



# ПЕРЕЕЗЖ*Л*ЕМ в Петербург

<b>)</b> 7	= B STOM HOMEPE: -	<del></del>
<u> </u>	Как опередить конкурентов,	$\exists$
	став участником Жилищной программы	_
	«Переезжаем в Петербург»	стр. 2
	Отговорите меня!	стр. 5
	Хорошо забытое вновь актуально	стр. 6
	Вещдоки для покупателя	стр. 7
	Как превратить потенциального клиента в реального?	стр. 8
	Семь рекомендаций для желающих стать полубогом	стр. 9
	Риелтор моей мечты	стр. 10
	Расписание вебинаров для риелторов на 2016-2017 год	стр. 11
	Большой выездной тур: как это было	стр. 12
	Горячие предложения	стр. 14
	«Переезжаем в Петербург» глазами СМИ 	стр. 16





### Слово редактора

Вы держите в руках уже пятый номер издания «Переезжаем в Петербург». Оно является информационным рупором Жилищной программы с аналогичным названием. Все о программе, о партнерах вы прочтете в газете, повторяться не хочу. В слове редактора мне бы хотелось поговорить о другом.

Каждый из нас начинал проект: либо создавал свою компанию, либо продвигал себя, как риелтора, либо превращал свое имя в бренд. Масштаб и задачи могли быть разными. Но объединяет любые проекты одно: группа поддержки, без которой ни одна идея не может воплотиться в жизнь. Жилищная программа «Переезжаем в Петербург» нашла единомышленников. Она объединяет уже свыше 100 партнеров, с которыми нас связывают не только деловые, но уже и дружеские отношения. Одним из показателей сплоченности участников Программы стал выездной тур по четырем городам Северо-Западного региона. Мы говорили о Жилищной программе, строили планы, риелторы посетили мастер-классы бизнес-тренера Ирины Гудкиной. Участниками мастер-классов стали более 250 человек, особо порадовала Вологда - собралось более 100 риелторов. В Петербурге мы также ведем активную деятельность: компания - участник выставки «Жилищный проект», бизнес-тренер - постоянный докладчик в клубе «Жилпроект.PROFI», уже сегодня мы начинаем подготовку ко Всероссийскому жилищному конгрессу. Не говоря о том, что мы принимаем участие во многих круглых столах и прессконференциях, сотрудничаем с ведущими профильными СМИ.

Впереди у нас много планов, среди которых очередная серия выездных туров, слет участников Жилищной программы в Петербурге. Мы всегда рады новым партнерам, готовы делится своими знаниями и опытом. Присоединяйтесь!

С уважением, Николай Лавров, руководитель Жилищной программы «Переезжаем в Петербург»

# Как опередить конкурентов,

### став участником Жилищной программы «Переезжаем в Петербург»

Наше отличие от других в том, что оказание услуг переезжающим в Петербург - наша основная деятельность, наша специализация.

#### Известный факт:

Специализация - концентрация на оказании определенного типа услуг, когда другие произведут то, чего сам не производишь.

Специализация необходима для увеличения объемов выпуска однородной продукции, повышению ее качества, улучшению производительности труда. При полной специализации некоторые виды деятельности не осуществляется вообще, и тогда эти услуги закупаются у других.

Выгода извлекается из различий между регионами, располагающими разными ресурсами.

Ресурс - условия, позволяющие получить желаемый результат.

Следовательно, мы оказываем такие услуги в чаще и в больше объеме, чем другие, с большим качеством и производительностью. Значит, вероятность совершения сделки и скорость ее прохождения, а также удовлетворенность Клиента и Партнера выше, чем при работе с теми, для кого эта деятельность является дополнительным, побочным видом бизнеса.

#### Что мы производим:

- услугу для тех, кто переезжает в другой город Что мы закупаем:
- Клиентов из других городов

#### Ваш ресурс:

- доверие местных Клиентов
- знание особенностей их пожеланий и картины мира Наш ресурс:
- специальные знания о рынке недвижимости Санкт-Петербурга
- навыки общения с теми, кто переезжает в Петербург



Известный факт из Интернета.

