

"Сделка как инструмент формирования цепочки:



инициативная деятельность компании по моделированию технологии сделок в два звена и более".

Классификация сделок *

1. Простая продажа (цель – ден. Средства)
2. Простая покупка: при наличии ден. Средств; при их отсутствии или ограниченности;
3. Прямая альтернатива: продажа в целях покупки без определенных характеристик покупки;
4. Определенная альтернатива: продажа в целях покупки с определенными характеристиками покупки;
5. Обмен;
6. Цепочка;
7. Реализация залоговой (обремененной) квартиры;
8. Сделка с несовершеннолетними.

* Корпоративная Классификация сделок



Цепочка, как вид сложных сделок

СЛОЖНАЯ СДЕЛКА –
ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ РИЭЛТЕРСКОЙ УСЛУГИ

СЛОЖНАЯ СДЕЛКА –
РЕЗУЛЬТАТ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РИЭЛТЕРСКОЙ УСЛУГИ



ЦЕПОЧКА, КАК СДЕЛКА, ТОЖЕ ИНСТРУМЕНТ



Модель 1

Способ стимулирования клиента к приобретению агентской услуги, посредством задействования инструментария, не доступного клиенту и его четкого алгоритма использования



Модель 2

Четкая система действий, управляемых квалифицированным администратором (РОП) в целях достижения конечного финансового результата



Целевая аудитория слушателей

Специалисты по
недвижимости

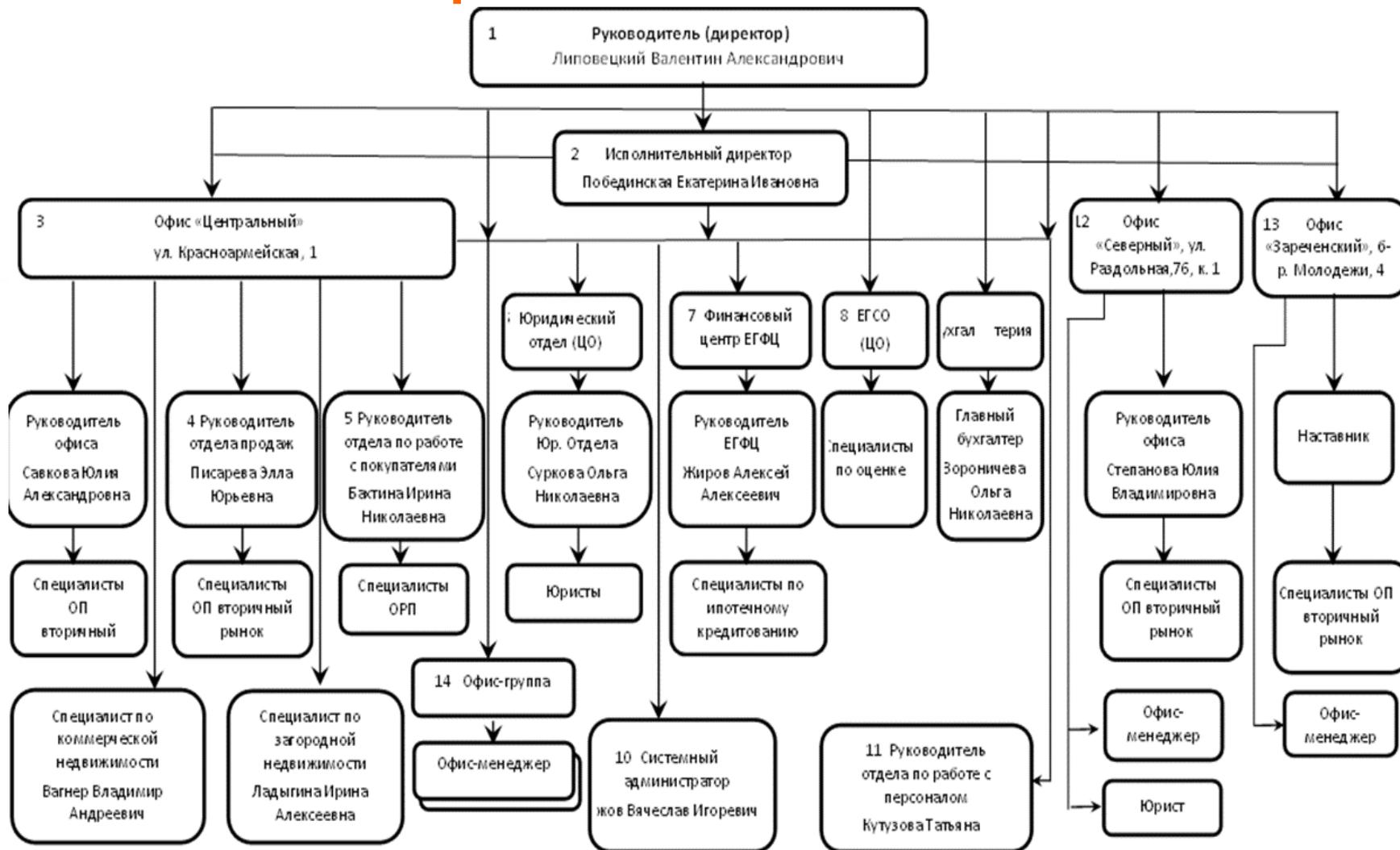
Руководители
агентских групп

Руководители
отделов продаж

Руководители
Агентств
Недвижимости



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОМПАНИИ



СИСТЕМА ОТЧЕТНОСТИ
УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ЗАПРОСОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ,
ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИХ АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ

Продажа+удаление объектов - Microsoft Excel

№	Дата	ФИО специалиста	ФИО собственника	Продажа	Кол-во	Назначен	Состоя	Источник	Покупка	ДОУ
112	27.01.2017	Марчук М	Андрей	Емлютина, 10	1	26.01	да	Информер	чистая продажа	
144	28.02.2017	Пасичная Н	Юрий	5 ОСД, 16	1	27.02.	да	авито	Расширение	
145	28.02.2017	Колесниченко М	Марина	Орелстроевская, 5	1	27.02	да	авито	Чистая продажа	
146	28.02.2017	Лоикова Ж	Наталья Анатольевна	Планерная, 54	1	28.02.	да	Авито	переезд в другой город	
147	28.02.2017	Соколовская К.	Елена Юрьевна	г. Малоархангельск	дом	28.02	да	пешеходы	2-ка в орле Алроса	
148	01.03.2017	Пчелкина С. А.	Вера	Комсомольская, 144	1	28.02	да	авито	чистая продажа	
149	02.03.2017	Пчелкина С. А.	Зоя Михайловна	Авиационная, 7/2	1	01.03	да	Авито	чистая продажа	
150	03.03.2017	Фенина Т	Константин/ ирина	Машкарина, 20	3	21.02	да	авито	покупка дома	
151	04.03.2017	Лупандина О.	Мария	Емлютина,2	1	21.02.	да	авито	Расширение	
152	06.03.2017	Думчев Д	Юлия	Б-р Молодежи, 9	1	04.03.2017	да	авито	2-ка Зеленина	
153	06.03.2017	Лебедев И.	Владислав	Комсомольская, 282	2	03.03	да	информер	3-ка в новых домах	
154	06.03.2017	Колесниченко М	Василий Иванович	5 ОСД,14	3	04.03	да	авито	чистая продажа	
155	06.03.2017	Тулер Э.	Алексей	Алроса,2	2	03.03	да	авито	3-ка на Зеленина	
156	06.03.2017	Пасичная Н	Александр Алексеевич	Комсомльская, 77	2	06.03.	да	авито	3-ка северный район	
157	06.03.2017	Лоикова Ж	Павел	комсомольская, 253	1	06.03	да	авито	чистая продажа	
158	10.03.2017	Катюшин Р	Бочаров Дмитрий николаев	Приборостроительная, 10	3	09.03	да	рекомендация	размен	
159	13.03.2017	Марчук А	Сергей Александрович	Б-р Молодежи, 8	1	13.03	да	рекомендация	чистая продажа	
160	17.03.2017	Степанов Н	Алексей	Б-р Молодежи, 9	1	15.03	да	авито	3-ка Зеленина	
161	17.03.2017	Волкова О	Ольга Валерьевна	Емлютина, 16	3	16.03	да	авито	3-ка Болховской микр	
162	18.03.2017	Марчук А	Светлана	Комсомольская, 360	1	17.03	да	авито	чистая продажа	
163	18.03.2017	Мерзликина М	Андрей Анатольевич	Алроса, 3	2	17.03	да	авито	покупка дома в черте города	
164	18.0.82017	Фенина Т	Владимир Владимирович	алроса, 3	3	18.03	да	пешеход	дом	
165	18.03.2017	Пчелкина С. А.	Татьяна	Орловских партизан, 6	1	16.03	да	рекомендация	чистая продажа	

Готово Фильтр: отбор

МОДЕЛЬ 1 (ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ РИЭЛТЕРСКОЙ УСЛУГИ)

НОСИТЕЛЕМ ИНСТРУМЕНТА ЯВЛЯЕТСЯ ВАШ СОТРУДНИК



Какой он – Наш риелтор??



