

**Круглый стол тема:  
«Ценообразование для риэлтора: от магии  
цифр к математике предложения»**



**Докладчик Оганезов Армаис, Агентство  
Недвижимости «Инвестправо»**

**Тема доклада:**

**«Методики обоснования комиссии в 6%. Как продать  
объект дороже на 20%.»**

**8-12  
АПРЕЛЯ**

Немного о себе; Меня Зовут Армаис Оганезов, я являюсь руководителем и владельцем Агентства Недвижимости «Инвестправо».

Мой путь в сфере недвижимости:

- с 1995 года до 2001 года Агент по недвижимости
- с 2001 года до 2005 года Начальник отдела продаж
- с 2005 года Руководитель в А.Н. «Инвестправо».

Специализация:

- Вторичный рынок жилой недвижимости
  - Новостройки
- г. Москва и Московской области

Есть опыт проведения сделок в соседних с Московской областью областях, в городе Сочи и на Кипре.

8-12  
АПРЕЛЯ



# ОСНОВНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ.

- Я сам продам.
- Почему так дорого? За что такие деньги платить?
- За эту работу другие агенты берут гораздо меньше денег.
- Я сам найду покупателя (квартиру), а риелтора найму для сопровождения (проверки юр чистоты) итд.
- Давайте посчитаем, если я вычту вашу комиссию из ХХХ суммы, то я и сам продам.
- Мне в руки столько, а все что выше Ваше.
- Я беру Ипотеку в банке у них свое сопровождение есть.
- Я найду Покупателя, а там свой Риелтор.
- Я сам Юрист.
- Я Уже ни одну квартиру сам продал

Возражения основаны на непонимании  
ценообразования услуги,  
Нет понимания, нет и платы.

**ТЫ ДЕНЕГ  
ПРОСИШЬ  
ДАТЬ.**



**А САМ  
НИЧЕГО  
НЕ  
ДАЕШЬ**

# Что пытаются продать?

- Юридическая Чистота
- Сопровождение сделок
- Гарантия Безопасности
- Экспертиза документов
- Консультация Юридическая
- Согласуем перепланировку
- Оптимизации налогов.
- Одобрим Ипотеку



# ПРОБЛЕМА!!!

## **Агенты хотят заменить:**

- Юристов.
- Службу безопасности.
- Страховую компанию
- Налоговых консультантов.

## **РИЭЛТОРЫ ЗАБЫЛИ:**

- **ЧТО ТАКОЕ РИЭЛТОРСКАЯ УСЛУГА!**
- **ЧТО ПРОДАВАТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ КЛИЕНТУ!**

Не представитель Феиды, продает юр. услуги, назвался риэлтором.

Феида + Риэлтор= «Фимидрил»



# Последствия не правильной презентации

## Оценка потенциальным клиентом:

- Услуга Юриста +\ - 30т.р.
- Выезд Юриста сопровождение +\ - 30т.р.
- Услуга Психолога +\ - 20т.р.

Итого сопровождение +\ - 75т.р-100т.р.

Прибавляем экономию времени, микро маркетинг,  
сбор документов еще плюс 50т.р.

**Общий итог цены и ценности услуги риэлтора в  
глазах потребителя от 100т.р до 150т.р.**



# ЗА ЧТО ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ?

**Безопасность, комфорт, **ВЫГОДА****

**Установление  
доверительных  
отношений.**

**За что  
готовы платить  
дорого.**

- **Юридическая грамотность, знание схем проведения сделок, знание основ налогообложения, практические навыки при экспертизе документов.**
- **Клиент-сервис, сбор документов, организация процесса итд.**
- **ВЫГОДА**
- **Наняв меня **Вы получите на 20% дороже,** чем если будете продавать самостоятельно.**
- **Я ПРОДАМ ДОРОЖЕ И В КОНКРЕТНЫЙ СРОК.**
- **Со мной Вам ВЫГОДНЕЕ, чем без меня.**

- Как вы это делаете, в чем принцип?
- У Меня есть превосходный маркетинговый план.
- Принцип на котором построен мой Маркетинговый план:

- 1) Чем лучше проработан маркетинговый план или план продажи вашего объекта недвижимости, тем выше его экспозиция.
- 2) Чем выше экспозиция объекта, тем больше покупателей я смогу привлечь на его просмотр.
- 3) Чем больше покупателей посмотрит Ваш объект недвижимости, тем дороже он будет продан.
- 4) Долгая экспозиция объекта на рынке приведет к тому, что объект будет продан дешево.



# Цена это инструмент!

В сочетании с превосходным маркетингом.

