

Стандарты работы по продаже недвижимости

Условия сотрудничества:

- ✓ Договор заключается на срок от 3 до 12 месяцев;
- ✓ Расходы по рекламе и продвижению оплачивает собственник. Агентское вознаграждение агентства уменьшается на эту сумму.
- ✓ Объем выполняемых агентством AGENTN.RU мероприятий может быть изменен по договоренности сторон.
- ✓ Расчет с агентством **AGENTN.RU** производится:
Продавец - после получения всех денежных средств
Покупатель – после регистрации перехода права собственности на покупателя;

Объем выполняемых работ

Предварительный анализ:

1. Осмотр объекта, предварительный анализ рынка спроса и предложения, отслеживание динамики продаж и активности потенциальных покупателей на рынке объекта;

Результат: Знаем, сколько объектов в действительности выставлено на продажу сейчас (исключая рекламные объекты), по каким ценам на рынке есть спрос со стороны покупателей, сколько объектов было продано за последний месяц/квартал/полугодие, можем скорректировать цену для продажи в нужные сроки;

2. Составление списка основных конкурентов, определение преимуществ и недостатков объекта относительно аналогичных предложений на рынке;

Результат: Знаем, чем объект привлекателен для потенциальных покупателей, можем составить конкурентное рекламное предложение;

3. Профессиональная оценка объекта оценочной компанией;

Результат: Можем отстаивать стоимость объекта в переговорах с потенциальными покупателями, имеем конкурентное преимущество для покупателей с одобренной ипотекой;

4. Оценка рыночной стоимости объекта, составление «плана продажи» объекта в определенные сроки;

Подготовка к продаже:

5. Осмотр основных конкурентов (3- 5 аналогичных вариантов), отстройка от конкурентов;

Результат: Можем принимать активное обсуждение в сравнении объекта потенциальным покупателем, увереннее ведем переговоры о цене объекта, можем сравнить объект с другими предложениями на рынке, можем строить систему «смежных продаж», заключив договора на продажу аналогичных квартир;

6. Предпродажная подготовка объекта перед фотосессией и показами;

Включает в себя рекомендации по приведению объекта в соответствие с ожиданиями 80% покупателей: уборку, косметический ремонт, «дехламзацию», деперсонализацию объекта;

Результат: Покупатель обращает внимание на преимущества объекта относительно других предложений на рынке, не замечает явные и скрытые недостатки объекта;

7. Профессиональная фото\видео съемка объекта;

Фотосъемка осуществляется профессиональным фотографом;

Видео объекта размещается на канале Youtube и влияет на количество просмотров рекламы в поисковой сети Google, а также является дополнением к рекламе в Авито и в социальных сетях. Количество сайтов, которые предлагают размещать видео об объекте растет с каждым нем.

8. Панорамная 3D съемка объекта (виртуальный 3D тур);

Съемка осуществляется нашими партнерами – компанией «Sterium». Информация об объекте публикуется на крупнейшем портале недвижимости, который активно рекламируется в СМИ.

9. Обработка планировки объекта, создание 3D планировки;

Результат: Даже при отсутствии кадастрового паспорта в рекламе объекта будет отображена актуальная планировка – по опросу покупателей – планировка объекта является вторым после фотографий обязательным атрибутом рекламного объявления;

10. Создание «продающих» рекламных текстов:

Рекламный текст объявления составляется профессиональными копирайтерами с целью получения входящего звонка по специальному проекту: заголовок – описание – ключевые слова – призыв к действию

11. Создание фото-презентации объекта:

Фото-презентация вручается каждому потенциальному покупателю, который приходит на просмотр объекта и напоминает ключевую информацию об объекте в момент принятия решения о его приобретении;

13. Ключевые городские печатные СМИ о недвижимости:

- *Бюллетень Недвижимости*
- *Большой Каталог Недвижимости*

14. Социальная сеть Вконтакте: Размещение рекламы объекта в «товарах» агентства, а также рекламного объявления на стены и в обсуждения различных групп по запросам «недвижимость», «квартиры», «жилье», «доска объявлений», «барахолка», «район продажи объекта»

15. Создание отдельной страницы-лэндинга объекта по адресу agentn.ru/_имя объекта, продвижение объекта: Яндекс контекстная реклама по поисковым словам, Яндекс директ реклама по выбранной аудитории и географии пользователя.

Маркетинг и нестандартные методы продаж:

16. E-mail рассылка по городской базе риэлторов:

Рассылка рекламного объявления о продаже объекта с выплатой вознаграждения за покупателя по e-mail базе более 5.000 специалистов рынка недвижимости Санкт-Петербурга;

17. Включение объекта в систему партнерских продаж с вознаграждением за приведенного покупателя;

Любой специалист рынка недвижимости, который приведет реального покупателя, получит вознаграждение от агентства. Результат: повышенное внимание сотрудников агентств недвижимости к объекту.

