

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

# Заключение ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ДОГОВОРОВ при продаже недвижимости бизнес и элит класса



[nikolayvinidiktov](#)



**Clayton & Boyers**

**Николай Винидиктов  
CEO Clayton & Boyers**

**элитная недвижимость, Москва**

**7-11  
ОКТАБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**



# Профессиональная экспертиза

- С 2005 г.: МИЦ, Paul`s Yard, Jones Lang LaSalle
- С 2009 г. руководитель, практикующий агент – Clayton & Boyers. Специализация – бизнес и элитная жилая недвижимость.
- С 2017 года – фокус на эксклюзивах
- Администратор Jet Set, A-Brokers, Top Brokers Alliance, >1 000 проф. агентов
- Администратор Ассоциации Агентств Элитной Недвижимости, >40 компаний



# Что такое рынок бизнес и элит класса?

- Квартiry / апартаменты в г. Москва
- Вторичный рынок, переуступка в новостройках
- Элит: 50-300+ млн. руб. (>500 тыс. руб. за кв.м.)
- Бизнес: 30-80 млн. руб. (>300 тыс. за кв.м.)



# Особенности владельцев дорогой недвижимости

- Бизнесмены, чиновники, топ-менеджеры и их родственники
- Менее склонны к самостоятельной продаже
- В среднем готовы платить вознаграждение
- Больше ценят аргументацию и логику
- Больше ценят свое время и энергию
- Некоторые вначале пробуют продать самостоятельно



# Что такое эксклюзивный договор на продажу объекта

- Подписанный бумажный договор
- Вы – единственный агент по продаже и по рекламе
- При самостоятельной продаже – вы получаете вознаграждение
- Срок договора – не менее 6 месяцев
- Вознаграждение – не менее 3%
- Собственник готов подтвердить наличие договора



# Где взять контакты продавцов?

- ЦИАН, Авито, поиск по собственникам объектов - текущие
- Системы Квартус и СмартАгент – за период
- Общение с УК ЖК
- Покупка баз контактов собственников
- Входящие звонки или рекомендации

Первые 2 пункта дадут вам несколько сотен продавцов и бесконечную работу



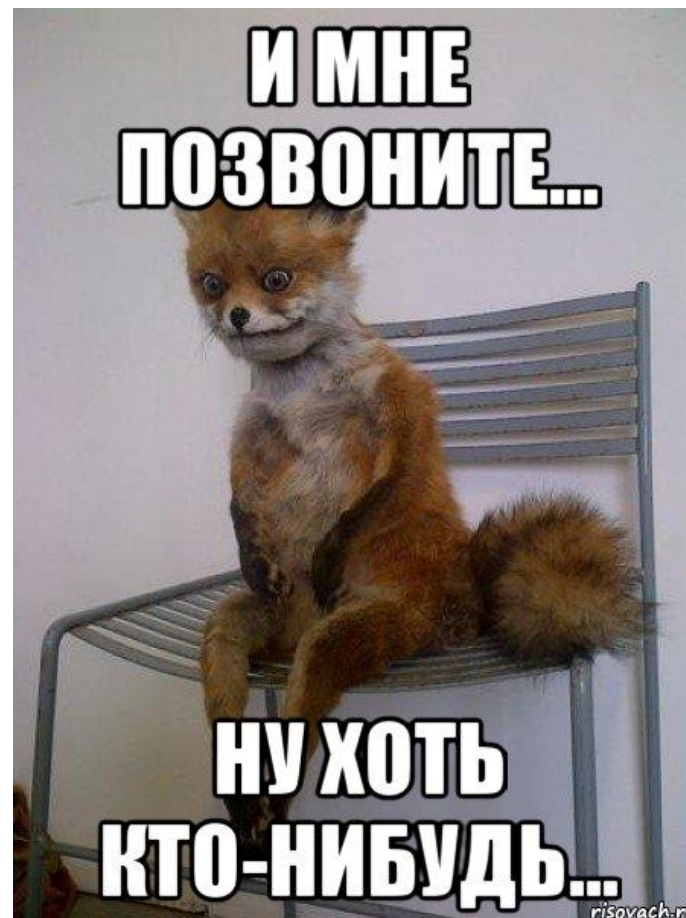
# Общие принципы получения клиента

- Качество, количество, повторяемость звонков
- Цель – назначить встречу
- Жесткий и регулярный график прозвонов
- По настоящему овладеть скриптами



