

Практика и особенности работы с продавцами на рынке бизнес и элитной недвижимости

философско-практический доклад



Clayton & Boyers

Николай Винидиктов

CEO Clayton & Boyers

элитная недвижимость, Москва

8-12
АПРЕЛЯ

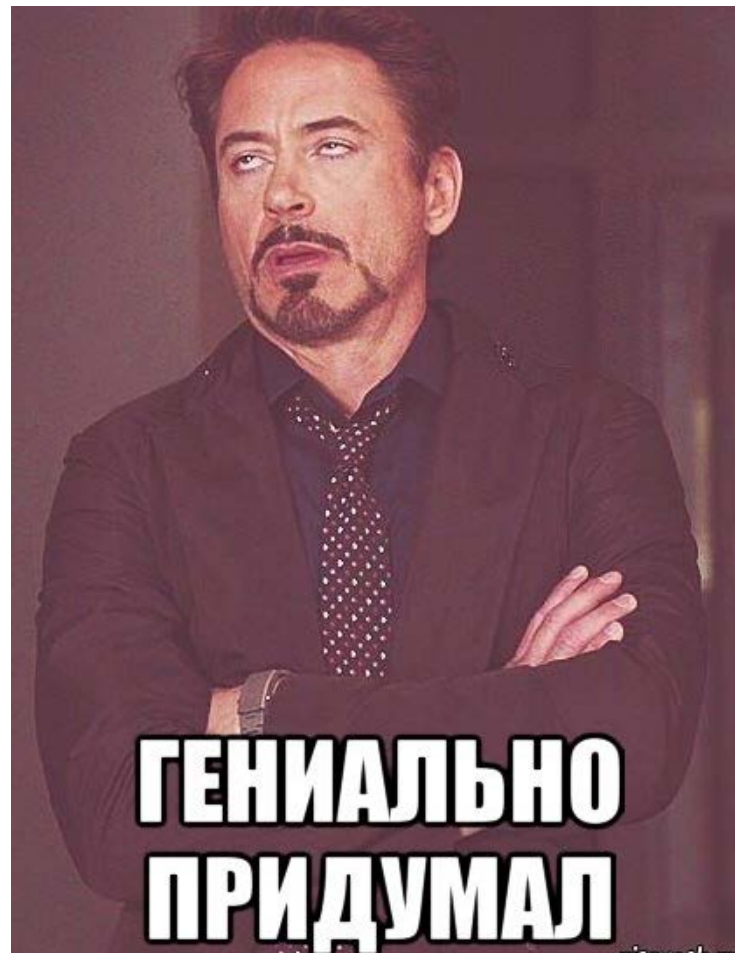
Что такое рынок продавцов бизнес и элит класса?

- Квартиры / 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.)



Как должен работать рынок продажи объектов?

- Серьезная задача – нужен ответственный профессионал!
- Нужно найти лучшего специалиста и дать ему решить задачу!
- Большие деньги, много нюансов – мне нужен лучший, кто даст мне лучший результат!



**8-12
АПРЕЛЯ**

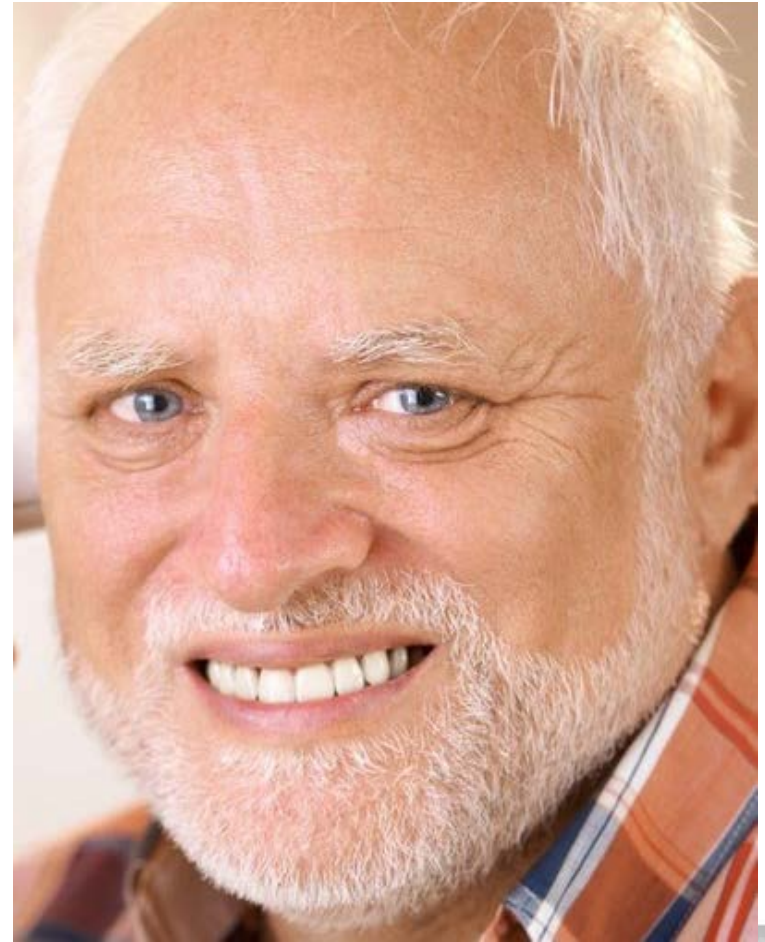
Как работает рынок продажи в цивилизованном мире?

