



# КОНСТАНТИН БАРСУКОВ

Генеральный директор

Условно-бесплатные  
PR-инструменты  
для продвижения в Интернет  
небольших компаний

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

Санкт-Петербург, 2015 г.

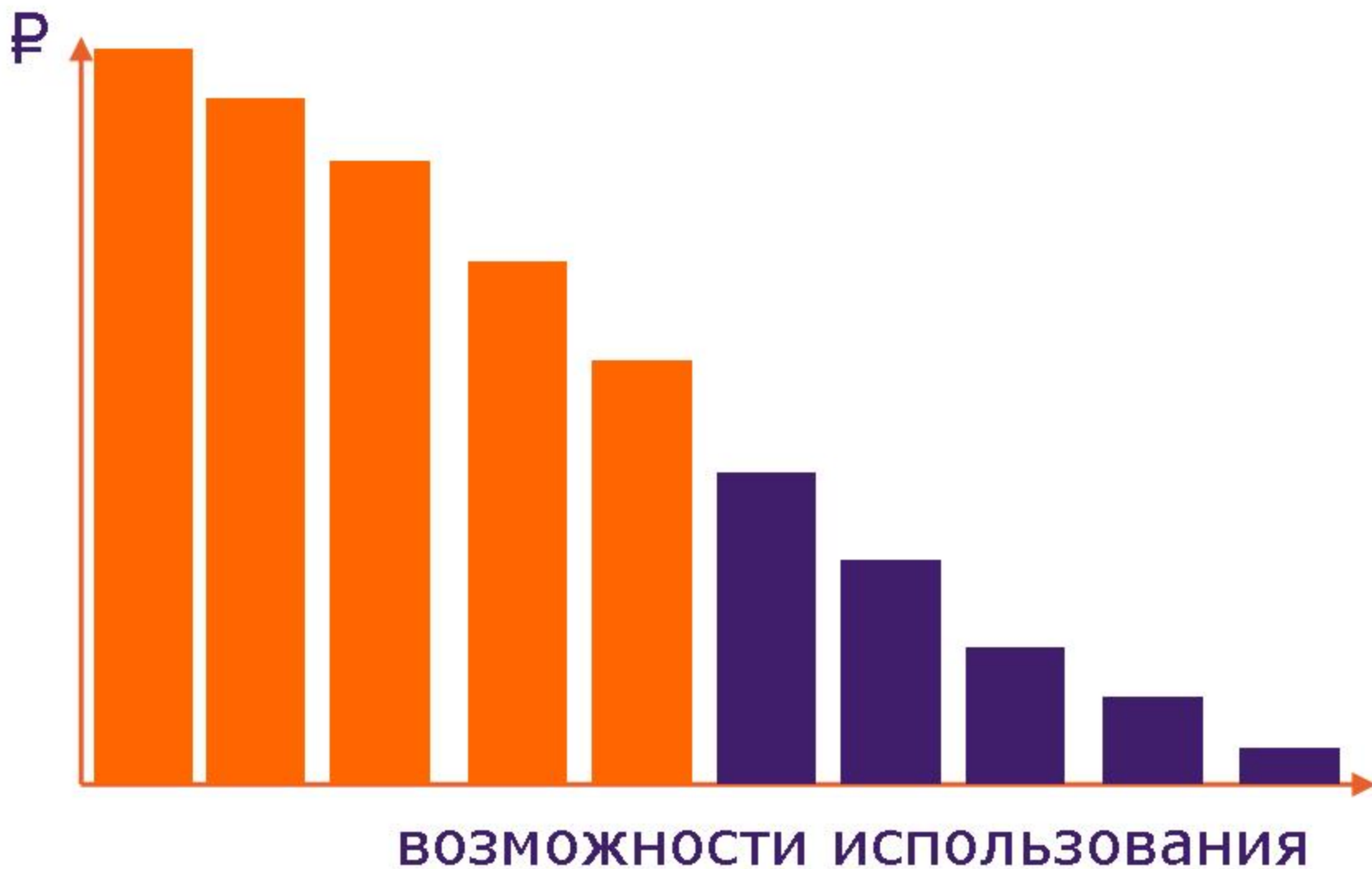
**Практика «РЕЛАЙТ»:  
основа продвижения компании – PR**

**Текст:** статьи, комментарии, отзывы

**Графика:** открытки, презентации, схемы

**Видео:** семинары, вебинары, презентации, ТВ

**Аудио:** радио, презентации



Сайт  
Социальные сети  
Сеть Интернет  
Клиенты  
Банки-партнеры  
Модернизация  
и т.п.