ПРОСТАЯ ПРОДАЖА - СДЕЛКА ПО РАСПОРЯЖЕНИЮ ПРАВОМ СОБСТВЕННОСТИ НА ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА (ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ) С ЦЕЛЮ ВЫРУЧКИ ДЕН.СРЕДСТВ.

Элементы:

- Расчет без использования кредитных средств или с ипотекой при наличии п/в;
- Выбранный объект не обременен, не имеет ограничений правами третьих лиц, по объекту нет долговых обязательств;
- Собственники – совершеннолетние граждане;
- Продажа не связана с альтернативной покупкой;
- Продажа не срочная, цена в рынке....

Плюсы для АН:

- Высокая скорость оборота сделки;
- Минимальная трата ресурсов;
- Нет рисков.
- Простота администрирования

Минусы для АН:

- Риелтор воспринимается клиентом как посредник – нет ценности услуги;
- Нет Уникальности услуги;
- Реальная потребность сторон заключается в юридическом оформлении ДКП;
- Стоимость услуг-заменителей низкая;
- -Множество конкурентных предложений услуг;
- -Не используются уникальные ресурсы компании

Общий вывод: Услуга имеет низкую привлекательность. Продажа услуги реализуется исключительно за счет компетенций и навыков «боевой» единицы – СПН, низкая конверсия из ЛИДа в ДОУ. Продажа услуги максимально основана на минимальном объеме инструментов: поиск второй стороны сделки; сервис – нет затрат времени и сил клиента; методика переориентации покупателя с других объектов (за счет множественного ассортимента и высоких покупательских потоков).

Инструменты



Специалиста

- Профессиональная компетентность
- Навыки переговоров
- Рекомендации

Компании

- База клиентов
- Маркетинговые возможности
- Узнаваемость и привлекательность компании
- Аналитические данные рынка
- Юридические услуги
- Материальная база

ПРОСТАЯ ПОКУПКА - ПРИ НАЛИЧИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Элементы:

- Расчет без использования кредитных средств или с ипотекой при наличии п/в;
- Выбранный объект не обременен, не имеет ограничений правами третьих лиц, по объекту нет долговых обязательств;
- Собственники – совершеннолетние граждане;

Плюсы для АН:

- Высокая скорость оборота сделки;
- Минимальная трата ресурсов;
- Нет рисков;
- Минимальное администрирование;
- Четкое понимание бюджета;
- При эксклюзивности объекта – договор с покупателем «в кармане»

Минусы для АН:

- Риэлтор воспринимается клиентом как посредник – нет ценности услуги;
- Нет Уникальности услуги;
- Реальная потребность сторон заключается в юридическом оформлении ДКП;
- Стоимость услуг-заменителей низкая;
- Множество конкурентных предложений услуг;
- Не используются уникальные ресурсы компании

Общий вывод: Услуга имеет низкую привлекательность. Продажа услуги реализуется исключительно за счет компетенций и навыков «боевой» единицы – СПН, низкая конверсия из ЛИДа в ДОУ. Продажа услуги максимально основана на эксклюзивности объекта (ограничен доступ покупателя к собственнику); на знании реальных потребностей продавца и управлении торгом; преференции банков и страховых компаний; сервис – нет затрат времени и сил клиента.

Инструменты



Специалиста

- Профессиональная компетентность
- Навыки переговоров
- Рекомендации

Компании

- Наличие и объем базы
- Юридические услуги
- Гарантия безопасности
- Сервис

ПОКУПКА ПРИ ОТСУТСТВИИ СФОРМИРОВАННОГО БЮДЖЕТА - ПРИ ИХ ОТСУТСТВИИ ИЛИ ОГРАНИЧЕННОСТИ;

Элементы:

- Расчет без использования собственных средств или с ипотекой при недостаточности п/в;
- Выбранный объект не обременен, не имеет ограничений правами третьих лиц, по объекту нет долговых обязательств;
- Собственники – совершеннолетние граждане;
- По объекту нет налоговых последствий для собственника;

Плюсы для АН:

- Привлекательность услуги за счет недоступности самостоятельного решения вопроса для покупателя;
- Ценность квалификации СПН и масштабности АН;
- Возможное привлечение собственных фин.ресурсов АН, отсутствующих у покупателя: дофинансирования; рассрочки; использования взаимосвязей с застройщиками по первичке; МК в кач-ве п/в;
- Клиент под контролем, - управляем.
- Низкая конкуренция на рынке услуг.

Минусы для АН:

- Собственные финансовые риски;
- Затрудненное администрирование;
- Неодобряемые клиенты;
- Зависимость от лояльности продавца и его налоговых обязательств;
- Отсутствие обеспечения дофинансированной суммы у покупателя.

Общий вывод: Услуга имеет более высокую привлекательность. Продажа услуги реализуется за счет ресурсов компании и в меньшей степени за счет компетенций и навыков СПН, высокая конверсия из ЛИДа в ДОУ. Более низкая конверсия из ДОУ в сделку. Продажа услуги максимально основана на возможностях АН, не доступных покупателю и на отличии компании от конкурентов в части управленческой инфраструктуры и инструментария.

Инструменты



Специалиста

- Профессиональная компетентность
- Навыки переговоров
- Рекомендации

Компании

- Ипотека
- Покупка без п/в
- Преференции банков (оценка, страховка)
- Финансовые ресурсы

ПРЯМАЯ АЛЬТЕРНАТИВА – СДЕЛКА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТА С ЦЕЛЬЮ ДАЛЬНЕЙШЕГО ПРИОБРЕТЕНИЯ ДРУГОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ, С НЕОПРЕДЕЛЕННЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ.

Элементы:

- Продажа является не целью, а средством расчета за приобретаемую недвижимость;
- Наличие доплаты не обязательно;
- Запрос не консолидирован;
- Возможно участие СПН в формировании клиентского запроса на покупку (его конкретизация);
- Факт продажи привязан к факту подбора подходящего варианта

Плюсы для АН:

- Возможность управления ценой реализуемого объекта;
- Возможность увести покупательский запрос в нужные агенту рамки;
- Высокая ценность риелторской услуги, легко продается услуга.

Минусы для АН:

- Риск нестыковки по срокам нахождения покупателя и нового объекта;
- Усложненное администрирование;

Общий вывод:

ценность услуги высокая, особенно при необходимости удержания встречной покупки за счет средств АН; сделка требует вовлечения административного ресурса; высокий финансовый интерес; Основным носителем инструментария является компания, задача СПН грамотно использовать ресурсы АН

Инструменты



Специалиста

- Профессиональная компетентность
- Навыки переговоров
- Рекомендации

Компании

- Наличие и объем базы
- Юридические услуги
- Документооборот
- Администрирование

ОПРЕДЕЛЕННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ПРЯМАЯ АЛЬТЕРНАТИВА – СДЕЛКА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТА С ЦЕЛЮ ДАЛЬНЕЙШЕЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ ДРУГОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ, С КОНКРЕТНО ОПРЕДЕЛЕННЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ.

Элементы:

- Продажа является не целью, а средством расчета за приобретаемую недвижимость;
- Наличие доплаты не обязательно;
- Запрос четко сформулирован;
- Продажа полностью зависит от наличия встречного объекта

Плюсы для АН:

- Возможность управления ценой реализуемого объекта;
- Высокая ценность риэлтерской услуги, легко продается услуга.
- Абсолютно понятные параметры поиска позволяют на этапе старта оценить целесообразность сотрудничества с клиентом

Минусы для АН:

- Потеря лояльности клиента при отсутствии встречного варианта;
- Риск нестыковки по срокам нахождения покупателя и нового объекта;
- Усложненное администрирование;
- Решения клиента по покупке слабо управляемы

Общий вывод:

ценность услуги высокая, особенно при необходимости удержания встречной покупки за счет средств АН; сделка требует вовлечения административного ресурса; высокий финансовый интерес; Компания должна обладать широкой объектовой базой или работать по системе МЛС с коллегами из других АН; Основным носителем инструментария является компания, задача СПН грамотно использовать ресурсы АН.

Инструменты



Специалиста

- Профессиональная компетентность

Компании

- Финансовые ресурсы



ОБМЕН – СДЕЛКА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА, ИМЕЮЩАЯ ЦЕЛЬЮ ОДНОВРЕМЕННОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ ДРУГОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ, ГДЕ ИМЕЮЩИЙСЯ ОБЪЕКТ ВЫСТУПАЕТ НАТУРАЛЬНОЙ ФОРМОЙ РАСЧЕТОВ ЗА ВСТРЕЧНУЮ ПОКУПКУ.

Элементы:

- Продажа является не целью, а средством расчета за приобретаемую недвижимость;
- Наличие доплаты не обязательно;
- Запрос имеет общие очертания;
- Может быть переведен в классическую альтернативу;
- Только одновременные сделки

Плюсы для АН:

- Цена не имеет значения – значение имеет только размер доплаты и взаимный интерес сторон;
- Высокая ценность риэлтерской услуги, легко продается услуга.
- Отсутствие финансовых препятствий

Минусы для АН:

- Трудно сопоставимые интересы сторон;
- Наличие организационных препятствий; Потеря лояльности клиента при отсутствии встречного варианта;
- Усложненное администрирование;
- Решения клиента по покупке слабо управляемы

Общий вывод:

ценность услуги высокая, сделка требует вовлечения административного ресурса; высокий финансовый интерес; Компания должна обладать широкой объектовой базой или работать по системе МЛС с коллегами из других АН; Основным носителем инструментария является компания, задача СПН грамотно использовать ресурсы АН; возможность дофинансирования за счет средств АН. Может быть преобразована в альтернативу.