## 2 типа скриптов общения

- Нацеленный на встречу:
  - легче и быстрее
  - ниже качество встреч и потенциал договора
- Нацеленный на контакт и выявление мотивации
  - значительно сложнее
  - Выше качество встреч и потенциала





# Короткий скрипт на встречу

1. **Добрый день! (улыбаемся) Я позвонил по вашему объявлению.**
2. **Какому? – продажа квартиры. Это сейчас актуально?**
3. **Как к вам обращаться? – очень приятно, я Петр.**
4. **В связи с чем вы продаете квартиру самостоятельно, а не взяли для этого агента?**
5. **Когда вам удобно встретиться, завтра или послезавтра, вы покажете мне квартиру чтобы мы могли предложить ее нашим покупателям и партнерам. Я расскажу, как вам получить результат.**



# Скрипт мотивация и контакт 1

1. Здравствуйте, меня зовут Петр, компания АБВ, и я звоню по поводу продажи квартиры
2. Как к вам обращаться? – Очень приятно.
3. Скажите, пожалуйста, вы собственник?
4. Я звоню всем продавцам в вашем районе, и хотел бы узнать
5. Если вы продадите эту квартиру, куда бы вы переехали дальше?
6. Как скоро вы должны быть там? (или другая мотивация)
7. Какой у вас срок продажи, месяц – три - год?
8. Какие методы вы используете для продажи вашей квартиры?
9. Как вы определили вашу цену продажи?



# Скрипт мотивация и контакт 2

10. Вы готовы снизить вашу цену, работая с реальным покупателем?
11. Почему вы решили продавать самостоятельно, вместо того, чтобы подписать договор с агентом?
12. Если бы вам пришлось нанять агента, с каким агентом вы подписали бы договор?
13. Сколько времени вам потребуется, прежде чем вы решите нанять сильного агента как я на работу по продаже вашей квартиры?
14. Вы знакомы с инструментами, которые я использую чтобы продавать квартиры?
15. Когда я могу показать их вам, сегодня в 19 часов вечера или завтра в 17 часов дня вам будет удобнее?



