

О компании

В 2000 году открывается первый офис в центре Ярославля на улице Победы, 35/52.

С 2002 года агентство входит в состав Ярославской Региональной Гильдии Профессиональных Риэлторов (в данный момент Межрегиональной Гильдии Риэлторов). Дмитрий Сирый — генеральный директор компании «Метро» — является одним из основателей этого объединения.

В 2006 становится членом Российской Гильдии Риэлторов — первого объединения риэлторов в нашей стране.

Сегодня «Метро» — одно из крупнейших агентств недвижимости Ярославля. Офисы компании расположены во всех районах города, с 2008 г. работает филиал в г. Воркуте, с 2011 — в г. Рыбинске.

В состав «Метро» входит также оценочная компания «Метро-Оценка», консалтинговая группа «Метро» и туристическая компания «Метро-Тур».

Компания оказывает любые услуги на рынке недвижимости, юридические услуги физическим лицам и бизнесу, услуги по оценке собственности, а также с недавнего времени туристические услуги.

База недвижимости содержит более 600 актуальных предложений по продаже и аренде жилой, коммерческой, загородной недвижимости.

Агентство недвижимости «Метро» сотрудничает с ведущими кредитными организациями Ярославля, такими как Сбербанк России, банк ВТБ24, «Россельхозбанк» и многими другими.

Профессиональная ответственность «Метро» с 2008 года застрахована в Страховом Доме ВСК на сумму 5 000 000 руб.

Мы сохраним Ваше время!



Ярославль. телефон: (4852) 339-777 www.YARMETRO.ru

ТРИ СЛОНА любого продавца услуги



ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

- внутренний регламент
- этические нормы
- законы
- деньги



ИНСТРУМЕНТЫ

- договор
- знание
- опыт
- душа
- умение получить деньги



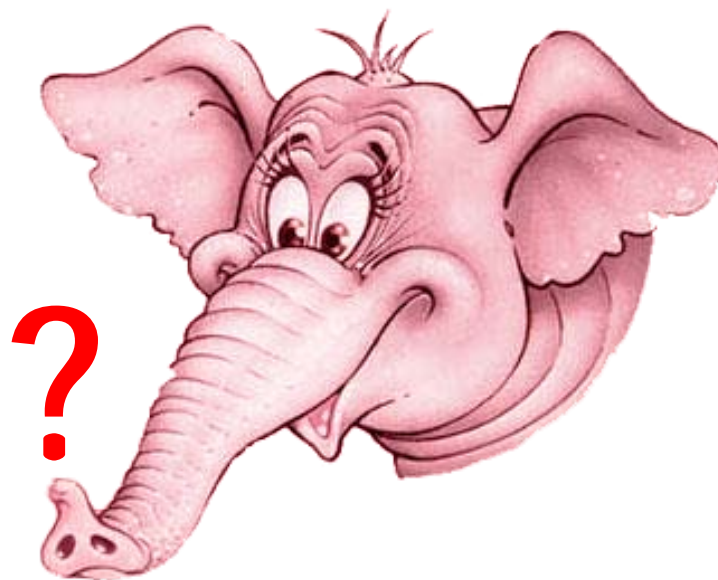
РЕШЕНИЕ СПОРОВ

- умение договориться
- суды
- закон о защите прав потребителей
- техника работы с возражениями
- умение не потерять деньги



Проблема: 3 слона дороги в содержании

Гипотеза: может ли быть универсальным
инструмент, который станет «розовым слоном»?



«Слон» в «Метро»

Договор - как средство регулирования деловых отношений и инструмент решения споров, а также ответ на вопрос: «За что платят деньги!»

Основная проблема всех договоров: «Что он даёт клиенту?»



Виды договоров на рынке:

договор подряда;

договор возмездного оказания услуг;

договор поручения;

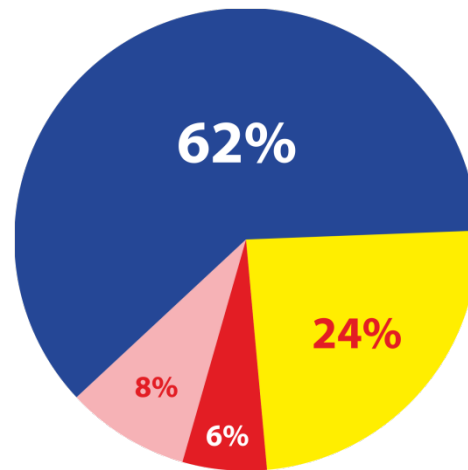
договор комиссии;

договор агентский.



Статистика «Метро» за 2012 год.

заключено эксклюзивных договоров	62%
расторгнуто договоров	24%
возвращено предоплат (залог, авансы)	6%
сделки без договоров	8%



«Белые пятна» договора.

- информация об обременениях;
- информация о задолженностях;
- информация о зарегистрированных лицах;
- проверка клиентов на предмет учета в диспансерах;
- проверка юридических лиц.

