

# СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РИЭЛТОРСКИЙ БИЗНЕС



# ПЯТЬ БЕД



# ОДИН ОТВЕТ

**ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ДЕЛЕНИЕ АГЕНТОВ ПО РАЙОНАМ:  
ГДЕ ЖИВЕШЬ, ТАМ И РАБОТАЕШЬ**



## ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ ПО РАЙОНУ

### ДОВЕРИЕ



Доверие клиента формируется быстрее и прочнее (агент в доступе и никуда не денется, общие интересы и места пользования).

### РОСТ



Каждый новый объект приводит минимум одного покупателя без агента (заявка на поиск), а каждая заявка на поиск дает минимум одну заявку на продажу (растет дерево продаж).

### ВЫБОР



Одному и тому же покупателю можно предложить несколько схожих объектов. Благодаря чему, растет доверие к агенту, облегчается работа агента покупателя, ускоряется оборачиваемость сделок, продавец чаще видит реальных покупателей на объекте.

### ОПЕРАТИВНОСТЬ



Оперативные показы. Удобно агенту, удобно покупателю, снижается вероятность опозданий на показы и их срыв.

### ВОЗМОЖНОСТИ



Агент района лучше знает инфраструктуру. Таким образом, агент продает возможности не только квартиры, но и района, а также самого дома, позиционируя объект относительно других районов и домов.

### КОМПЕТЕНТНОСТЬ



Агент района знает ценообразование района и лучше понимает рынок. Аргументированно может торговаться при покупке объектов, грамотно удержит цену при продаже.

### АВТОРИТЕТ



Уровень влияния агента района позволяет влиять на рост или снижение цен на недвижимость в районе, а также находить целевую аудиторию без особых затрат времени и денег.





## ПРАВИЛА РАБОТЫ ПО РАЙОНУ



### ИНФОРМАЦИЯ

Знание планировок, домов, ценообразования и инфраструктуры



### РЕКЛАМА

Распространение информации о себе в районе: листовки, растяжки, буклеты в сфере обслуживания, в ТСЖ, знакомство с консьержами и т.п.



### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Если по одному району работает несколько агентов, руководитель распределяет появившиеся заявки с учетом:



### ПРОЗРАЧНОСТЬ

Территориальное деление агентов, как позиционирование агентства: есть возможность выбрать агента района на сайте, представлена информация на визитке, все заявки по району передаются этому агенту.



### СОТРУДНИЧЕСТВО

Агенты передают объекты друг другу под 10% от личной комиссии. Данная система закреплена во внутренних документах агентства и контролируется руководителем.

- активности агента по личному поиску клиентов;
- бюджета заявки;
- уровня профессионализма агента;
- загруженности агента







НАДЕЖДА ТЕЛЕШ,  
Управляющий Партнер



**DREAM REALTY**

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Агентство Недвижимости  
Dream Realty  
[www.dreamrealty.ru](http://www.dreamrealty.ru)  
+7 (495) 542-23-53

**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!**

