



OpenSales

# **УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖЕЙ ОБЪЕКТА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ**

*Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group*



**vesco**  
GROUP

*16 nem*

# Алексей Аверьянов

---

## Сегодня:

- Генеральный директор Vesco Group
- В Vesco Realty отвечаю за маркетинг и развитие

## Сам дважды был брокером:

- В 2003-2005 гг. начинал как брокер по загородной недвижимости
- В 2009-2011 гг. вернулся к брокерской деятельности
  
- 40 личных сделок
- 320 000 евро – максимальная комиссия компании



# МОДЕЛИ РИЭЛТОРСКОГО БИЗНЕСА



- **Брокерская модель**

Построена на работе с покупателями

*Брокер – посредник между покупателем и продавцом, находится на стороне сделки.*



- **Агентская модель**

Ориентирована на работу с собственниками

*Агент – лицо, действующее по поручению кого-либо, в нашем случае – собственника. Отстаивает его интересы в сделке.*

# ПОЧЕМУ БАЛОМ ПРАВИТ БРОКЕРСКАЯ МОДЕЛЬ?

- Большая конкуренция среди агентств
- Брокерам проще работать с покупателями – ощущение более быстрых денег
- Боязнь ответственности
- Покупателей мало, их нужно привлекать большим количеством объектов
- Повальная переоцененность объектов

# ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

- Повсеместное моральное устаревание
- Объектов всё больше, а покупателей всё меньше
- Нет объективных критериев оценки
- Много первичного предложения  
*Вторичные объекты сильно оттеснились новостройками*
- Прошла мода на загородную жизнь

ГОРОД

ЗАГОРОД

## 1. Источники заявок от покупателей

- Классифайды
- Собственные ресурсы агентств
- Сарафанное радио

## 2. Высокая конкуренция, причем не брендами, а лотами

Покупатель приходит на объект. У кого больше объектов, маркет-плейсов и рекламных бюджетов, тот и выигрывает. Бренд почти ничего не значит.

## 3. Вывод

- Все покупатели у агентств!
- Агентств много
- Покупатель на конкретный объект может оказаться у любого из 60+ агентств

# В КАКОЙ СИТУАЦИИ ОКАЗАЛИСЬ СОБСТВЕННИКИ?

## Много иллюзий



- Отлично продам сам (ЦИАН)
- Найму 3-4 агентства (этого достаточно)
- Мой объект все активно предлагают покупателям
- Поставил реалистичную цену, если что – поторгуюсь
- Нужно выбрать, у кого подешевле

## Плачевная реальность



- Объектом никто не занимается
- Ответственности никто не несет
- Собственник недообслужен
- Отсутствует или искажается обратная связь (о цене, о ликвидности и т.д.)

# ВСЁ ПРОСТО! НО...

## ЧЕГО НЕ МОЖЕТ ДЕЛАТЬ СОБСТВЕННИК

- **Выстроить эффективную работу со всеми агентствами**  
мотивировать и контролировать их работу
- **Сделать качественную упаковку**  
деперсонализировать, один раз и для всех, продающие акценты, крутые исполнители
- **Получить доступ к закрытым данным**  
история продаж по этому ЖК/КП, реальные цены сделок по аналогичным объектам и пр.
- **Оперативно влиять на изменение информации**  
шлейф прошлой цены при последующем ее снижении будет преследовать собственника вечно

# КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Эксклюзивный договор  
Комиссия от 5-6%

**2 функции:**

Организация  
продаж

Привлечение  
покупателя

**Ответственность перед собственником**  
**Контроль**

# ПОЧЕМУ НЕ ЭКСКЛЮЗИВ

## Эксклюзив дискредитирован

- На практике эксклюзив означает узурпацию собственника
- Эксклюзив на стандартных условиях 3% пополам не мотивирует партнеров
- Эксклюзивы часто используются брокерами для привлечения покупателей и «пересаживания» на другие объекты

# ЧТО ТАКОЕ МЕТОД ОТКРЫТЫХ ПРОДАЖ

**Мотивирующее  
вознаграждение**

**Открытая  
система**

**Работа от  
собственника**

**Защищённые  
агенты**

**Продаёт  
весь рынок**

**Максимальный охват**

# ЧЕМ ХОРОША МОДЕЛЬ OpenSales ДЛЯ АГЕНТСТВ?

## ➤ Пустая «поляна»

Мало кто работает по системе управления продажами

## ➤ Модель масштабируема

Условно: есть более 300 элитных ЖК и 300 элитных КП

## ➤ Модель менее затратна для агентств

За счет опыта снижаются издержки на упаковку эксклюзивов.  
Снижаются затраты на рекламу (продвигаем только свои объекты,  
не рекламируем весь рынок) + оплата за результат партнеру

## ➤ Можно брать «новичков» и обучать

Нет входящих дорогих лидов. Брокер «рождает» эксклюзив,  
а эксклюзив уже рождает поток.

# АУКЦИОНЫ - РАЗНОВИДНОСТЬ OpenSales

**Единственные, кто сегодня работают от  
собственника – аукционисты**

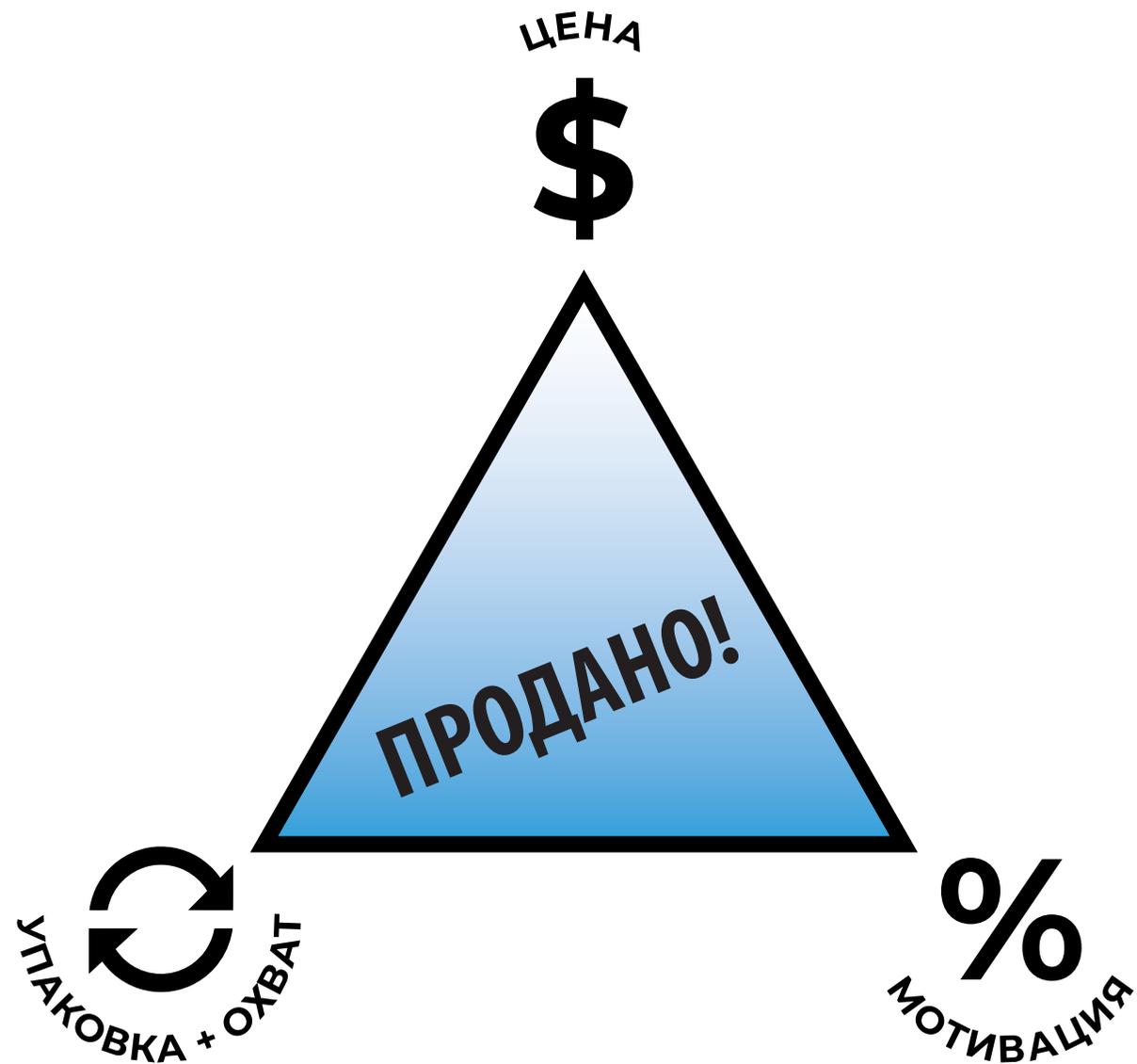
- Для элитного рынка этот метод не очень подходит
- + В этой модели отличный маркетинговый план и активность в действиях брокеров

*Если делать такие же активные действия для  
собственника, не прибегая к методу аукциона,  
результат не заставит себя долго ждать!*



OpenSales

# ТРЕУГОЛЬНИК УСПЕХА



# АНАЛИТИКА ДЛЯ СОБСТВЕННИКА

- **Анализ ликвидности объекта**
- **Представленность объекта на рынке**
  - ✓ Данные вашего агентства
  - ✓ Данные конкурентов (ищем несоответствия)
  - ✓ Прозвон объявлений на классифайдах
- **Конкурентный анализ (СМА)**
  - ✓ Локальные аналоги (ЖК/КП, ближайшая зона)
  - ✓ Лучше по той же цене
  - ✓ То же по цене ниже
  - ✓ Класс ниже (без охраны, если КП...)
  - ✓ Проданные объекты

# СБОР ИНФОРМАЦИИ

## Эксплуатация

Юридические аспекты

Бренды техники,  
материалов,  
мебели

Скрытые детали

Проектная  
документация

Инженерия

Информация о ЖК, КП,  
окружении, инфраструктуре

---

*Финал: полный паспорт объекта*

# ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА

- **Рекомендации к объекту**
  - ✓ Мелкий ремонт
  - ✓ Клининг
  - ✓ Homestaging
  - ✓ «Режим показа»
- **Рекомендации для фотосессии**
  - ✓ Деперсонификация
  - ✓ Убрать мелкие предметы
  - ✓ Фото ЖК, КП, инфраструктуры, паркинга, видов, ночные виды

# 1. ФОТОГРАФИИ

(зима / лето)



*Дом в КП Шульгино*

# 1. ФОТОГРАФИИ (земля / воздух)



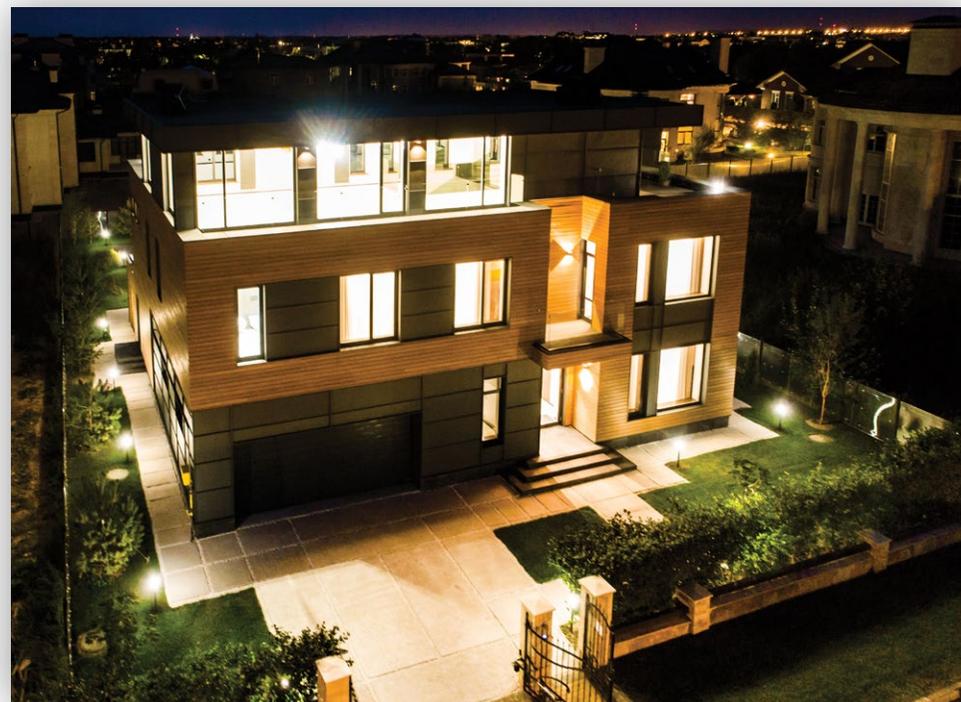
*Дом в КП  
Монтевиль*



*Дом в КП  
Золотой город*



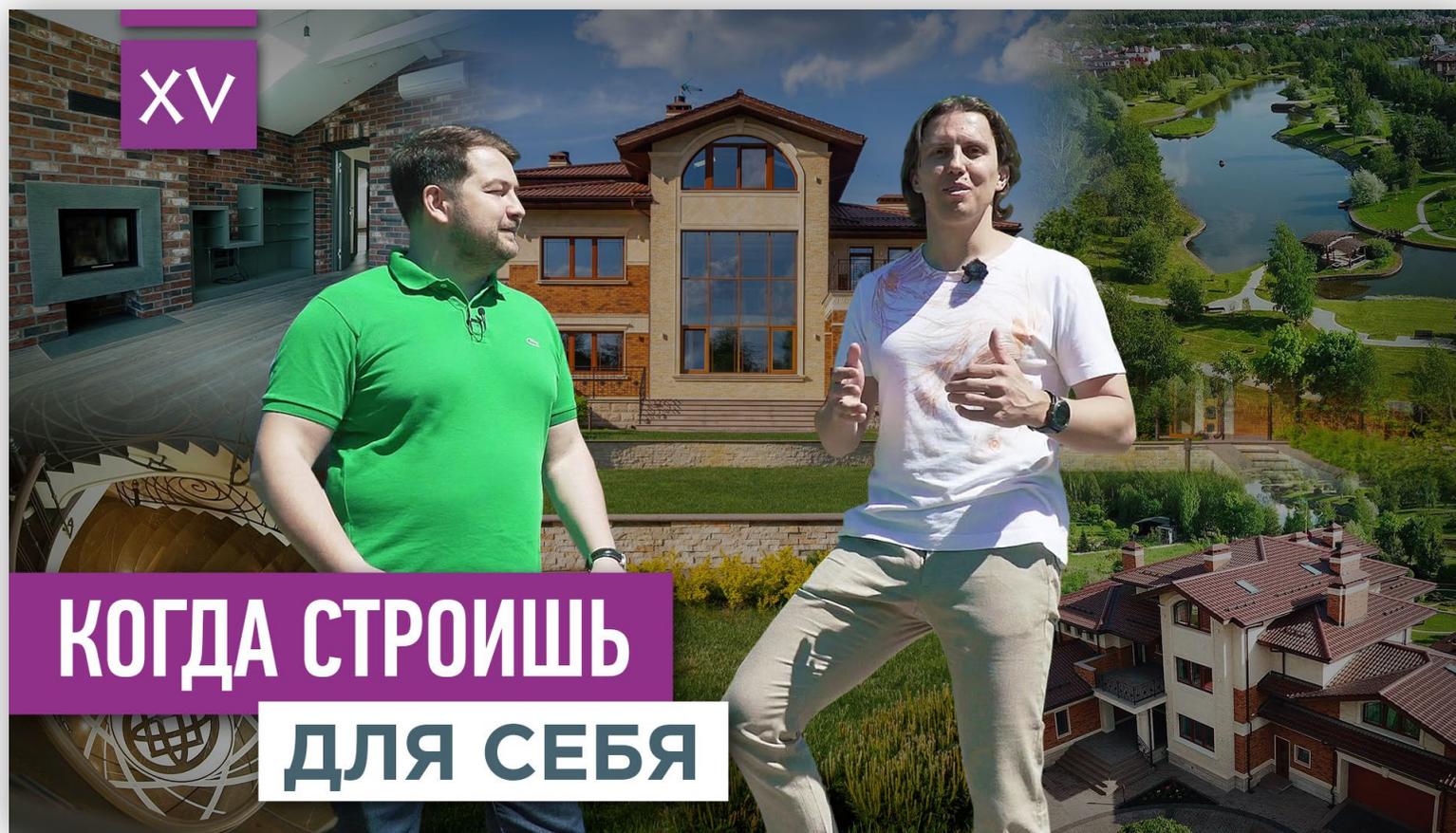
# 1. ФОТОГРАФИИ (день / ночь)



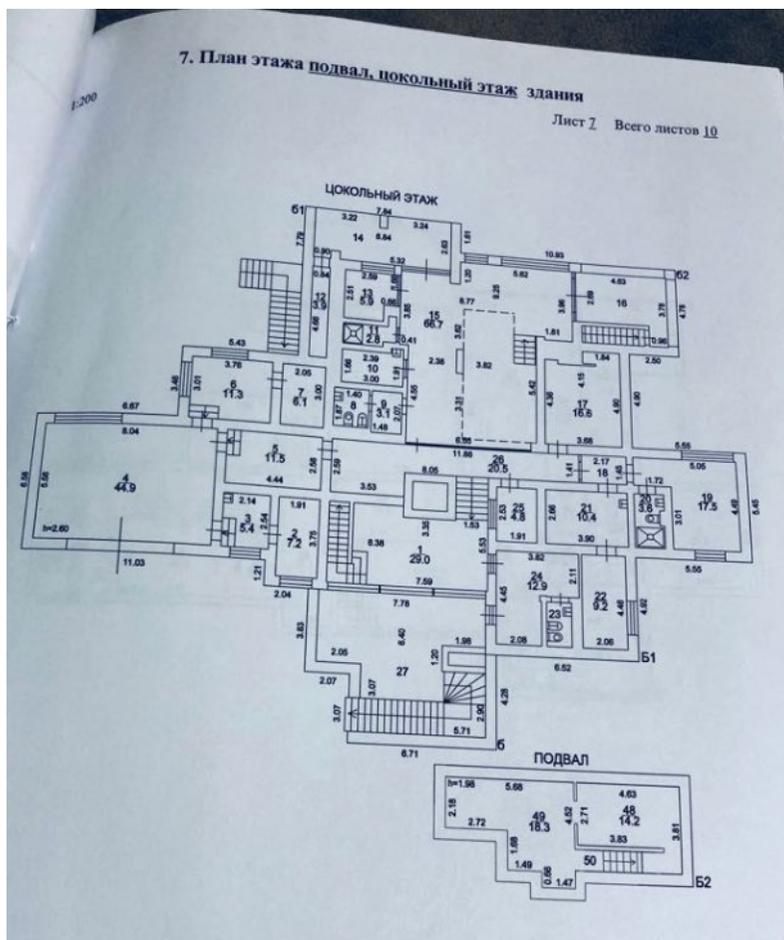
*Дом в КП Миллениум парк*

## 2. ВИДЕОРОЛИК

- ✓ Презентационный ролик
- ✓ Эмоционально-тизерный
- ✓ Экспертный



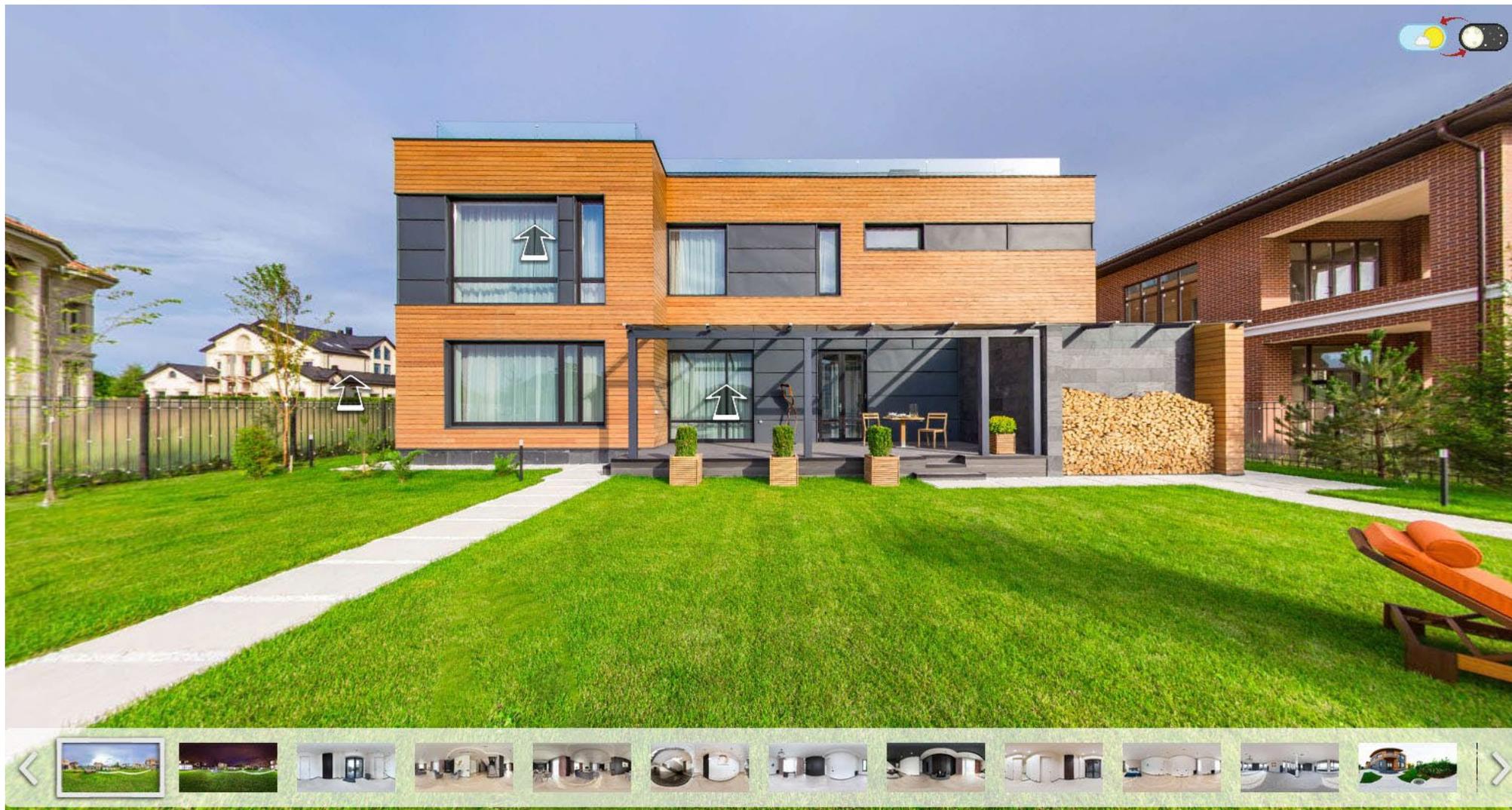
# 3. ОТРИСОВКА ПЛАНИРОВКИ



# 4. ПРЕЗЕНТАЦИЯ



# 5. 3D-ТУР



О ДОМЕ

О ПОСЕЛКЕ

РАСПОЛОЖЕНИЕ

ГАЛЕРЕЯ

ПОЭТАЖНЫЕ ПЛАНЫ

КОНТАКТЫ



**БАССЕЙН НЕ РОСКОШЬ,  
А СРЕДСТВО РЕЛАКСАЦИИ**

## ЦИФРЫ И ФАКТЫ О ДОМЕ

Площадь участка: 37 соток  
 Общая площадь: 1800 кв.м.  
 Спален: 6 спален  
 Машиномест: 6 мест  
 Уровней: 4 уровня  
 Бассейн: 20 метров

## СТАТУС И СТИЛЬ ХОЗЯИНА

Резиденция впечатляет своей изысканной роскошью, при этом все элементы дизайна выполнены со вкусом и в соответствии с последними трендами.