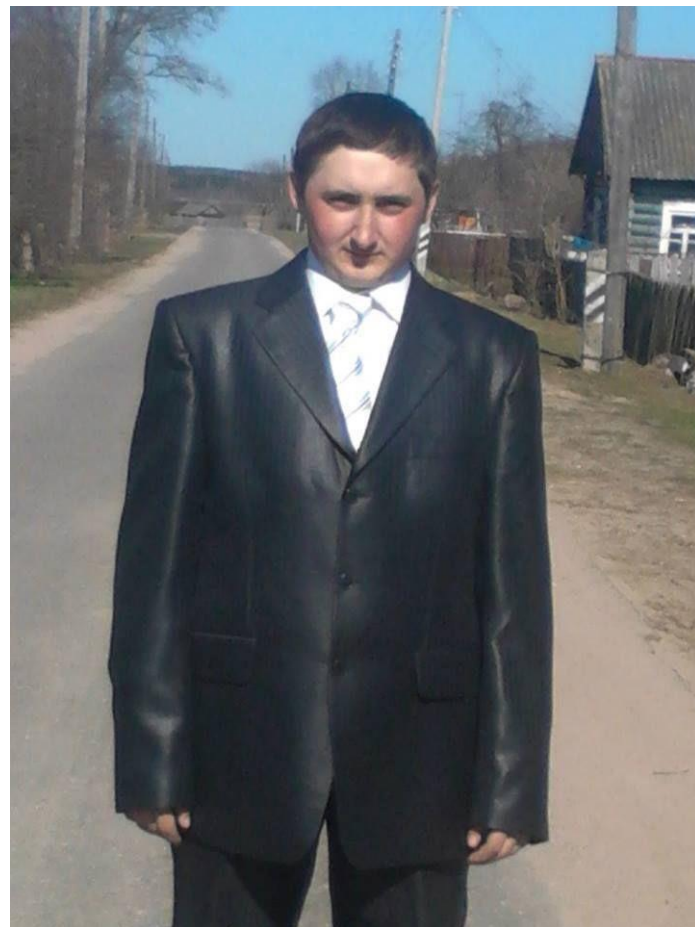
# Что такое работа по скрипту

- Знать скрипт наизусть, дает фокус на клиента
- Работа с интонацией и скоростью речи
- Правильная реакция на ответы клиента
- Подстройка под тип клиента
- Не спор, а принятие
- Короткие и четкие ответы на возражения



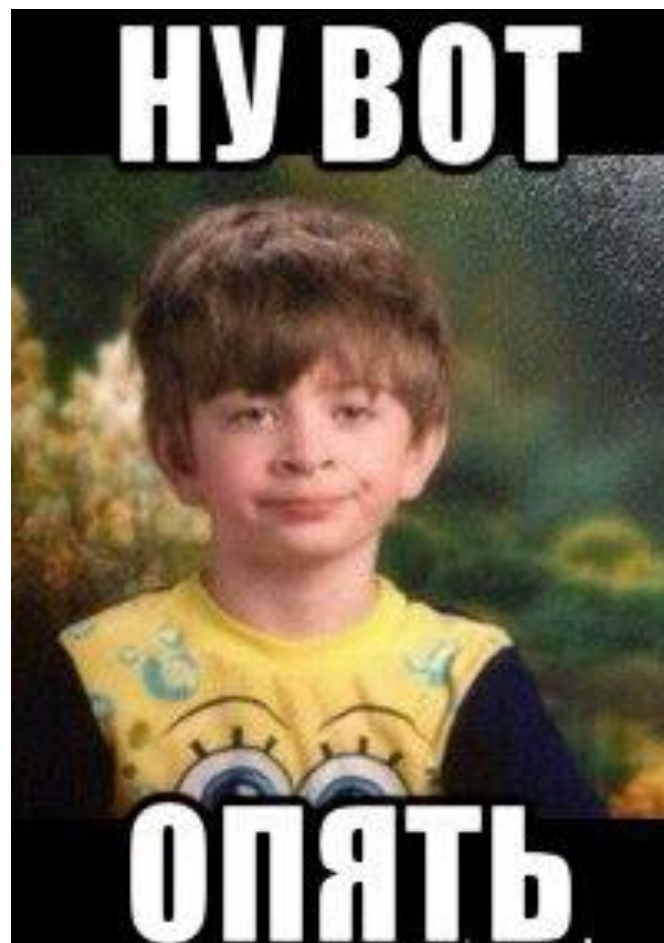
## Самое важное – ваш контекст

- Правильная четкая речь
- Отсутствие некорректных выражений
- Уверенность и позитив
- Внешний вид
- Общение с клиентом «на равных»



# Подготовка к встрече

- Анализ текущих объявлений, выявление недостатков (фото, описание, параметры, цены, %, количество)
- Анализ конкурентов и стоимости
- Печать необходимых материалов (презентация, договор, анализ, недостатки)



Общая информация							29.09.2019			
Ссылка	Адрес	Площадь	Кол-во комнат	этаж	этажно сть	Ремонт	Цена, млн. руб.	Цена за кв.м.	Спрос за 10 дней	Объявл
<a href="https://www.cian.ru/sale/flat/211204927/">https://www.cian.ru/sale/flat/211204927/</a>	Москва, ЦАО, р-н Хамовники, ул. Знаменка, 13С1	987	мн	6-9	9	да	500 000 000	506 586	62т3	июнь
<a href="https://www.cian.ru/sale/flat/173847155/">https://www.cian.ru/sale/flat/173847155/</a>	Москва, ЦАО, р-н Хамовники, ул. Знаменка, 13С2	169	4	4	9	да	67 600 000	400 000	7ст	фев.18
<a href="https://www.cian.ru/sale/flat/214552227/">https://www.cian.ru/sale/flat/214552227/</a>	Москва, ЦАО, р-н Хамовники, ул. Знаменка, 13С3	307	мн	7	7	плохой	386 500 000	1 258 958	4ст	2017
<a href="https://www.cian.ru/sale/flat/161251752/">https://www.cian.ru/sale/flat/161251752/</a>	Москва, ЦАО, р-н Хамовники, ул. Знаменка, 13С4	298	мн	6	7	нет	115 000 000	385 906	11ст	2017
<a href="https://www.cian.ru/sale/flat/216347371/">https://www.cian.ru/sale/flat/216347371/</a>	Москва, ЦАО, р-н Хамовники, ул. Знаменка, 13С5	147	4	3	7	плохой	69 000 000	469 388	8ст	авг
<a href="https://www.cian.ru/sale/flat/157322734/">https://www.cian.ru/sale/flat/157322734/</a>	Москва, ЦАО, р-н Хамовники, ул. Знаменка, 13С6	148	5	4	7	нет	51 000 000	344 595	60ст	2017