- Основа рынка – эксклюзивная работа по продаже объекта
- MLS с системой разделения вознаграждения от продавца между агентом продавца и покупателя
- >95% сделок совершается через агентов, и этот % растет!



Как работает рынок продажи дорогой недвижимости в России?

- Нужно отдать объект нескольким агентствам!
- Не буду назначать ответственного за результат!
- Ну и сам еще может тоже позаниматься продажей, что тут сложного!



ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI



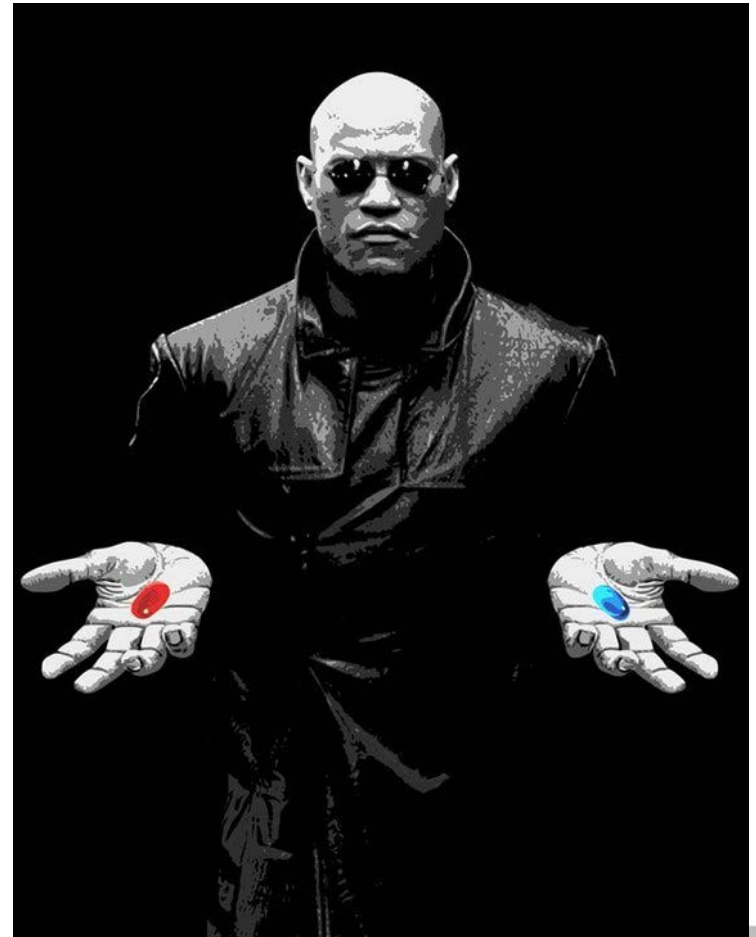
Почему так вышло?

- Сложно учить и научиться получать эксклюзивы
- Фокус на покупателей проще фокуса на продавцах
- Сложно работать с мотивацией и ценой (нет данных MLS)
- Следствие – акцент на количество для максимума лидов и получения вероятностного результата!