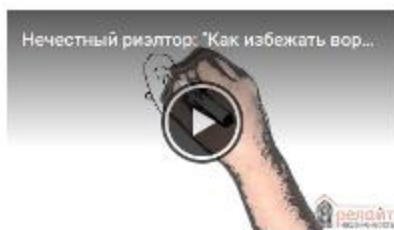


Если PR-материал можно распространить только через  
один-два «канала» значит он должен быть бесплатным!

## Цикл мультфильмов «Вся правда о риэлторах»

~ 30.000 ₺  
за серию

Продажа квартиры: за какую работу пл...

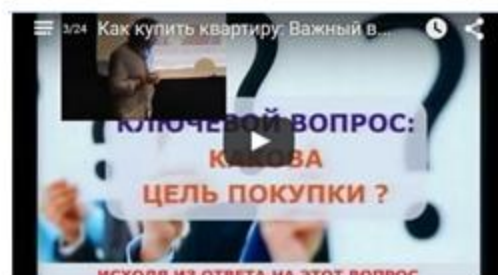
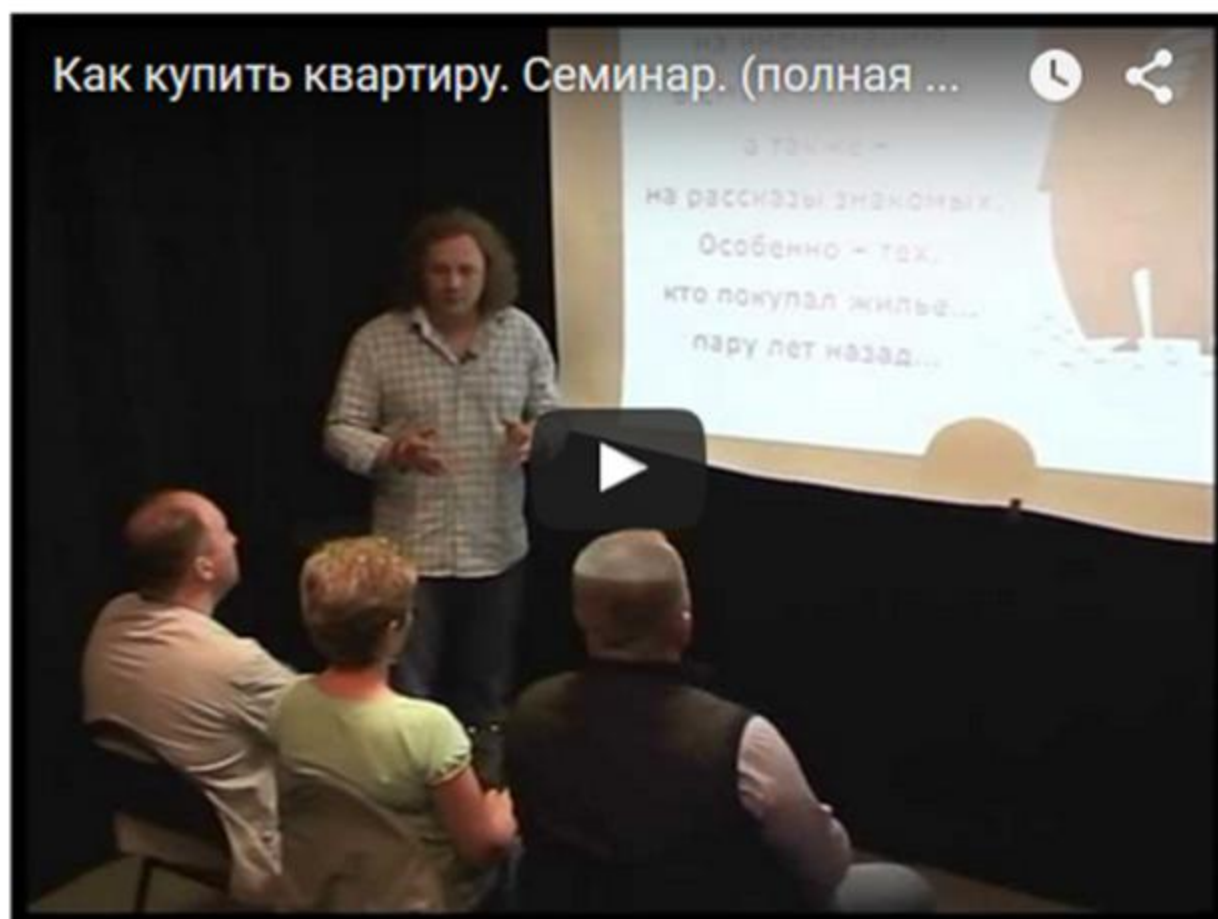