О специальности и специализации.

Можно сказать, что специальность это синоним слова «профессия», то есть, разновидность трудовой деятельности или рода занятий, являющейся, как правило, источником дохода. Однако это определение не устанавливает четких границ, а лишь указывает самые общие направления этой самой трудовой деятельности. Специализация – это специальность в рамках специальности.

Поэтому мы планомерно и целенаправленно подготавливаем наших сотрудников к конкретному виду деятельности - обслуживание тех, кто переезжает в другой город, удаленная координация действий Агентов и Клиентов в нескольких городах, работа с особенностями пожеланий и требований Клиентов, находящихся в состоянии переезда.

#### Об опыте специализации

Фокусировка работы на межрегиональных сделках способствует развитию специализированных знаний нашего персонала как с помощью формальной подготовки, так и на основе обучения в процессе накопления опыта.

### О нашем отличии от информационных ресурсов и специальных сервисов

- Да, наши специалисты подбирают объекты для Клиента с помощью специальных сервисов, доступных многим профессионалам. И при этом, перед отправкой Клиенту подборка изучается, анализируется на надежность, инвестиционную привлекательность и оценивается на соответствие заявленным целям Клиента, что можно сделать лишь владея специальными знания о состоянии местного рынка недвижимости.
- Мы высылаем Клиенту расширенный список объектов, включая и те, которые на наш взгляд мало интересны. И при этом мы ранжируем их и высказываем о них наше компетентное мнение, оставляя решение на усмотрение Клиента.
- Да, мы особо выделяем среди прочих объекты, которые мы находим наиболее соответствующим пожеланиям Клиента и наиболее привлекательным порезультатам обязательно проводимого нами анализа документов и условий сделки.
- Наши специалисты каждый день мониторят рынок недвижимости, чтобы точно знать, какие именно объекты есть в продаже, какие акции и скидки на какие объекты действуют сегодня и как планируют изменять цены на свои объекты Застройщики.

# ПЕРЕЕЗЖАЕМ | ЖИЛИЩНАЯ ПРОГРАММА в Петербург

#### 9 причин стать участником

Жилищной программы «Переезжаем в Петербург»

1 Мы гарантируем, что Клиент купит квартиру на первичом рынке с нашем участием по той же цене, что у Застройщика без скрытых комиссий и дополнительных платежей, а так же гарантируем получение Агентом вознаграждения по совершению сделки.

2 Отсутствует дополнительная плата нам за подготовку документов Клиента-Покупателя к сделке на первичном рынке в рамках заключенного договора «под ключ». Мы сами организуем встречу Клиента и его экскурсии по новостройкам и другим объектам недвижимости Петербурга

3 Для партнеров программа разработаны различные варианты сотрудничества - рекламная и маркетинговая компания, акции и скидки, обучающие семинары и программы. Например, газета «Переезжаем в Петербург», материалы для оформления офиса, в том числе и наружная реклама, которая дает возможность выделиться среди Агентств города, обучающий он-лайн проект для риелторов «Переезжаем в Петербург», контент для размещения в социальных сетях с целью личного продвижения Агентов и ежедневного общения с коллегами и Клиентами он-лайн.

4 Мы на особых условиях сотрудничаем с банками, которые предоставляют ипотечный займы тем, кто переезжает в другие города.

5 Мы предоставляем услуги во всех регионах РФ. У нас есть и успешно действует технология поиска, проверки качества услуг и надежности партнеров и координации сделок и сопровождения Клиентов почти в каждом городе. Сегодня мы уже работаем с операторами в 88 городах.

6 Мы готовы оказывать услугу и консультировать Клиентов и Партнеров 24 часа ежедневно без выходных без учета разницы во времени в разных часовых поясах. Для специалистов по межрегионалным сделкам в большой стране это - норма работы.