Формы работы с агентами по продаже недвижимости

- Самостоятельная
продажа
- Через несколько
агентов
- Через одного агента,
ЭКСКЛЮЗИВ
- **Лучшее для клиента и
для агента эксклюзив!**



ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

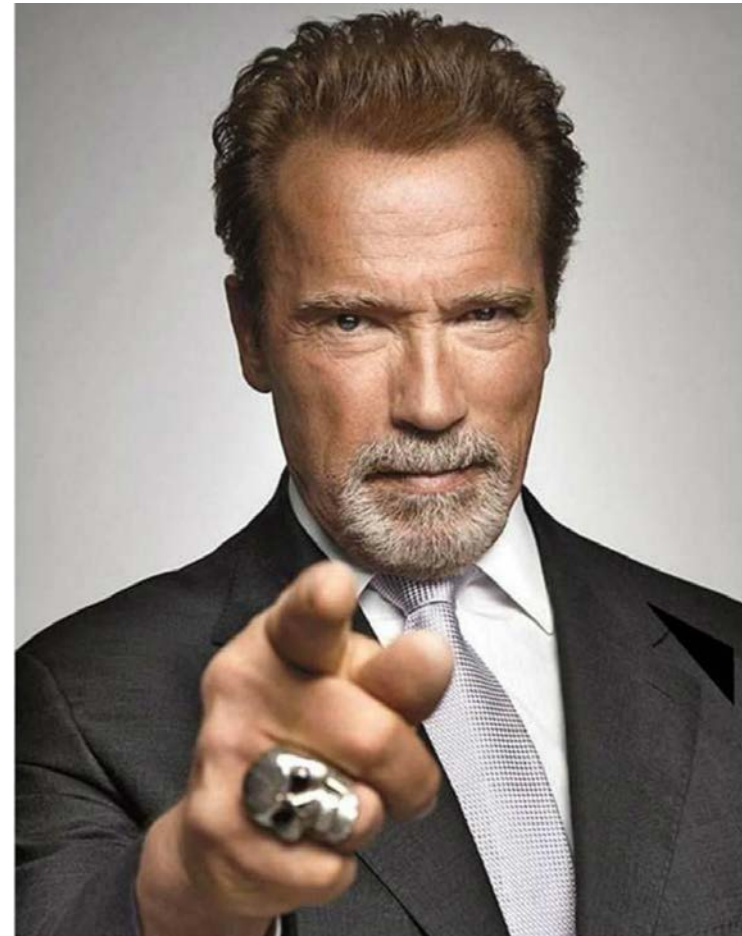
8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

Особенности собственников дорогой недвижимости

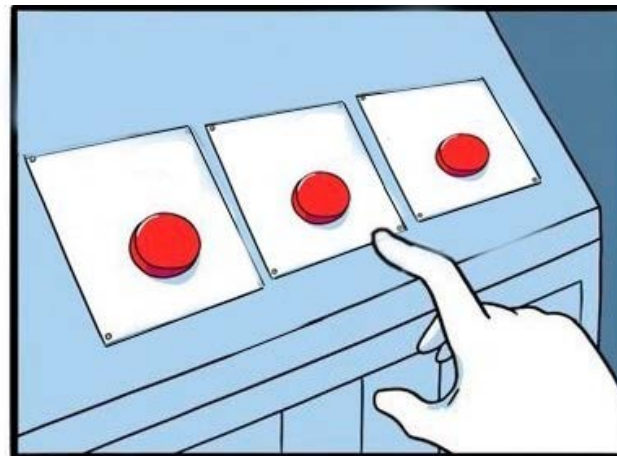
- Менее склонны к самостоятельной продаже
- В среднем готовы платить вознаграждение
- Больше ценят аргументацию и логику
- Больше ценят свое время и энергию

Иногда вначале пробуется цикл самостоятельной продажи, но он обычно быстро заканчивается



2 модели успешной работы (на самом деле одна)

- Модель «Количество»
- Неэксклюзивная работа
- $100 * 5\% = 5$ сделок
- «Агентство»



- Модель «Качество»
- Эксклюзивная работа
- $10 * 50\% = 5$ сделок
- «Агент»



