

**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

SOCHI



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 Фемиды, продает юр. услуги, назвался
риэлтором.

Фемида + 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



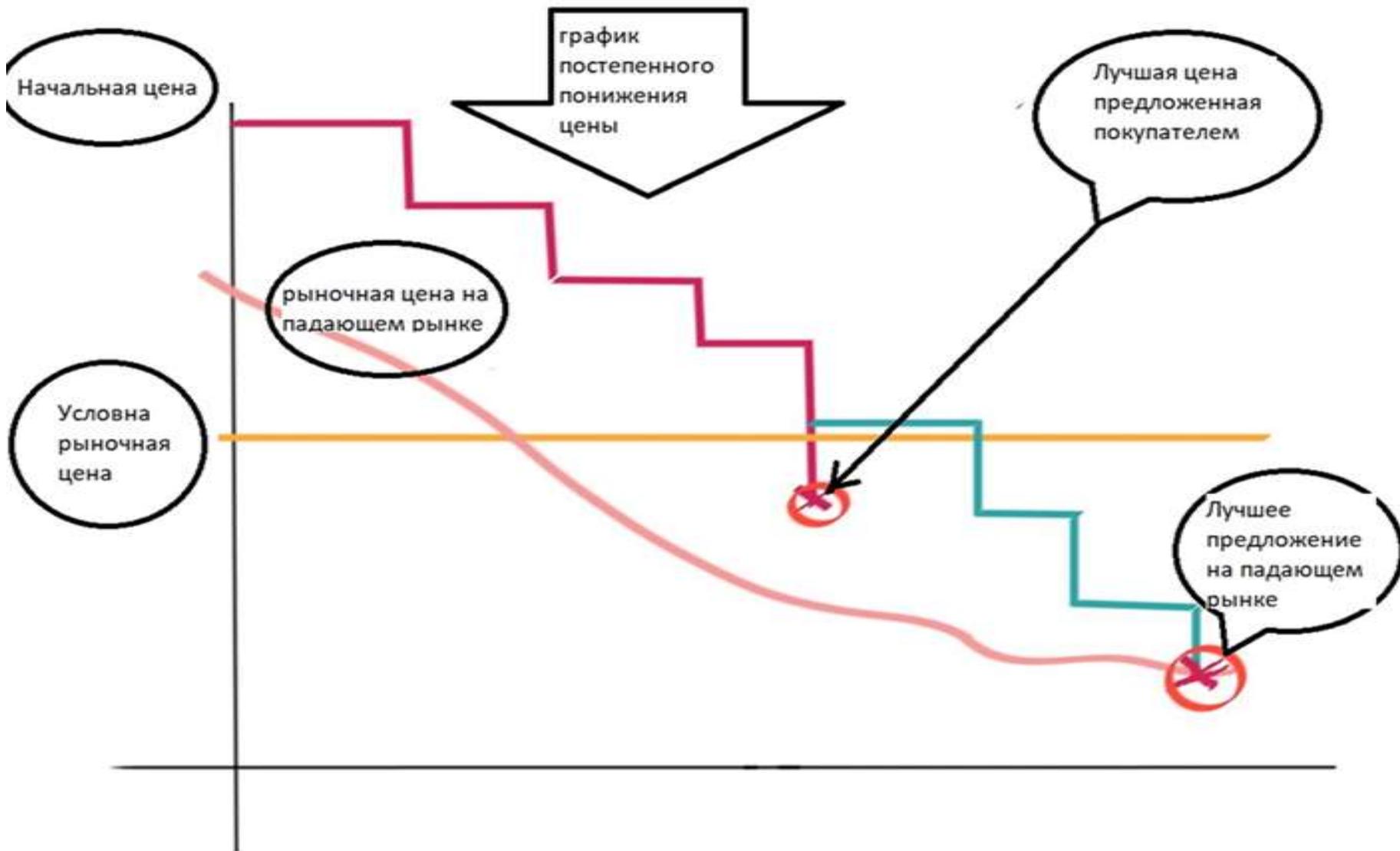
Если я поставлю низкую цену, я и сам продам.

- - 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.