**7** В процессе работы мы приобрели не только специальные знания и опыт, но и связи, которые постоянно поддерживаем и которыми пользуемся в интересах наших Клиентов и Партнеров.

Партнеры Жилищной программы готовы предложить друг другу выгодные условия сотрудничества. Работа над вариантами ведется постоянно специалистами Программы, так как для ГК «Недвижимость в Петербурге» межрегиональные сделки основной бизнес.

9 Мы предоставляем квалифицированную юридическую поддержку нашим партнерам на любом этапе сотрудничества, включая разработку договоров с партнерами и контроль за получением вознаграждения.

КОНТАКТЫ: Санкт-Петербург, Лиговский пр., 71.

Тел.: 8-800-333-27-12 (бесплатный, в том числе и для звонков с мобильных тел.), (812) 309-28-23

### Представительства в 34 регионах РФ (61 город/108 партнеров):

- Санкт-Петербург (Санкт-Петербург, Пушкин)
- Ленинградская обл. (Выборг, Подпорожье, Тихвин, Тосно, Гатчина)
- ХМАО (Когалым, Пыть-Ях, Сургут)
- Республика Татарстан (Набережные Челны, Казань)
- **Кемеровская область** (Кемерово, Междуреченск)
- **Новосибирская область** (Новосибирск)
- **Краснодарский край** (Краснодар, Сочи)
- Ставропольский край (Ставрополь, Ессентуки)
- Республика Коми (Ухта, Воркута)
- Чувашская республика (Чебоксары)

- **Архангельская область** (Архангельск, Северодвинск)
- **Нижегородская область** (Нижний Новгород)
- Ростовская область (Ростов-на-Дону)
- Белгородская область (Белгород)
- Астраханская область (Астрахань)
- Ярославская область (Рыбинск)
- Севастополь (Севастополь)
- Хабаровский край (Хабаровск)
- Вологодская область (Вологда, Череповец)
- Мурманская область (Мурманск, Североморск, Оленегорск, Мончегорск, Апатиты)
- Псковская область (Псков, Печоры)
- Тюменская область (Тюмень)

- Свердловская область (Екатеринбург, Нижний Тагил, Каменск-Уральский, Первоуральск)
- Иркутская область (Иркутск)
- Республика Карелия (Петрозаводск, Сегежа)
- **Самарская область** (Самара, Тольятти)
- **Алтайский Край** (Барнаул, Новоалтайск)
- Саратовская область (Саратов)
- Пермский Край (Пермь)
- Челябинская область (Челябинск)
- Липецкая область (Липецк)
- Новгородская область (Пестово, Боровичи)
- Орловская область (Орел)
- Волгоградская область (Волгоград)

### ПАРТНЕРЫ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург



Массальская Наталия Яковлевна директор агентства недвижимости «Мультидом»

Все мы знаем, сколько книг написано и сколько проведено тренингов и мастер-классов на тему удержания клиентов и эффективных продаж. Однако мы забываем одну простую вещь: работа риелтора заключается не только в том, чтобы клиент купил квартиру, а в том, чтобы клиент остался доволен своей покупкой! Он должен идти на сделку с открытыми глазами. Речь идет о том, что клиент, замученный показами, запуганный слухами об инфляции и страшными рассказами, которыми его вдоволь снабжают родные и знакомые, может купить совсем не ту квартиру, о которой он мечтал и где ему и его семье будет комфортно. Не стоит сбрасывать со счетов и тот факт, что риелтор со стороны продавца невзначай раза два-три упоминает, что через пару дней эта же квартира будет стоить на несколько тысяч дороже. В итоге у клиента наступает состояние, близкое к паническому. Именно поэтому в рамках нашей компании есть такой элемент продаж, как «Отговори меня». О нем я хочу рассказать подробнее.

