**РАБОТА НА ПЕРСПЕКТИВУ**

**Работа на перспективу** – это не просто поиск потенциальных клиентов , а поиск с видением успеха. Обратите внимание на то , что в этом определении нет ни слова о том , какая работа заключается в ожидании и уповании на «манну с небес». Само слово **поиск** подразумевает действие , которое необходимо предпринимать. В основе понятия **« работы на перспективу»** лежит поиск людей и установление сотрудничества с ними. Еще одним важным моментом является **«видение успеха»** . Поиск потенциальных клиентов , требует позитивных ожиданий, позитивного склада мышления, умение преодолевать влияние агентов , которые недооценивают важность работы на перспективу и , тем самым негативно влияют на вашу точку зрения и ожидание успеха.

|  |  |
| --- | --- |
| **Работа на перспективу это ……** | **Не входит в понятие «работа на перспективу»** |
| ***Звонки прошлым клиентам*** | ***Рассылка сувениров и безделушек*** |
| ***Звонки людям , находящимся в сфере вашего влияния*** | ***Организация сервисных услуг*** |
| ***Звонки по поводу объектов с истекшим сроком выставления на продажу*** | ***Ношение бейджа с собственным именем*** |
| ***Звонки продавцам недвижимости не пользующимся услугами посредников*** | ***Написание ответов на сообщения электронной почты*** |
| ***Поиск владельцев не проживающих в своих домах*** | ***Вывешивание своей визитной карточки на доске объявлений*** |
| ***Звонки наугад*** | ***Нанесение рекламы на автомобиль*** |
| ***Стук в двери***  ***Участие в программах дня открытых дверей*** | ***Спонсирование любимой спортивной команды*** |

**СПОСОБЫ ПОИСКА КЛИЕНТОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Способ №1** | **Визитные карточки** |
| **Способ №2** | **Выставки Ярмарки** |
| **Способ №3** | **Контрагенты** |
| **Способ №4** | **Коллеги Вашего АН** |
| **Способ№5** | **Новостройки** |
| **Способ №6** | **Бывшие Клиенты** |
| **Способ №7** | **Попутные клиенты** |
| **Способ №8** | **Объявления утки** |
| **Способ №9** | **Обмен клиентскими базами** |
| **Способ №10** | **Таксисты** |
| **Способ №11** | **Должники по коммунальным услугаи** |
|  |  |

Вашими клиентами будут становиться только один из трех , с кем Вы будете сталкиваться

Чтобы их стало больше надо:

- Увеличивать количество путей их поступления ; - Расширять найденные пути , увеличивая потоки потенциальных клиентов.