Инструменты



Специалиста

- Профессиональная компетентность
- Навыки переговоров
- Рекомендации

Компании

- Наличие и объем базы
- Юридические услуги
- Документооборот
- Администрирование



ЦЕПОЧКА – СОВОКУПНОСТЬ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ ОДНОВРЕМЕННЫХ ИЛИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, КОГДА ПРОДАВЦЫ КАЖДОЙ ПРЕДЫДУЩЕЙ КВАРТИРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ СЛЕДУЮЩЕЙ КВАРТИРЫ В «ЦЕПОЧКЕ».

Элементы:

- Более 2-х участников (звеньев);
- Наличие денежных средств у первого звена;
- В промежуточных звеньях наличие дополнительных средств не обязательно;
- Длительные сроки реализации;
- Трудно реализуемо в жизнь при наличии юридических нюансов;

Плюсы для АН:

- Способ реализации неликвидных объектов;
- Возможность раздела на альтернативы;
- Высокая конверсия (и доходность);
- Легкое вовлечение нового звена в цепочку;
- Высокая ценность услуги;

Минусы для АН:

- Высокая зависимость от каждого звена;
- Длительные сроки реализации (неопределенный)
- Применение широкого инструментария
- Высокая вероятность срыва (потеря репутации)
- Сложный юридический процесс
- Множество точек контроля;
- Стороны не ощущают себя звеньями цепи и ведут себя как при обычной альтернативе



**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР
НЕДВИЖИМОСТИ**

FEDOPERATOR.RU

Общий вывод:

Сложная с точки зрения организации сделка, в большинстве случаев возможна при отсутствии юридических тонкостей, неопределенная во времени. Минимум финансовых рисков, максимум организационных и психологических. СПН должен обладать опытом. Непосредственное участие РОП; высокая финансовая заинтересованность.

ЦЕПОЧКА – СОВОКУПНОСТЬ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ ОДНОВРЕМЕННЫХ ИЛИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СДЕЛОК КУПИ-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, КОГДА ПРОДАВЦЫ КАЖДОЙ ПРЕДЫДУЩЕЙ КВАРТИРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ СЛЕДУЮЩЕЙ КВАРТИРЫ В «ЦЕПОЧКЕ».



КОГДА ВСЕ ХОРОШО ИЛИ ТАК КАЖЕТСЯ...

Так бывает, и не знаешь, что ждет впереди

ЦЕПОЧКА – СОВОКУПНОСТЬ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ ОДНОВРЕМЕННЫХ ИЛИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СДЕЛОК КУПИ-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, КОГДА ПРОДАВЦЫ КАЖДОЙ ПРЕДЫДУЩЕЙ КВАРТИРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ СЛЕДУЮЩЕЙ КВАРТИРЫ В «ЦЕПОЧКЕ».



ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

Лучше быть готовым, а не разбираться по факту



ЦЕПОЧКА – СОВОКУПНОСТЬ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ ОДНОВРЕМЕННЫХ ИЛИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СДЕЛОК КУПИ-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, КОГДА ПРОДАВЦЫ КАЖДОЙ ПРЕДЫДУЩЕЙ КВАРТИРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ СЛЕДУЮЩЕЙ КВАРТИРЫ В «ЦЕПОЧКЕ».



Иначе, бывает вот так...

Сотрудник или его руководитель скажет, что они не виноваты, это клиенты неадекватные и т.д. (м.б. даже указание на судьбу)

ЦЕПОЧКА – СОВОКУПНОСТЬ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ ОДНОВРЕМЕННЫХ ИЛИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СДЕЛОК КУПИ-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, КОГДА ПРОДАВЦЫ КАЖДОЙ ПРЕДЫДУЩЕЙ КВАРТИРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ СЛЕДУЮЩЕЙ КВАРТИРЫ В «ЦЕПОЧКЕ».



Как с этим работать

Для работы со сделками в цепочке нужно запастись необходимым инструментарием

ЦЕПОЧКА – СОВОКУПНОСТЬ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ ОДНОВРЕМЕННЫХ ИЛИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СДЕЛОК КУПИ-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, КОГДА ПРОДАВЦЫ КАЖДОЙ ПРЕДЫДУЩЕЙ КВАРТИРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ СЛЕДУЮЩЕЙ КВАРТИРЫ В «ЦЕПОЧКЕ».



В этой цепочке, должно быть звено, которое вы не только контролируете, но и управляете

Какие вы будете использовать инструменты не принципиально, главное чтобы он был рабочим



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР
НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU

Инструменты



Специалиста

- Профессиональная компетентность
- Навыки переговоров
- Рекомендации



Компании

- Наличие и объем базы
- Юридический отдел
- Документооборот
- Администрирование
- Финансовые инструменты компании
- Внутренняя инфраструктура
- Бизнес инструменты
- Опыт проведения сделок данной категории



Подобного вида сделки являются консолидированным инструментарием специалиста и компании

Ключевая цель работы компании – достижение желаемого финансового результата



На мой взгляд, нужно учитывать способы достижения результата в краткосрочном и долгосрочном периоде

Рис 1 Краткосрочный период	Рис 2 Долгосрочный период
<p>В краткосрочном периоде текущая проф. деятельность характеризуется производительностью. Производительность в краткосрочном периоде подразумевает постоянный текущий результат*.</p>	<p>В долгосрочном периоде необходимо оценивать риски по текущему изменению кадрового состава, формированию сложного рынка, качественную конкурентную среду и тенденцию усложнения сделок</p>
<p>Плюсы Не требует дополнительных затрат при условии сформированного проф. состава</p>	<p>Плюсы Формирование устойчивой системы Прогнозируемая и контролируемая производительность</p>
<p>Минус Носителем процесса является конкретный сотрудник, генерирующий взаимоотношения с клиентом (зависимость от состава) Сложность контроля личной эффективности СПН</p>	<p>Минус Дополнительные затраты (дополнительные специалисты, материальная база)</p>
<p>* Результат зависит от субъективного фактора – эффективности агентского состава</p>	<p>* Результат зависит от инфраструктуры компании</p>

Долгосрочный период

Плюс

- Формирование устойчивой системы
- Производительность

Минус

- Дополнительные затраты (дополнительные специалисты, материальная база)

Администрирование сложных сделок

- Юридический отдел
- Офис-группа
- Исполнительная дирекция
- Руководители отдела продаж
- Учетная группа
- Ипотечный отдел
- Отдел по работе с персоналом



Вывод: Для компаний, работающих на рынке с перспективой роста требуется поддерживать оба процесса

Классификация сложностей администрирования сделок в цепочке

Юридические сложности

- Документооборот
- Гос.органы
- Решение третьих лиц
- Обременения и Ограничения
- Перепланировки
- Право-дееспособность
- Иные

Организационные сложности

- Ограниченное время на сделку
- Межрегиональные сделки
- Сделки с расширенным кругом участников (проф. Участники/ клиенты)
- Риски отказа от сделки
- Изменение условий по сделке

Психологические сложности

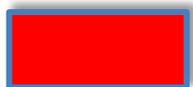
- Неверная оценка личных рисков;
- Субъективное нежелание связываться со сложным алгоритмом сделки
- Разногласия в волеизъявлении между участниками
- Сложность восприятия ценности услуг компании

Финансовые сложности

- Ограниченный бюджет;
- Бюджет появляется только с продажи
- Безопасность расчетов;
- Порядок расчетов
- Формирование бюджета на покупку в отложенном периоде
- Риски несогласования финансирования банком или гос.органом



Категории сложности администрирования сделок



- Высокая категория сложности



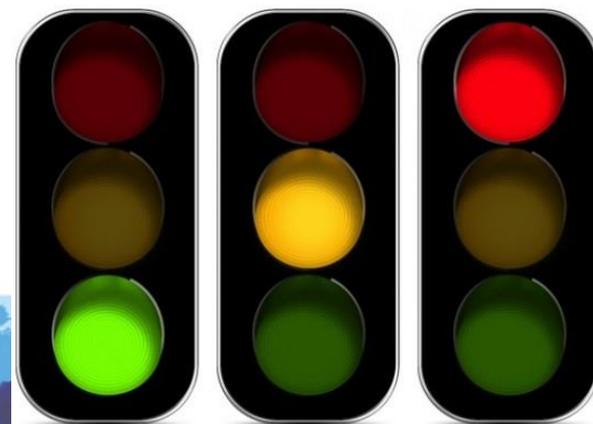
- Категория сложности, требующая внимания



- Категория сложности, требующая выполнения действий



- Категория сложности, требующая участия



Оценка сложностей и методика решения
ПРОСТАЯ ПРОДАЖА

**Юридические
сложности**

- Документооборот
- Перепланировки
- Право-дееспособность

1. НДС/ПНД
2. Фиксация намерений продавца и покупателя пред.договором и обесп.платежом: задаток/аванс;
3. Уведомление о выходе на сделку;
4. ДКП

Инструменты

**Организационные
сложности**

- Ограниченное время на сделку
- Сделки с расширенным кругом участников – (Несколько собственников – разногласия в условиях)

1. Паспорт сделки
2. ДОУ продажа

**Психологические
сложности**

- Неверная оценка личных рисков (сроки, цена, оспоримость сд.)