Итак, клиент посмотрел несколько объектов и всерьез задумался над двумя-тремя выбранными. С точки зрения риелтора, каждый из них юридически чист или же те проблемы, которые имеются, возможно исправить. То есть явных претензий нет. Осталось выбрать, что лучше. И тогда начинается этап «Отговорите меня». Клиент выступает в роли адвоката квартиры, а риелтор - в роли прокурора. Схема достаточно проста - на аргумент клиента «За» риелтор выдает аргумент «Против». Аргумент должен быть конкретным и понятным, варианты «Мне здесь просто понравилось» исключаются. Например, клиент говорит: «Замечательный вид из окна». Контраргумент – «Никто не может дать га-



Партнер жилищной программы **/√**√<sub>ульти</sub> «Переезжаем в Петербург» в Севастополе АН «Мультидом»

Севастополь, Б. Морская, 35

+7 (978) 736-21-10 e-mail: nat\_mas@mail.ru

сайт: www.multydom.crimea.ua

## Отговорите меня!

рантии, что через 10 лет на месте этого вида не может быть построен жилой дом или торговый центр. Для больших городов – это обычная практика». В итоге мы приходим к мнению, что если вид - единственное достоинство этой квартиры, то может быть, имеет смысл, поискать и другой вариант. Риски данной практики для риелтора очевидны: перебирать варианты можно долго. Однако все дело в тщательно проведенной работе до этого. То есть мы обсуждаем уже выбранные и понравившиеся варианты при том условии, что на одном из них мы обязательно остановимся. Просто из доступного мы выберем лучшее! В моей практике не было случаев, чтобы после этой игры подбор объектов надо было делать снова - все дело, повторюсь, в качественно проделанной подготовительной работе. Да, такая игра достаточно затратна по времени. Однако ее преимущества сложно переоценить. Во-первых, клиент уверен в том, что его выбор верен и он - лучший вариант из предложенных. Во-вторых, так сложилась практика, что профессионалы рынка перед потребителями всегда отстаивают позицию «Покупай!». И крайне редко бывает (а значит, и наиболее ценно), когда профессионал вдруг становится в позицию защиты потребителя и говорит: «Подумай и пока Не покупай!». Такая смена ролей всегда благотворно влияет и на отношение клиента к риелтору и повышает авторитет профессионала. В-третьих, отсматривая квартиры с клиентом, уже изначально готовишься к этой игре и внимательно ищешь недостатки. В итоге, остаются действительно лучшие варианты. Клиент доволен. И ты доволен тем, что работу выполнил действительно хорошо.

#### Особый объект



#### Участок

Шикарный участок 4,05 сотки. Бухта Казачья в г. Севастополе, ровный, фундамент, свет, вода - городская, газ, канализация рядом с участком. Остановка 2 минуты, Море, 5 минут пешком - пляж!!! Транспортная развязка отличная!

Цена 2 400 000 руб.

# ПЕРЕЕЗЖАЕМ | ПАРТНЕРЫ в Петербург

# Хорошо забытое вновь актуально

**Крылова Алена Викторовна** руководитель АН «Элит»



На рынке недвижимости однозначно наблюдается спад. Поиск покупателя или арендатора на имеющийся объект становится все сложнее. Анализируя ситуацию в этом направлении, можно сделать следующие выводы, которыми я хочу сегодня с вами поделиться.

Вновь стали работать прежние и уже подзабытые способы. Как и в кризисы прошлых лет снова для покупателей актуальны два лозунга. Первый: «Спасайте деньги, вкладывайте в квартиры, иначе они пропадут» и второй: «Хватайте сейчас, дешевле уже не будет». При этом красивые рекламные плакаты с описанием комфортной жизни сейчас вообще никого не трогают. Хотя еще года два назад наружная реклама была весьма и весьма эффективна. Как и прежде, можно сыграть на дефиците, который лучше всего описывает фраза М. Твена «Покупайте землю, ее больше не производят». Активность застройщиков снизилась, часть ушла с рынка и часть достраивает объекты, которые были выведены на рынок незадолго до кризиса. Новых объектов либо нет, либо совсем немного. Поэтому гово-

#### Особые объекты



Двухкомнатная квартира Квартира улучшенной планировки по ул.Зерюнова, 3/9 пан., 52 м², ЦГВ. Продажа с мебелью и техникой.