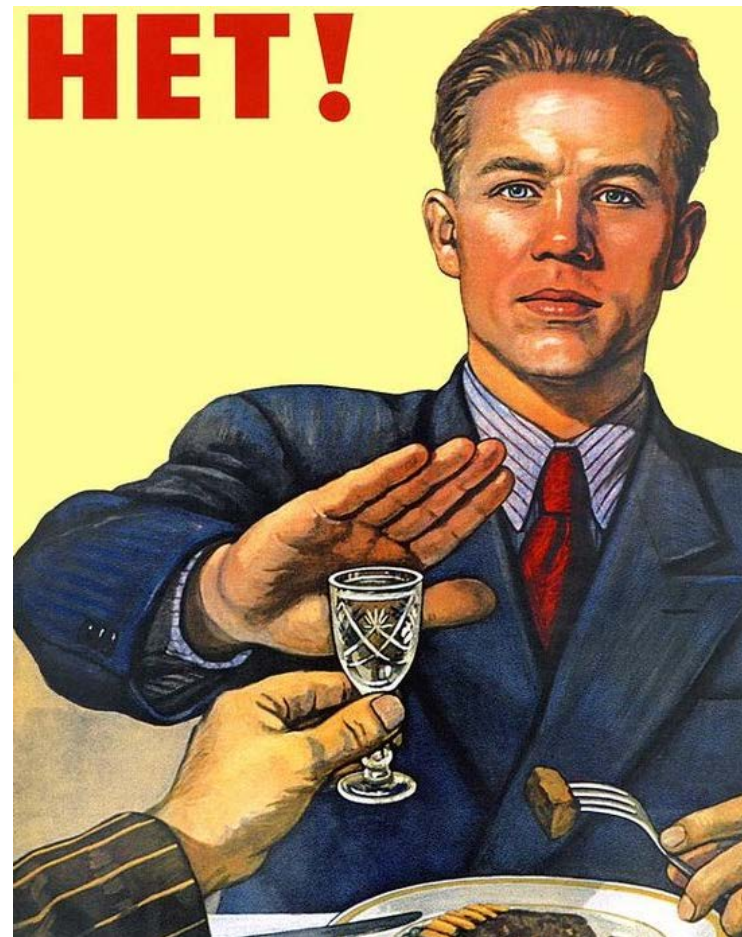
Почему эксклюзив лучше всего для долгосрочной работы

- Лучшие отношения с клиентом
- Лучшая услуга для клиента
- Максимальная гарантия заработка
- Лучшие последующие рекомендации



Почему эксклюзив не воспринимается продавцами

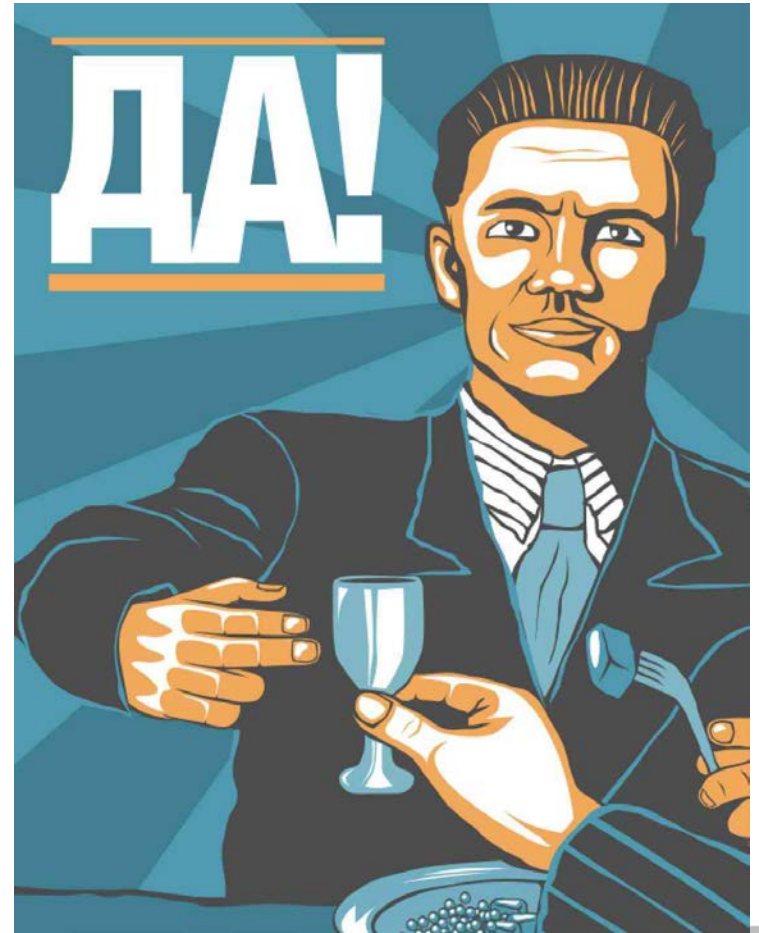
- Испорченная репутация эксклюзивов
- Восприятие что эксклюзив не дает охвата рынка
- Эксклюзив = агент ничего будет делать
- Эксклюзив не дает качества
- Неудачный прошлый опыт (в т.ч. выше рынка)