1. Страхование проф.деятельности

**Финансовые
сложности**

- Безопасность и порядок расчетов

1. Акты выполненных работ (2 этапа)
2. Банк (безнал); наличные (банк, офис); ячейка; аккредитив

Оценка сложностей и методика решения
ПРОСТАЯ ПОКУПКА

**Юридические
сложности**

- Документооборот
- Право-дееспособность

1. НДС/ПНД
2. Фиксация намерений продавца и покупателя пред. договором и обесп. платежом: задаток/аванс;
3. Уведомление о выходе на сделку;
4. ДКП
5. Сопровождение сделки

Инструменты

**Организационные
сложности**

- Ограниченное время на сделку
- Сделки с расширенным кругом участников – (Несколько собственников – разногласия в условиях)

1. Паспорт сделки
2. ДОУ ПОКУПКА
3. Доверенность (опционно)

**Психологические
сложности**

- Неверная оценка личных рисков (сроки, цена, оспоримость сд.)
- Сложность восприятия ценности услуг компании

1. Страхование проф. деятельности
2. Сервис компании (носителя услуг)
3. Доверие компании (узнаваемость на рынке, имидж)
4. Наличие и объем эксклюзивного фонда

**Финансовые
сложности**

- Безопасность и порядок расчетов

1. Акты выполненных работ (2 этапа)
2. Банк (безнал); наличные (банк, офис); ячейка; аккредитив

Оценка сложностей и методика решения
ПОКУПКА при отсутствии сформированного бюджета

**Юридические
сложности**

- Документооборот
- Право-
дееспособность

1. НДС/ПНД
2. Фиксация намерений
продавца и покупателя
пред.договором и
обесп.платежом:
задаток/аванс;
3. Уведомление о выходе
на сделку;
4. ДКП с использованием
ипотечных средств;
5. Встречные расписки
6. Договор займа*
7. Сопровождение сделки

*При дофинансировании
клиента

Инструменты

**Организационные
сложности**

- Ограниченное время на
сделку
- Сделки с расширенным
кругом участников –
(Несколько
собственников –
разногласия в условиях)
- Участие третьих лиц
(банк, гос.органы)

1. Паспорт сделки
2. ДОУ покупка
3. Доверенность
4. Страхование клиента
5. Договорные партнерские
отношения с банками,
страховыми и оценочными
компаниями
6. ДОУ продажа с
продавцом приобретаемого
объекта
7. Отдел
администрирования

**Психологические
сложности**

- Неверная оценка
личных рисков (сроки,
цена)
- Субъективное
нежелание связываться
со сложным
алгоритмом сделки

1. Страхование
проф.деятельности
2. Сервис компании
(носителя услуг)

**Финансовые
сложности**

- Безопасность и порядок
расчетов
- Ипотека
- Отсутствие
первоначального взноса
- Отсутствие
сформированного
бюджета

1. Финансирование первого
взноса (КПК)
2. Завышение стоимости
(оценка объекта)
3. Ипотечный брокер (отдел)
4. Служба оценки
5. Корпоративные
преференции банков,
страховщиков
6. Акты выполненных работ
(2 этапа)
7. Аккредитив

Оценка сложностей и методика решения
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СДЕЛКИ: ПРЯМАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Юридические сложности

- Документооборот
- Обременения и ограничения
- Право-дееспособность
- Риски отказа звена

1. НДС/ПНД сторон
2. Фиксация намерений продавца и покупателя пред. договором и равным обесп. платежом: задаток/аванс с зеркальными сроками
3. Уведомление о выходе на сделку по каждому объекту;
4. Подписание ДКП в максимально приближенные сроки
5. Одновременное ведение сделок
6. Сдача в рег. управление в один день
7. Сопровождение сделки

Организационные сложности

- Ограниченное время на каждую сделку
- Сделки с расширенным кругом участников – (Несколько собственников – разногласия в условиях)
- Участие третьих лиц (банк, гос. органы)
- Возможность отказа от сделки одной из сторон
- Изменение условий

1. Паспорта сделок
2. Фиксация ДОУ по каждому объекту (контролируема сделка)
3. Доверенности (опционно)
4. Отдел администрирования (функционал рук. ОП, иного отв. лица)
5. Контроль фактического проведения сделки ответственным лицом

Психологические сложности

- Неверная оценка личных рисков (сроки, цена)
- Субъективное нежелание связываться со сложным алгоритмом сделки
- Разногласия в волеизъявлении между участниками
- Риски отказа от сделки

1. Страхование проф. деятельности
2. Сервис компании (носителя услуг)
3. Наличие административного контроля

Финансовые сложности

- Ограниченный бюджет в звеньях;
- Бюджет появляется только с продажи
- Безопасность расчетов;
- Порядок расчетов
- Формирование бюджета на покупку в отложенном периоде
- Риски несогласования финансирования банком или гос. органом

1. Акты выполненных работ (2 этапа)
2. Банк (безнал); наличные (банк, офис); ячейка; аккредитив
3. Администрирование финансовой стороны сделки (АУП)

Инструменты

Оценка сложностей и методика решения
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СДЕЛКИ: ОПРЕДЕЛЕННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Юридические сложности

- Документооборот
- Обременения и Ограничения
- Право-дееспособность

Организационные сложности

- Неопределенный срок формирования сделки
- Сделки с расширенным кругом участников – (Несколько собственников – разногласия в условиях)
- Участие третьих лиц (банк, гос.органы)
- Возможность отказа от сделки одной из сторон
- Изменение условий
- Целесообразность фиксации намерений по покупке при отсутствии покупателя на имеющийся объект*

Психологические сложности

- Неверная оценка личных рисков (сроки, цена)
- Субъективное нежелание связываться со сложным алгоритмом сделки
- Разногласия в волеизъявлении между участниками
- Риски отказа от сделки

Финансовые сложности

- Необходимость фиксации покупки при условии отсутствии средств
- Бюджет появляется только с продажи объекта
- Безопасность расчетов;
- Порядок расчетов
- Формирование бюджета на покупку в отложенном периоде
- Риски несогласования финансирования или гос.органом

1. НДС/ПНД сторон
2. Фиксация намерений продавца и покупателя пред.договором и равным обесп.платежом: задаток/аванс с зеркальными сроками
3. Уведомление о выходе на сделку по каждому объекту;
4. Подписание ДКП в максимально приближенные сроки
5. Одновременное ведение сделок
6. Сдача в рег.управление в один день
7. Сопровождение сделки

*В случае устойчивого возражения

1. Паспорта сделок
2. Фиксация ДОУ по каждому объекту (контролируема сделка)
3. Доверенности (опционно)
4. Отдел администрирования (функционал рук.ОП, иного отв. лица)
5. Контроль фактического проведения сделки ответственным лицом

1. Страхование проф.деятельности
2. Сервис компании (носителя услуг)
3. Наличие административного контроля

1. Финансирование первого взноса (КПК)
 2. Завышение стоимости (оценка объекта)
 3. Акты выполненных работ (2 этапа)
 4. Банк (безнал); наличные (банк, офис); ячейка; аккредитив*
- * Только после продажи своего объекта

Оценка сложностей и методика решения
ЦЕПОЧКА

Юридические сложности

Организационные сложности

Психологические сложности

Финансовые сложности

- Документооборот
- Обременения и Ограничения
- Право-дееспособность

1. НД/ПНД сторон
2. Фиксация намерений продавца и покупателя пред.договором и равным обесп.платежом: задаток/аванс с зеркальными сроками
3. Уведомление о выходе на сделку по каждому объекту;
4. Подписание ДКП в максимально приближенные сроки
5. Одновременное ведение сделок
6. Сдача в рег.управление в один день
7. Сопровождение сделки

- Неопределенный срок формирования сделки
 - Сделки с расширенным кругом участников – (Несколько собственников – разногласия в условиях)
 - Участие третьих лиц (банк, гос.органы)
 - Возможность отказа от сделки одной из сторон
 - Изменение условий
 - Целесообразность фиксации намерений по покупке при отсутствии покупателя на имеющийся объект*
- *В случае устойчивого возражения

1. Паспорта сделок
2. Фиксация ДОУ по каждому объекту (контролируема сделка)
3. Доверенности (опционно)
4. Отдел администрирования (функционал рук.ОП, иного отв. лица)
5. Контроль фактического проведения сделки ответственным лицом

- Неверная оценка личных рисков (сроки, цена)
- Субъективное нежелание связываться со сложным алгоритмом сделки
- Разногласия в волеизъявлении между участниками
- Риски отказа от сделки