ПРАВИЛЬНАЯ ЦЕНА  
МАГНИТ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ



ЗАВЫШЕННАЯ ЦЕНА  
ПРЕГРАДА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ



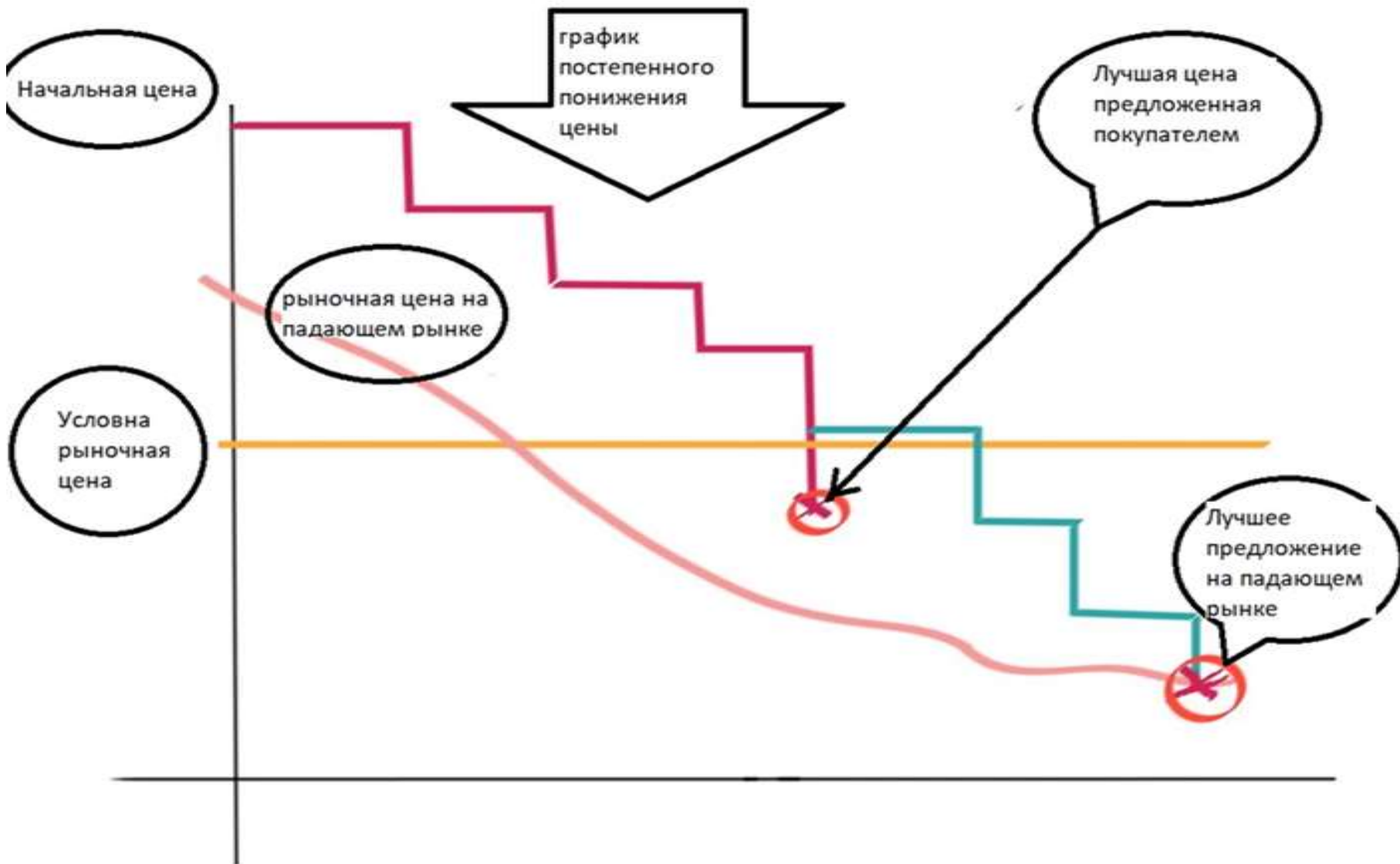
# Если я поставлю низкую цену, я и сам продам.

- - Согласен дешево вы конечно сможете . Для того, чтобы продать по максимально возможной цене вам нужен я или такой как я.
- - **Почему?**
- - Потому, что привлекательная цена порождает ажиотажный спрос и повышенный интерес к объекту. **Я** знаю, как управлять им, концентрировать его. На пике интереса проведу торги и **получу лучшее предложение по цене** от Покупателя.

Как такое возможно?



