

КАК реагирует Рынок

Тенденции на сегодня и как работать в ближайшие несколько лет?



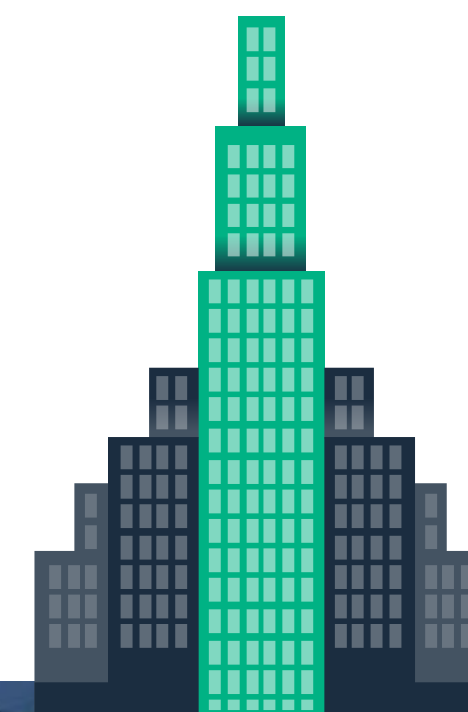
2012

Растущий рынок. Задача агента – найти **собственника** и пополнить базу объектов.



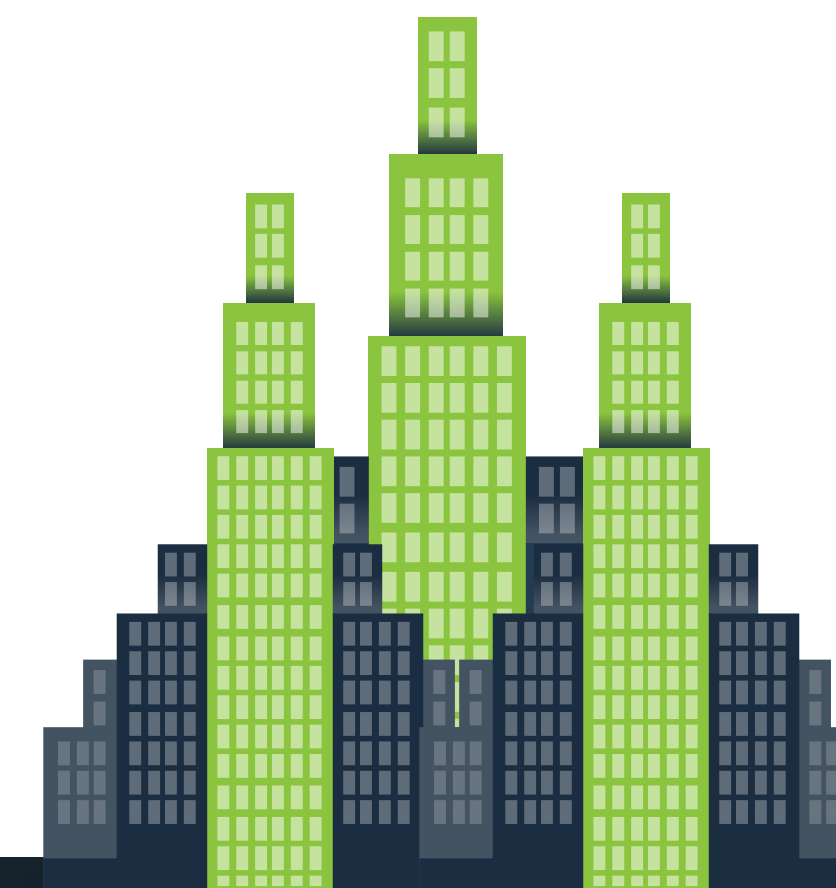
2014

Падающий рынок. Задача агента – найти покупателя и показать его клиенту.



2016

Стагнирующий рынок – требующий только «вкусных объектов» или сложных сделок.



2020

Растущий рынок. Задача агента – наполнить базу объектами.

Что хочет слышать собственник для работы с агентом

Я ПРОДАМ ДОРОЖЕ.