**ИСТОЧНИКИ КЛИЕНТОВ**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Раздел**  **№** | **Наименование** | **Как сними работать** | **Где искать** | **Что необходимо делать** | **Найти причины встречаться** | **Что во время встречи надо** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.** | **Родственники и друзья** | ***Поможет рассказ , легенда о том , что Вы выбрали не популярный но интересный путь-риелтора. Чем убедительнее и ярче Ваш рассказ, тем больше к Вам доверия.***  Составляем список родственников , знакомых друзей , проживающих в городе:  - Дальние и близкие родственники;  -Друзья и друзья друзей;  - Бывшие коллеги;  -Знакомые , с которыми когда-то знакомились на дне рождения и праздниках, совместном отдыхе;  -Бывшие супруги;  -Одноклассники;  - С кем ходили в детский сад;  - Соседи и т.д. | - Друзья в соцсетях ;  -Телефонная книга в вашем телефоне ;  -Ежедневное общение с людьми; | - Ежедневно делать по 1-3 звонка ;  - Назначать 1-2 встречи; | -Напрашивайтесь в гости;  -Предлагайте вместе провести время;  - Приглашайте отдохнуть на природе;  -В кафе выпить кофе;  -Погулять в парке;  -Просто сообщите , что давно не виделись и неплохо бы пообщаться ;  - Любая уважительная причина; | - Озвучить подготовленную легенду ;  - Сделать саморекламу;  ***В результате родственники , друзья знакомые на эмоциональном подъеме запомнят Вас , чем Вы занимаетесь и не факт , что станут Вашими клиентами , но могут дать рекомендации другим людям обращаться именно к Вам.*** |
|  |  | **Как с ними работать** | **Информация на визитке** | **Что учесть при дизайне** | **Как распространять визитки** | **План по раздаче визиток** |
| **2.** | **Буклеты и визитки** | Обычно заказывает агентство , можно сделать самому . Практикуйте раздачу и распространение везде , где можно. Идете домой в магазин , в офис , кафе, организации – распространяйте информацию о себе . То же касается буклетов. | - Ваше имя;  - Ваше фото ( с изображением реже выбрасывают);  -Ваши личные контакты;  - Должность ( специалист по вторичному рынку, загородной, недвижимости , новостройкам и т.д.)  -E-mail ;  - адрес сайта , если есть личный и его; | - Делаем только цветной дизайн и распечатываем в цвете;  -На обратной стороне печатаем слова благодарности «Спасибо за обслуживание!»;  - Материал для визитных карточек используем , чем плотней , тем лучше;  - качество печати должно быть очень хорошее для презентабельного вида , не только карточка , но и фото на ней. | - Раздайте визитки друзьям , родственникам знакомым ;  - Оставляйте везде, где Вас обслуживают и теперь понятно , зачем надпись на обратной стороне ( кафе , парикмахерская , бар , ресторан , баня , сауна , шашлычная и т.д  - Клиентам , которых Вы консультируете , кому продаете , кому подбираете квартиры ;  - Контрагентам ;  - На выставках; | Примерно 100 штук в месяц |
|  |  | **Способы сбора клиентов на выставке** | **Методы сбора клиентов** | **Что нужно сделать** | **Что важно знать** | **Это ваши потенциальные клиенты** |
| **3.** | **Нетворкинг - ( общение с людьми)**  **Выставки , ярмарки** | - Договариваемся с руководством выставки о том , что Вы проведете презентацию компании и услуг в течении 10 минут | - Подходите к каждому и слушаете презентации.  - Слушаете до конца и благодарите за презентацию, даже если не интересно.  -Презентуете себя и свои услуги , дайте визитку и говорите , что можете бесплатно проконсультировать по вопросу купли- продажи жилья. | -Иногда сразу начинают задавать вопросы – обязательно берите его контакт, т.к визитку могут потерять и не перезвонить Вам. | - Многие имеют неразрешенные проблемы с жильем. Кто-то планирует продать , кто-то приобрести . | - Подтверждение этому – масса запросов в поисковых системах. |
|  |  | **Способ 1- Ипотечники** | **Ипотечный консультант** | **Как стать партнером банка** | **Инструменты для клиента** | **Мотивация для банка** |
| **3.1** | **Сотрудничество с банками** | -Ипотечные консультанты ежедневно консультируют и оформляют ипотечных клиентов перед оформлением жилья. | - после работы с заемщиком рекомендует Вас как специалиста и дает ему Вашу визитку. | -Найти несколько подходящих для сотрудничества банков;  -Найти нужных Вам специалистов , чаще начальников отделов ипотечного кредитования.  - Обговорить условия сотрудничества  - поддерживать отношения. | - Договоренность с банком , что покупатель отправленный в банк от агентства получает :  - снижение % ставки;  - подбор более выгодной программы;  - снижение минимального % первоначального взноса;  - наличие в арсенале агентства личных кабинетов для удаленной работы:  -Сбер - Дом клик  - ВТБ - М2  -Дом РФ - Е-дом | - Выстроенный поток клиентов в банк дает менеджерам банка повышения в репутации и премии;  - Вы можете предложить свои условия за каждого отправленного клиента , который купил жилье в виде премии или вознаграждения. |
|  |  | **Способ-2**  **Работа с должниками банка** | **Клиентская база** | **Где найти клиентов** | **Что предлагать клиентам** | **Что предлагать банкам** |
| **3.2** | **Сотрудничество с банками** | Формировать клиентскую базу можно даже из тех , кто как казалось не нуждается в услугах риелтора | - Ипотечники , купившие жилье и со временем отказавшиеся платить по счетам. | - На аукционах залогового имущества, которые организуют банки;  - Через сотрудника банка и отдела по работе с проблемными кредитами  - Грамотно построенная реклама об оказании таких услуг. | - Подбор квартиры по заданным параметрам в сжатые сроки;  - Проведение юридической экспертизы правоустанвливающих документов ;  -Работа с оценщиками;  -Проверка застройщика при работе с новостройками. | - Не ограничиваться предложениями банков , с которыми Вы уже работаете. Обзвоните и посетите организации с которыми Вы еще не работали и сообщите , что у Вас есть клиент, ему необходимо рассчитать кредит и , если он согласится на условия банка, а банк одобрит ему ипотеку, то Вы не отказались бы от вознаграждения в виде клиентов от банка. |
|  |  | **Места расклейки** | **Содержание объявлений** | **Цель расклейки** | **Конверсия** | **Типы объявлений** |
| **4.** | **Расклейка на районе , где проживаете и работаете** | -Дома в районе , где Вы проживаете;  -Дома в районе , где Вы работаете;-  -Дома в районе , которые Вы будете посещать при работе с «холодными звонками». | -От покупки- продажи , до проведения консультаций как очных , так и по телефону ; | - Вы провоцируете звонки на Ваш телефон.  -Заранее проведите сегментирование - на кого рассчитаны Ваши обращения- т.е. разделите их на группы. | Конверсия- это отношение количества обратившихся к Вам , звонки , контакты на количество расклеенных по району объявлений выраженная целым числом в %  **- по услугам- 100 к 1 т.е на 100 объявлений – 1 контакт ;**  **- по покупке – 100 к 2**  **- по продаже -100 к 6**  **- обмен - 100 к 5** | 1. Продажа услуг риелтора ;  2.Покупка квартиры;  3.Продажа квартиры;  4.Обмен жилплощадью;  5. Листинг ( список объектов под обмен или продажу) |
|  |  | **Какие объявления расклеивать** | **Зачем это делать** | **Советы при расклейке** | **Места расклейки** | **Подробно можно прочитать** |
| **4.1** | **Расклейка на районе , где проживаете и работаете** | В зависимости от того , какая задача для Вас более приоритетна- продать квартиру клиента или подобрать ему вариант.  **При продаже – клейте в районе нахождения квартиры. При покупке – там где клиент ищет квартиру .** | - Если нет клиента – все равно клейте. Приходящие Вам предложения сформируют Вам базу клиентов | - Расклеивать лучше перед или послеобеденное время с 14.00 до 17.00 , когда дворники уже поработали. Лучший день- пятница.  - Клеить лучше в отведенных местах – во избежание штрафов- по оставленному телефону Вас легко найти;  -Чтобы не тратить много времени на расклейку- совмещайте с другими мероприятиями: **Пошли на показ- наклеили .Пошли на просмотр - наклеили** | - Подъезды ;  -Торговые центры;  - Остановки общественного транспорта;  - Больничные городки;  -Располагать объявление эффективнее на уровне груди или чуть ниже, потому , что большинство россиян ходят понурив голову. | **Сайт foliant-dv.ru**  **«Обучение»-Поиск клиента-«Способы поиска клиента».** |
|  |  | **Что необходимо** | **Суть способа** | **Информация на конверте** | **Листовка в конверте** | **Подробно можно прочитать** |
| **5 .** | **Рассылка по почтовым ящикам** | Один из наиболее эффективных способов нахождения клиентов потому, что открываемость писем практически 100 %.  Необходимо:  - Правильная структура и содержание листовки , которую Вы кладете в письмо;  - Адреса домов для рассылки писем ;  - Мобильный телефон , электронная почта для обратной связи. | - Составляете список домов , куда Вы планируете разнести письма;  - Готовите конверты ;  - Пишете письмо- листовку с Вашей презентацией;  - Разносите по ящикам , либо нанимаете подготовленного человека; | -Логотип агентства недвижимости;  - Адрес получателя письма;  - Адрес отправителя ( не обязательно).  **Что положить в конверт:**  - Листовку с рекламой риэлтерских услуг;  -Визитку специалиста или агентства;  -Рекомендации при продаже или покупке.  В конверте всего 2- листа формата А-4. Не следует класть больше двух листов . Это увеличит расход бумаги и рассеивает внимание клиента. | **Основная цель- получить внимание и контакт клиента** (т.е мы не продаем риэлтерскую услугу- мы знаем , дистанционно это сделать нельзя)  СОДЕРЖАНИЕ:  **Блок Внимание !**  -Фото агента недвижимости;  -Текст для привлечения внимания;  **Содержание текста**  -Несколько слов о том , кто Вы;  -Почему он должен прочитать Ваше предложение;  -**Блок «Цена квартиры»**  - Указываете примерную рыночную стоимость квартир в выбранных для рассылки домах , можно сделать универсальную листовку с указанием , что Вы занимаетесь обменами.  **Блок «Аналоги»**  -«Список квартир с аналогичной планировкой и стоимостью , которые имеются в продаже с вашем агентстве  **Блок «Предложение»**  -Предлагаем обмен 1комн. На 2- комн. с доплатой и т.д.  - Краткую информацию от банков- партнеров с которыми работаете  Блок **«Call to Action»**  -Предложение встретиться;  -Указываем контакты : ватс ап, телефон, E-mail | **Сайт foliant-dv.ru**  **«Обучение»-Поиск клиента –«Рассылка писем по почтовым ящикам»** |

**6. Трейд-ин : Как обменять старую квартиру на новую? (Описание технологии)**

Услугу трейд-ин едва ли можно назвать самой популярной на московском рынке новостроек. Однако граждане, которые купили или получили в наследство первую квартиру, а потом поменяли ее на новую как раз по схеме трейд-ин, встречаются сегодня намного чаще, чем, скажем, год назад. Как и на каких условиях проводятся такие сделки, расскажет Новострой-М.

Trade-in: для тех, кто не хочет сложностей

Схема trade-in пришла в недвижимость из автомобильного бизнеса. С ее помощью россияне могут купить квартиру в новостройке в зачет старой. Разумеется, это не обмен в чистом виде и не «взаимозачет»: застройщик лишь выступает в качестве помощника в реализации жилья для своего клиента. Он может действовать самостоятельно или привлечь для этого риэлторское агентство.

Чаще всего это обычная коммерческая услуга по заключению с агентствами недвижимости договора на оказание услуг, где клиент платит комиссию (2-3%). Если же предлагается срочный выкуп квартиры, то обычно он происходит с дисконтом в 10-30% от рыночной цены.

Для девелопера трейд-ин – это в первую очередь способ привлечь к себе потенциальных покупателей: тех, у кого пока нет «живых» денег для приобретения нового жилья, но есть недвижимость в собственности.

Если клиент соглашается на покупку квартиры в новостройке с использованием схемы трейд-ин, то застройщик не получает от этого никакой финансовой выгоды, так как цена, по которой реализуется прежнее жилье, согласовывается с клиентом.

Для покупателя главное преимущество трейд-ин заключается в том, что все вопросы, связанные с продажей старой квартиры, берет на себя сторонний специалист – а это существенно экономит силы и время. За счет ведения сделки профессионалами рынка недвижимости, она проходит быстро и, как правило, является достаточно выгодной. Также девелопер может предоставить дополнительные скидки или бонусы своим клиентам.

С юридической точки зрения покупка квартиры по схеме trade-in происходит так:

- заключаются два договора – купли-продажи квартиры клиента и бронирования лота в новостройке. Таким образом, цена новой квартиры фиксируется на 2-3 месяца (иногда больше, срок доходит до 150 дней). Это важное преимущество программы и гарантия от повышения цен на выбранный объект.

«Вопреки распространенному заблуждению, услуга трейд-ин фактически не является взаимозачетом. Девелопер не забирает себе старую квартиру покупателя, а лишь предлагает свои услуги по ее реализации на рынке за дополнительную плату. Такая сделка выгодна в первую очередь покупателю – она позволяет избежать обращений в сторонние агентства недвижимости и дает возможность «заморозить» стоимость квартиры в новостройке на определенный срок. В условиях стремительного роста цен на первичном рынке это крайне выгодно»

Что касается недостатков схемы, то их у трейд-ин не так много. Например, в ряде случаев покупателям приходится нести дополнительные расходы на арендное жилье в ожидании продажи старой квартиры и окончания строительства новой. В некоторых компаниях бронирование на период продажи – платное. Кроме того, застройщики могут устанавливать свои критерии квартир, которые они готовы принять в рамках сделки.

Еще одним минусом можно считать растянутые во времени сроки проведения сделки. Если стандартная покупка занимает 5-10 дней, то при схеме trade-in ее срок варьируется от 1 до 3 месяцев, в зависимости от ликвидности жилья на вторичном рынке.

«Работая в трейд-ин, девелопер несет определенные риски. Например, клиент может передумать уже в процессе продажи. Но такое бывает редко. Зато квартиры, которые продаются по этой схеме, в среднем на 15% больше по площади и среднему чеку. Это объясняется тем, что к трейд-ину чаще всего прибегают в случае, когда нужно увеличить жилплощадь, но оперативно собрать деньги на первоначальный взнос на новую квартиру не представляется возможным»

**Trade-in: динамика роста за последний год**

В 2020 году был отмечен сильный рост спроса на трейд-ин. По данным компании «Метриум», количество новостроек в Москве, работающих по этой схеме, увеличилось за год на 85% и достигло 115 проектов. Таким образом, доля проектов с трейд-ин на первичном рынке недвижимости столицы составила к концу года 29% против прежних 18%.

Аналитики AFI Development также зафиксировали рост спроса на trade-in в жилых проектах компании. Количество заключенных сделок стало примерно в два раза больше по сравнению с показателями 2019 года. По итогам двух кварталов текущего года в ряде проектов от 5% до 10% клиентов воспользовались программой «обмена».

Серьезную динамику трейд-ина отмечают также в ГК «Инград». Если в 2018 году доля таких сделок на рынке новостроек Московского региона в компании выросла с 2% до 6%, то в 2019 году она составила 12%, а в 2020 году – уже 15%. В 2021 году ее рассчитывают нарастить до 20% от всего объема продаж. Общая сумма сделок, заключенных по программе trade-in за 2020 год, выросла на 47,4% – до 11,85 млрд рублей по сравнению с 2019 годом. В этот период было совершено 577 сделок.

Такую популярность trade-in набрал вследствие сложившейся ситуации на вторичном рынке жилой недвижимости, считает Федор Ушаков. Спрос на «вторичку» упал на 25-30%, а сроки реализации, наоборот, выросли. Наиболее выигрышным стал вариант использования trade-in, когда собственники могут быстро и выгодно продать свое старое жилье и при этом успеть воспользоваться программой льготного ипотечного кредитования.

По информации компании «Метриум», в Московском регионе по схеме трейд-ин работают 14 компаний:

- MR Group (ограниченный перечень проектов);

- ГК «Кортрос»;

- ПИК;

- ГК «Инград»;

- ГК «Пионер»;

- Группа «Самолет»;

- Группа «Эталон»;

- AFI Development;

- ГК «А101»;

- Группа «Аквилон» (ЖК «Аквилон Митино», «Аквилон BESIDE» – застройщик может в индивидуальном порядке рассмотреть возможность такой сделки);

- Группа ЛСР (в комплексах «Зиларт» и «Ленинградка 58», а также «Лучи» и «Нахабино Ясное»);

- ГК МИЦ;

- «Брусника»;

- ГК «ФСК».

**Условия Trade-in**

У каждой компании свои условия по работе со схемой trade-in.

Так, Группа «Самолет» предлагает клиентам 6 вариаций данной программы. С их помощью можно обменять строящуюся или готовую квартиру как в собственных проектах компании, так и расположенную в ЖК других девелоперов, и даже находящуюся в другом городе. Условия по каждой из подпрограмм разные.

В Sminex создан полный цикл трейд-ин внутри компании. Это самый комфортный вариант для клиента, считает директор по продажам Иван Обухов. После обращения и первоначального взноса в размере 10% от стоимости новой квартиры все заботы по продаже вторичной недвижимости берет на себя застройщик: оценку, оформление сделки, поиск покупателя и т.п.

Так как по программе трейд-ин недвижимость приобретают по ДДУ с фиксированной ценой, то новая квартира покупателя не дорожает со стадией строительной готовности. В 95% случаев жилье клиента на вторичном рынке реализуется в течение трех месяцев – к моменту, когда оплачивается остаток стоимости. Если этого не происходит, то ему предлагают взять новую в ипотеку по зафиксированной цене.

Условия программы трейд-ин у Группы «Эталон» прозрачны, говорит Ленария Хасиятуллина, коммерческий директор Управления Группы «Эталон» по региону Москва. Клиенту нужно совершить четыре простых шага. Во-первых, выбрать объект. Для этого достаточно позвонить или приехать в офис продаж. Там же, в офисах продаж, ежедневно дежурят агенты, которые смогут предварительно оценить «вторичную» недвижимость клиента. В кратчайшие сроки специалисты предоставят отчет с точной оценкой продаваемой недвижимости.

Если она устроит клиента, то далее будет заключен агентский договор на продажу квартиры. Затем клиент бронирует квартиру в выбранной новостройке на 60 дней с фиксацией всех условий. И, наконец, как только будет найден покупатель на квартиру, проводятся две параллельные сделки – на продажу старой и покупку новой недвижимости.

В ГК «А101» программа работает по модели «трейд-ин с реализацией», когда жилплощадь клиента продается в течение 90 дней с помощью агентств недвижимости. На это время выбранная новая квартира ставится в резерв, а цена на нее «замораживается», рассказывает Элина Мухамедьянова, руководитель направления трейд-ин ГК «А101».

Главный «клиентский» плюс состоит в том, что его старая квартира продается по рыночной стоимости, хотя в классическом виде трейд-ин предполагает выкуп жилья со значительным дисконтом. При этом все организационные моменты девелопер берет на себя.

ГК «Инград» предлагает особую программу под названием «Настоящий TRADE-IN от INGRAD», которая доступна в любом из проектов компании. Ее специфика в том, что покупатель может не просто обменять свою старую квартиру на новую, но и продолжать в ней жить до момента заселения в новостройку. В рамках этой программы клиентам предлагается на выбор выкуп либо реализация их недвижимости. Компания предоставляет гарантию юридической чистоты сделки и полное отсутствие затрат на всех этапах.

Существует несколько сценариев, в которых предложение по цене формируется индивидуально.

Первый – это зачет (выкуп) без проживания, когда квартира выкупается «по рынку» или по цене, максимально приближенной к рыночной.

Второй – это зачет (или выкуп) с дисконтом в размере от 5% до 15% в зависимости от договоренностей с клиентом. Покупатель может выбрать наиболее удобный для него вариант: жить в своей квартире безвозмездно, до момента получения ключей в новостройке, либо проживать там, оплачивая аренду по рыночной ставке, либо арендовать свое старое жилье «ниже рынка».

**Где жить, пока квартира продается?**

Этот вопрос заботит покупателей больше всего. В «переходный» период, когда старая квартира уже продана, а новая еще строится, необходимо место для жизни и хранения вещей.

Возможность проживания на своей прежней жилплощади предоставляет в Москве пока только одна компания. В большинстве случаев данную проблему покупатели решают самостоятельно, так как в механизме, когда клиент остается в своей старой квартире до сдачи новой, имеются риски для обеих сторон, говорит Ленария Хасиятуллина.

Но есть застройщики, которые предлагают своим клиентам другие варианты. Например, непродолжительное время оплачивать аренду съемного жилья. Другие дают возможность жить в прежней квартире в течение ограниченного периода (обычно это 1 месяц, в редких

случаях – до 4 месяцев). Но чаще всего клиенты, которым некуда съезжать, вынуждены выбирать квартиры на высокой стадии строительной готовности, отмечает Элина Мухамедьянова.

«Многое зависит от условий, предусмотренных конкретным договором. Однако стоит отметить, что у большинства покупателей жилых помещений по данной программе есть основное жилье, а в трейд-ин сдается, например, перешедшая по наследству квартира»  
***Надежда Коркка, управляющий директор компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE)***

**Непростые ситуации и перспективы схемы трейд-ин**

Клиенты не всегда согласны с оценкой их недвижимости, и это нормально – продавец всегда хочет продать свой товар дороже, говорит Анастасия Горбунь, руководитель управления продаж Группы «Самолет». Каждая компания находит свой выход из сложившейся ситуации.

«Если клиента не устраивают условия, то можно рассмотреть увеличение стоимости, предложить другой вариант программы или дополнительную скидку за участие в трейд-ин. Вето на сделку никто не накладывает, в этом нет необходимости. Мы сначала делаем расчеты, формируем бюджет сделки. Можем сразу предложить клиенту несколько вариантов сделки, из которых он выберет оптимальный для себя», – поясняет спикер.

Кроме того, определение стоимости происходит в индивидуальном порядке. Здесь многое зависит от качественных характеристик объекта недвижимости, его ликвидности. Если он находится в приличном доме, районе с развитой инфраструктурой и удобной транспортной доступностью, а сама квартира имеет хорошую планировку и ремонт, то такой объект несложно будет реализовать, считает Андрей Колочинский, управляющий партнер «ВекторСтройФинанс».

Если объект сложный, или в районе представлено несколько схожих по параметрам квартир, продать его будет труднее. В данном случае может обсуждаться дисконт для более быстрой продажи. В любом случае цена согласовывается с собственником. И, как правило, размер дисконта не превышает 15%.

Кроме того, недовольный клиент может в любой момент расторгнуть договор. В данном случае с него могут удержать небольшую сумму, чтобы компенсировать расходы на рекламу его квартиры (в районе 5 тыс. руб.).

