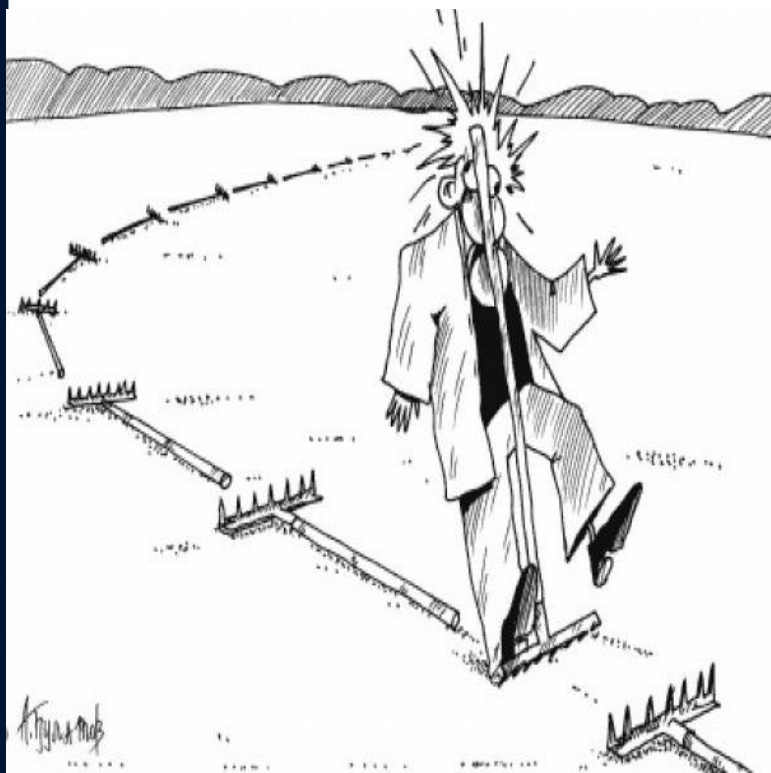


# «Риэлторские грабли»



«Бдителен будь,  
риэлтор, в пути!  
Грабли в работу свою  
не бери!» 😊

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



# Цели и задачи мастер-класса

1. выявить и проанализировать типичные ошибки риэлтора;
2. определить ключевые точки потери времени, денег и энергии риэлтора;
3. получить инструменты и технологии для продуктивной работы;
4. познакомить участников мастер-класса с нашей тренерской работой.

**8-12  
АПРЕЛЯ**



# Правила группы

1.



3.



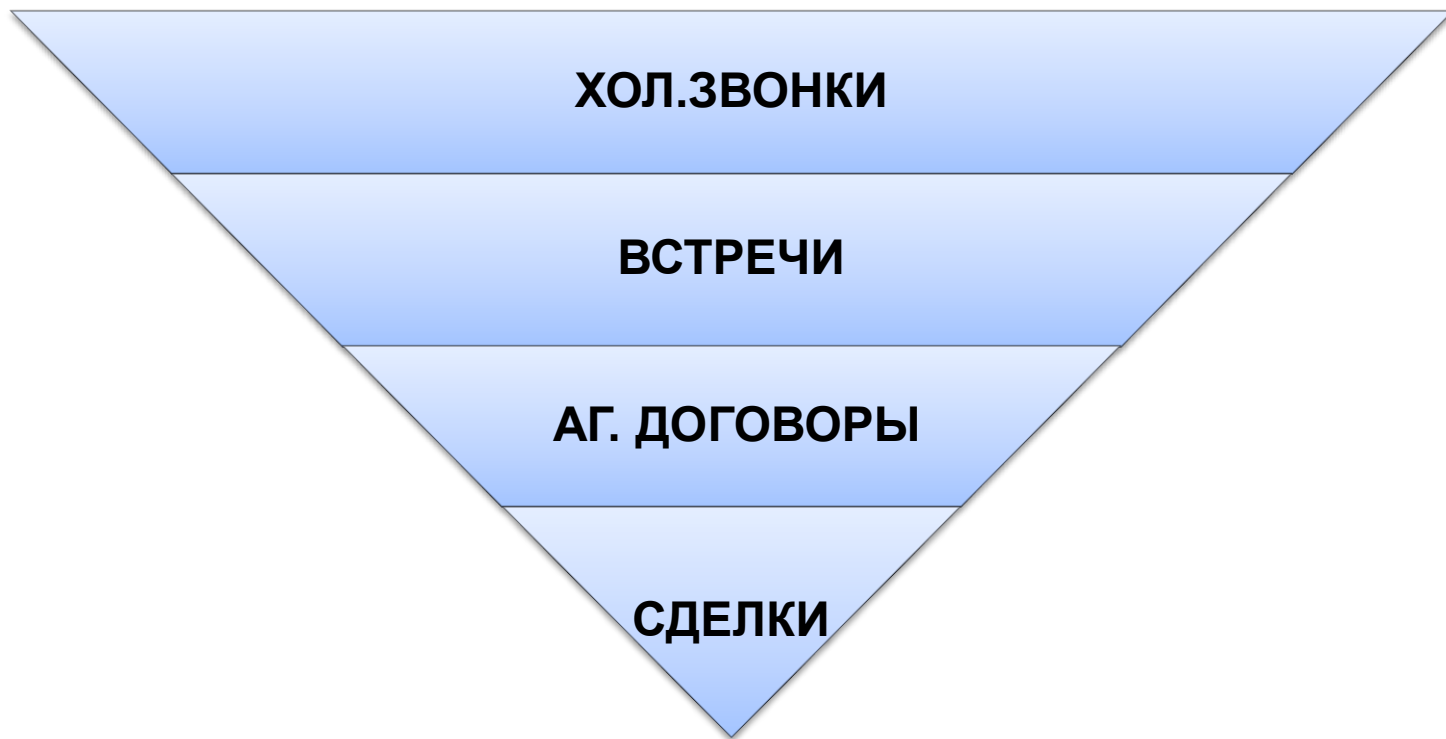
2.



4.



# Воронка продаж



**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**8-12  
АПРЕЛЯ**

**SOCHI**



# Причины невыполнения плана

## Формальный подход:

- занесение в отчет нецелевых звонков;
- приписки в отчетах;
- заключение Аг.дог. не с собственниками;

## Отсутствие навыка продаж и переговоров:

- не выгодная позиция в телефонных переговорах;
- невыясненные потребности;
- не умение на выгоде осуществить показ объекта;
- не умение работать с возражениями

## Захламление неликвидом:

- месторасположение проблемное;
- состояние «убитое»;
- цена завышенная;
- незаконная перепланировка и т.д.

## Нарушение технологии:

- Мало рекламы;
- Качество рекламы «хромает»;
- Разношерстные объекты в разных частях города;
- Работа без договора и т.д.



# Грабли №1 «Формальный подход»

## Защита от граблей:



- занесение в отчет нецелевых звонков;
- приписки в отчетах;
- заключение Аг.дог. не с собственниками;



Для НОПа - контроль за действиями агентов.

Для агента – быть честным с самим собой.

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



## Грабли №2

### «Захламление неликвидом»

**Защита от граблей:**



- месторасположение проблемное;
- состояние «убитое»;
- цена завышенная;
- незаконная перепланировка и т.д.



Для НОПа - контроль за действиями агентов.

Для агента – проверять свои объекты по классификации А-В-С.



## Классификация объектов недвижимости по принципу ABC

Критерии оценки	баллы
<b>Мотивация к сотрудничеству с АН</b>	
Готов заключить ЭД	3
Готов заключить «возмездник»	2
Против любого договора	1
<b>Мотивация к продаже</b>	
Сам инициатор продажи, при этом все члены семьи согласны, продавать будут в любом случае	3
Продажу инициирует другой член семьи	2
Продажа при соблюдении определенных условий	1



## Классификация объектов недвижимости по принципу ABC

Критерии оценки	баллы
<b>Ограничение во времени</b>	
Нужно продать в течение 3-х месяцев	3
Нужно продать в течение 6-ти месяцев	2
Вообще не тороплюсь	1
<b>Готовность оплачивать услуги агентства</b>	
Готов оплачивать по прайсу компании	3
Готов оплачивать при условии минимальной комиссии	2
Не готов оплачивать комиссию, «ставьте сверху»	1

## Классификация объектов недвижимости по принципу ABC

Критерии оценки	баллы
<b>Адекватность стоимости недвижимости</b>	
Цена «в рынке»	3
Цена выше рынка на 5%	2
Цена выше рынка 10% и более	1
<b>Наличие осложняющих обстоятельств</b>	
Нет	3
Есть одно обстоятельство	2
Есть несколько обстоятельств	1
<b>Итого баллов</b>	



## Расшифровка теста

Количество баллов	Категория	Доля объектов данной категории в личной базе риэлтора
15-18	А (лето)	70-80%
9-14	В (весна)	20-15%
6-8	С (зима)	10-5%



## Грабли №3 «Нарушение технологии»



- нарушение стандартов работы;
- мало рекламы;
- качество рекламы «хромает»;
- разношерстные объекты в разных частях города;
- работа без договора и т.д.