Сайт  
Социальные сети  
Банки-партнеры  
Сеть Интернет  
Модернизация

Совокупное  
количество  
просмотров  
**более 30 тысяч**  
**за два года**

## Семинар «Как купить квартиру»

35.000 ₺





Сайт

Социальные сети

Банки-партнеры

Сеть Интернет

Модернизация

Совокупное  
количество  
просмотров  
**более 40 тысяч**  
**за два года**



**2011 год –**  
Лучшее агентство недвижимости Москвы  
численностью до 30 человек

**2012 год –**  
Лучшая компания Москвы  
на рынке ипотеки

**2013 год –**  
Лучшее агентство недвижимости Москвы  
численностью от 30 до 100 человек

**2013 год –**  
Лучшее агентство недвижимости России  
численностью от 30 до 100 человек

Достоинство организации. Профессиональная ответственность специалистов

г. Москва, ул. Садовая-Триумфальная,  
дом 12/14, стр.1

тел.: (495) 787-97-27

mail@relait.ru  
www.relait.ru



Планируете купить квартиру, возможно – по ипотеке?

Размышляете, заняться ли покупкой самостоятельно или воспользоваться помощью профессиональных риэлторов?

**Тогда этот продукт – для Вас!**

**Что в нем?**

- 1. На диске** – руководство по правильному приобретению квартиры. Надеемся, оно окажется Вам полезным, если Вы выберете путь самостоятельной покупки.
- 2. Дисконтная карта** если Вы решите, что быть «самому себе риэлтором» слишком сложно и хлопотно, будем рады оказать Вам профессиональную помощь по специальной цене.

**ОТ ВСЕЙ ДУШИ ЖЕЛАЕМ ВАМ  
УСПЕШНОГО РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ  
ЗАДАЧИ!**



*Ваш друг  
на рынке недвижимости*



**В ПОМОЩЬ  
ПОКУПАТЕЛЮ**

при партнерской  
поддержке  
**ВТБ24**  
ПАО «ВТБ 24»  
Сбербанк России

**СКИДКА  
НА НАШИ УСЛУГИ**



**ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ  
ПОМОЩЬЮ  
РИЭЛТОРА**

**СДЕЛАТЬ ВСЕ  
САМОСТОЯТЕЛЬНО**



## КАК НАЙТИ КВАРТИРУ ЗА 7 ПРОСМОТРОВ

**III. Проверка критериев на «похожесть»**

**КАК?**

Для каждого критерия задать вопрос:  
**ЕСЛИ ИЗМЕНИТЬ ЭТОТ КРИТЕРИЙ, СМОГУ ли купить такую квартиру? ПОДойдет мне такая квартира?**

В результате Вы получите два списка критериев:

- 1. Первоначальные параметры** (иногда идеальная квартира)
- 2. Допустимые параметры**

Сначала проведите поиск по допустимым параметрам. Это и расширит круг поиска, и даст возможность оценить свои критерии. (На практике: купленная квартира в 45% случаев сильно отличается от первоначально введенных параметров.)

**IV. Правильный поиск квартиры**

**ГДЕ?**

Основной акцент делайте на базы данных, используемые профессионалами:

- 1. Основные:** Базы «МННЕР», Сайт [www.cian.ru](http://www.cian.ru);
- 2. «Вспомогательные»:** Сайт [www.mt.ru](http://www.mt.ru), база «Финансатор»;
- 3. Неудобные или с большим количеством курсоров:** Авито, Mail.ru Недвижимость, Яндекс. Недвижимость, поисконли, другие сайты и порталы.

\*База «МННЕР» доступна, но нежелательно использовать ее.