1. Страхование проф.деятельности
2. Сервис компании (носителя услуг)
3. Наличие административного контроля
4. Опыт администрирования данного вида сделок
5. Финансовые гарантии компании

- Необходимость фиксации покупки при условии отсутствия средств
- Бюджет появляется только с продажи объекта
- Безопасность расчетов;
- Порядок расчетов
- Формирование бюджета на покупку в отложенном периоде
- Риски несогласования финансирования или гос.органом

1. Финансирование первого взноса (КПК)
 2. Завышение стоимости (оценка объекта)
 3. Акты выполненных работ (2 этапа)
 4. Банк (безнал); наличные (банк, офис); ячейка; аккредитив*
- * Только после продажи своего объекта

Требования к звену (первое звено)

фиксация пред.договором с обеспечением исп. обязательством
(админ-е в виде ДОУ на покупку и ДОУ на продажу с звеном продажи)

срок реализации (не менее 3-х месяцев), с отражением условий продления

покупка с расчетом наличными
(или инструмент компании)

объект, из фонда компании
на эксклюзивных условиях

Ответственный за администрирование сделки (РОП или Руководитель)

п/п	ИНСТРУМЕНТЫ	ОТВ.ЛИЦА	ДЕЙСТВИЯ	УСЛОВИЯ
Звено 1,2,3, 4,5, 6	ЮРИДИЧЕСКИЕ	<ul style="list-style-type: none"> Юристы (юр.отдел) 	<ol style="list-style-type: none"> Оформление участие сторон (задаток, ДОУ, ПДКП) 	<ul style="list-style-type: none"> Имеют опыт фиксации подобного рода сделок
	ФИНАНСОВЫЕ	<ul style="list-style-type: none"> Непосредственные участники сделки (продавец. Покупатель или их представитель) 	<ol style="list-style-type: none"> Передача задатка /аванса 	<ul style="list-style-type: none"> Обязательно только между участниками сделки
	АДМИНИСТРАТИВНЫЕ	<ul style="list-style-type: none"> Рук.ОП, Руководитель компании 	<ol style="list-style-type: none"> Оформление паспорта сделки Встреча с клиентом Финансирование сделки 	<ul style="list-style-type: none"> Участие в каждом этапе Регламент работы Организационная структура Наличие Д/С
	ПРОФ.КОМПЕТЕНЦИИ	<ul style="list-style-type: none"> Агент (специалист по недвижимости) 	<ol style="list-style-type: none"> Переговоры 	<ul style="list-style-type: none"> Опыт Оформление листа встречи
	ВНУТРЕННЯЯ ИНФРАСТРУКТУРА	<ul style="list-style-type: none"> Рекламный отдел Специалисты по недвижимости Тех.специалисты 	<ol style="list-style-type: none"> Формирование объектового фонда компании Формирования входящего трафика компании 	<ul style="list-style-type: none"> Постоянно, с тенденцией увеличения МАХ до 80% от объектового фонда региона Только объекты компании
	КОРПОРАТИВНЫЕ (БИЗНЕС ИНСТРУМЕНТЫ)	<ul style="list-style-type: none"> Отдел по работе с новостройками Застройщики (подрядчики, инвесторы) КПК «Фин.центр» Служба показа объектов 	<ol style="list-style-type: none"> Фиксация объекта для приобретения Кредитование Предоставление займа Подбор объекта 	<ul style="list-style-type: none"> При наличии агентского договора с застройщиком (подрядчиком, инвестором)

Формирование вх.трафика компании

Учет входящих звонков 2017.xlsx
 Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	R	S	T	U	V
1	Дата звонка	Офис	офи с-ме нед жер	ФИО клиента	Телефон клиента	п о в т о р	Сут в звонка	Потребность	Категория жилья	ком нат	Источник	Закрепленный агент	Результат контакта	Результат прозвона	Встреча в офисе	Дата повт. звонка от 3-х дней	Результат повтора	Итог	Дата повт. звонка от 14 дней	Результат повтора	
234	13.09.2017	Севес	Мель	Мария	89192080885	по	покуп	Матросы Силыкова, 2	хрущев	2-ка	Авито	Степанов Никита Сергеев	покупка в ипотеку с мат. кап., хочет	на объект	18.09.17	работают с нами					
235	14.09.2017	ОП П	Сурп	Наталья	89103097653	прод	прод	Циолковского	элитка	2-ка	Авито	Колесниченко Максим	по цене не определено не работаем		18.09.17						
236	14.09.2017	Севес	Мель	Дмитрий	79290594518	покуп	покуп	Раздольная, 74	9-тиэтаж	3-ка	Авито	Буровина Татьяна Алексеев	посмотреть, приобретение в ипот.		18.09.2017	работают с нами					
237	14.09.2017	ЦО С	Сачи	Александр	89536168978	покуп	покуп	пос. Стрелецкий, 35А	улучше	1-ка	Авито	Соколовская Ксения Генн	интер. сам объект точ то хочен нет		18.09.17	купили сами					
238	14.09.2017	Севес	Сачи	Светлана	89107484259	покуп	покуп	Раздольная, 39Б	улучше	3-ка	Яндекс не	Марчук Татьяна	офис, посм и др. варианты		18.09.17	работают с нами					
239	14.09.2017	ЦО С	Весе	Роман	89107402122	покуп	покуп	Комсомольская, 89	элитка	2-ка	Авито	Думчев Дмитрий Александрович	не в городе. прие		18.09.17	нет в городе	неконтактные				
240	14.09.2017	ОП П	Весе	Маргарита	89536237591	покуп	покуп	Машкарина, 20	9-тиэтаж	3-ка	ИРР	Пасичная Наталья Иванов	денег нет, но хотя		18.09.17	работают с нами		29.09.17	работает со в дуб		
241	14.09.2017	ОП П	Сурп	Алина	89996041522	покуп	покуп	Приборостроительна	9-тиэтаж	2-ка	Авито	Фулер Эдуард Эдуардович	желает посмотреть	купили сами	18.09.17	купили сами					
242	14.09.2017	ОП П	Сурп	Артём	89208201186	прод	прод	БМ, 11	улучше	2-ка	сайт ЕГС	Колесниченко Максим	АН								
243	14.09.2017	ОП П	Весе	Юрий	89102083985	по	покуп	Раздольная, 76/1	улучше	2-ка	мигула	Бахтина Ирина	придет в субботу	работаем	18.09.17	работает по про				встреча на се	
244	14.09.2017	Севес	Мель	Елена	79536191796	покуп	покуп	Раздольная, 72	улучше	2-ка	Авито	Степанов Никита Сергеев	посмотреть, приоб	работаем	на объект	18.09.17	отложили покупку				
245	14.09.2017	Весе	Весе	Станислав	89103041512	покуп	покуп	Раздольная, 74	9-тиэтаж	3-ка	баннеры	Веселова Татьяна Андреев	придет 15.09 в 11:	не отвечает	18.09.17	не отв.	неконтактные				
246	14.09.2017	ОП Б	Сурп	Ольга	89536251155	покуп	покуп	1к любой район	улучше	1-ка	сайт ЕГС	Бахтина Ирина	придет в офис 14:	в работе, присла	18.09.17	работают с нами		21.09.17	все отменяет	нек	
247	14.09.2017	Загор	Сурп	Жанна	89092271993	покуп	покуп	дом 3 к. Зав и Сов рай	улучше	3-ка	Авито	Ладыгина Ирина	приглашена в офи	была в офисе. ни	в офисе	18.09.17					
248	14.09.2017	ЦО С	Сурп	Елена	89538191909	покуп	покуп	Ген Ж, 2 и др вариан	улучше	3-ка	Авито	Лоикова Жанна Валерьян	придет в офис 14:	в работе	в офисе	18.09.17	отложили по боле	работают с нами			
249	14.09.2017	Загор	Весе	Юлия	89513346149	покуп	покуп	Поликарпова	дом/кот	2-ка	баннеры	Ладыгина Ирина	нужен участок. по								
250	14.09.2017	Загор	Весе	Ирина	89102049056	покуп	покуп	Серпуховская	дом/кот	2-ка	баннеры	Ладыгина Ирина	инт цена, сот.	не работаем							
251	14.09.2017	ОП П	Весе	Галина	89534798876	покуп	покуп	Дарвина, 4	хрущев	2-ка	Авито	Пасичная Наталья Иванов	готовы брать. обн	на объект	18.09.17	работают с нами		19.09.17		куп	
252	14.09.2017	ОП П	Весе	Лариса Иванов	89616222785	покуп	покуп	Тургенева, 16	элитка	3-ка	баннеры	Булатникова Анастасия Ю	инт цена	в работе	18.09.17	контактные					
253	14.09.2017	Загор	Весе	Евгений	89624753040	покуп	покуп	Стрелецкая	дом/кот	2-ка	баннеры	Ладыгина Ирина	нужен участок. по		18.09.17	неконтактные					
254	14.09.2017	ОП П	Сачи	Светлана	89536110820	по	покуп	Приборостроительна	хрущев	1-ка	Авито	Львова Татьяна	подбирает сама,		18.09.17	купили сами					
255	14.09.2017	Севес	Сачи	Татьяна	89103023960	покуп	покуп	подбор в Северном р	9-тиэтаж	1-ка	Источник	Буровина Татьяна Алексеев	офис на 10-00	работаем							
256	15.09.2017	ЦО С	Весе	Анна	89538138823	покуп	покуп	Лесная, 2	сталинк	2-ка	Авито	Лоикова Жанна Валерьян	был показ. думаю	на объект	19.09.17	подбираем однуш	контактные				
257	15.09.2017	ОП П	Весе	Елена	89030298203	покуп	покуп	Пожарная, 28	улучше	2-ка	Авито	Львова Татьяна	в работе		19.09.17	работает с агента	работают с нами				
258	15.09.2017	ЦО С	Сурп	Андрей Алекс	89208188175	покуп	покуп	Матросова, 52	улучше	2-ка	Авито	Бурдина Елена Владимир	АН								
259	15.09.2017	Севес	Мель	Галина Иванов	79536165301	покуп	покуп	Бурова, 30, к. 1	улучше	1-ка	Авито	Волкова Ольга Александр	посмотреть сегодня	работаем	на объект	19.09.17	показ 20.09.17	работают с нами			
260	15.09.2017	ЦО С	Сурп	Юля	89102664546	покуп	покуп	Речной, 46	элитка	2-ка	Авито	Геворков Эдуард Сергеев	был показ. в раб	на объект	19.09.17	клиентка сложная	работают с нами				
261	15.09.2017	ЦО С	Сурп	Галина	89803613439	покуп	покуп	Андрянова, 5	улучше	3-ка	Авито	Фенина Татьяна Михайло	торг	торга нет. думае	19.09.17	показ 23.09.17	контактные	29.09.17	она же Галин	ваб	
262	15.09.2017	ОП П	Весе	Татьяна Иванс	89192973007	покуп	покуп	Горького, 41	хрущев	1-ка	Яндекс не	Пасичная Наталья Иванов	посмотреть	в работе, подбор	19.09.17	работают с нами		29.09.17	из Брянска, 6	отлк	
263	15.09.2017	Севес	Мель	Юлия	79103028470	покуп	покуп	Раздольная, 39кА	улучше	1-ка	Авито	Марчук Татьяна Алексеев	посмотреть, наличные	на объект	19.09.17	работают с нами					
264	15.09.2017	Севес	Мель	Варвара	89538145511	покуп	покуп	Раздольная, 72	9-тиэтаж	1-ка	Авито	Степанов Никита Сергеев	посмотреть, приоб	работаем	в офисе	19.09.17	работают с нами				
265	15.09.2017	Загор	Сурп	Михаил	89208132303	покуп	покуп	Московская, 157	дом/кот	2-ка	баннеры	Ладыгина Ирина	инт цена	бне работаем							
266	15.09.2017	ЦО С	Сурп	Зинаида	89202873055	покуп	покуп	60 лет октября, 17	хрущев	3-ка	Авито	Фенина Татьяна Михайло	торг интересует	в работе	19.09.17	продала квартир	контактные	29.09.17	все так же	конт	
267	15.09.2017	ОП П	Сачи	Марина	89051683630	покуп	покуп	Молодежи, 11	улучше	2-ка	Авито	Колесниченко Максим	офис 16.09	приедет в офис 1	19.09.17	работают с нами					
268	15.09.2017	ОП П	Сачи	Светлана	89606476629	покуп	покуп	Игнатов, 43	хрущев	3-ка	Источник	Львова Татьяна	просто инт цена и		19.09.17	неконтактные					
269	15.09.2017	ОП П	Весе	Надежда	89606432601	покуп	покуп	НД, 76	элитка	2-ка	баннеры	Колесниченко Максим	обмен на трешку,		19.09.17	купили сами					
270	16.09.2017	ОП Б	Весе	Наталья	89103013280	покуп	покуп	Андрянова, 31	новостр	3-ка	Авито	Бахтина Ирина	придет, время не	муж Олег. ишут к	18.09.17	купили сами					
271	16.09.2017	ОП П	Сачи	Светлана	89606476629	покуп	покуп	Игнатов, 43	улучше	3-ка	сайт ЕГС	Львова Татьяна	в работе		21.09.17	работают с нами					
272	16.09.2017	ОП П	Весе	Юлия	89606479068	покуп	покуп	Революции, 3	улучше	1-ка	Авито	Соколовская Ксения Генн	в работе		21.09.17	сама все найдет	неконтактные				
273	16.09.2017	ОП П	Весе	Юлия	89102043419	покуп	покуп	Карачевское шоссе, 1	хрущев	1-ка	Авито	Пасичная Наталья Иванов	офис?	в работе, был пок	21.09.17	работают с нами		29.09.17	ДОУ	ваб	