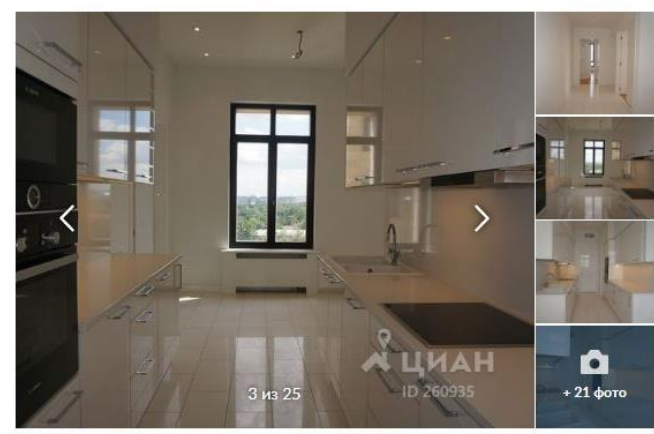
**7-11  
ОКТАБРЯ**



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



### 4-комн. кв., 122 м<sup>2</sup>, 12/18 этаж

ЖК «Barkli Residence»  
📍 Шаболовская · 14 минут пешком  
Москва, ЮАО, р-н Донской, м. Шаболовская, улица Орджоникидзе, 1

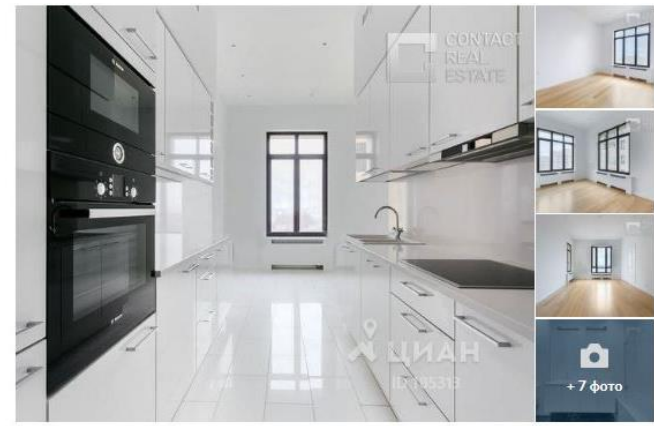
59 900 000 ₽  
490 984 ₽/м<sup>2</sup>

Продается полноценная 4 комнатная квартира в ЖК Barkli Residence, дом премиум класса с высокими потолками 3.25 метра, квартира с новым ремонтом, очень удачная планировка на 2 стороны. 3... [Подробнее](#)

+7 926 415-31-...  
❤ В избранное  
⚠ Пожаловаться

10 часов назад  
👑 Топ

PRO  
ID 260935  
Ещё объекты  
[+7 926 415-31-...](#)



### 4-комн. кв., 120 м<sup>2</sup>, 12/18 этаж

ЖК «Barkli Residence»  
📍 Шаболовская · 9 минут пешком  
Москва, ЮАО, р-н Донской, м. Шаболовская, улица Орджоникидзе, 1

60 000 000 ₽  
500 000 ₽/м<sup>2</sup>

На двенадцатом этаже жилого комплекса Barkli Residence предлагается четырехкомнатная квартира с отделкой площадью 120 кв.м. Удобная планировка включает: гостиную-столовую, три спальни, ... [Подробнее](#)

+7 495 151-93-...  
❤ В избранное  
⚠ Пожаловаться

10 часов назад  
👑 Топ

CONTACT REAL ESTATE  
PRO  
Contact Real Estate  
Ещё объекты  
[+7 495 151-93-...](#)





# Общая схема встречи

- Приветствие
- Осмотр квартиры
- Презентация вас
- Презентация подхода
- Отработка возражений
- Закрытие сделки

Время встречи – 30 мин.

