

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



г.Казань, К.Маркса, 5, офис 19

an.dom\_ochag@mail.ru

тел. 8 987-226-01-55

8 917-877-28-88

«Как проводить презентацию и  
назначать правильную цену постоянным клиентам.  
Способы отработки возражений от собственников»

Игорь Ветров

генеральный директор АН «Домашний очаг»



«Семейный риэлтор - это специалист, который своей работой подтвердил перед собственником ожидаемый результат и заслужил лояльность и рекомендации от него в дальнейшем»



Игорь Ветров

генеральный директор АН «Домашний очаг»



## К ВСТРЕЧЕ ВСЕГДА ГОТОВ!

Всегда с собой:

- ◆ Презентация риэлторской услуги;
- ◆ Папка агента;
- ◆ **УВЕРЕННОСТЬ В УСПЕХЕ!!!**



**ЛН:** прихожу за 15-20 минут до встречи, это позволяет осмотреться мне на месте и еще раз пройтись по своей презентации



«В диалоге с собственниками крайне важна уверенность. Собственники подпишут договор по правильной цене только с уверенным агентом»



## КВАЛИФИКАЦИЯ КЛИЕНТА

- ◆ Причина продажи.
- ◆ По какой цене хотят продать квартиру.
- ◆ К какому времени должна быть продана квартира.
- ◆ Все ли согласны с продажей.
- ◆ Если квартира не будет продана, насколько это будет для них критично, есть ли у них план «Б», на случай, если квартира не будет продана к указанному сроку



## 4 ЭТАПА ВСТРЕЧИ С СОБСТВЕННИКОМ

---



Встреча. Презентация СМА



Определение правильной цены



Борьба с возражениями



Подписание договора об оказании риэлторских услуг



## ВСТРЕЧА. ПРЕЗЕНТАЦИЯ СМА



- ◆ Показываю СМА
  - 3-4 аналога (цена, состояние, срок экспозиции)
  - проданная квартира.
- ◆ Задаю вопрос: «Какую цену Вы считаете справедливой на свою квартиру и почему?»

**ВАЖНО** показать, с позиции здравого смысла, что собственники квартир, выставленных ранее, уже попробовали их продавать по завышенной цене и у них ничего не выходит по сей день.



## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВИЛЬНОЙ ЦЕНЫ

«Правильная цена – это цена, по которой квартиры продаются на данный момент. Правильную цену определяет рынок»



**Не удаётся договориться в 2 случаях:**

1. Плохая презентация агента.
2. Слабая мотивация собственника.



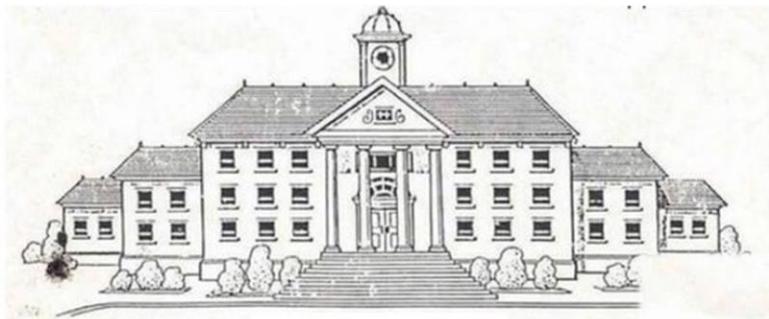
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



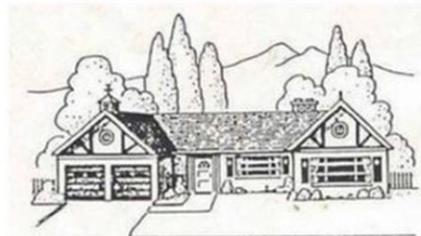
◆ «У нас самая лучшая квартира,  
она стоит дороже!»



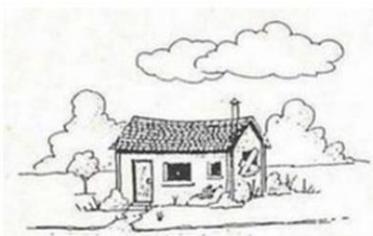
ГЛАЗАМИ ХОЗЯЕВ



В ОБЪЯВЛЕНИИ



ГЛАЗАМИ АГЕНТА



ПРИ ПРОСМОТРЕ



НА САМОМ ДЕЛЕ

7-11  
ОКТАБРЯ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

◆ «Давайте пока попробуем продавать по этой цене, скинуть всегда успеем..»



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**7-11  
ОКТАБРЯ**

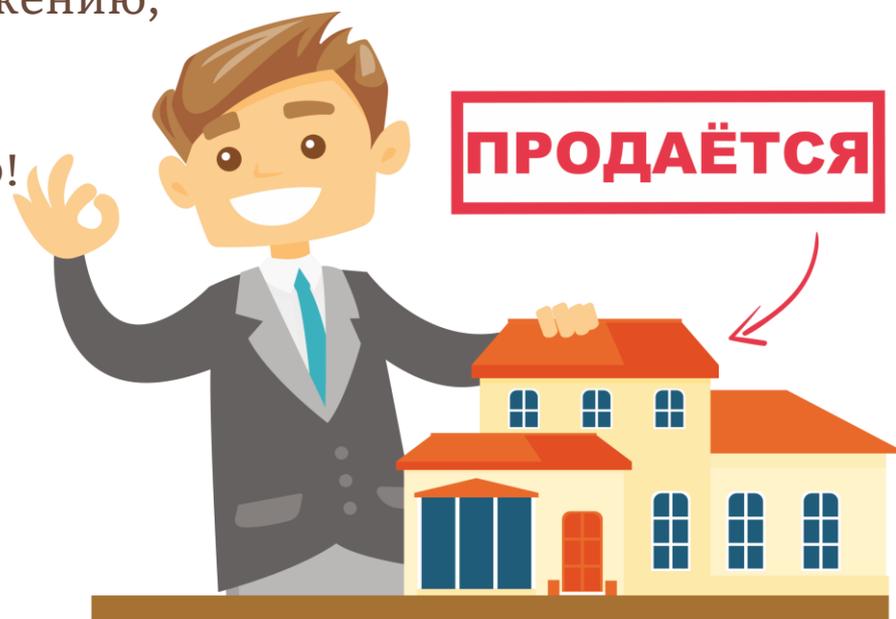
**СПБКОНГРЕСС.РФ**

◆ «Снизьте свою комиссию, ведь мы уже не впервые работаем, мы Ваши постоянные клиенты и Вы на нас уже много заработали..»



# ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА ОБ ОКАЗАНИИ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

- ◆ Обсуждаем:
  - время показа квартиры,
  - маркетинговый план.
- ◆ Согласовываем:
  - доп. опции по продвижению,
  - рекламный бюджет.
- ◆ Подписываем договор!



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

---

«МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ.  
ПРОСТО НУЖНО ЗАМЕНИТЬ СЛОВА:  
МЕЧТА – НА ЦЕЛЬ, ЖЕЛАНИЕ – НА ЗАДАЧА,  
СТРЕМЛЕНИЕ – НА ДЕЙСТВИЕ»



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



г.Казань, К.Маркса, 5, офис 19

an.dom\_ochag@mail.ru

тел. 8 987-226-01-55

8 917-877-28-88

Игорь Ветров

генеральный директор АН «Домашний очагъ»

Всегда на связи и готов к сотрудничеству:

8 (917) 877-28-88

@rieltorigorvetrov

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