Формирование Объектового фонда компании

Объекты на продажу с информера (Кармазо

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инстр

100% р. % 0.00 123 -

1 140 000

№	дата	ФИО собственника	АН	телефон	Источник	адрес	Тип дома	Материал стен	кол-во комнат в квартире	Площадь	этаж из скольки этажей	Стоимость	Цена за кв. метр	согласен на осмотр	
2	1	20.09.17	Никита	собственник	8-915-502-91-32	информер	тургенева 52 кв.7	9-ти этажка	кирпич	2-ка	50	2/9	2 200 000	44 000	согласен на осмотр
3	2	20.09.17	Владимир	собственник	8-953-814-24-56	информер	полевская 55	9-ти этажка	панель	2	50	2/9	2 000 000	40 000	согласен на осмотр
4	3	20.09.17	Александр	собственник	8-920-283-82-90	информер	комсомольская 236	хрущевка	панель	1	31	5/5	1 250 000	40 322	против осмотра
5	4	20.09.17	Наталья	собственник	8-920-081-25-25	информер	московская 66	улучшенная	кирпич	1-ка	31	4/6	1 399 000	45 129	согласен на осмотр
6	5	20.09.17	Сергей	собственник	8-920-280-99-52	информер	Наугоркое ш 52	улучшенная	панель	2-ка	53,2	9/10	2 070 000	38 909	согласен на осмотр
7	6	20.09.17			8-988-791-28-27	информер	прибостроительная 38	хрущевка	панель	2-ка	46	3/5	1 500 000	32 609	не ответственный
8	7	20.09.17			8-961-621-04-01	информер	гайдара 48	улучшенная	кирпич	2-ка	62	8/9	2 400 000	38 709	не ответственный
9	8	20.09.17	Станислав	собственник	8-910-748-19-41	информер	лазо 22	хрущевка	кирпич	1-ка	36,3	1/5	1 150 000	31 680	против осмотра
10	9	20.09.17	Сергей		8-953-817-08-21	информер	комсомольская 234	хрущевка	панель	1-ка	30,6	2/5	920 000	30 065	не ответственный
11	10	20.09.17	Наталья	собственник	8-910-269-09-69	информер	достоевского 4	9-ти этажка	панель	3-ка	51	5/9	2 480 000	48 627	не ответственный
12	11	21.09.17	Станислав	АН	8-903-637-45-27	информер	московская 112	сталинка	кирпич	2-ка	50	4/5	1 950 000		против осмотра
13	12	21.09.17	Андрей	собственник	8-910-263-97-72	информер	садового 5	хрущевка	кирпич	3-ка	64,2	3/5	2 200 00	34 267	согласен на осмотр
14	13	21.09.17	Александра	собственник	8-900-485-73-86	информер	достоевского 10	хрущевка	кирпич	3-ка	60	5/5	2 050 000	34 166	против осмотра
15	14	21.09.17			8-961-621-24-04	информер	набережная дубровинского 62	9-ти этажка	кирпич	3-ка	58	7/9	2 600 000	44 827	не ответственный
16	15	21.09.17	Светлана	собственник	8-953-613-06-07	информер	6 орловской дивизии		панель	2-ка	37	3/10	1 100 000	29 730	продан
17	16	21.09.17			8-926-977-60-70	информер	костомаровская 5/6	улучшенная	кирпич	2-ка	67	2/12	1 800 000	26 865	не ответственный
18	17	21.09.17			8-903-6374-10-65	информер	комсомольская 324	хрущевка	панель	2-ка	43	2/5	1 700 000	39 534	перезвонить
19	18	21.09.17	Николай	собственник	8-910-302-22-48	информер	машкарина 14	9-ти этажка	панель	3-ка	64	3/9	2 800 000	43 750	согласен на осмотр
20	19	21.09.17	Александр	собственник	8-996-164-41-62	информер	фомина	9-ти этажка	панель	3-ка	73	1/9	2 700 000	36 986	против осмотра
21	20	21.09.17			8-953-626-13-93	информер	максима горького 172	улучшенная	монолит	1-ка	47,7	4/16	2 560 000	53 668	не ответственный
22	21	21.09.17	Ирина	собственник	8-920-802-17-36	информер	прибостроительная 28	хрущевка	панель	1-ка	30,4	5/5	1 140 000	37 500	
23	22	21.09.17	мария	собственник	8-960-644-67-15	информер	картуткова 1	9-ти этажка	панель	3-ка	68	5/9	3 500 000	51 470	против осмотра
24	23	21.09.17			8-953-814-53-82	информер	циалковского 10	9-ти этажка	панель	2-ка	52	7/9	2 000 000	38 461	против осмотра
25	24	22.09.17			8953-813-62-52	информер	цветаева 40	хрущевка	панель	2-ка	46	5/5	1 400 000	30 434	против осмотра
26	25	22.09.17			8-953-478-07-24	информер	гайдара 48	улучшенная	кирпич	1-ка	38	6/9	1 530 000	40 263	перезвонить
27	26	22.09.17	Евгений	собственник	8-930-863-38-88	информер	генерала жадова 2	улучшенная	панель	3-ка	66	10/10	3 050 000	46 212	согласен на осмотр
28	27	22.09.17	Игорь Витальевич	собственник	8-920-800-35-39	информер	машкарина 14	9-ти этажка	панель	3-ка	64	9/9	2 300 000	35 937	согласен на осмотр
29	28	22.09.17			8-920-084-43-11	информер	8 марта 66	9-ти этажка	кирпич	1-ка	40	8/9	1 820 000	45 500	продан
30	29	22.09.17	Сергей	собственник	8-953-814-49-98	информер	паровозная 62	9-ти этажка	панель	2-ка	50,2	2/9	2 100 000	41 832	согласен на осмотр