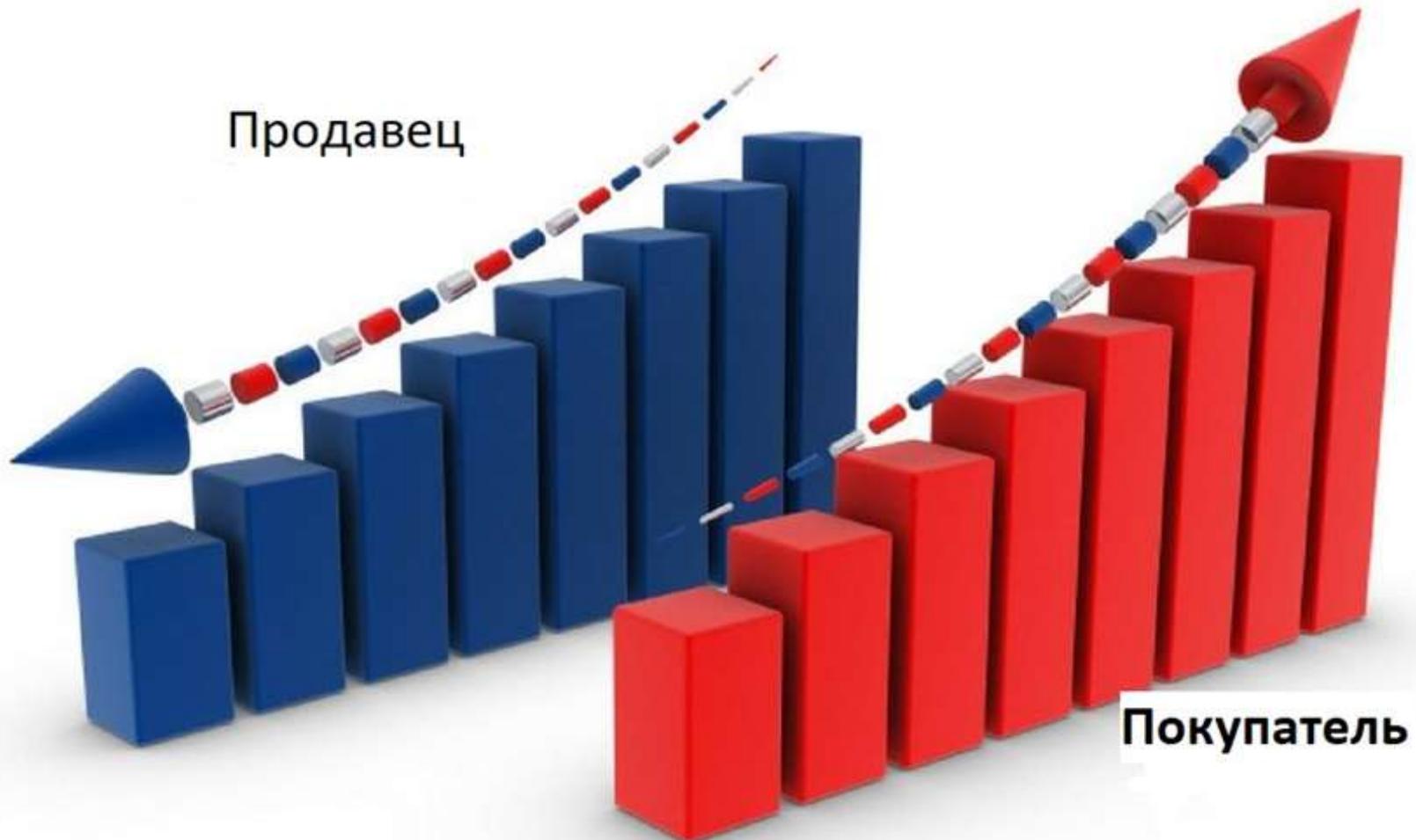
ПОКУПАТЕЛЬ

A large, two-story brick house with a classical portico, illuminated at night. The house features a central arched window, a pedimented entrance with columns, and two dormer windows. The interior lights are on, and the exterior is lit with warm, yellow lights. 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

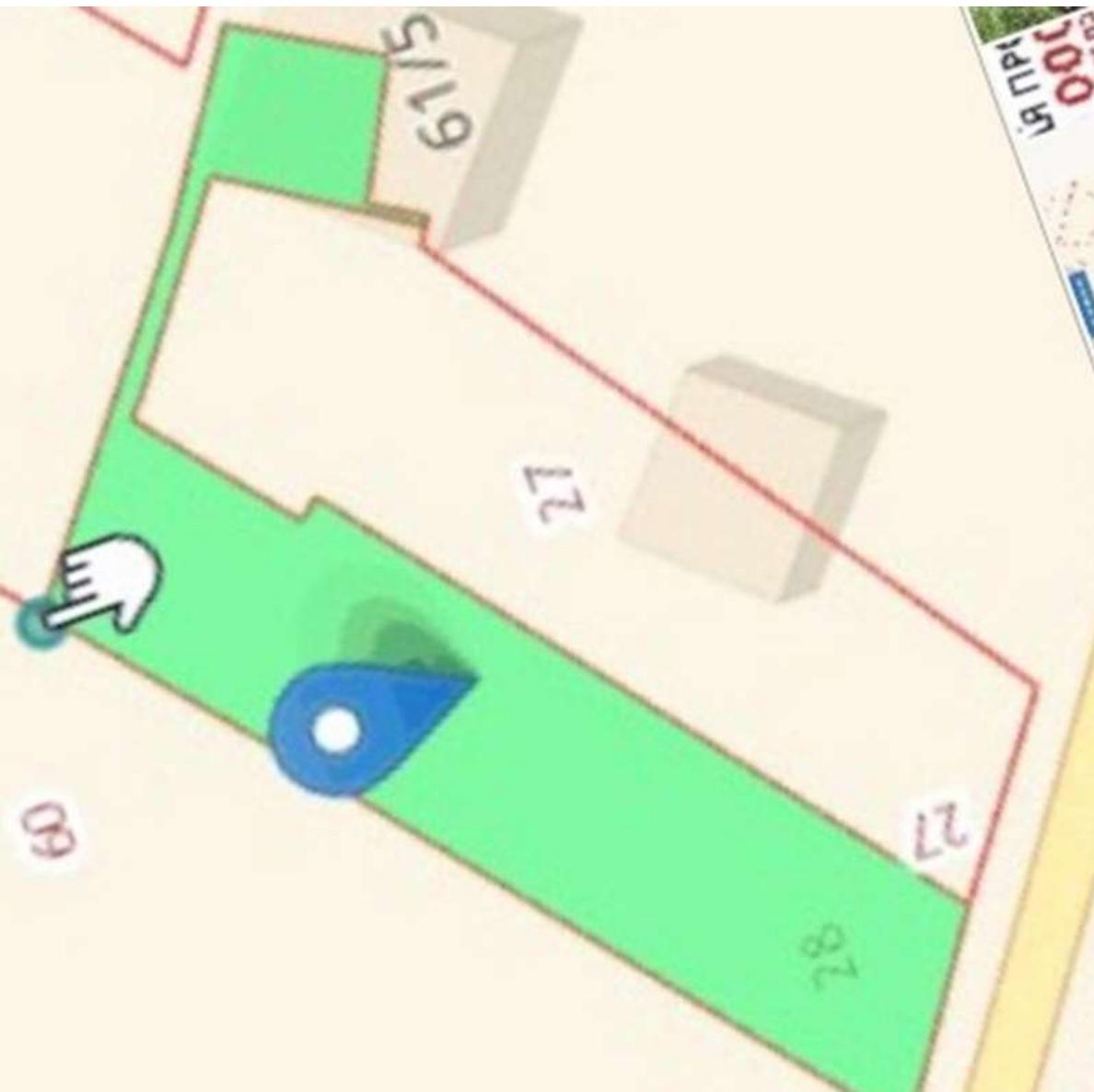
Дом 46 кв.м и Летняя кухня 31 кв.м.

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
-  www.clck.ru/FX9Rq
-  <https://vk.com/investpravo>
-  <https://clck.ru/FX9XU>