



ПРАЙС-ЛИСТ
риэлторской компании
как базовый элемент
маркетинга



Сергей Саяпин

ПРОСТОР-недвижимость

Сочи, 2018

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

Почему это важно?

1. Неумение обосновать и отстаивать свое комиссионное вознаграждение

- ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА

низкой эффективности работы риэлторов

Система комиссионных должна помогать обосновывать и отстаивать комиссию !

2. Ценовая дискриминация 1го уровня

- мечта любой риэлторской компании

Система комиссионных должна гибко подстраиваться под любой кошелек !

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

Топология продукта – ПО ПОТРЕБНОСТИ

**ЭФФЕКТИВНАЯ ТОПОЛОГИЯ ПРОДУКТА
– способ обоснования и максимизации
комиссионного вознаграждения**

ПРОДАЖА

ПОКУПКА

ОБМЕН

ОФОРМЛЕНИЕ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ. Топология продукта - ПО СЛОЖНОСТИ



НВСТ | **ВТОРИЧ**

Покупка
за деньги

1

2

с МАТ капиталом

3

4

Покупка
с ипотекой

5

6

7

8

Покупка
с военной ипотекой



ЦЕННООБРАЗОВАНИЕ.

Топология продукта - ПО СЕРВИСУ



ПОТРЕБНОСТЬ – ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛКИ ПРИ ПОКУПКЕ

Приезжаю на сделку

1

Проверки + Сделка

2

Аванс + Сделка

3

Аванс + Проверки + Сделка

4

Консультации + Аванс
+ Проверки + Сделка

5

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

Проблемы общепринятых систем.

- 1. Нечеткие ответы на вопросы клиентов (внутренний демпинг)**
- 2. Отсутствие системного подхода к ценообразованию по топологии продукта**
- 3. %% подход – частое неприятие комиссии на дорогих объектах из за невнятного обоснования (невера риэлторов)**
- 4. ФИКС-цена – лишение себя высокой маржинальности**

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

Наш способ решения проблемы.

ПРАЙС-ЛИСТ: Рекомендованные примерные расценки на услуги компании в рамках топологии продуктов в стандартизированных ситуациях

Идеальный Прайс-лист:

- Открытый
- Сложно-понимаемый
- Разумно-воспринимаемый
- Манипулятивный
- Де-юре устойчивый



КОМИССИОННЫЕ.

Логика ценообразования нашего прайса

Базовая цена услуги =

ФИКСированная часть

+ ПРОЦЕНТная составляющая

НО НЕ МЕНЕЕ...

+ НАЦЕНКИ ЗА СЛОЖНОСТЬ

(ФИКС или %%_но_не_менее)



ЦЕНА. ПРИМЕР нашего прайса ПРИ ПРОДАЖЕ

УСЛУГА: 1.1. ПРОДАЖА ОБЪЕКТА

БАЗОВАЯ ЦЕНА УСЛУГИ	Москва	МО*
Фиксированная часть	72 000р.	88 000р.
Переменная часть	2,46%	2,46%
Не менее	160 000,0р.	180 000,0р.