Лист1 сводная таблица каталог

Сумма: 5/5 Анализ данных

Оценка сложностей и методика решения
СДЕЛКА с ЗАЛОГОВЫМ (ОБРЕМЕНЕННЫМ) ОБЪЕКТОМ

**Юридические
сложности**

- Документооборот
- Обременения и Ограничения
- Право-дееспособность
- Снятия обременения
- Замена залогодателя

1. НДС/ПНД сторон
2. Фиксация намерений продавца и покупателя пред. договором с обесп. платежом: задаток/аванс
3. Уведомление о выходе на сделку по каждому объекту;
4. Подписание ДКП
5. Сопровождение сделки

**Организационные
сложности**

- Неопределенный срок формирования сделки
- Сделки с расширенным кругом участников – (Несколько собственников – разногласия в условиях)
- Участие третьих лиц (банк, гос. органы)
- Возможность отказа от сделки одной из сторон
- Изменение условий

1. Паспорта сделок
2. Фиксация ДОУ
3. Доверенности (опционно)
4. Отдел администрирования (функционал рук. ОП, иного отв. лица)
5. Контроль фактического проведения сделки отв. лицом
6. Перевод залога (в случае одноименного банка)

**Психологические
сложности**

- Неверная оценка личных рисков (сроки, цена)
- Субъективное нежелание связываться со сложным алгоритмом сделки
- Разногласия в волеизъявлении между участниками
- Риски отказа от сделки

1. Страхование проф. деятельности
2. Сервис компании (носителя услуг)
3. Наличие административного контроля

**Финансовые
сложности**

- Безопасность расчетов;
- Обременение
- Риски несогласования финансирования или гос. органом
- Покупка с ограниченным бюджетом
- Необходимость авансирования или замены залогодателя

1. Финансирование первого взноса (КПК, покупатель)
 2. Акты выполненных работ (2 этапа)
 3. Банк (безнал); наличные (банк, офис); ячейка; аккредитив*
- * Только после снятия обременения

Оценка сложностей и методика решения
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СДЕЛКИ: ОБМЕН

Юридические сложности

- Документооборот
- Обременения и Ограничения
- Право-дееспособность

1. НДС/ПНД сторон
2. Фиксация намерений продавца и покупателя пред. договором и равным обесп. платежом: задаток/аванс с зеркальными сроками
3. Уведомление о выходе на сделку по каждому объекту;
4. Подписание ДКП в максимально приближенные сроки
5. Одновременное ведение сделок
6. Сдача в рег. управление в один день
7. Сопровождение сделки

Инструменты

Организационные сложности

- Одновременность проведения сделки
- Сделки с расширенным кругом участников – (Несколько собственников – разногласия в условиях)
- Изменение условий

1. Паспорта сделок
2. Фиксация ДОУ по каждому объекту (контролируема сделка)
3. Доверенности (опционно)
4. Отдел администрирования (функционал рук. ОП, иного отв. лица)
5. Контроль фактического проведения сделки ответственным лицом
6. Необходимость

Психологические сложности

- Неверная оценка личных рисков (сроки, цена, вариант обмена)
- Субъективное нежелание связываться со сложным алгоритмом сделки
- Разногласия в волеизъявлении между участниками
- Риски отказа от сделки
- Привязанность к субъективным оценкам объектов

1. Страхование проф. деятельности
2. Сервис компании (носителя услуг)
3. Наличие административного контроля

Финансовые сложности

- Безопасность и порядок расчетов

1. Акты выполненных работ (2 этапа)
2. Банк (безнал); наличные (банк, офис); *

* Только в случае разницы в цене

Вывод

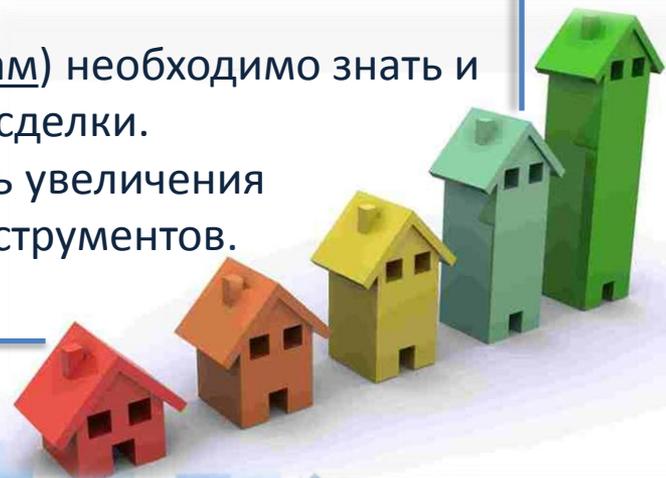
Подводя итоги вышесказанного, следует отметить, что такие виды сделок как :

- Простая покупка;
- Покупка при отсутствии сформированного бюджета;
- Альтернативные сделки (прямая альтернатива, определенная альтернатива, цепочка, обмен);
- Сделка с залоговым (обремененным) объектом;

требуют тщательного администрирования, т.к. содержат высокую категорию сложности.

Из этого следует, что исполнителям (специалистам) необходимо знать и применять инструменты для успешного проведения сделки.

Руководители должны трезво оценивать возможность увеличения объема сделок за счет использования «сложных» инструментов.





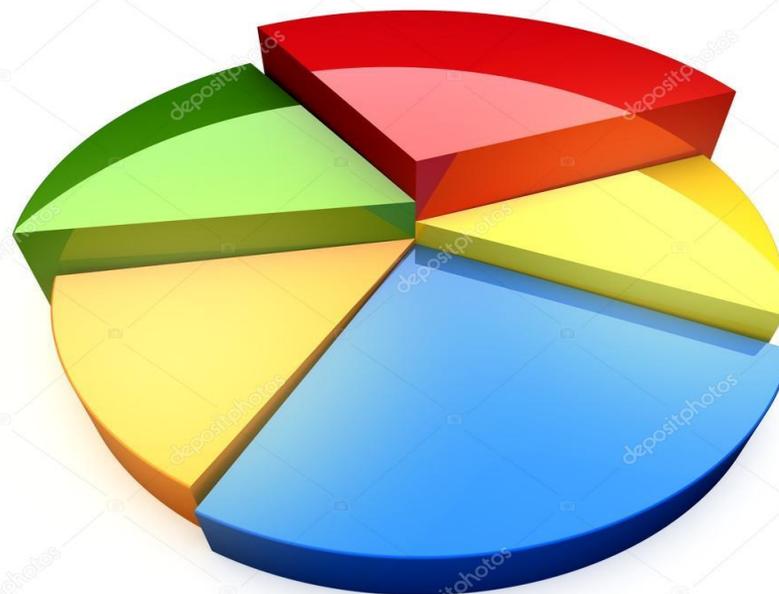
Структура рынка (Условная)