8-12
АПРЕЛЯ

Ключевые точки для получения эксклюзива

- Эксклюзив = 100%
охват рынка
- Эксклюзив = качество,
работа и
ответственность
- Эксклюзив = экономия
времени и энергии
- Эксклюзив = точное
понимание цены



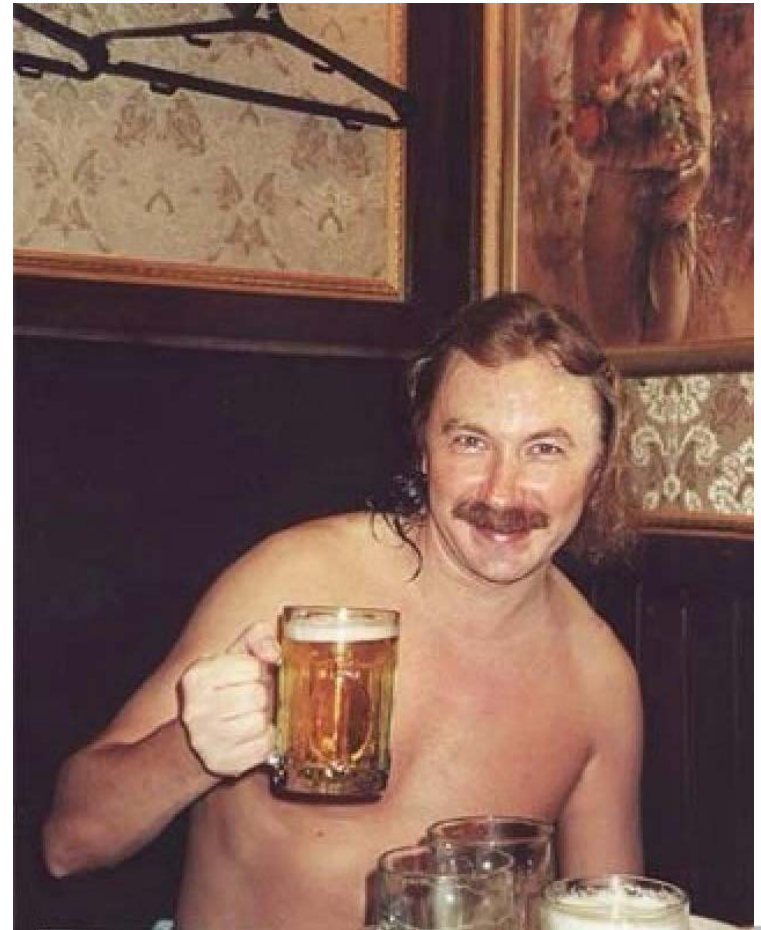
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

