

## Стандарты работы по продаже недвижимости

Пошаговые действия и работы	Затраты, часы Бюджет, руб.	Размер комиссионного вознаграждения		
		2%	3%	4%
<b>Предварительный АНАЛИЗ рынка и объекта</b>				
1. Выезд на объект. Осмотр. Предварительный анализ рынка спроса и предложения, отслеживание динамики продаж и потенциальных покупателей на рынке.	4-5 часов	X	X	X
2. Составление списка основных конкурентов. Прозвон объектов конкурентных предложений с целью выявления деталей и определения объективности цен предложений, недостатков и преимуществ Вашего объекта.	2-3 часа	X	X	X
3. Осмотр объектов конкурентов (3-5 объектов).	15-25 часов			X
4. Оценка объекта. Составление плана продаж.	1 час	X	X	X
<b>ПОДГОТОВКА к продаже</b>				
1. Профессиональная фото- видео- съемка объекта	3 часа		X	X
2. Составление фото презентации объекта.	3 часа			X
3. Составление продающего текста объекта.	30 мин	X	X	X
4. Подготовка планировки объекта для рекламных сайтов по стандартам.	30 мин	X	X	X
5. Подготовка листовок ( рекламные баннеры, растяжки).	2000 – 5000 рублей		X	X
<b>РЕКЛАМА объекта</b>				
1. ТОП 100 сайтов по недвижимости	2 часа	X	X	X
2. Городские СМИ по недвижимости	1 час			X
3. Авито – ежемесячное обновление	30 минут	X	X	X
4. Авито – еженедельное обновление «Премиум»	30 минут, 1500 рублей		X	X
5. Реклама в соц.сетях: ВКонтакте, Одноклассники), тематические группы.	3 часа, 5000 рублей		X	X
6. Реклама в Яндекс директ по тематическим поисковым запросам с созданием отдельной страницы-лэндинга объекта	1-2 рабочих дня 10 000 рублей	X	X	X
7. Еженедельный отчет о ходе рекламной кампании клиенту на почту\мессенджер	1 час	X	X	X
<b>МАРКЕТИНГ объекта</b>				
1. Холодные звонки по базе потенциальных покупателей	3-4 часа			X
2. Расклейка листовок по территории местонахождения объекта.	4-5 часов		X	X
3. Заказ и размещение баннера\растяжки на объекте.	1 час, 5-10 000 рублей		X	X
4. E-Mail рассылка по базе клиентов (спам)	5-10 000 рублей		X	X

5. Оповещение соседей о продаже объекта (рассылка информационных писем)	3 часа		X	X
<b>Прием звонков и организация ПРОСМОТРОВ</b>				
1. Прием звонков по просмотрам и организация просмотров	В течение дня	X	X	X
2. Присутствие агента на просмотре объекта	3 часа	X	X	X
3. Согласование с потенциальными покупателями схемы продажи и расчетов.	В течение дня	X	X	X
<b>МОНИТОРИНГ И АНАЛИЗ рекламы</b>				
1. Еженедельное отслеживание ситуации на рынке.	2 часа	X	X	X
2. Еженедельное обновление рекламы и поднятие в списке объявлений.	2 часа		X	X
<b>Поиск альтернативного варианта покупки (ВСТРЕЧКА)</b>				
1. Мониторинг предложений по базам размещения объявлений	3-4 часа	X	X	X
2. Прозвон по базе имеющихся предложений	В течение дня	X	X	X
3. Организация просмотров	3-4 часа	X	X	X
4. Сопровождение клиента на просмотрах.	3-4 часа		X	X
<b>Организация и проведение СДЕЛКИ</b>				
1. Обсуждение с покупателем схемы оплаты и определение места и срока заключения договора	2-3 часа	X	X	X
2. Организация личной встречи с покупателем и \или его представителем	3-5 часов		X	X
3. Обсуждение условий и размера торга.	В течение дня	X	X	X
4. Проверка документов объекта	2 рабочих дня	X	X	X
5. Платная юридическая экспертиза истории объекта (при необходимости)	3 рабочих дня (10 000 рублей)	X	X	X
6. Подготовка и согласование предварительного договора и подписание его между сторонами.	2 часа	X	X	X
7. Взаимодействие с банком ( в случае одобрения ипотеки покупателю), Жилищным комитетом ( в случае наличия субсидии)	1-2 дня	X	X	X
8. Проверка объектов по «цепочке» сделки с целью определения эффективности схемы взаиморасчетов	2-3 часа	X	X	X
9. Обсуждение условий взаиморасчетов «нестандартных» схем оплаты и покупателей (сертификаты Севера, региональные покупатели, и прочее)я	По ситуации	X	X	X
10. Оптимизация налогов, налоговые вычеты, сдача отчетов НДФЛ за клиента	2-3 часа (10 000 рублей)	X	X	X
11. Подача документов на гос. регистрацию и контроль за ходом госрегистрации.	2 часа, в течение дня	X	X	X
12. Организация процесса освобождения объекта и передача ключей сторонам сделки			X	X