Слово «эксклюзив» =  
управление продажами



**7-11  
ОКТАБРЯ**



# Ключевые точки для получения эксклюзива

- Эксклюзив = 100% охват рынка
- Эксклюзив = ответственность, качество и фокус
- Эксклюзив = экономия времени и энергии
- Эксклюзив = точное понимание цены
- Эксклюзив = максимальная цена в заданный срок продажи



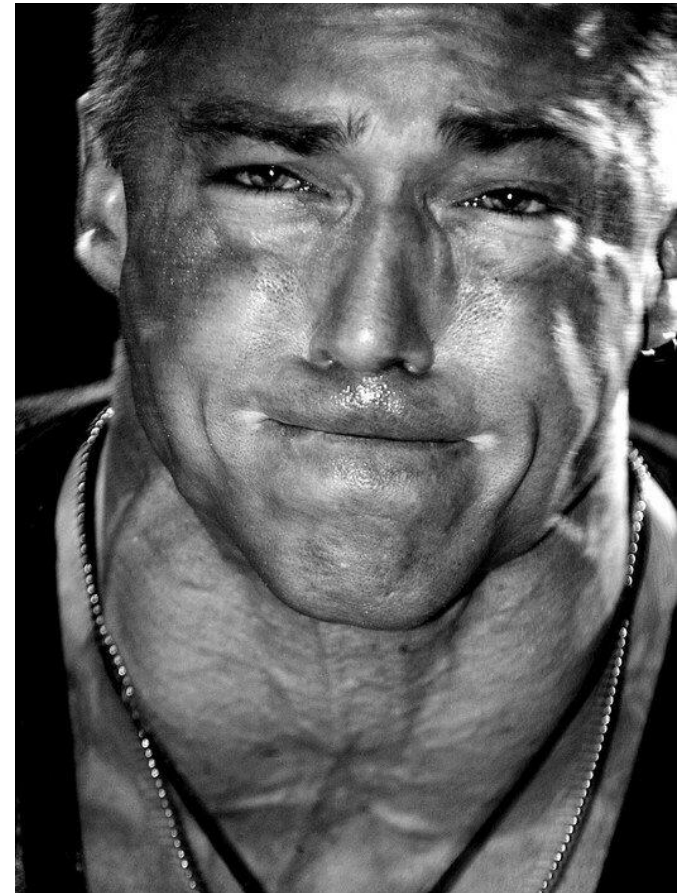
## Эксклюзив = 100% охват рынка

- На рынке более 50 компаний, >1000 агентов
- Если квартира есть у нескольких - никто не будет доносить ее до всего рынка из-за риска привлечения конкурентом
- Безусловное сотрудничество со всеми по вознаграждению 50/50 (4%)
- Нет рисков что объект «уведут» = весь фокус на распространение по рынку