# Движение покупателя к сделке без аукциона.



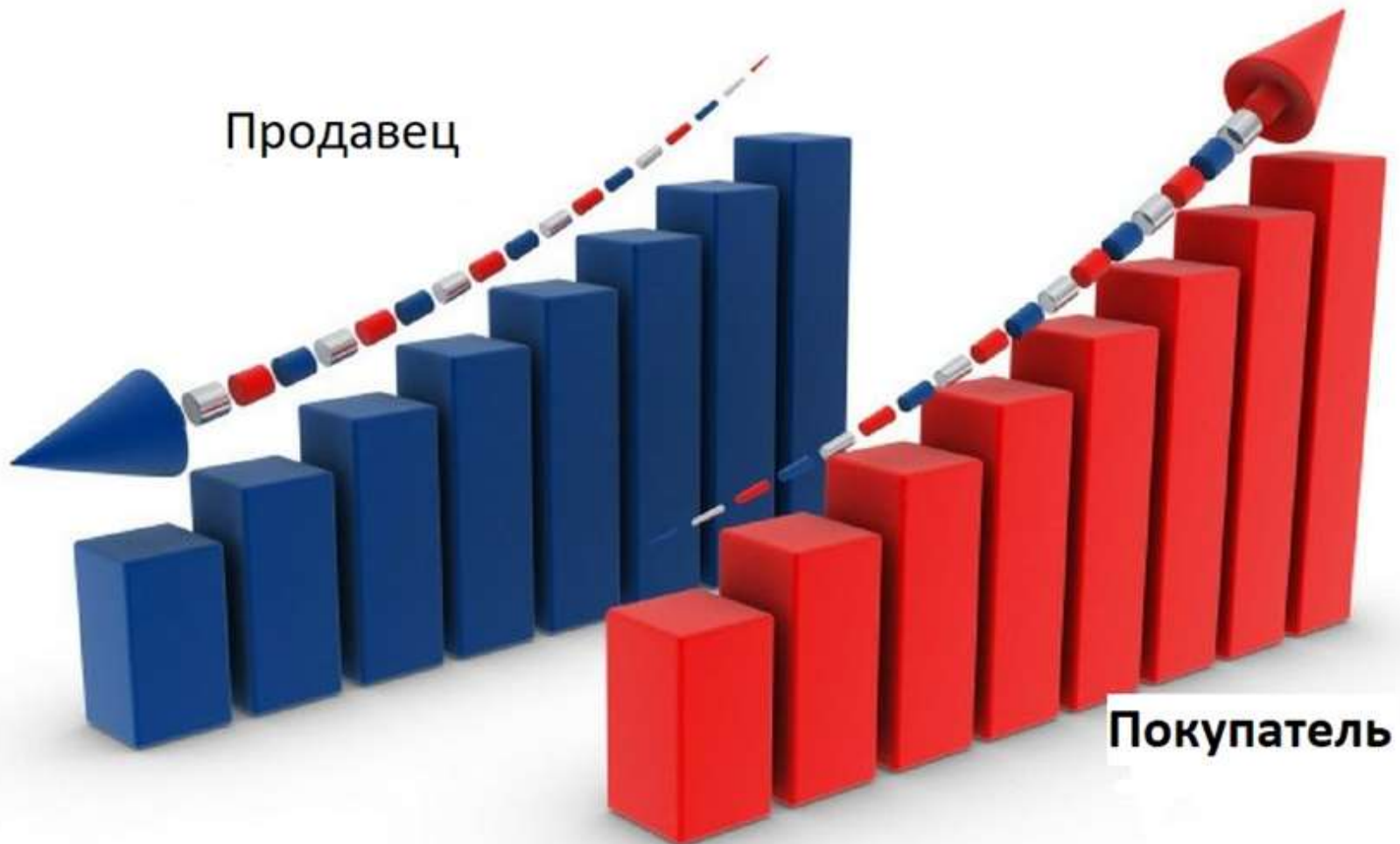
# ПОКУПАТЕЛЬ

A large, two-story brick house with a classical portico, illuminated at night. The house features a central arched doorway flanked by columns, and two dormer windows on the roof. The interior lights are on, and the house is reflected in a pool of water in the foreground.

**Вначале для каждого покупателя существует только два типа недвижимости: та, которая ему категорически не подходит, и та, которая ему не по карману.**

# Покупатель и продавец.

Движение Продавца и Покупателя к сделке





«Хвост скорпиона»  
не могли продать 8 лет.