**Цена: 3 450 тыс. руб.** тел. 89129448990

рить о грядущем дефиците жилья можно и нужно. Что касается инструментов риелторов, вновь начали работать те технологии привлечения клиентов, которые работали на заре становления рынка, например, поклейка объявлений с текстом «Куплю квартиру в этом доме». Эффективно показала себя активная работа со знакомыми, родственниками и близкими. По статистике 90% сделок у агента происходит по вторичным обращениям и личным связям. Интересная ситуация сложилась с холодными звонками. Данный инструмент используется повсеместно агентствами, которые хотят соответствовать рыночным тенденциям. Это привело к тому, что человек, выставляя объявление о продаже недвижимости на общедоступный ресурс, получает в первые 3 часа порядка 50 звонков от риелторских коллцентров и начинает искренне ненавидеть нашу профессию. Хотя если подойти к этому инструменту с разумной практичностью, то он становится действительно эффективным. Например, когда звонит профессионал по объявлению, которое уже несколько недель повисело в продаже, предлагая нестандартный подход - например, обмен на имеющуюся недвижимость, и разговор занимает не менее 10 минут, результативность высока. Делая вывод, могу сказать одно: сейчас время активных действий. Агент должен 50% своего времени либо звонить, либо бегать, либо готовить презентационные материалы. А остальное время – думать и общаться. Очень большое значение приобретают социальные сети, они наконец-то начали приносить прибыль тем, кто в них активно работает.

#### Трехкомнатная квартира



Пр. Ленина, 30, 7/9 кирп., 60 м², б/з. ЦГВ, все комнаты раздельные, остается мебель. Центр города, все в шаговой доступности.

**Цена: 3 150 тыс. руб.** Торг. тел. 89129448990



Партнер жилищной программы «Переезжаем в Петербург» в Ухте

АН «Элит»

Республика Коми, г. Ухта, ул. Юбилейная, д.14, оф. 8 Тел.: +7 (8216) 73-88-98

### ПАРТНЕРЫ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург



Месяц Лариса Львовна генеральный директор АН «СОЮЗ»

# Вещдоки для покупателя

Часто бывает так: посмотрел покупатель квартиру вместе с риелтором и пошел думать. И вроде бы квартира понравилась, и цена устраивает, но вот что-то не складывается. В нашем агентстве мы провели эксперимент: показ квартиры с так называемыми вещдоками (когда у клиента на руках остается как можно более полная информация об объекте) и без них. С вещдоками сделки проходят на 50% успешнее.

Готовясь к показу недвижимости, риелтор собирает по ней как можно больше информации, распечатывает ее и вместе с подготовленной папкой идет с клиентом на показ. Папка потом остается у клиента – именно это у нас и называется «вещдок»: клиент видел, запомнил, может вновь самостоятельно вернутся к обдумыванию предложения, основываясь на данных, которые ему оставил риелтор. Что находится в этой папке?

Во-первых, план квартиры с указанием этажа, пометкой, на какую сторону света выходят окна и куда эти окна смотрят - на пустырь, на детскую площадку или на парк. Было бы неплохо иметь и план этажа, чтобы покупатель понимал, как к ней примыкают соседние квартиры, где находятся общие стены с лифтом или мусоропроводом. Ясно, что если со спальней, то это существенный повод для снижения цены.

Еще одним хорошим вещдоком станет план микрорайона, где располагается дом. Покупатель сразу оценит понимание того, где школа, где супермаркет, бассейн и т.д. Станет очевидна транспортная доступность и социальная инфраструктура.

Если речь идет о покупке участка или загородного дома, алгоритм действий тот же: нужен план.