Обычно, если девелопер или привлеченное агентство понимает, что ценовые ожидания клиента слишком высоки, ему могут предложить выставить квартиру на рынок и вместе попробовать ее продать, но без заключения опционов или каких-либо других обязательств, рассказывает Элина Мухамедьянова.

«В абсолютном большинстве случаев покупатель в течение двух недель понимает реальную рыночную ситуацию и только в очень редких случаях решает не продавать квартиру вовсе. Длинных пауз в сделках обычно не бывает, потому что цены на новостройки растут быстрее, чем на вторичное жилье. Клиенты понимают, что их возможности сужаются с каждым месяцем, и долго не раздумывают. Конечно, могут быть и другие обстоятельства, например, изменилась жизненная ситуация, нашелся другой вариант и т.д. Но в целом доля несостоявшихся сделок не превышает 10%», – говорит спикер.

«Стоимость, по которой старая квартира выставляется на продажу, определяется по итогам оценки и в обязательном порядке согласовывается с клиентом. Большинство обращающихся за услугой трейд-ин покупателей понимают ее условия и не создают конфликтных ситуаций. Однако если они все же возникают, то в любом случае методы их разрешения предполагают нахождение компромиссного решения, которое устроит обе стороны»***Надежда Коркка, управляющий директор компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE)***

В целом эксперты единогласны: будущее за trade-in. В перспективе она будет востребована еще больше, особенно после отмены программы льготной ипотеки. Ведь доходы и платежеспособность населения с каждым годом лишь снижаются, а потребность в улучшении жилищных условий остается. Порой собственная квартира – единственная альтернатива полноценному первоначальному взносу для покупки недвижимости в Москве.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Раздел**  **№** | **Наименование** | **Раздел работает на получение информации** | **Основная идея** | **Что необходимо делать** | **Как это сделать** | **Откуда взять информацию** |
| **6** | Сайт раздел:  **«Новостройки»**  **«Готовы обменять свою квартиру на квартиру в строящемся доме ?»**  **Выберите объект и совершите обмен на свою недвижимость.**  **Оставьте заявку и наши специалисты свяжутся с Вами.** | 1.Получение информации от клиента в виде заявки на обмен недвижимости.  Выдается сертификат на предоставление скидки при оформлении выбранного объекта.  2. В результате получаем объект для продажи на вторичном рынке и покупателя на объект в новостройке, который уже им выбран. | При выборе объекта новостроек в разделе - клиент выставляет на обмен свою недвижимость через заявку на сайте или звонит по телефону с предложением | Раздел сайта **«НОВРОСТРОЙКИ»** заполнить предложениями объектов новостроя. Чем больше их будет представлено , тем больше вероятность привлечения клиентов. Причем не важно , есть соглашение с застройщиком или нет. | Порядок выставления объектов в раздел такой же как и по вторичному рынку. | На сайтах застройщиков , представлены презентации ЖК новостроек из которых так же можно сформировать и разместить массу объявлений о продаже . В любом случае это работа может дать результат как при выборе клиентом просто новостройки , так и отработать по предложенной схеме. |
| **7** | **«ОБМЕН ПО ТРЕЙД-ИН»**  **Предложи к обмену свою недвижимость , выбери новую и получи скидку.**  **Совершите обмен на свою недвижимость и получите скидку** | 1.Получение информации в виде заявки от клиентов , которые желают обменять свой объект на другой , выбрав необходимый вариант в разделах «Новостройки», «Новостройки от ПОРТ –Н и «Объекты компании» .  ***В этом случае:***  ***1. получаем объект для продажи на вторичном рынке 2. Получаем одновременно готового покупателя на уже подобранный объект*** | При выборе объекта в любом из трех разделов - клиент выставляет на обмен свою недвижимость через заявку на сайте или звонит по телефону с предложением | 1.Раздел сайта **«НОВОСТРОЙКИ»** заполнить предложениями объектов новостроя. Чем больше их будет представлено , тем больше вероятность привлечения клиентов. Причем не важно , есть соглашение с застройщиком или нет.  2. Раздел «Вторичный рынок»- заполнять постоянно прибывающими объектами |  | На сайтах застройщиков , представлены презентации ЖК новостроек из которых так же можно сформировать и разместить массу объявлений о продаже . В любом случае это работа может дать результат как при выборе клиентом просто новостройки , так и отработать по предложенной схеме. |