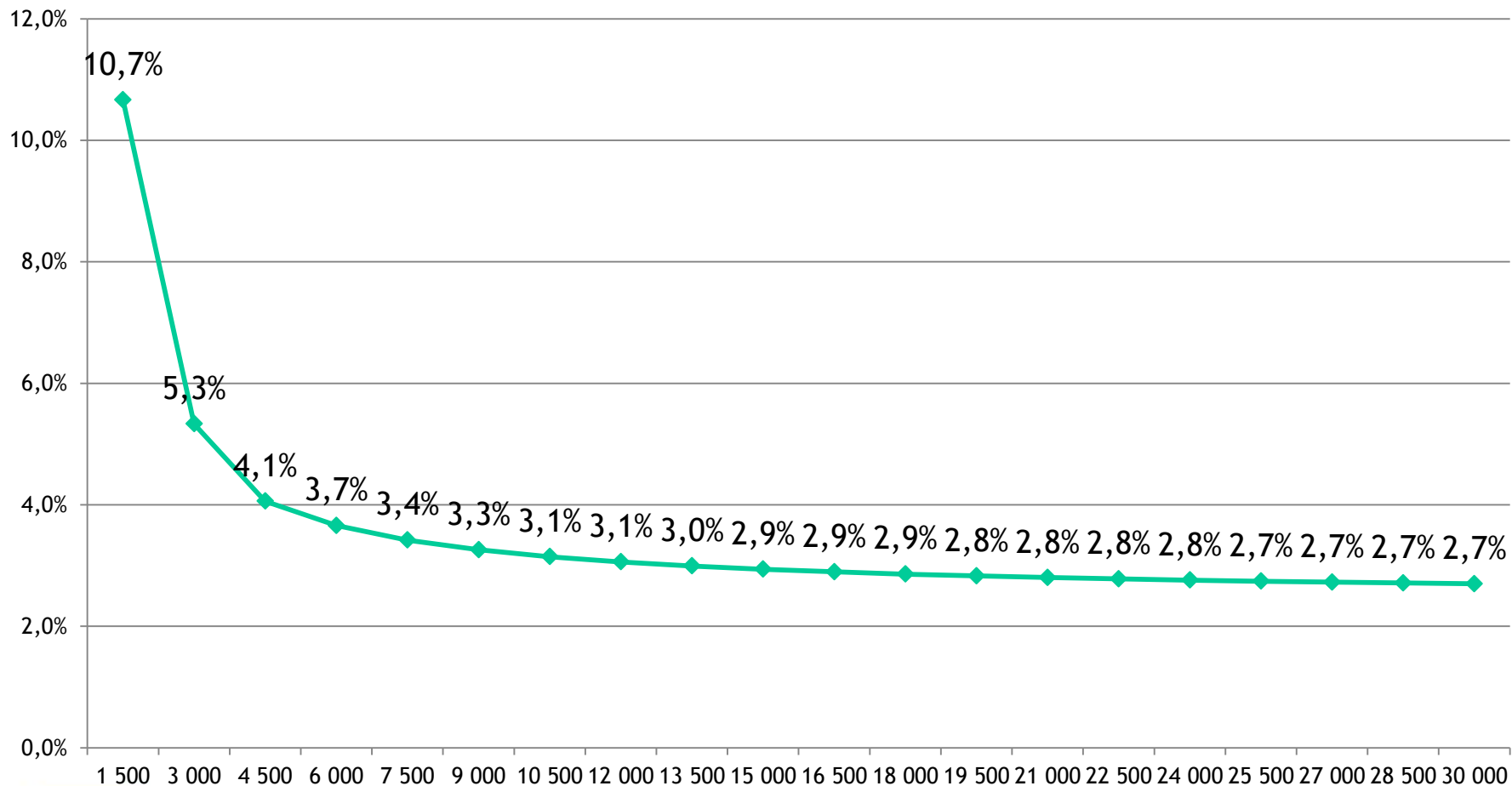
* указанная расценка применима для объектов МО, расположенных в пределах 1-го бетонного кольца

НАЦЕНКИ за повышенную сложность сделки:	%%	Не менее
Продажа с одновременным снятием залога (продажа "из-под залога")	0,48%	29 100р.
Продажа коммунальной кв-ры, за каждый дополнительный лицевой счет	0,28%	18 100р.
Получение согласия Органов опеки и попечительства	0,39%	23 600р.
НАЦЕНКИ за повышенную удаленность объекта	Сумма	
Расположение объекта между 1-м и 2-м бетонным кольцом	15 000р.	
Расположение объекта за 2-м бетонным кольцом	25 000р.	

ЦЕНА.

График базовой цены услуги ПРИ ПРОДАЖЕ

Комис, %



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

Итоги введения прайс-листа

Уменьшение отказов + Увеличение средней комиссии:

1. Риэлтор САМ приблизительно представлял актуальную рыночную стоимость услуг по типовым сделкам и верит в нее.
2. Единообразие ответов риэлторов всех отделов при вопросах клиентов о стоимости услуг.
3. Повышение серьезности подхода компании к работе в глазах клиентов
4. Получение уже информированных и мотивированных клиентов, ознакомившихся с расценками на услуги компании на сайте
5. Для облегчения переговоров с клиентами по цене:
 - обозначение начальной точки
 - обозначение минимального предела комиссии

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

Почему это важно для агентов?



**Шаман только до тех пор
колдует эффективно,**

**пока сам верит
в свои молитвы!!!**



Непонимание ЦЕННОСТИ УСЛУГИ

или НЕВЕРА в собственные слова

– основная причина неудачных переговоров.

ДА ПРЕБУДЕТ С ВАМИ СИЛА !



**САЯПИН
Сергей
Александрович**



Основатель и Генеральный директор
Агентства недвижимости ПРОСТОР,
www.naprostore.ru

Агентство ПРОСТОР: с 2000 года

- Единственная риэлторская компания московского региона С ЛИЦЕНЗИЕЙ на ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ по программе «ОПЕРАЦИИ С ЖИЛЫМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ»

- Единственная компания в России имеющая ПАТЕНТ НА ИЗОБРЕТЕНИЕ в зоне риэлторской деятельности: «СИСТЕМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ АГЕНТСТВОМ НЕДВИЖИМОСТИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ СКОРОСТНЫЕ ПРОДАЖИ»