**СРОЧНАЯ ПРОДАЖА**

**Участок ИЖС 9,72 сот**

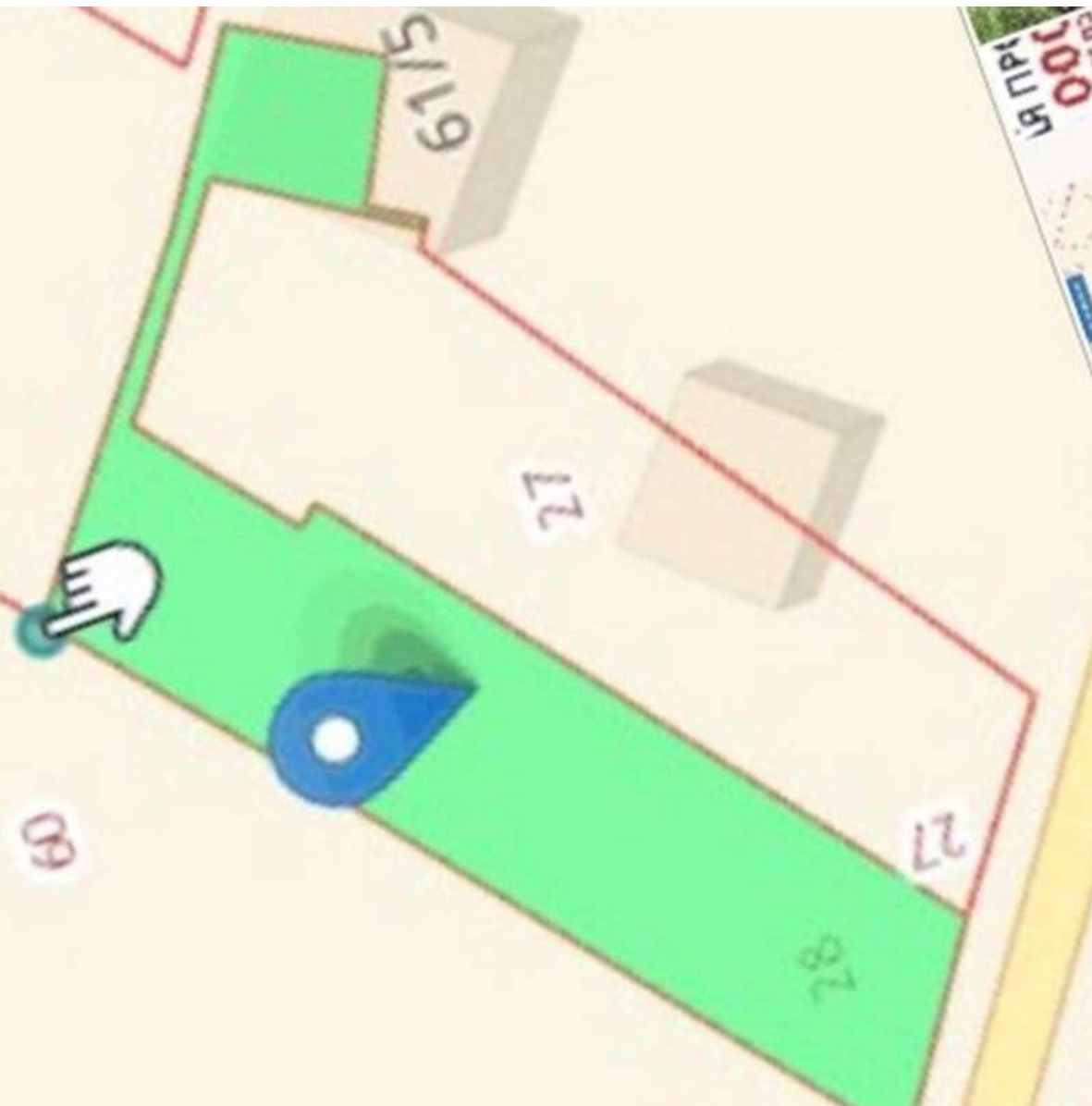
**Дом 46 кв.м и Летняя кухня 31 кв.м.**

**в поселке городского типа**

**Ильинский**

Московская область, Раменский район, ПГТ Ильинский, ул. Ленинская

# Параметры участка.



- Участок 11м x 63м
- Тропинка 1м x 11м
- Часть дома

До аукциона

Цена: 1,5 м.р.

**АУКЦИОН**

Маркетинг 30000р




Старт. цена 3,5м.р

Продан 4,2

# Статистика по объекту

- Поступило звонков 54 шт.
- Записались на просмотр: 31 человек.
- Пришли посмотреть: 20 человек.
- Оставили оферты: 11 чел.
- Попросили позже прислать оферту с собой: 3 чел.
- Не оставили предложение: 5 чел.
- Начальная цена 35000000₽
- Лучшее предложение на день показов 4000000 руб.
- Лучшее предложение в процессе торгов 4200000 руб.
- Расходы на Маркетинг и предпродажную подготовку составили 30000р
- **Выгода продавца 280% относительно цены, которую предлагали до аукциона.**
- **Выгода Относительно затрат на маркетинг и % агентства 1000%.**

# Мои контакты

- Армаис Оганезов
- Тел: +7 963 782 70 67
- Email: [pravinvest@gmail.ru](mailto:pravinvest@gmail.ru)
-  [www.clck.ru/FX9Rq](http://www.clck.ru/FX9Rq)
-  <https://vk.com/investpravo>
-  <https://clck.ru/FX9XU>