**КАК ЧАСТО?**

Информация о квартирах нужно просматривать **ЕЖЕДНЕВНО**.

**Так как же найти квартиру за 7 просмотров?**

- 1 Обязательно зафиксируйте результаты просмотра: что понравилось и не понравилось.
- 2 Если квартира не подошла - задайте себе вопрос «Почему я не хочу купить эту квартиру?»
- 3 Сверьте ответ с критериями. Если ответ противоречит критериям - меняйте их!
- 4 Синоустрой поиск квартиры произведите по измененным параметрам.
- 5 Не смотрите квартиры, которые **ЗАВЕДОМО** не подходят Вам.

**КАК ИТОГ:**

Первые 2-3 просмотра «простолюдины», для корректировки критериев. Остальные 4-5 просмотра для выбора конкретной квартиры.

**Правильный процесс выбора квартиры**

```

    graph TD
      A[Критерии квартиры] --> B[просмотр квартиры]
      B --> C[фиксация результата]
      C --> D[Анализ]
      D --> A
      D --> E[Уточнение или изменение]
      E --> B
      E --> F[Если квартира не найдена за 5-9 просмотров: значит вы ищите не ту квартиру! внимательно пересмотрите свои критерии!]
      F --> G[Более подробную информацию о поиске и покупке квартиры, смотрите в видео-сериале на сайте релайт.рф в разделе «Последние новости».]
    
```

**АЛГОРИТМ ПОИСКА**

```

    graph TD
      A[изучаем информацию] --> B[делаем выборку из базы]
      B --> C[убираем одинаковые варианты]
      C --> D[просматриваем информацию из объявления, задаем дополнительные вопросы]
      D --> E[объясняем оставшиеся объявления]
      E --> F[договариваемся о просмотре квартиры]
    
```

сделано специально для клиентов



## Новости и публикации

20.03.15

СПАСЕТ ЛИ ПОКУПАТЕЛЯ ФОНД СТРАХОВАНИЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ?

10 марта 2015 года на конференции по проблеме защиты прав добросовестных приобретателей имущества Елена Нахимова (член Президиума Московской коллегии адвокатов) предложила создать фонд страхования сделок с недвижимостью.

«Возникшая проблема изъятия у добросовестных граждан квартир вызвана, на мой взгляд, халатностью чиновников и системными ошибками в работе госаппарата. Судебная практика показывает, что государство не хочет их признавать, изымая имущество у добросовестных граждан. Нам нужен фонд страхования сделок с недвижимостью, который бы предоставил гражданам финансовые гарантии», — заявила Елена Нахимова.

Многие правозащитники одобрили эту идею, высказав мнение, что создание подобной структуры даст положительный эффект в решении озвученной проблемы.

Журналисты «Независимой Газеты» попросили высказать свое мнение о данной инициативе Генерального директора «РЕЛАЙТ-Недвижимость» Константина Барсукова.



«Я искренне рад, что тему «опасности» сделок на вторичном рынке жилья очередной раз затронули на высоком уровне. Это и правда очень важная тема. Но мне совершенно не нравятся шаги, которые озвучены для решения этой проблемы. Не понимаю, зачем нужно создавать новый фонд, в ситуации, когда и так любой человек может застраховать собственную сделку.

Новый страховой фонд, точно так же как и страховые компании, не будет являться панацеей от оспаривания сделки и истребования квартиры у добросовестных приобретателей. Он лишь будет гарантировать какие-то выплаты, каким-то определенным потерпевшим. А в итоге — это просто увеличит расходы на проведение сделки, и будет являться неким скрытым налогом на сделку.

На мой взгляд, на рынке есть инструменты способные защитить большинство приобретателей жилья. И нужно развивать именно эти инструменты, а не придумывать новые.

Во-первых, нужно упорядочить рынок страховых услуг. А то у некоторых страховых компаний встречаются очень размытые правила страхования. И понятно, что по таким правилам получить какую-нибудь компенсацию будет очень тяжело.

Нужно развивать существующие инструменты, а не создавать новые, считает гендиректор компании «Релайт-Недвижимость» Константин Барсуков. К тому же, добавляет президент Всероссийского союза страховщиков

### Покупатель квартиры заставлял платить за новостройку

Делиться с вами историями судебных дел обманщиков в России.