**Защита от грабель:**

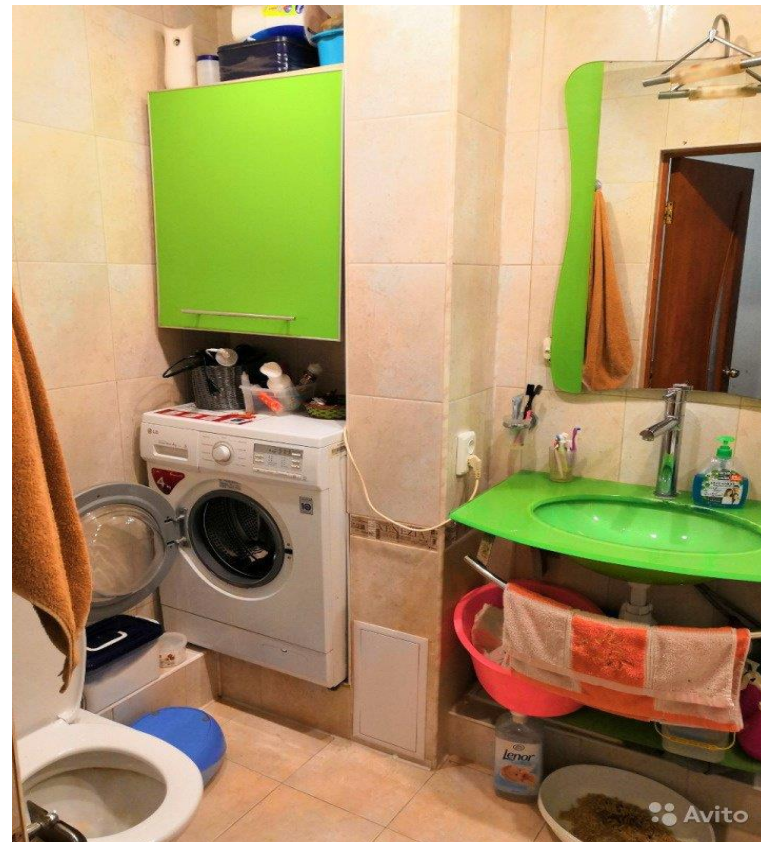


**Для НОПа - контроль за действиями агентов;  
- обучение агентов**

**Для агента –  
соблюдение стандартов  
работы**



# Фотографии

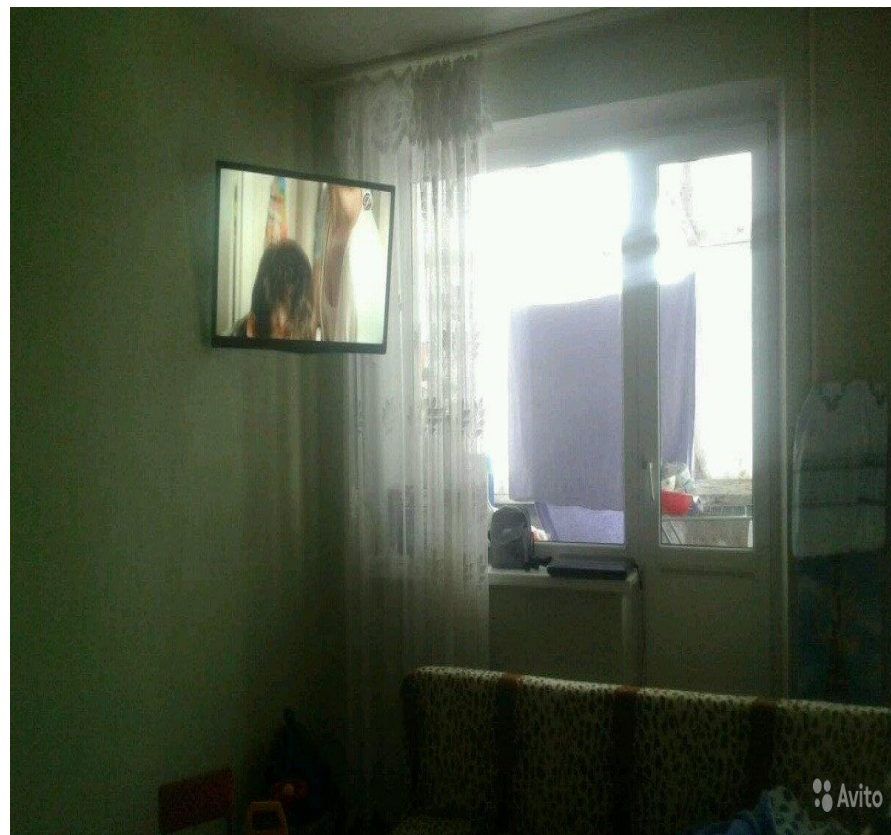


ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

# Фотографии



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

# Фотографии Во!



**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**8-12  
АПРЕЛЯ**

**SOCHI**

## Грабли №4

### «Отсутствие навыка продаж и переговоров»



- не выгодная позиция в телефонных переговорах;
- невыясненные потребности;
- не умение на выгоде осуществить показ объекта;
- не умение работать с возражениями и т.д.

### Защита от граблей:



- Для НОПа - контроль за действиями агентов;
- система наставничества;
- обучение агентов

Для агента – обучение на тренингах, вебинарах, работа с наставником





# Назначение встречи с собственником (1 часть)

## 1. Приветствие, уточнение актуальности объявления:

- Здравствуйте! Квартиру продаете?

## 2. Уточняем, с кем имеем дело:

- Вы риэлтор или собственник?

## 3. Далее краткое выяснение ситуации:

- Чтобы мне понять насколько ваша квартира мне подходит, подскажите, пожалуйста:

- Квартира не в залоге у банка?

- Была ли незаконная перепланировка в квартире?

- Есть ли несовершеннолетние собственники?

- Продаете с целью купить квартиру взамен?



# Назначение встречи с собственником

## (2 часть)

### 4. Краткая визитная карточка+ УТП (уникальное торговое предложение):

- Меня зовут \_\_\_\_\_, я специалист по недвижимости компании «\_\_\_\_\_». Каждый день у нас более 50-ти входящих звонков от покупателей, которым мы предлагаем приобрести объекты из нашей базы. Как вы относитесь к тому, что мы будем предлагать покупателям вашу квартиру? **(Дождитесь ответа)**

### 5. Назначаем просмотр:

- Чтобы поместить ваш объект в нашей базе, нам необходимо посмотреть Вашу квартиру, сфотографировать её для рекламы и подписать с вами соглашение о показе вашей квартиры. **(Далее без паузы)**

- Подскажите, в какое время я могу посмотреть квартиру: сегодня во второй

половине дня или завтра в первой половине дня?