> Партнер жилищной программы «Переезжаем в Петербург» в Тюмени АН «СОЮЗ», ИП Месяц Лариса Львовна Тюмень, ул. Таймырская, д. 72, оф. 315

+7 (3452)593-061, +7 (904) 493-70-45

e-mail: souz-72@yandex.ru сайт: www.72souz.ru

И описание: сколько по времени занимает дорога до места, какая это дорога, каковы социальное окружение и перспективы района.

На отдельном листке бумаги рекомендую предоставить список аналогичных объектов с указанием цены. Это даст покупателю возможность быть более объективным при выборе жилье и структурирует информацию в его голове.

Вы спросите, зачем такие сложности? К тому же обладая данными, покупатель может решить, что он будет действовать самостоятельно... Оказывается нет. Во-первых, когда покупатель ищет что-то на рынке, он прекрасно представляет ассортимент. Во-вторых, такая подготовка агента к просмотру и знание вопроса говорят о его высоком профессионализме. В-третьих, честная презентация объекта и сравнение его с другими дает покупателю возможность выбора. Его выбора, которым он, как показывает практика, остается доволен.

#### Особые объекты



#### Коттедж

Коттедж в Тюмени в коттеджном поселке «Комарово». Двухэтажный дом из красного кирпича общей площадью 223 м<sup>2</sup> с мансардой 80 м<sup>2</sup> и с улучшенной черновой отделкой. Есть гараж на 2 машины, в доме все коммуникации, газовая котельная, сигнализация. Земельный участок 9,5 соток. Рядом магазин, развлекательный центр.

Цена: 10 000 руб.



#### Двухкомнатная квартира

В центре города в кирпичном исполнении 7/10, общей площадью  $88 \text{ м}^2$ , кухня  $25 \text{ м}^2$  с кухонным гарнитуром и встроенной бытовой техникой, посудомоечной машиной. В квартире сделан отличный ремонт, пластиковые окна, остается мебель. В доме есть подземный паркинг, закрытый двор.

Цена: 5800 тыс. руб.

# ПЕРЕЕЗЖАЕМ | ПАРТНЕРЫ в Петербург

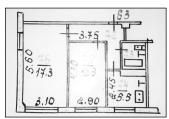
# Как превратить потенциального клиента в реального?

Невский Станислав Сергеевич генеральный директор Русского дома недвижимости (ГК «Мир»)



Ясно, что разница между клиентом потенциальным и реальным заключается в наличии или отсутствии договора между ним и вами. Неясным до сих пор остается одно: как быстро и эффективно подвести его к подписанию документа? Предлагаем ознакомится со схемой, которая нам уже не раз помогала.

#### Особые объекты



Орел, Северный р-н, **ул. Бурова, д. 6** 

Этаж / всего этажей: 1/5
Тип дома: панельнь

Площадь:

панельный 43 м²



Орел, Советский р-н, **Полесская ул., д. 19** 

Этаж / всего этажей: 4/9

Тип дома: кирпичный Площадь: 84,9 м<sup>2</sup>



Орел, Советский р-н, **ул. Лескова, д. 3** 

Этаж / всего этажей: 12/17 Тип дома: кирпичный

Площадь: 65,4 м<sup>2</sup>

#### Двухкомнатная квартира

Очень теплая двухкомнатная квартира с изолированными комнатами в центре Северного района с развитой инфраструктурой, в шаговой доступности детский сад, школа, аптеки, магазины, остановка общественного транспорта.

При продаже остается мебель и хорошие соседи! Показ квартиры в течение 30 минут!

Цена: 1 380 000 рублей

### Четырехкомнатная квартира

Светлая, теплая, уютная, самая лучшая квартира в центре города! Дверь-сейф, санузел и ванная комната отделаны плиткой, натяжной потолок. Напольное покрытие: ламинат, паркетная доска. кухонный гарнитур, шкафкупе. Три застекленных балкона, прекрасный вид из окон. Развитая инфраструктура района.

Цена: 3 399 999 рублей

#### Двухкомнатная квартира

Квартира с дорогим дизайнерским ремонтом. Установлена современная сигнализация. С мебелью и техникой. В квартире никто не проживал. В шаговой доступности парковая зона, стадион, школа и вся необходимая инфраструктура. Отличный вид на стадион и во двор (на парковку).