10.03.2015

10.03.2015, 10:00:00. Категория: Проблемы приобретателей жилья. Подкатегория: Недвижимость. Автор: Константин Барсуков



Квартира была куплена в новостройке, но покупатель заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Покупатель квартиры заставлял продавца платить за новостройку. Продавец отказался, и покупатель пошел в суд. Суд постановил, что покупатель должен был заплатить за новостройку, так как он знал, что квартира находится в новостройке.

Яндекс

как продать квартиру — 45 млн ответов



Найти

Гемелера | gabsniasurkoo.com

Тепло, спокойно, легкая легализация, недорогая недвижимость в рассрочку.

Поиск

Картинки

Видео

Карты

Маркет

Недвижим...

Ещё

## 🏠 Не знаете как продать квартиру? / relait.ru

Реклама relait.ru

Хорошая статья о том, как продать квартиру быстро и без потерь в деньгах.

Видео: как продать квартиру Полезная информация Правда о риэлторах

Контактная информация · +7 (495) 787-97-27 · пн-п  
м. Маяковская · Москва

## 📧 Не знаете как продать квартиру? / c

Реклама oosodruzhestvo.ru

Как продать квартиру в Москве? Опытные специа

Продать долю квартиры Выкуп квартир Част

Контактная информация · +7 (495) 720-58-35 · пн-пт  
м. Фрунзенская · Москва

Вместе с «как продать квартиру» ищут:

какие документы нужны для продажи квартиры

молитва на продажу квартиры

агентство недвижимости

документы для продажи квартиры

выкуп долей

как быстро продать квартиру

продажа квартиры

как купить квартиру

купить квартиру

как оформить продажу квартиры

## Как правильно и дорого продать квартиру?



Светлана Дымченко  
Руководитель отдела продаж

С приходом кризиса неоднократно приходилось слышать высказывания по поводу того, что вот, мол, теперь риэлторы научатся ценить клиента и наконец-то нащупают хоть что-то делать за свои едва ли не космические комиссионные. Чего скрывать, в последние годы отношение к клиенту и усердие большинства агентов, независимо ни от размера и солидности компании, ни, зачастую, даже от размера комиссионного вознаграждения, мягко говоря, были «не очень». Но боюсь, что даже с учетом произошедших в период кризиса рыночных перемен, принципиальных корректировок в поведении тех, кто давно привык рассматривать клиента исключительно как денежный мешок, в который следует максимально глубоко залустить руку, ожидать не приходится. Ведь тяжелее всего человек расстается с собственными привычками. Следовательно, «лечению» эти качества, основанные на характере и воспитании, вряд ли поддаются. А значит, кризис в данном случае сыграл роль скорее не «доктора», а «санитара леса», так как в условиях ужесточения конкуренции подобные деятели попросту оказались не в состоянии ничего заработать, и это вынудило их покинуть рынок.

Впрочем, основная проблема агентств недвижимости Москвы и других городов России сейчас в другом. Рынок изменился. Ажиотажный спрос, к которому за несколько докризисных лет успели привыкнуть и риэлторы, и продавцы недвижимости, на достоверно непрогнозируемый период стал достоянием истории. И в этой ситуации даже если абсолютно все компании станут готовы отвечать рублем (или долларом) за плохое обслуживание, это не ускорит продажи конкретных квартир. Особенно, если применять «старые», ныне утратившие актуальность методы продаж. Собственно, «докризисные» подходы к продаже не поразили ни технологичностью, ни маркетинговой обоснованностью. Конечно, я несколько утрирую, но такая уж тут технологичность, если в качестве основного инструмента продвижения вот уже много лет используется исключительно размещение сведений о параметрах выставленного на продажу объекта в газете «Из рук в руки»! Да, в условиях высокого спроса этот инструмент демонстрировал вполне достойную эффективность. Однако сейчас эта эффективность носит в лучшем случае случайный характер. Вот и «висят» квартиры в ожидании покупателей по три, четыре, а то и шесть месяцев... А основная масса риэлторов, вместо того, чтобы под влиянием

## 1 Яндекс

директ

### продать квартиру ...

цена 1-го спецразмещения	6.61
цена 2-го спецразмещения	6.61
вход в спецразмещение	6.61
цена 1-го места	7.41
вход в гарантию	3.37