18. Активная работа с агентами, которые продают аналогичную недвижимость

Включает в себя обмен информацией посредством e-mail, sms, viber рассылок, телефонных переговоров и личных встреч с контрагентами и из клиентами;

19. Расклейка листовок формата А5 в районе продажи объекта;

Даже в век информационных технологий рассылка также хорошо работает. По статистике 70-80% потенциальных покупателей проживает или имеют прописку в районе продажи объекта.

20. Размещение баннера/растяжки на объекте или рядом;

21. Оповещение соседей о продаже объекта:

Информирование о продаже с помощью «персональных писем», объявлений, расклейки и личных встреч;

22. Работа с «агентами влияния»:

Встречи и общение с консьержами, председателями ТСЖ, дворниками, охраной, продавцами местных магазинов и другими лицами, возможно имеющими связь с потенциальными покупателями;

23. Партнерские соглашения с местными агентствами недвижимости;

Рассылка презентаций с предложением о покупке и выплате вознаграждения по агентствам недвижимости, расположенным в непосредственной близости от объекта;

Прием звонков и организация просмотров

24. Прием звонков по рекламе, учет звонков, назначение просмотров;

В рекламе объекта публикуется номер телефона – все звонки фиксируются и статистика предоставляется в еженедельном отчете посредством e-mail;

25. Подготовка объекта к просмотрам;

Некоторые критерии, которые не являются значимыми для собственника – могут стать критичными при выборе объекта для покупателя.

26. «Организация просмотров с техникой «создания ажиотажа»;

Задача агента – создать «ажиотаж» вокруг объекта даже при редких просмотрах и слабом покупательском спросе – для того, чтобы снизить вероятность торга со стороны покупателей; Несколько просмотров в один день, где потенциальные покупатели видят приход\уход следующего покупателя.

27. Переговоры и дополнительное консультирование покупателей:

В случае, если у покупателя нет сопровождающего агента – ему бесплатно оказывается услуги по приобретению объекта, если не одобрена ипотека – мы бесплатно консультируем по выбору ипотечной программы и помогаем получить одобрение от банков-партнеров;

Результат: *Больше потенциальных покупателей – даже тех, кто был дезинформирован сотрудниками банков, знакомыми юристами и другими лицами;*

28. Сложные ситуации и «цепочки сделок»

Если у потенциального покупателя не продана недвижимость, агентство берет на себя сопровождение «цепочки» из сделок с гарантией продажи недвижимости потенциального покупателя – так Вы не упустите ни одного потенциального покупателя!

29. Проведение торгов среди мотивированных покупателей;

В случае, если в результате организованной работы агентства, покупателей окажется несколько – агентство берет на себя проведение «торгов на повышение» с целью продажи объекта по максимальной цене.

Результат: Собственник получает максимальную цену за квартиру без торга.

Отчетность по ходу работы

30. Отчет по размещению рекламы объекта с активными ссылками;

В течение 48 часов после размещения рекламы мы отправляем отчет о размещении рекламы в сети интернет с активными ссылками на рекламу – Клиент всегда может проверить качество нашей работы.

31. Еженедельный отчет по размещению рекламы, входящим звонкам, организованным просмотрам;

Каждую неделю Клиент получает отчет на e-mail или мессенджер о выполненных агентством действиях по договору, дополнительно размещенной рекламе, принятых звонках и организованных просмотрах;

32. Ежемесячный анализ рынка и учет проданных объектов;

Ежемесячно обновляется актуальная информация о рынке. Результат: Мы знаем, сколько аналогичных объектов было продано за последний месяц и можем корректировать рекламную кампанию и стоимость выставленного на продажу объекта;

Результат: Объект всегда «в рынке» на лучших позициях!

33. Обновление информации о продаже объекта и контроль рекламы;

В связи с тем, что работу информационных ресурсов невозможно контролировать напрямую, администраторы агентства недвижимости контролируют размещение рекламы и выход рекламы в печатные СМИ – с обновлением информации об объекте и рекламной цены;

Подготовка к сделке

34. Сбор необходимых для сделки купли-продажи документов;

Агентство оказывает консультацию по сбору необходимых документов для сделки. В случае необходимости, сотрудник агентства по нотариальной доверенности может самостоятельно собрать пакет документов;

Результат: Экономия времени собственника и отсутствие рисков, связанных с регистрацией перехода права собственности на нового собственника;

35. Составление предварительного договора купли-продажи с покупателем:

Многие банки требуют составление предварительного договора в случае одобрения ипотеки. Обычно приходится нанимать юриста. В случае работы с агентом – составление предварительного договора входит в работу агента;

36. Аванс и гарантия совершения сделки:

Агентство AGENTN.RU выступает в роли поверенного для принятия аванса от покупателя по отдельному договору бронирования объекта покупки. В случае, если покупатель откажется от приобретения квартиры, сумма аванса компенсирует издержки собственника.