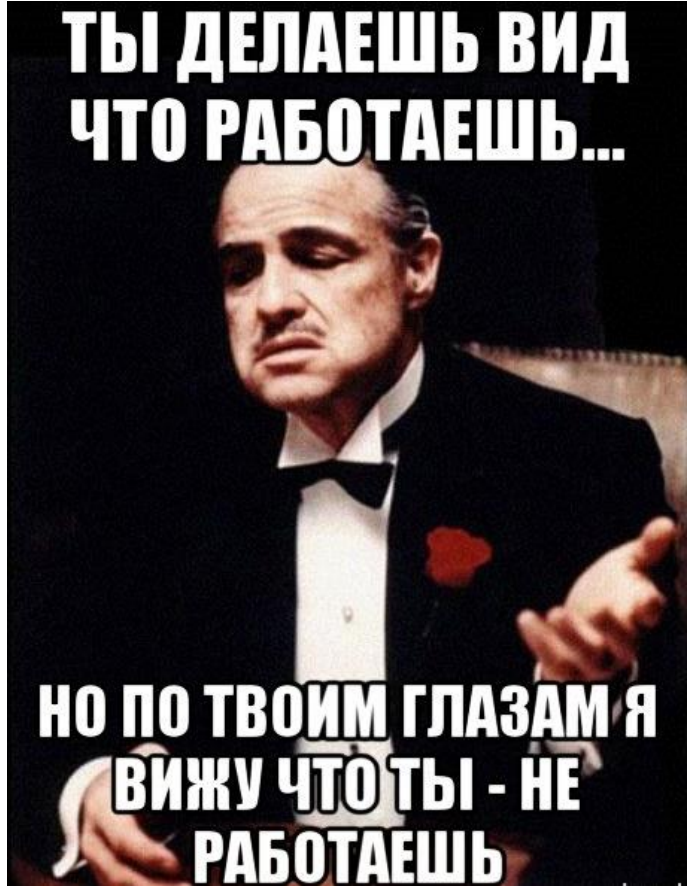
# Эксклюзив = максимум качества и усилий

- Полное знание объекта, описание, реклама, презентация
- Лучший пример – множественная некачественная реклама
- Четкий план действий и отчетности
- Регулярный контакт не реже 1 раза в неделю



# Эксклюзив = экономия времени и энергии продавца

- Регулярное общение с 10+ агентствами и контроль качества работы это колоссальные потери времени
- Один агент отвечает за все и коммуницирует со всеми
- Защита от занижения стоимости



# Эксклюзив = знание цены, конкуренции и спроса

- Реальное глубокое изучение рынка и конкретных конкурентов и их динамики
- Точные данные по спросу при 100% охвате
- Вовлечение в продажу всех конкурирующих объектов



# Основные конкуренты Эксклюзива

- Самостоятельная  
продажа
- Продажа через  
многих
- Аукцион



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

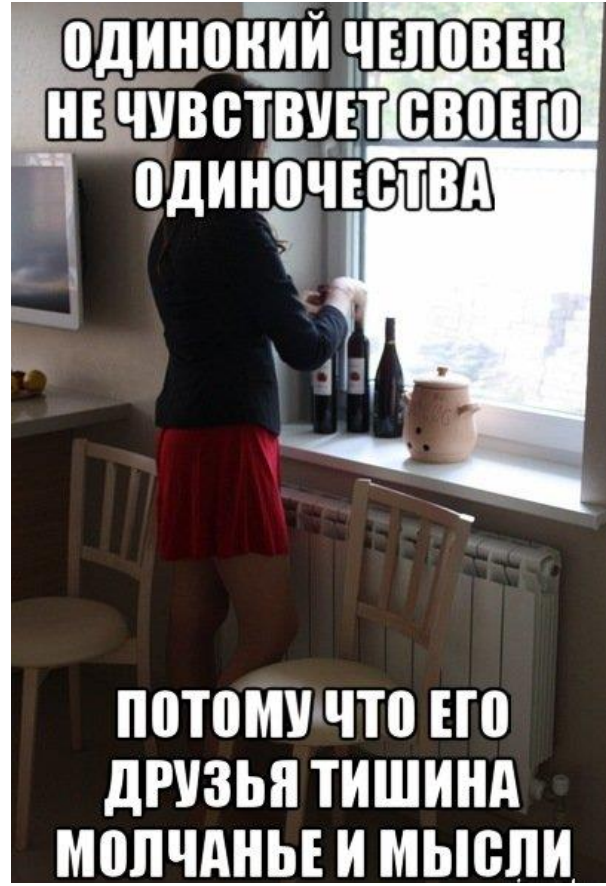
7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# Почему самостоятельная продажа хуже

- Покупатель на рынке бизнес и элит класса не платит за поиск, почти все работают с агентами.
- Агенты не предлагают объекты без вознаграждения. А если покупатель найдет сам, агент сместит его фокус.
- После просмотра ключевое – получить обратную связь и оффер.
- Если продавец сам проявит инициативу = готовность к большой скидке.