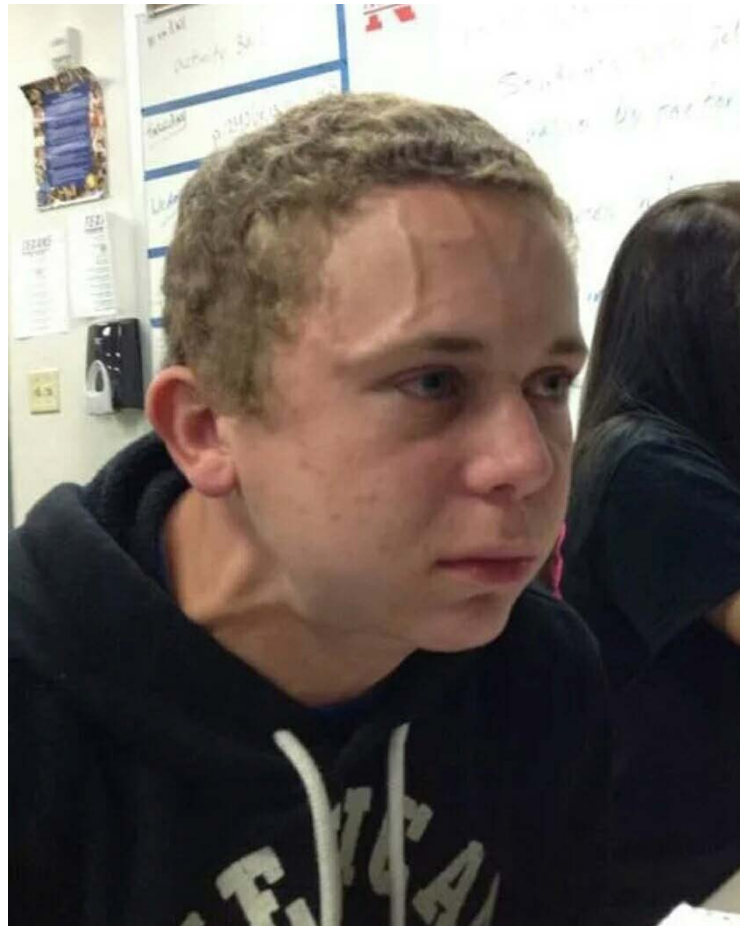
Эксклюзив дает 100% охват всего рынка

- Если квартира есть у нескольких компаний, итоге никто не будет доносить ее до всего рынка (>50 компаний, > 1,5 тыс. агентов)
- Безусловное сотрудничество со всеми по % 50/50 (4%)
- Нет рисков что объект «уведут», весь фокус на распространение по рынку



Эксклюзив это максимум качества и усилий агента

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



**8-12
АПРЕЛЯ**

Эксклюзив экономит время и энергию 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



**8-12
АПРЕЛЯ**

Эксклюзив даст 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



**8-12
АПРЕЛЯ**

Что делать для успеха?

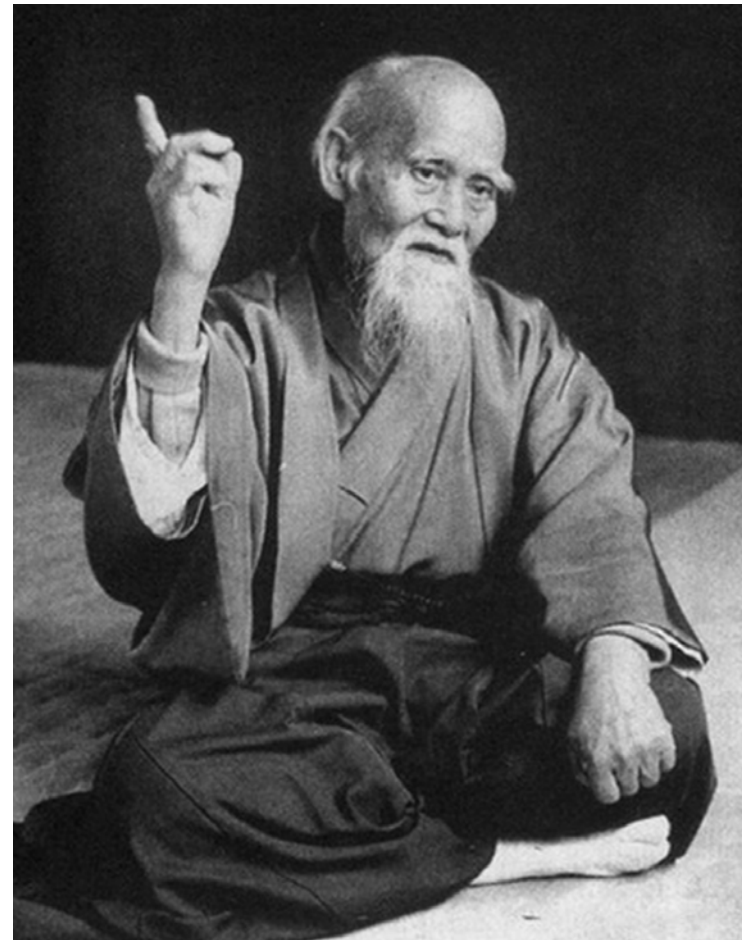
- Максимальное количество первичных и повторных контактов с продавцами
- Нарботка скриптов и отработки возражений при общении и встречах
- В среднем, у вас будет много возможностей для контакта)
- Получили эксклюзив – работайте!



**8-12
АПРЕЛЯ**

Риски эксклюзивов

- **Неправильная оценка
= очень долгая
продажа**
- **Сложность
прогнозирования
будущего поведения
собственника по цене**
- **Перефокусировка на
отдельном
эксклюзиве**



Почему легко работать с дорогими объектами

- Относительно небольшой и легкий для охвата рынок
- Понятные условия взаимодействия, стандарты вознаграждения
- Развитые каналы коммуникации (группы и чаты)



ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Николай Винидиктов

Генеральный директор

Clayton&Boyers

+7 903 795 86 07

nick@clbo.ru

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI