



АГЕНТСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Консультанты по коммерческой недвижимости

«Партнерские сделки по коммерческой недвижимости. Проблемы в реализации и перспективы. Практический опыт»

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / ПРОДАЖА ОБЪЕКТОВ

ВИТАЛИЙ ДЕНИСОВ

АГЕНТСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

1. Работа с партнерской сетью/работа по совместным сделкам:

- Понятные и открытые отношения с партнерами и стандарты работы.
- Совместный маркетинг и продвижение объектов.
- Единая база объектов и предложений.
- Совместная отработка заявок и подбор объектов.
- Совместные сделки и деление комиссии.
- Сообщество партнеров, делающих совместные сделки, работающее по согласованным правилам во благо клиентов.



2. Осложняющие работу факторы:

- Нет единых стандартов работы, в целом тяжело договариваться о сотрудничестве так как у всех свои правила работы.
- Многих партнеров я знаю только дистанционно, от этого на первых этапах уровень доверия не высокий.
- Профессиональный уровень партнеров очень разный.
- Страх передачи партнером заявки, объекта, клиента очень осложняет работу, затягивает сроки и часто срывает сделку.
- Нет систем автоматизации разработанных под эти задачи.
- Отсутствие профессиональной этики / давайте отправлю вам напрямую!



3. Зачем все-таки это надо

- Качественная отработка заявок и закрытие большего количества сделок.
- Выше комиссия при работе с партнерской сетью. При работе с собственником проще обосновать комиссию к примеру 4 процента так как работаем с партнерами.
- Доступ к большей базе объектов, заявок и контактов.
- Доступ к широкой географии проектов.

Без всех этих факторов, в моем понимании, качество услуги очень ограничено.



4. Работа брокеров, ВИДЫ НЕ доработок

- При работе с собственником.
- При работе с инвестором.
- При работе с партнером/субагентом.
- При работе с посредниками.

5. Работа с брокерами. Типовые проблемы

- Затяжка в согласовании договора о сотрудничестве и формах передачи клиента.
- Нет четко выявленного запроса клиента / максимально подробного и точного.
- Нет полного пакета документов по объекту или оформленной заявки на подбор.
- Не качественная обратная связь по предложенным объектам / слабые навыки переговоров.
- Слабые навыки продаж. Какой бы не был объект его все равно надо продавать.
- Низкая комиссия по объекту / часто предлагается на субагента 1-2%.
- Этика работы и вера в сделку.

6. Что и как делать!

- Отрытая система для вступления партнеров.
- Качественный отбор партнеров, обучение и совместные мероприятия.
- 100% открытость информации при ведении сделки.
- Эффективные стандарты и формат работы / цель сделки.
- Автоматизация работы, понятно и прозрачно / объекты/заявки/контакты.
- Договорная база под модель работы по партнерских сделкам.



7. АВТОМАТИЗАЦИЯ

- Классифайды – доски объявлений. Инструмент маркетинга объектов.
- CRM – системы работы с клиентами/сопровождение сделки. Как правило у разных компаний свои CRM.
- MLS – системы обмена информацией / к сожалению не получили должного развития в сегменте коммерческой недвижимости.
- Разные другие сервисы / как правило берут одну функцию, но заявляют что создают революцию.
- Как итог нет систем ориентированных именно на совместную работу с целью совершить сделку.



8. Результаты

- Выше ценность брокера как для продавца так и для покупателя.
- Меньше сроки экспозиции объектов.
- Выше комиссия.
- Выше профессиональный уровень брокеров / обмен лучшими практиками.
- Больше объектов для предложения.
- Закрытая база качественных объектов / с рядом объектов можно работать в закрытом режиме.
- Меньше клиентов / с негативным опытом/не закрытой задачей.
- Больше сделок и выше доход.



Давайте это обсудим

Благодарю за внимание, а теперь
вопросы...

Виталий Денисов
+7-963-366-3777

