**МЕТОДИКА ПО РАБОТЕ С «ПРОСРОЧЕННЫМИ» ОБЪЕКТАМИ**

 **И С ВЛАДЕЛЬЦАМИ НЕДВИЖИМОСТИ**

#### -**Три причины по которым следует работать с «просроченными» объектами и хозяевами жилья ;**

**- Как превратить плохой объект в хороший. Основы работы с безуспешно продававшимися объектами;**

- **Как войти в мир владельцев жилья , которые ранее предпочитали не пользоваться услугами агентов;**

 Если Вы хотя бы немного поработали в сфере недвижимости, то наверняка заметили, что многие агенты с предубеждением относятся к тем объектам , которые ранее выставлялись на продажу и которые хозяева продают напрямую. Агенты считают , что объекты подобны подержанным товарам, продажа которых не заслуживает внимания и сил. Это мнение ОШИБОЧНО . Они сами отворачиваются от огромного потенциального дохода и теряют для себя огромное количество возможных продаж.

 **! -** Несмотря на то , что данные объекты являются прекрасными источниками дохода они не должны быть единственным направлением деятельности. У агента должно быть как минимум три направления в которых необходимо работать , чтобы приобретать клиентов.

 Работа с ранее продаваемыми объектами и хозяевами жилья занимает много времени и сил, тем не менее сделать это имеет смысл по трем причинам:

**- Такие объекты легко находить .** Вам даже не нужно спрашивать владельцев , хотят ли они продать свое жилье. Достаточно работая с информацией и базой данных делать записи и пометки накапливая необходимую информацию . Это не такая уж сложная задача.

**- Такие объекты существуют при любом состоянии рынка.** Существует тенденция: Если рыночная ситуация такова , что продажи идут плохо, выставленные объекты продаются медленно, или вообще не продаются - срок выставления их на продажу в определенный момент истекает. Это дает неограниченные возможности получения новых объектов , которые можно продавать. Количество обращений продавцов в агентства постоянно увеличивается , так как их попытки продавать самостоятельно не увенчались успехом или специалист который с ними работал давно о них забыл.

Если же рынок устойчив и продажи совершаются быстро - продавцы довольны этим темпом , соотношением выставленных на продажу и проданных объектов и радуются количеству предложений от покупателей. В такой ситуации увеличивается количество владельцев жилья, которые предпочитают обходиться без услуг агентства. Потребители считают, что продавать жилье очень просто и поэтому отказываются от услуг агентств.

 Поэтому агенты правильно анализирующие состояние рынка могут регулировать количество продаж смещая акценты в зависимости от состояния рынка:

- Если продажи идут медленно - уделяйте больше внимания непродающимся объектам;

- На устойчивом рынке – работайте больше с владельцами жилья ;

**- Работа с такими объектами является самым лучшим обучением , которое может получить агент.** Если Вам в течении месяца удастся продать 2 или 3 ранее непродающихся объектов-то считайте , что вы стали успешным ПРОДАВЦОМ.

### *Как превратить плохой объект в хороший. Основы работы с безуспешно продававшимися объектами.*

 Когда владелец объекта недвижимости и агент договариваются о сотрудничестве : - Заключается договор на продажу квартиры, который как правило заключается на срок не более месяца ;

 - Либо это устная договоренность - срок в этом случае как правило не устанавливается , ( как правило это 2-3 месяца) , *тем не менее существует некоторое время экспозиции (* *время активной рекламы объекта) в течении которого становится очевидным насколько правильно оценен объект*. *Каков интерес к нему проявили потенциальные* *покупатели.* Если в течении этого времени объект не продается, а агент и хозяин не договариваются о сроках продления отношений , то срок выставления этого объекта на продажу – истекает. Многие агенты даже не пытаются продлить отношения потому, что чувствуют себя неловко по отношению к владельцу. Ведь им не удалось совершить продажу в течении определенного времени и поэтому они считают , что хозяин не захочет и далее с ними работать . Чтобы избежать отказа агенты стараются не встречаться более с продавцом. И это ОШИБКА. Их пассивность приводит к тому , что другой агент получает возможность установить взаимоотношения с владельцем жилья и попытаться заработать на продаже его недвижимости. ***Установление отношений ( заключение договора) по объекту , который ранее не смогли продать является достаточно простым процессом, который многое агенты беспричинно усложняют).***

В целом , чтобы получить в свое распоряжение такой объект достаточно сделать один или несколько телефонных звонков. Избегайте почтовых и рассылок по электронной почте. Просто позвоните и назначьте встречу.