**CTR – 0.8**

### как продать квартиру ...

цена 1-го спецразмещения	1.62
цена 2-го спецразмещения	1.61
вход в спецразмещение	1.61
цена 1-го места	1.09
вход в гарантию	0.50

**CTR – 4.35**

## 2 Реклама

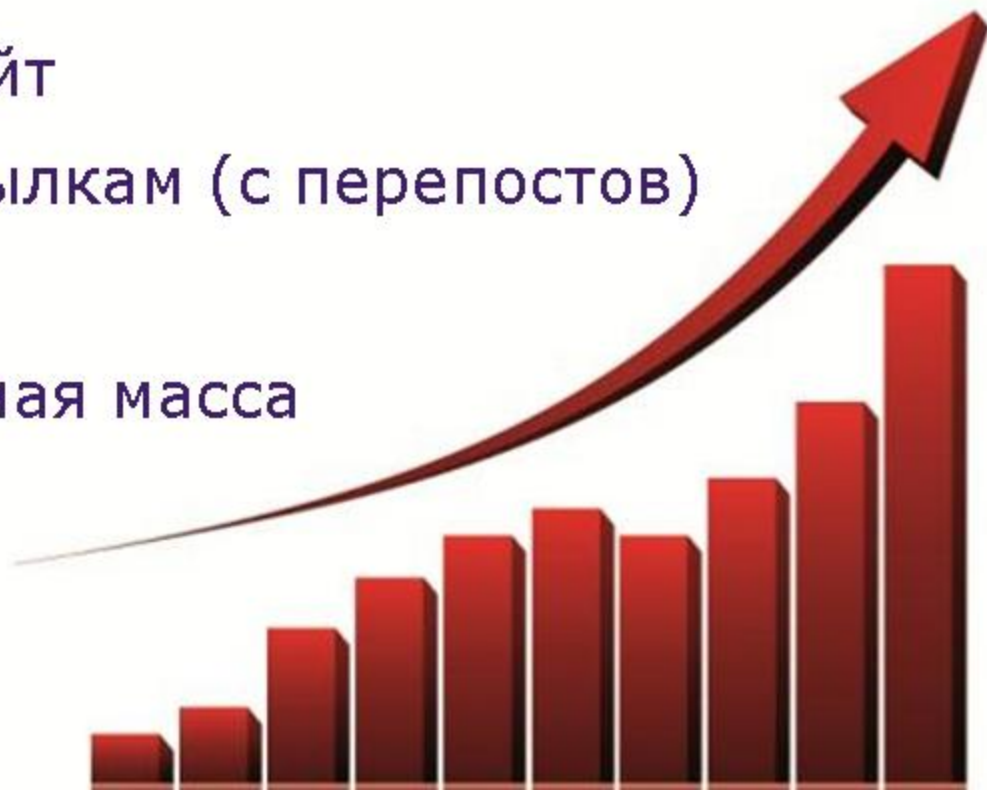


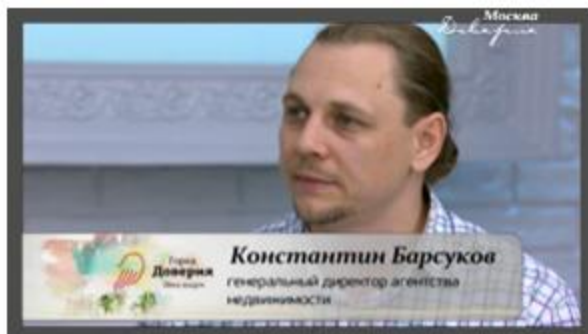
## Статья



## **SEO (поисковое продвижение сайта)**

- наполнение сайта уникальным материалом
- хорошая поведенческая активность
- прямые заходы на сайт
- заходы на сайт по ссылкам (с перепостов)
- обновление контента
- естественная ссылочная масса







Трудность измерения результата

Креатив

Высокие трудозатраты



**ВЫВОД:** Размер затрат на привлечение одного клиента с помощью рекламы превышает сравнимые затраты на PR примерно вдвое

**При этом потребители, привлеченные через PR, обладают высокой стартовой лояльностью**



**Константин Барсуков**  
Генеральный директор

сайт: [релайт.рф](http://релайт.рф)  
e-mail: [barsukov@relait.ru](mailto:barsukov@relait.ru)

---

**СПАСИБО ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ!**