Легко

Внимание, осторожно

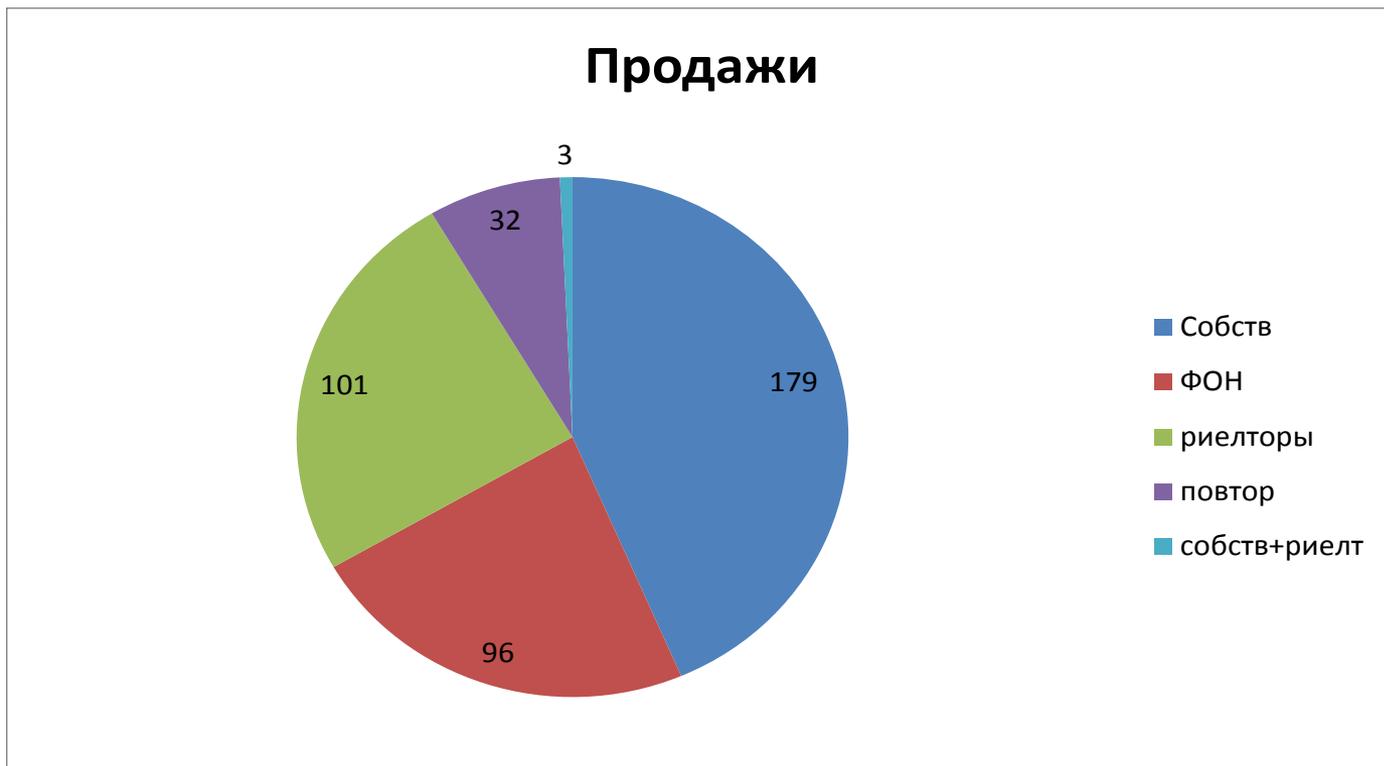
Действие

Сложно, опасно



Структура рынка (Фактическая)

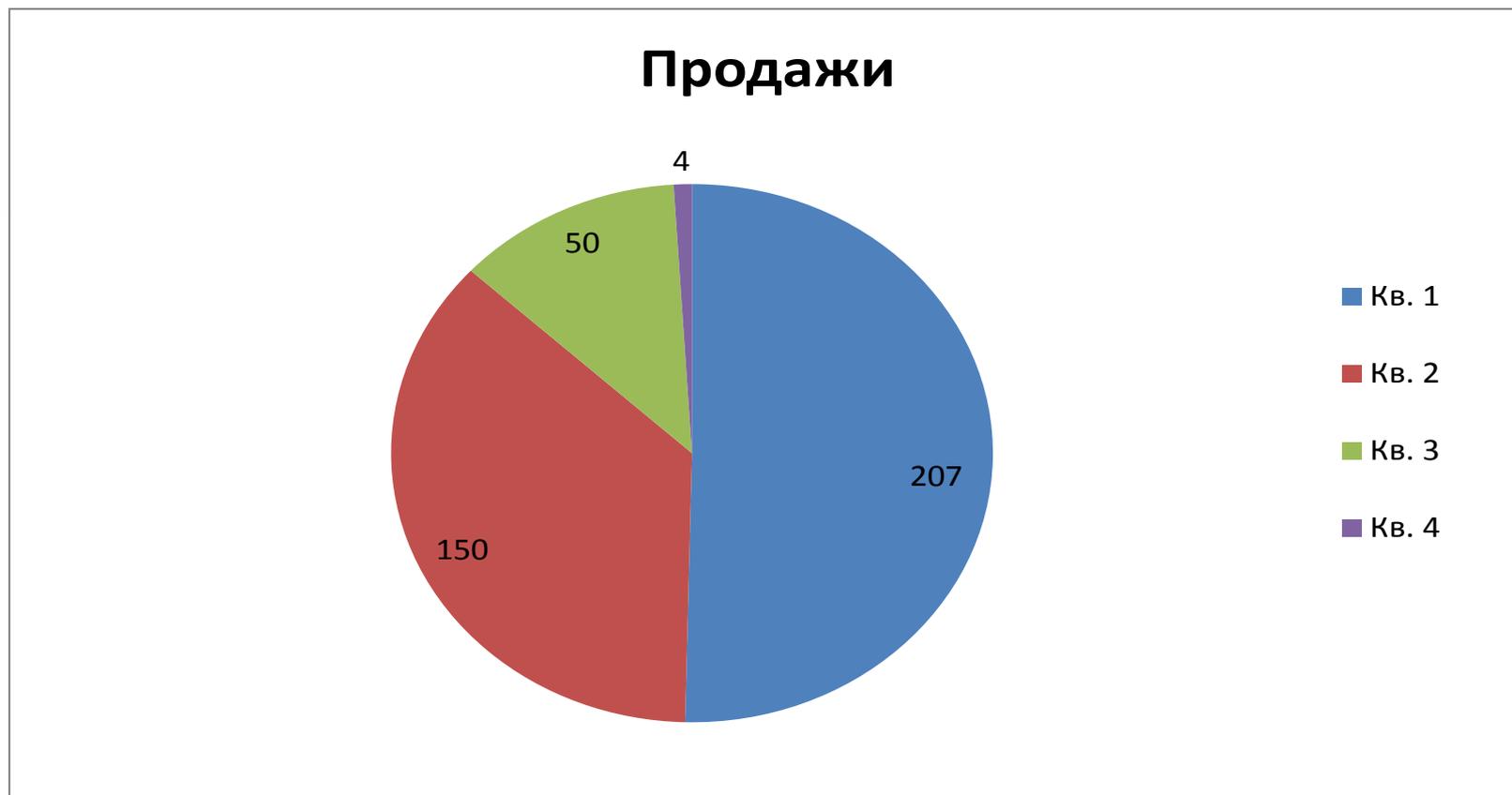
ВСЕГО 411 объектов (из них были на 32 (24 собств+8 повтор.зв)) 10.05.2017 – 27.06.2017



Структура рынка (Фактическая)

Структура предложения

10.05.2017 – 27.06.2017



Структура рынка (Фактическая)

Охват рынка (собственники) 179

После прозвона специалиста 24
осмотрено дополнительно к
имеющимся

Всего 179 – 24 (осмотренные и
добавленные специалистом в базу
= 155 собственников остаток, из них

1. Готовы к сотрудничеству – 25
2. Не готовы – 73
3. Думает - 33
4. Продано - 2
5. Не отвечает – 22

Структура неохваченного рынка (собственники)



Структура рынка (Фактическая)

Агентства:

Федеральный оператор – 96 (78 договоров из них 57 в рекламе)

Риелторы – 101:

Компаний 28

Неизвест.	27
Недвижимость Черноземья	2
Русское жилищное	2
Русский Дом Недв	1
Адрес	1
Развитие	1
Холдинг Недвиж	2
Город	14
Империал	1
Жилторг	2
Областной центр жилья и ипотеки	4
Пенаты	9
Капитал недвижимость	3
ПРА Альтернатива	2
Этажи	8
Новый адрес	2
Продажа квартир	3
Жилищный центр	1
Зенит	1
Вид	4
Дом Орловской недвижимости	1
ПРА Твой Дом	1
Орловская недвиж.	1
АН Смарт	1
АН Массив	2
Глобус	2
Наш дом	1
АН Ключ	1
Гарант	1
	101



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU

Группа компаний полного цикла в Вашем регионе

ОТ МЫСЛИ
ДО РЕАЛИЗАЦИИ



ОТКРОЙТЕ СВОЮ ДВЕРЬ ВМЕСТЕ С НАМИ

📍 ул. Раздольная, д. 76/1; ул. Красноармейская, д. 1; бульвар Молодежи, д. 4

🌐 fedoperator.ru ✉ info@fedoperator.ru ☎ 444-100



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ИЗДАНИЯ
ОРЛОВСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ

Лето 2017



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ВЕСТНИК НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU

МФЦ:

качественный
государственный
сервис
стр. 28

О НЕДВИЖИМОСТИ ПО-ДРУГОМУ...

О том, какой должна быть компания, оказывающая услуги на рынке недвижимости и не только
стр.12

В Орле пройдет городская ярмарка недвижимости
стр. 13

Материнский капитал:
подробнее о важном
стр. 18

0+

Нам 5 лет



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР
НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР
НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР
НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР
НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU

Руководитель компании

Липовецкий Валентин Александрович

dir@fedoperator.ru

Тел.8-962-475-40-98



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР
НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР
НЕДВИЖИМОСТИ

FEDOPERATOR.RU