

Алгоритм оказания эксклюзивной брокерской услуги собственнику коммерческой недвижимости.

Докладчик
Прямыцына Людмила Николаевна

Эксклюзивный договор – залог успеха..?

Три причины «провала».

- Договор заключен с немотивированным заказчиком.
- Объективные причины.
- Низкий профессионализм брокера.

Договор заключен с немотивированным заказчиком.

- ✓ Не выяснены его истинные мотивы и потребности.
- ✓ Не определены «серые кардиналы».

Объективные причины.

- ✓ Потеря дееспособности заказчика.
- ✓ Существенное ухудшение или уничтожение объекта.
- ✓ Изменение рыночной ситуации в стране.
- ✓ Снижение платежеспособности спроса.
- ✓ Падение цен.
- ✓ Заказчик теряет смысл продавать объект.

Низкий профессионализм брокера.

- ✓ Отсутствуют доверительные отношения с заказчиком.
- ✓ Завышена стартовая стоимость объекта.
- ✓ Не выяснены и не устранены юридические проблемы.
- ✓ Заказчик сам активно участвует в процессе сделки и мешает брокеру.
- ✓ Не достаточные маркетинговые усилия.
- ✓ Плохая отчетность брокера.

Риэлтор – профессия уникальная.

Мы продаем услугу и объект
недвижимости.

80% - продажа услуги

20% - продажа объекта

Продажа услуги.

❖ Формирование доверительных отношений с Заказчиком – фундамент будущего успеха.

- ✓ Выяснение личного опыта Заказчика и его отношения к риэлторской услуге.
- ✓ Формулировка своих лучших качеств.
- ✓ Выявление серых кардиналов.

- ❖ Оценка правовой чистоты объекта и возможных рисков.
- ❖ Формирование правильной стартовой стоимости объекта, с учетом налоговых ожиданий заказчика и схемы расчетов.
- ✓ Что важнее – время, или деньги?
- ✓ Проведение экспресс-оценки.
- ✓ Объяснение негативных последствий завышения стартовой стоимости.

В итоге:

Заключение
ЭКСКЛЮЗИВНОГО
брокерского договора

«Мне очень жаль, Боб...»
О. Генри

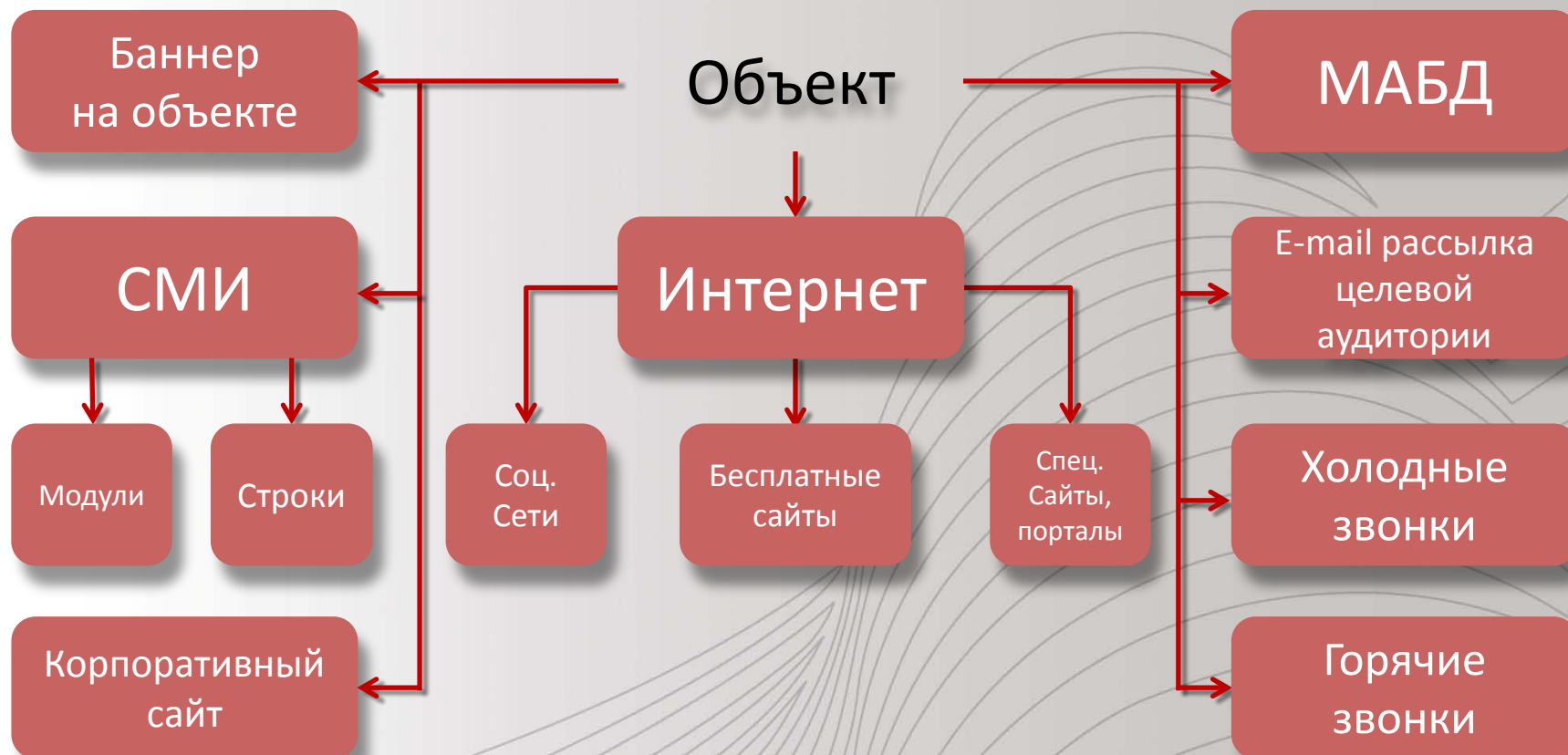
Продажа объекта.

❖ Подготовка объекта и заказчика к продаже.

- ✓ Полный пакет документов.
- ✓ Рекомендации по улучшению внешнего вида объекта.
- ✓ Выявление «сильных» и «слабых» сторон объекта.
- ✓ Формулировка преимуществ объекта (желательно – письменно).
- ✓ Рекомендации заказчику в случае «прямого» обращения покупателя.

❖ Эффективное продвижение объекта.

- ✓ Анализ локального рынка, определение целевой аудитории.
- ✓ Подготовка и изготовление качественных рекламно-информационных материалов, буклетов, презентаций с планировкой и фотографиями.



❖ Регулярная отчетность перед заказчиком должна содержать:

- ✓ Информацию о количестве звонков и просмотров объекта.
- ✓ Рекомендации.
- ✓ Выводы.

- ❖ Завершение сделки – превращение заказчика в постоянного клиента.
- ✓ Соблюдение всех документальных формальностей.
- ✓ Получение отзывов и рекомендаций.
- ✓ Поздравление заказчика с удачной сделкой.
- ✓ Программа пост-клиентского обслуживания.

**Благодарю за
внимание!**