




# 3 подхода к продаже новостроек

Санкт-Петербург, 30.09.2016



# Вариант №1. «Я сильная, я все смогу»

Непосредственная работа на «неродном» локальном рынке

-  **Расходы**, связанные с
  - пребыванием /работой представительства;
  - информационным,
  - организационным,
  - правовым обеспечением;
-  **Отсутствие необходимых компетенций**
-  **Вся прибыль себе**



# Вариант №2. «Волшебная палочка»

Дистанционная работа с использованием специального инструмента

- 👎 **Расходы на инструмент**
- 👎 **Невозможность оптимального решения проблем своих клиентов** ➤
- 👎 **Риск потери клиента**
- 👍 **Делиться ни с кем не нужно**
- 👍 **Нет расходов на пребывание /представительство**



# Вариант №3. «Без друга в жизни туго»

Передача клиента надежному партнеру

- 👎 Получить **не всю прибыль** по сделке
- 👍 Гарантированное **качество** ➤
- 👍 **Оптимальное решение** проблем своих клиентов
- 👍 Гарантированный **доход**
- 👍 **Отсутствие** каких-либо усилий / затрат



# Приглашаем к сотрудничеству!



Баранов Антон  
Генеральный директор  
Моб.тел. +7 911 213-06-81  
E-mail: [baranov@aventin.ru](mailto:baranov@aventin.ru)

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**АВЕНТИН**  
НЕДВИЖИМОСТЬ • ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