 ***Считайте просроченный объект сделкой с высокой степенью вероятности.***

 Имея в своем распоряжении информацию о продавце Вы получаете в руки то , что называется сделкой высокой степени вероятности . Существует много источников потенциальных клиентов: - Объявления в сети Интернет, рекламные объявления , звонки наудачу.

Одни клиенты бывают - ***возможными*** , другие- ***вероятными*** ; Разница между ними в следующем.

- ***Возможные клиенты*** – становятся реальными ориентировочно в половине случаев;

***-Вероятные клиенты -*** становятся реальными гораздо чаще;

Работа с ***вероятными клиентами*** гораздо эффективнее для агента по недвижимости , а более вероятного клиента , чем владелец жилья с истекшим сроком выставления на продажу найти тяжело . Владелец уже продемонстрировал свое желание или потребность в совершении продажи и демонстрирует наличие проблемы в решении которой Вы можете помочь. Естественно проблема заключается в том ,что в течении всего периода выставления на продажу объект так и не был продан. Однако большинство владельцев считают , что корни проблемы произрастают от нежелания или неумения агента по недвижимости надлежащим образом работать . ***Хотя в 90 %случаев реальной причиной по которой объект не продавался являлась его завышенная цена.*** В пятидесяти случаев такие объекты возвращаются на рынок с другими агентами. Почему бы не с Вами ?

####  Как получить просроченный объект.

Работа с « просроченными» объектами недвижимости строится по принципу «все или ничего». Однако это направление не должно быть единственным в Вашей деятельности. Лучше всего его сделать одним из направлений. Не стоит работать по принципу « сегодня здесь , а завтра там». Либо Вы работаете с объектами с истекшим сроком продажи, причем на постоянной основе , либо Вы отказываетесь от этого направления деятельности. Не стоит «метаться из стороны в сторону ( работать несколько дней с «просроченными» объектами, потом несколько недель заниматься чем-то другим , затем снова повернуть голову в исходное направление . Если Вы хотите заработать деньги на продаже уже выставлявшихся объектов , будьте готовы посвятить этой сфере часть своей деловой жизни.

ШАГ № 1 - Начните работу с составления и списка « просроченных» объектов ;

ШАГ № 2 - Установите телефоны и контакты по которым можно связаться с владельцами; Используйте для этого базы данных , объявления , устаревшие объявления в газетах , интернете , записных книжках, объявления частных лиц и т.д.

ШАГ № 3 – Используя знания ценовой политики рынка , рыночной ситуации:

- Рассортируйте объекты и установите причину , почему не удалось продать каждый из них.

 -Отдельно отложите информацию о тех объектах , вероятность продажи которых , на Ваш взгляд , была самой высокой.

-Дополнительно отложите информацию об объектах, которые располагались в интересующих Вас районах;

ШАГ № 4 – Отрепетируйте заранее телефонные разговоры с владельцами жилья на основе ране составленных сценариев и диалогов . Особое внимание уделите случаям когда со стороны владельца могут быть возражения. Знайте, что во время будущего телефонного разговора возможно перед Вами встанет задача преодоления многих препятствий и возражений и назначение личной встречи с владельцем недвижимости . Будьте готовы к тому , что владельцы разочарованы тем , что жилье не удалось продать. В большинстве случаев они винят в этом своего агента. С хозяевами непроданного жилья общаться достаточно сложно.

 ПОМНИТЕ – в большинстве случаев недовольство владельцев жилья направлено не в том направлении . ***Реальная причина чаще всего заключается в цене, которую владелец назначил за свою недвижимость. Если Вы будете способствовать тому ,что данный объект вернется на рынок и выставлен на продажу по такой же нереальной цене , то вы потерпите неудачу при попытке его продать.***