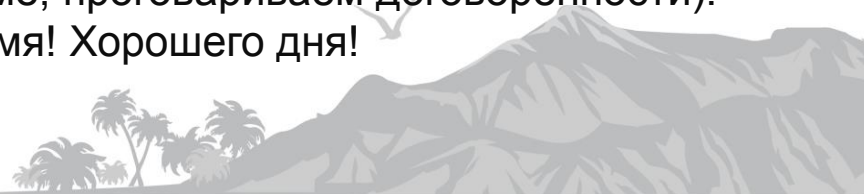
- Документы сможете сразу показать?

- Давайте уточним адрес \_\_\_\_\_

### 6. Завершение диалога:

- Итак...(делаем краткое резюме, проговариваем договоренности).

- Благодарю за уделенное время! Хорошего дня!



## Прием входящего звонка от покупателя

1. Приветствие/Знакомство.
2. Выяснение ситуации клиента, его запроса.
3. Краткое резюме.
4. Назначение встречи с клиентом.
5. Фиксирование договоренностей.
6. Прощание.



8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



## Выяснение ситуации покупателя по телефону

1. Какие районы города для Вас интересны? По какой причине именно эти районы рассматриваете?
2. Какие предпочтения по этажам?
3. В какую сумму планируете уложиться?
4. Какая форма расчета? (дальнейшее уточнение: ипотека (одобрена или нет, в каком банке), наличный расчёт (от продажи какой-либо собственности или вся сумма «наготове»)
5. Что для вас важно при выборе квартиры?
6. Чтобы я не предлагала вам то, что вы уже смотрели, подскажите, что уже просматривали и почему не купили?
7. В какое время вам удобно смотреть квартиры?



# Структура презентации



# Схема С-П-В

## СВОЙСТВА

- Ключевые особенности предложения
- Что мы предлагаем клиенту?

## преимущества

- Чем данная характеристика отличает ваше предложение от аналогичных
- Почему в целом это хорошо?

## ВЫГОДЫ

- Ценность для клиента
- Зачем это клиенту нужно?

**Свойства  
рассказывают,  
а выгоды продают!**



## Пример:

### свойства

- В каждой квартире индивидуальные отопительные системы

### преимущества

- Каждый пользователь сам может регулировать температуру жилища

### выгоды

- Это позволяет экономить на килокалориях тепла и при этом обеспечивать комфортную температуру в квартире



# Алгоритм работы с возражениями по телефону

Присоединение



Аргументация



Предложение  
встречи



## «Могу продать сам»

Я вас понимаю, многие наши клиенты тоже так думали,



пока не увидели, что рекламные возможности компании выгодно отличаются от возможностей обычного человека



Я предлагаю встретиться и посмотреть, о каких возможностях идет речь. Вам удобно до обеда или вечером?



## «Будет покупатель, тогда приходите»

Я вас понимаю, вы хотите сэкономить время, чтобы не было «пустых» показов



Именно поэтому я предлагаю сначала встретиться, чтобы я мог заранее узнать все «+» и «-» квартиры, проверить готовность документов к сделке



Вам в какое время удобно показать квартиру: сегодня вечером или завтра с утра?



## «Не хочу никакие договоры подписывать»

Я вас понимаю, в этом  
вопросе надо быть  
осмотрительным,



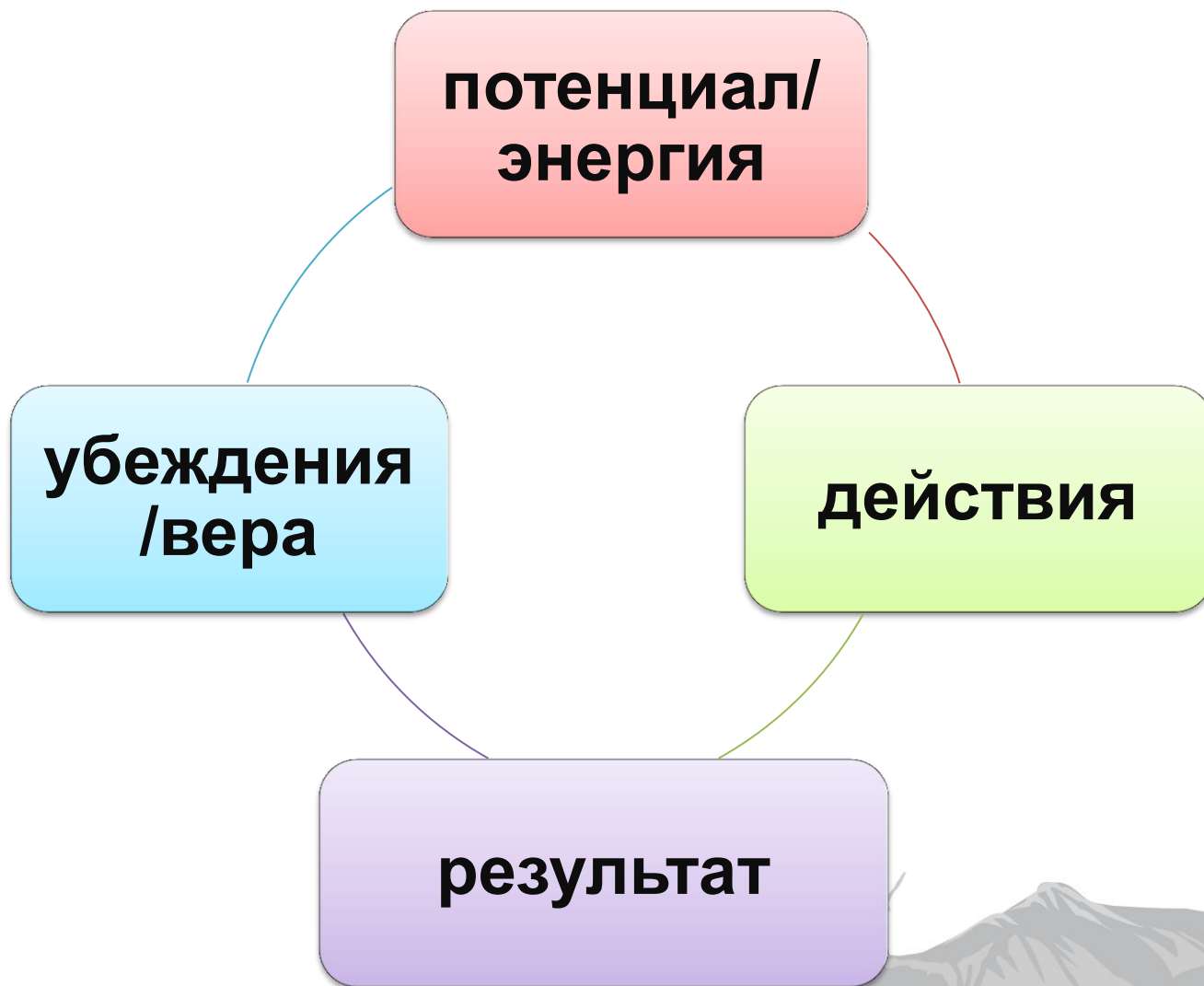
я тоже не все объекты беру на договор,  
а только те, которые готовы к продаже.  
Именно поэтому я предлагаю сначала  
встретиться



Вам в какое время удобно показать  
квартиру: сегодня вечером или  
завтра с утра?



# Цикл успеха агента



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

Благодарим за внимание



Григорьевы  
Александр и Эльвира

89023655131

@grigorievi.alexandr.elvira

E-mail: [tkktandem@mail.ru](mailto:tkktandem@mail.ru)

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