# Почему нельзя продавать через несколько агентств

- Отсутствие фокуса на конкретный объект (ловят покупателей, предлагают все)
- Нет охвата рынка
- Занижение стоимости
- Отсутствие качества
- Отсутствие ответственного
- Нет анализа ситуации и цены
- Потери времени на общение со всеми, нет контроля



# Почему аукцион – имитация лучшей цены

- Проф. агенты не любят предлагать клиентам аукционные объекты = снижение охвата
- Заниженная цена привлекает не реальных покупателей, а «халявщиков»
- Покупатели бизнес и элит класса не воспринимают аукционы



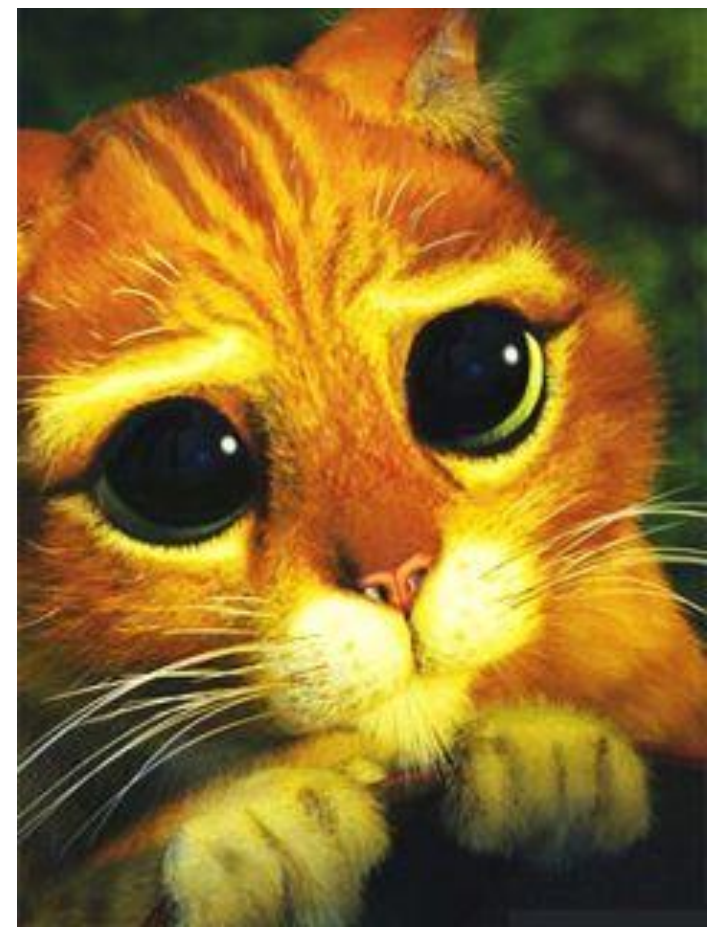
# Как оценить перспективность объекта и срок продажи

- Анализ существующих объявлений, срока экспозиции и спроса на них (ЦИАН)
- Анализ конкурентных предложений в доме и локации в целом
- Профильные консультации с агентами рынка
- Мотивация продавца
- Ключевое – системные периодические показы



# Согласование вознаграждения

- Стандарты рынка и партнерского деления, поэтому ниже 3-4% никто не приведет покупателя
- Ценность покупателя на элитном рынке – очень высокая
- Все компании этого сегмента работают не менее чем за 3%
- Разница в цене в 1-2% никак не остановит реального покупателя



# Почему хороший эксклюзив – «царь» рынка

- Много прямых клиентских обращений = клиенты-покупатели
- Много партнерских обращений = отношения с рынком
- Отличные отношения с клиентами и рекомендации
- Высокая вероятность продажи и заработка



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**Николай Винидиктов**

Генеральный директор Clayton&Boyers

+7 903 795 86 07, [nick@clbo.ru](mailto:nick@clbo.ru)



**[nikolayvinidiktov](https://www.instagram.com/nikolayvinidiktov)**



**[nikolay.vnd](https://www.facebook.com/nikolay.vnd)**