Альтернативная сделка

37. Поиск альтернативного объекта:

В случае, если Собственник продает объект недвижимости при условии одновременного приобретения другого объекта, агентство оказывает также услуги по поиску альтернативного объекта:

- ✓ Агент использует несколько ресурсов для поиска: *Vn.ru, Emls.ru, Avito.ru, Cian.ru, Yandex.ru*;
- ✓ Агент формирует единый список всех найденных квартир и проверяет их актуальность;
- ✓ Агент предлагает к просмотрам только реальные объекты, готовые к продаже;

Результат: Клиент всегда уверен в том, что выбрали лучшее жилье из всего, что доступно к покупке на данный момент;

38. Сопровождение клиента на показах:

Мы сопровождаем Клиента на просмотрах – помогаем обратить внимание на ключевые преимущества и легче замечаем возможные недостатки;

39. Переговоры с собственниками и торги:

Как правило, агентство проводит несколько этапов торгов – первый – при первом звонке по рекламе чтобы узнать, насколько можно вести торг после просмотра, второй этап – на объекте, третий – после просмотра.

Результат: Клиент получает максимальную скидку на выбранный объект;

40. Проверка документов по приобретаемому объекту

41. Подача документов на одобрение ипотеки:

Если Клиенту нужно одобрить ипотеку – мы поможем сформировать пакет документов и подать документы онлайн без визита в банк!

Мы сотрудничаем с банками: Сбербанк, Дельта Кредит, Санкт-Петербург, ПримСоцБанк, ВТБ и еще более 10 банков - клиенты агентства получают одобрение в этих банках в несколько раз быстрее, чем клиенты «с улицы»;

42. *Помощь в одобрении ипотеки и получении кредита;*

Если у Клиента сложная ситуация – были просрочки по кредитам, или отсутствует официальное трудоустройство – не стоит переживать. У нас есть ресурсы, чтобы оказать помощь практически в любой ситуации - 99% клиентов агентства получают одобрение по ипотеке.

43. *Сотрудничество с оценочными и страховыми компаниями:*

Будьте уверены – мы поможем одобрить объект в банке, а по ипотечной страховке платеж будет минимальным – мы заранее позаботились об этом!

Сопровождение сделки купли-продажи

44. *Выбор схемы проведения взаиморасчетов:*

В соответствии с пожеланиями Клиента и основываясь на своем опыте, агентство AGENTN.RU подбирает максимально комфортный и безопасный способ взаиморасчетов, помогает с выбором банка и согласует прочие параметры сделки: Клиент всегда знает обо всех дополнительных тратах, которые могут потребоваться в течение

45. *Письменная фиксация всех договоренностей будущей сделки. Покупатель подписывает Протокол согласований по проведению будущей сделки. На сделке – сюрпризов не будет!*

46. *Составление проекта договора купли-продажи:*

Агентство всегда составляет проект договора купли-продажи ДО сделки - таким образом в день сделки наш Клиент уже будет ознакомлен со всеми документами – и сама сделка пройдет быстрее и комфортнее;

47. *Сопровождение сделки и подача документов на государственную регистрацию:*

Встреча в банке, согласование договора банковской ячейки, составление расписок, организация взаиморасчетов, подписание договора купли-продажи. Формирование пакета документов и подача на государственную регистрацию – все эти процессы Клиент осуществляет совместно с агентом;

48. *Контроль процесса государственной регистрации сделки;*

Возможности агентства позволяют отслеживать процесс государственной регистрации сделки в Рос реестре.

Результат: *Клиент всегда знает, на какой стадии находятся подписанные документы;*

49. Передача объекта новому собственнику:

Передача объекта новому собственнику не менее важный процесс сделки, чем подписание договор купли-продажи. Агентство подготавливает акт приема-передачи и контролирует наличие необходимых документов и квитанций для передачи объекта покупателю;

50. Соблюдение регламента «закрытия» сделки:

Агентство подготавливает проект расписки для покупателей и контролирует процесс «закрытия» сделки – так, чтобы обеспечить максимальную юридическую безопасность для собственника.

Услуги агентства считаются выполненными после государственной регистрации, в момент получения Вами всех денежных средств за проданный объект!

51. Консультация по налогообложению:

С 1 января 2016 года вступили новые изменения в Налоговый кодекс РФ: При необходимости агентство оказывает консультацию по уплате налогов и помогает правильно заполнить декларацию 3-НДФЛ для подачи в налоговые органы.

Вы все еще ищете лучшего исполнителя?

Поможем продать по максимальной рыночной цене в нужные Вам сроки!
