы в один день

- Тайм-менеджмент для агента
- Удобство для собственника
- Ажиотаж
- «Мы все хотим то, чего хотят другие. Никто из нас не хочет то, чего никто другой не хочет».
- «Куплю, чтобы другому не досталось».

# 10. Правильная стратегия переговоров

- Оферта – инструмент переговорщика.
- Побуждает к действию
- Не обязывает
- Проясняет намерения
- Меняем 3 пункта на 1, или 5 на 2
- Профессионализм агента – в сделке нет мелочей!

# 11. Привлечение агентов к поиску покупателей

- Просьба о помощи
- Гарантии выплаты комиссии
- Рассылки и личные презентации агентам
- Самый эффективный инструмент маркетинга недвижимости
- Все рекламные бюджеты всех агентств недвижимости будут продвигать Вашу квартиру!

# Полезные мысли

- Не тяжкий труд, а мыслей ход определяет наш доход!
- Поражение – это один из вариантов развития событий, который следует отбросить за ненадобностью.
- Важнейший фактор успеха – вера.
- Истории успеха – очень важны!

# Удачи Вам, друзья!

- Много сделок и много улыбок!
- Персональный коучинг – у каждого агента-миллионера есть наставник!
- Учебник Успешного Риэлтора. Кладезь Полезных Советов – настольная книга агента-миллионера.
- Вступайте в Ассоциацию Успешных Агентов!
- Станьте миллионерами, продавая недвижимость!