

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

Ценность против цены:  
как продавать не объект недвижимости, а  
решение проблемы покупателя

7-11  
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# Ценность

Цѐнность — важность, значимость, польза, **полезность** чего-либо.



Цена — это то, сколько в деньгах стоит объект недвижимости, его материальный эквивалент.



Ценность — это сколько пользы объект недвижимости принесет покупателю, какие проблемы решит.



# Ценность

Продажа цены приводит к ее снижению, продажа ценности приводит к повышению цены.



Как продавать ценность объекта недвижимости?



# КВАРТИРА – ТОВАР – ПРОДУКТ



Квартира – это то, что продает собственник недвижимости.



Товар – это квартира, обладающая рыночными потребительскими свойствами.



Продукт – это квартира, обладающая потребительскими свойствами, которые удовлетворяют потребности конкретного покупателя, решают его проблемы.



# КВАРТИРА – ТОВАР – ПРОДУКТ



В рекламном объявлении – про товар:

Квартира – товар: 3 –х комнатная квартира под самоотделку по адресу Персикова 1.

Рядом парк, сквер, зелёная зона для прогулок, наличие парковки рядом с домом.



# КВАРТИРА – ТОВАР – ПРОДУКТ



При показе – про продукт

Квартира – продукт: 3 –х комнатная квартира под самоотделку по адресу Персиковая 1.

Товар	Ценность – продукт
Парк, сквер, зелёная зона	Здоровый микроклимат у ребёнка с рождения – реализация стремления родителей
Наличие парковки	Комфорт, экономия времени, безопасность
Ремонт самостоятельно	Творчество, создание своего жилья



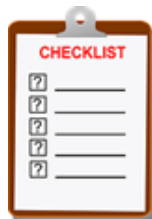
# КВАРТИРА – ТОВАР – ПРОДУКТ

**100%** Вариант товар-продукт квартиры с ремонтом

Товар	Ценность – продукт
Оригинальная планировка, ремонт из современных, качественных материалов	Оборудованный мебелью из дорогих пород дерева отдельный кабинет



## ТОВАР - ПРОДУКТ



**Уровень товара** – это акцент, перечисление потребительских свойств квартиры для определённого сегмента покупателей. Товар всегда сегментирован.



**Уровень продукта** – это понимание того, как эти потребительские свойства помогут удовлетворить потребности конкретного покупателя, решить его задачи с точки зрения выгоды, пользы, преимущества. Продукт на рынке недвижимости всегда индивидуален.





# ТОВАР - ПРОДУКТ

Товар - это цена квартиры. Продукт – это ценность квартиры.



Про товар пишем в объявлении.



Про продукт говорим на показе.



# ТОВАР - ПРОДУКТ

Презентация продукта происходит на языке ценностей:



\*здоровье детей



\*комфорт в расположении парковки рядом с домом



\*экономия времени в пути до работы



\*творчество при выборе квартиры под самоотделку



\*экономия средств при выборе квартиры «под ключ»



## ТОВАР - ПРОДУКТ

Риэлтор – профессионал может САМ стать ценностью для клиента, т. е. предложить продукт-услугу, которая решит проблему продавца и покупателя:



\*экономия времени – быстрая продажа



\*подготовка документов – безопасность сделки



\*высокая цена – проведение торга



# ТОВАР - ПРОДУКТ

Как продавать не объект недвижимости, а решение проблемы покупателя:



\*делать рекламу товара — на показе продавать продукт —  
ценностные продажи



\*сформировать ценность себя как профессионала - предложить  
продукт-услугу



# ТОВАР - ПРОДУКТ

3 Э- компетенции риэлтора, необходимые для ценностных продаж:



Эмоции – умение управлять собой в переговорах



Эмпатия – активное слушание, понимание и сопереживание в переговорах



Экспертность – доказанная в переговорах профессиональная компетентность (юридическая, техническая, ситуативная)



Автор – ведущий семинара  
**Кушак Александр Владимирович**  
**+7 905 932 06 95, [abk12@mail.ru](mailto:abk12@mail.ru)**



Один из самых интересных и востребованных специалистов РФ в области обучения на рынке недвижимости:

- \*бизнес-тренер, предприниматель, писатель
- \*автор более 25 специализированных семинаров и вебинаров для АН
- \*автор бизнес-романа «Судьба риэлтора»

