

# Трансформация запроса клиента и ответ рынка: эффективная модель работы с собственником

arrpro.ru



Агентство  
Регионального  
Развития



Федеральная сеть консультантов | +7(8162) 90-92-01 | [www.arrpro.ru](http://www.arrpro.ru)

# РЫНОК ИЗМЕНИЛСЯ

- Ценовая пропасть между ожиданиями продавцов и покупателей.
- Покупают далеко не любую коммерческую недвижимость.
- Объекты к продаже должны быть готовы: состояние, фин. результат.
- Сделки становятся более сложными/долгими по времени.
- В разных сегментах недвижимости ситуация различна это надо учитывать в работе.



# Клиенты изменились

- Остаются в большинстве профессиональные игроки как среди собственников/инвесторов так среди арендаторов.
- Часть собственников не готовы продавать свои объекты в новых реалиях.
- Сетевые компании работают очень жестко (требования к объекту/ставка/условия договора).



# Запросы/подходы клиента

- Сроки – чем быстрее, тем лучше.
- Цена – чем дороже, тем лучше, но как правило выше рынка.
- Подход – вкладываться в подготовку объекта к продаже типичный клиент не готов.
- Вознаграждение консультанта как правило даже на этом хотят сэкономить.



# Предложение

- Объектов на рынке много.
- Большинство объектов в плохом техническом состоянии и не готовых к продаже.
- Экономика у объектов не сходится.
- Объекты в закрытой экспозиции.
- Это все возможности, которые можно реализовать.

Чем сложнее ситуация на рынке коммерческой недвижимости, тем больше возможностей есть для реализации потенциала профессионального консультанта.



# Об эффективности в новых реалиях

- Изначально вход в проект только с полным пониманием зоны и ответственности консультанта и клиента.
- Доскональное знание рынка собственники / инвесторы.
- Готовность заходить на среднесрочные / долгосрочные проекты.
- Готовность к сложным и долгим переговорам с собственниками и с инвесторами.
- Понимание истинной мотивации клиента, не знаем мотивацию работаем не эффективно.
- Максимум информации собственнику с рекомендациями для принятия решений.



# Чем ответить на вызовы

- Высокий уровень подготовки консультантов и использования современных инструментов оценки объектов недвижимости.
- Быть готовым заходить в среднесрочные и долгосрочные проекты, предупреждая об этом клиента и учитывая это в своем вознаграждении.
- Выстраивать с клиентом отношения не типа «заказчик-исполнитель», а в формате единая проектная команда в прицелом на результат.
- Консультант в любой ситуации готов сделать предложение собственнику о следующем правильном шаге.
- Создавать новые продукты под реалии рынка и запросы клиента.



# Спасибо за внимание.

Юрий Весельев  
Управляющий партнёр  
+ 7 (963) 333-04-04  
arrpro.ru



Агентство  
Регионального  
Развития



Федеральная сеть консультантов | +7(8162) 90-92-01 | [www.arrpro.ru](http://www.arrpro.ru)