Стильный дизайн отделки

## ПОВСЕДНЕВНЫЙ КОМФОРТ

Подземный гараж на 6 автомобилей, лифт, бассейн 20м с сауной и хаммамом, уединенный хозяйский блок с двумя хозяйскими спальнями с просторными будуарами и собственной гостиной, профессиональная кухня - это

## ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Девиз дома – «Top for Top». Резиденция оснащена по последнему слову техники, начиная от системы безопасности и видеонаблюдения, заканчивая домашними кинотеатрами почти в каждой комнате

# МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН



## ДОСКИ

- ✓  **ЦИАН**
- ✓  **Avito**
- ✓ **Яндекс Недвижимость**
- ✓  **ДомКлик**  
и другие доски



## ПАРТНЕРЫ

- ✓ Сайты и маркет-плейсы
- ✓ Базы клиентов
- ✓ Брокер-туры



## СОСЕДИ

- ✓ Письма
- ✓ Наружка
- ✓ Геотаргетинг



## ПРОЧЕЕ

- ✓ YouTube
- ✓ SMM
- ✓ Печатка
- ✓ Контекстная реклама

# ПАРТНЁРЫ

## Партнерская программа – основа модели открытых продаж

- ✓ Все клиенты у агентств
- ✓ 80% показов – через партнеров (наш опыт)

## Режим наибольшего благоприятствования

- ✓ Удобство распространения информации
- ✓ Брокер-туры
- ✓ Оперативность показа
- ✓ Фиксация покупателя и гарантированная выплата комиссии

# ПОКАЗЫ

- ✓ «Режим показа» для собственника
- ✓ Сценарий показа (акцент на деталях и УТП)
- ✓ Фиксация результата (что понравилось, а что нет)
- ✓ Особенности партнерских показов

# «ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ» СОБСТВЕННИКА

- Выбор формата
- Типы событий
- Мониторинг конкурентов
  - ✓ Снижение цен
  - ✓ Появление новых лотов
- Заявки, показы
- Новые рекомендации

# ПОСТПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- ✓ Продавец – он же покупатель
- ✓ Поддержание долгосрочного контакта
- ✓ Получение отзыва
- ✓ Рекомендация друзьям
- ✓ Партнеры (архитекторы, дизайнеры, строители, услуги по переезду, ландшафтники и пр.)

# OpenSales - ОТКРЫТАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Будучи **инициаторами** продвижения этой идеи, мы станем её **хранителями** и будем **пресекать** недобросовестное использование бренда.

# ОБУЧЕНИЕ

*Прямо скажем, не все брокеры элитного рынка обладают информацией об этой модели, её преимуществах и возможностях.*

**Поэтому мы открываем обучение, где дадим весь инструментарий по работе с собственниками, в том числе:**

- Структурированный план по завоеванию доверия собственника
- Расширенный маркетинговый план
- Готовые скрипты по основным процессам

## Записаться на обучение

# Open-Sales.ru

Старт 26 ноября



### Кому подойдет курс

01

**Менеджерам по продажам из любой сферы премиальных товаров и услуг**

Хотите научиться продавать объекты от 50 млн. руб.? Приходите! Опыт работы в сфере недвижимости не нужен. насыщенный курс от профессионалов сочетает основы теории и множество конкретных кейсов.

02

**Агентам массового сегмента**

Искали возможность повысить квалификацию и доход? Обучающий курс по системе открытых продаж – отличный вариант перейти в более высокий сегмент!

03

**Агентам по недвижимости из регионов**

Достигли «потолка» в своем городе? Готовы выйти на новый уровень? С методикой открытых продаж вы сможете легче преодолеть барьеры выхода на рынок элитной недвижимости столицы.

04

**Практикующим брокерам элитного рынка**

Чувствуете, что работаете на износ? Не хотите зависеть от настроения покупателя? Ежедневно рискуете остаться без комиссии? Вы знаете, что есть выход! Узнайте больше о методе открытых продаж и станьте хозяином своей профессиональной жизни.



#Владение #Движение #Творение

## *Алексей Аверьянов*



[alex@vesco.ru](mailto:alex@vesco.ru)



+7 (985) 210-92-29



[FB/araveryanov](https://www.facebook.com/araveryanov)



[@araveryanov](https://www.instagram.com/araveryanov)



[t.me/vladenie](https://t.me/vladenie)

