

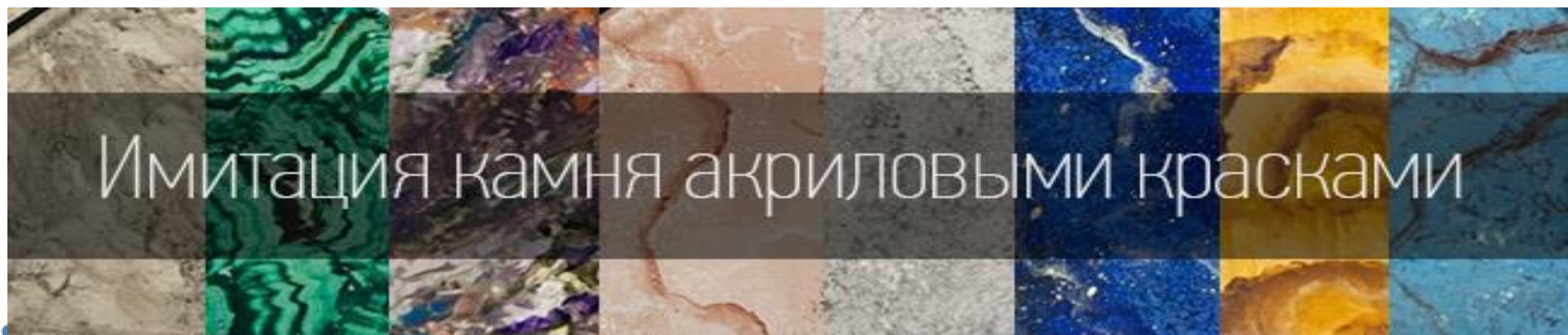
Технологии манипуляций на рынке недвижимости

Результаты последних
исследований



Манипуляции – это когда из людей, вещей и недвижимости извлекаются видимости

Манипуляции держатся на имитации отношений к человеку, предметам, недвижимости



Манипуляции стали традицией, основой производственных и торговых технологий рынка недвижимости



Имитация фасада под
деревянный брус



Имитация профессионалов



Этапы имитации отношений

Выгода от отношений

Альянс

Раздел ресурсов

Скандал

Передел ресурсов



Виды манипуляций

Криминальные, основанные на
взятии и невыполнении
обязательств

Вызывается доверие

Обман

Утрата доверия и денег клиента

Невыполнение обязательств

Продажа рекомендации новым
жертвам

Паразитизм на доверчивости
человека



Описаны в 159 статье УК РФ

Виды манипуляций

Этичные, основанные на взятии и выполнении обязательств

Вызывается доверие

Мотивируется движение по сделке

Обмен денег на право собственности

Выполнение обязательств

Получение рекомендации

Формирование клиентской базы

Новые клиенты и сделки



Аструктурность этических манипуляции

Этичные манипуляции не имеют жесткой структуры, связаны с особенностями рынка недвижимости, общественным сознанием, спецификой местного населения и их психологией, образованием специалиста по недвижимости

Первая позиция этической манипуляции: формирование привлекательного образа вложений в недвижимость (недвижимость – это сохраненные деньги)



Позиции этических манипуляции

Формирование фокус-группы влияния на клиента

Создание сомнений и их разгром
Оценка рисков и их 100% ликвидация

Передача групповых эмоций и серьезного отношения «других» к продаваемой недвижимости

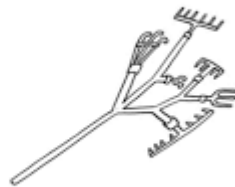
Оценка «других» создает эмоции значимого отношения и составляет основу рациональных рассуждений, которые клиент воспринимает за внутреннюю логику и здравый смысл



Типология клиентов рынка недвижимости



Разные клиенты – разные грабли



Люди власти
Начальники
Посредники
Люди своего дела
Жулики
Наемные работники
Иждивенцы

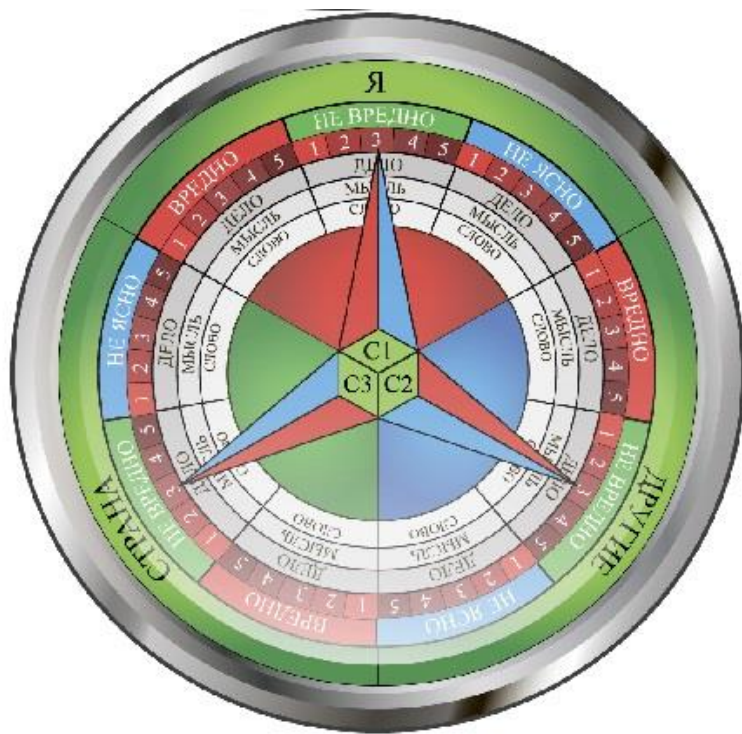


Суть этических манипуляций – не причинение вреда клиенту в ходе совершения операций «не вреди и продавай»

С помощью этических манипуляций специалист оказывает влияние на клиента и осуществляет управление его поведением на всех этапах сделки

Главная задача специалиста – соблюдение этического правила:
Не вредить себе и другим
ни мыслью, ни словом
ни делом; продавать

Нравственный компас профессионала операций с недвижимостью



Нравственный компас - это средство принятия решения на совершение поступка

При принятии решения на совершение поступка необходимо оценить его последствия с трех сторон:

- C1 - не причинение вреда себе
- C2 - не причинение вреда другим людям
- C3 - не причинение вреда стране

- М - не причинение вреда мыслью
- С - не причинение вреда словом
- Д - не причинение вреда делом

Нравственный компас изобретен доктором педагогических наук Юнацкевичем Петром Ивановичем в Санкт-Петербурге в 2004 году, принят для системы общего среднего образования Санкт-Петербурга в 2016 году. Предназначен для этической оценки поступков человека во всех сферах жизнедеятельности.

Юнацкевич Петр Иванович

доктор педагогических наук

Президент Международной академии

социальных технологий

Научный руководитель

Института недвижимости и оценки

+7 921 9301742

9301742@gmail.ru

Лучшая ложь – это правда

Жадность ведет к следователю

*Вершина мошенничества – стать
честным человеком*

Лучший объект инвестиций - люди