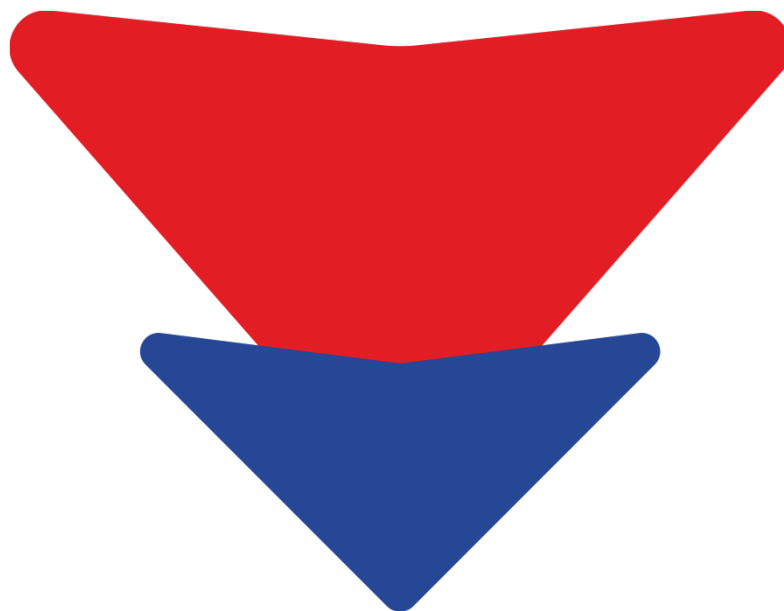
Всё это - недостающие обязанности, которые можно разделить между риэлтором и клиентом.



Что за «зверь» «Предоплата»

или

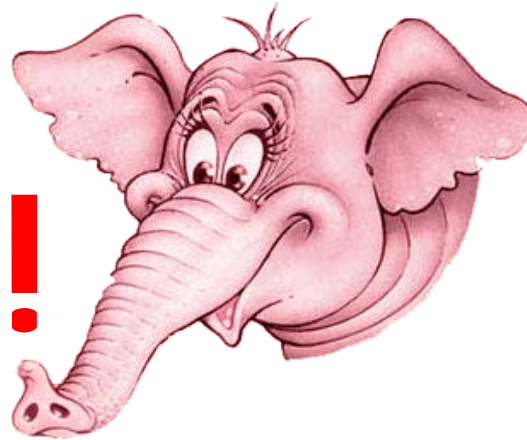
Как вернуть залог?!



договор услуги по бронированию.



«Розовый» слон.



договор продажи;
договор информационных услуг;
договор оценки недвижимости;
договор бронирования;
договор услуги по аренде;
договор покупки;
договор сопровождения;
договор юридических услуг.

акт
выполненных
работ.



Акт в процентах.

ПРИЛОЖЕНИЕ №2 к договору № _____
от « ____ » _____ 20 ____ г.



Общество с ограниченной ответственностью
Агентство недвижимости «Метро»
Действительный член Межрегиональной Гильдии Риэлторов
150023, г. Ярославль, ул. Гагарина, д.11 www.yarmetro.ru
Тел.: (4852) 58-28-00, 58-28-42, 58-29-20, 58-28-40 E-mail: 333806@yarmetro.ru

АКТ
выполненных Исполнителем и принятых Заказчиком услуг

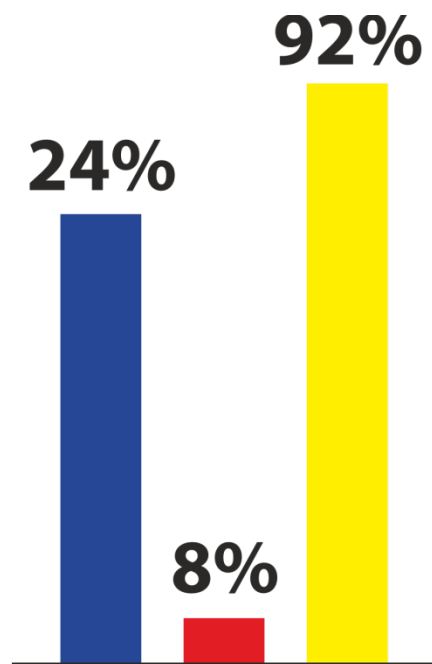
№	Стоимость услуг в %	Перечень выполненных услуг	Дата	Подпись Заказчика
По продаже Объекта недвижимости				
Блок №1 цена услуг - 10 % всего				
1	7%	Консультирование Заказчика по вопросам заключения настоящего Договора и вопросам, касающимся отчуждения Объекта недвижимости, указанного в п.1.1.1. настоящего Договора: 1) разъяснение и согласование условий настоящего Договора; 2) анализ ситуации, выявление особенностей, оценка перспектив совершения сделки по отчуждению Объекта недвижимости, указанного в п.1.1.1. настоящего Договора; 3) Консультирование по правовым и организационным вопросам;		
2.	3%	4) предоставление помещения для проведения переговоров и подписания настоящего Договора, предоставление необходимой оргтехники и средств связи.		
Блок №2 цена услуг - 15 % всего				
3	5%	Исполнитель обеспечивает проведение рекламной кампании по продаже Объекта недвижимости, указанного в п.1.1.1. настоящего Договора путем: 1) распространение информации об Объекте недвижимости, указанным в п.1.1.1. настоящего Договора любым не запрещенным законодательством Российской Федерации способом;		
4	10%	2) предоставление Заказчику имеющейся у Исполнителя информации обо всех существенных условиях сделки по отчуждению Объекта недвижимости, указанного в п.1.1.1. настоящего Договора; 3) организации проведения просмотров Объекта недвижимости, указанного в п.1.1.1. настоящего Договора, потенциальными покупателями по предварительному согласованию с Заказчиком; 4) ведение переговоров об условиях сделки отчуждения Объекта недвижимости, указанного в п.1.1.1. настоящего Договора с покупателями. Оценка встречных требований Покупателя и условий проведения сделки.		

9



Статистика «Метро» за 2013 год.

заключено эксклюзивных договоров	76%
расторгнуто договоров	8%
заключено договоров бронирования	92%
возвраты по договоры бронирования	2 шт.



Кто может лучше - научите!