- ✓ Набор базы объектов
- ✓ Набор базы клиентов
- ✓ Удержание и тех и других

БУДУЩЕЕ КОТОРОЕ НАСТУПИЛО для КЛИЕНТОВ

Какие изменения необходимо учитывать



1



АГРЕГАТОРЫ

Агрессивная политика против агентов

2



ДЕТЕКТИВ

Азарт, часть человеческой природы

3



ЗНАНИЯ

Из каждого утюга

4



ЗНАКОМЫЙ РИЕЛТОР

Любой, кто посидел на табуретке в агентстве недвижимости называет себя – риелтором

5



ДЕНЬГИ

Ушла в прошлое проблема оплаты услуг. Пришла проблема эти деньги получить

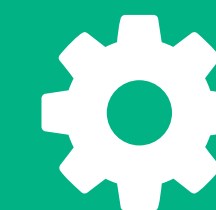
6



МЕЧТА

Магическое мышление шестилеток в действии

7



АНАЛИТИКА

Данные, цифры, рекомендации

8



ДОВЕРИЕ к СМИ

Отсутствие в окружении ярких личностей, представителей этой профессии

BEST

Image
Place Holder
your required image
just drag the file

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОЩЕННОСТЬ

Иллюзия всемогущества РУЛИТ

Защита от информационного шума **ВАКУУМ** выбор клиента

Когда одна сторона только берет – отношений не будет!



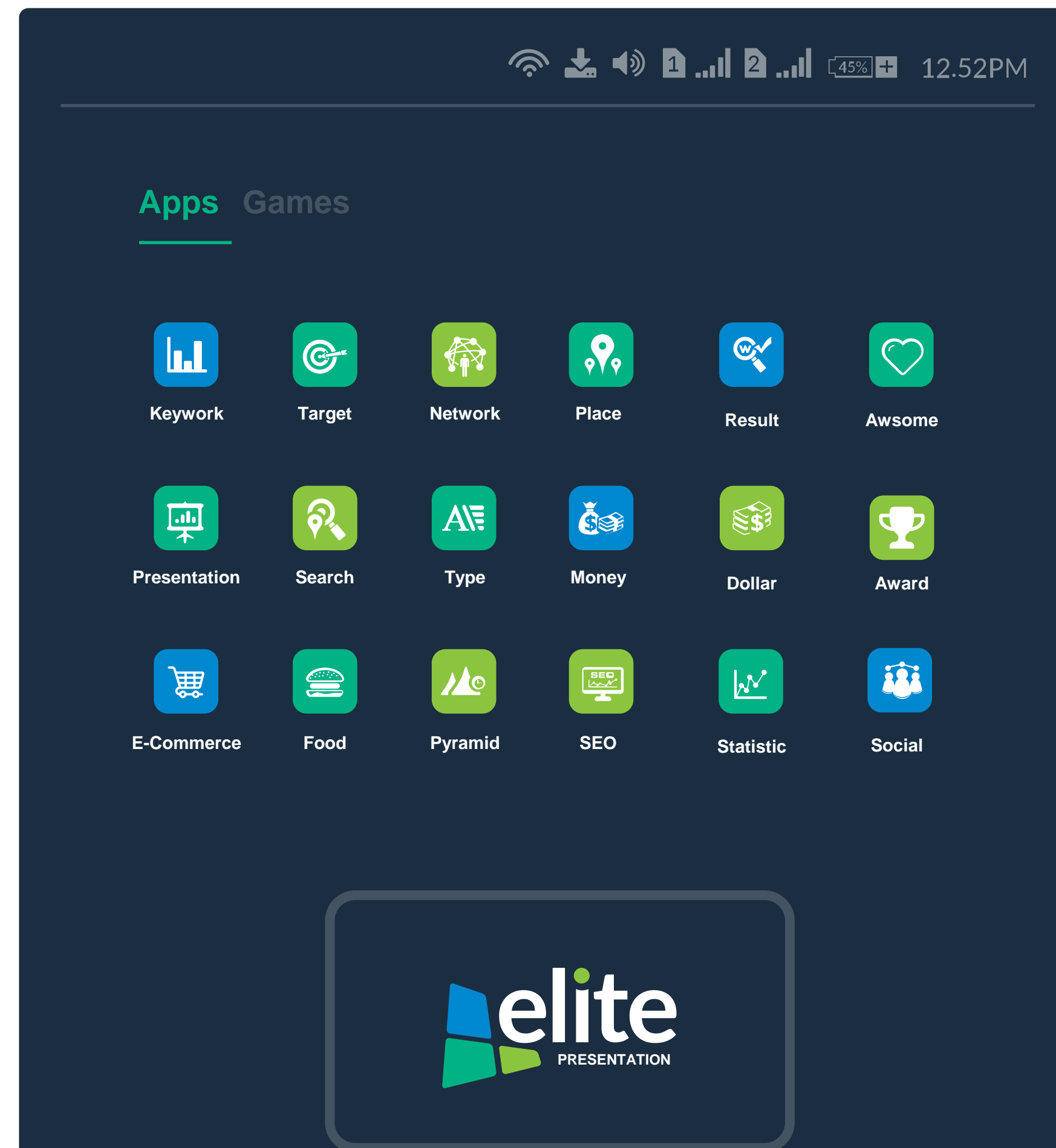
БУНКЕРНОЕ МЫШЛЕНИЕ
Выйти в доступ проще в сети, чем в живом формате



НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ЭНЕРГЕТИКИ
Нет желания общаться



ЖЕСТКИЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА
Выбрать лучшее ПРОЩЕ.



ВЗАИМООБМЕН
Получение обязательств от клиента – основа выстраивания качественных отношений и устранения ВАКУУМА.

ПОЛЬЗА от встречи с РИЕЛТОРОМ
Если клиент НЕ ОБОГАТИЛСЯ (знания, информация, факты, мнения, новости рынка), то и отдавать будет нечего.

СПИСОК действий АГЕНТА
Разные клиенты, разные списки. Мозговой штурм, советы бывалых агентов, опыт.



ВЫБЕРИ
МЕНЯ!

САМАЯ
НИЗКАЯ
ЦЕНА!

КОМИССИОННЫЕ
0%

ЧЕСТНЫЙ
РИЭЛТОР!

ДЕШЕВО
И
БЫСТРО

ПОЧТИ
ДАРОМ

БЕЗ
ОБМАНА

ПОДХОД

3 ДНЯ!

НАСТРОЙ на СДЕЛКУ

Внутреннее согласие на принятие решений



	ХОЧУ МОТИВАЦИЯ	МОГУ МОТИВАЦИЯ	НАДО МОТИВАЦИЯ
ЗНАНИЯ СРОКОВ ВЫХОДА НА СДЕЛКУ	✗	✓	✓
ДАТА ЗАЕЗДА / СЪЕЗДА	✗	✗	✓
ЖЕЛАНИЕ ОБЩАТЬСЯ С АГЕНТОМ	✓	✓	✓
ЖЕЛАНИЕ СОТРУДНИЧАТЬ	✗	✗	✓
ФИНАНСОВАЯ ГОТОВНОСТЬ К СДЕЛКЕ	10	50	100
СПИСОК КРИТЕРИЕВ ГОТОВНОСТИ	0	10 – 30%	80%
ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ О РАБОТЕ АГЕНТА	60%	75%	100%
НАЗНАЧЕНИЕ ПЕРВОЙ ВСТРЕЧИ	✓	✓	✓
	⇨ ПОТОМ	⇨ НЕ СРАЗУ	⇨ СЕЙЧАС

СТРАХ ОТКАЗА ОТ СОТРУДНИЧЕСТВА У АГЕНТА – СТРАХ НУЖДЫ В КЛИЕНТЕ

СМАРТФОН ЗАЩИТА КЛИЕНТА

ПОЧЕМУ КЛИЕНТУ ВЫГОДНО ОТСУТСТВИЕ ПОКУПАТЕЛЯ НА ПРОСМОТРЕ



БЕРЕЧЬ СЕБЯ ОТ НЕ НУЖНЫХ КОНТАКТОВ



Обеспечить просмотры глазами АГЕНТА в эфирах и записи видео

ОБЕСПЕЧИТЬ НА ПРОСМОТРЕ СОБЛЮДЕНИЯ НЕОБХОДИМЫХ НОРМ



Только при живом интересе, приводить клиента на объект.

ВЫДЕЛЯТЬ ВРЕМЯ ТОЛЬКО ГЛАНОМУ



Подготовить объект к просмотрам на 100%..



ОТСЕИВАТЬ НЕ НУЖНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Отличать ИНТЕРЕСАНТА от РЕАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ задача агента.



ВИДЕТЬ И ПОНИМАТЬ СПРОС

Рыночная стоимость объекта – согласие покупателя на трату денег.



САМОСТОЯТЕЛЬНО НАСТРОИТЬ ПРОСМОТРЫ

Получив инструкцию и ссылку от ZOOM делать показы без присутствия риелтора.

Контакты



Y.GUSEVA



Книга на сайте: Book.com.ru



Авторская CRM: crmvip.ru



Личный сайт: gusevayana.ru

Сообщество современных риелторов