Цена: 5 240 000 рублей

Итак, для начала оказываем потенциальному клиенту небольшую, но важную услугу бесплатно. Это может быть сравнительный анализ его объекта с подобными, юридическая консультация, предварительная оценка и т.д. Все берут за нее деньги, а вы – нет. Чаще всего такой шаг навстречу позволяет клиенту взглянуть на вас по-другому и увидеть в вас не желающего заработать на его проблеме, а профессионала, готового помочь. Откройте ему глаза на процесс сделки с недвижимостью. Скажите о рисках и о том, как вы готовы их предотвратить. Если чувствуете, что клиент сомневается, первым озвучьте эти сомнения и страхи, развейте их, аргументируйте все «за» и «против». Дайте понять, что вы готовы к любому развитию ситуации, что вы все держите под контролем. И иметь с вами дело надежно и безопасно. Однако, даже в этом случае, полного доверия от клиента еще нет. Он сомневается и в общем-то, правильно делает - сделка с недвижимостью всегда затратна по силам, деньгам и времени. Поэтому клиент сначала должен выбрать, с кем ему работать. Не стоит сразу навязывать идею подписания договора на оказание услуг по купле-продажи. Иногда имеет смысл оказать ему платную, но недорогую услугу, например, помочь с приватизацией, если это еще не было сделано. Кстати, здесь будет нелишним подчеркнуть, что для ускорения процесса вы задействовали личные связи, что буквально стояли над душой, чтобы документы были готовы быстрее. Это убеждает клиента не только в том, что вы на рынке чувствуете себя как рыба в воде, но и в том, что у вас есть полезные знакомства. После того, как услуга оказана на высоком уровне, клиент готов говорить о более дорогих условиях сотрудничества.



Партнер жилищной программы «Переезжаем в Петербург» в Орле

### Русский дом недвижимости (ГК «Мир»)

Орел, ул. Ленина, д. 17, офис 8 Тел.: +7 (4862) 632-600,

+7 (920) 287-65-71

E-mail: gkmir\_orel@mail.ru

Сайт: www.orelrdn.ru

### ПАРТНЕРЫ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург



Коргун Елена Александровна директор АН SUN CITY

### Семь рекомендаций для желающих стать полубогом

**7** Конкурируйте с самим собой. Будьте лучше, чем вчера. Добивайтесь большего, чем вчера. Как в профессиональном, так и в личностном плане.

В работе риелтора, как и в любой другой, есть «полубоги», которым всегда улыбается удача, а есть «простые смертные», которые вынуждены работать и при этом совсем немного зарабатывать. Как войти в рейтинг профессионалов, у которых всегда есть клиенты и которым, на первый взгляд, все дается легко?

Всегда четко планируйте свою работу. Каждое утро 上 составляйте план на день. Если какой-то пункт остался недовыполненным, переносите его на следующий день. Важно! Планирование должно быть систематическим и не должно быть формальным. Главный закон: запланировал – делай!

🥎 Ошибки допускают все и всегда. Делая ошибки, 🚣 вы нарабатываете самое ценное в этой жизни – опыт, который по словам классика опять же - «сын ошибок трудных».

**3** Вы должны четко понимать, каких высот в карьерном росте вы хотите достичь. Именно поэтому необходимо записать свои ожидания и цели. Подробно. Такая работа стимулирует вашу активность. Когда вы видите цель, тактика ее достижения также становится очевидной. Люди, точно знающие, чего они хотят и записывающие это, всегда добиваются желаемого.

Создайте маркетинговый план. Для начала на пол-4 года. Запланируйте, сколько у вас будет клиентов и сколько продаж. Займитесь бюджетированием и распишите основные/постоянные доходы/расходы, при этом учитывайте форс-мажорные ситуации.

С Организуйте собственные системные продажи. Пер-**Э** вый шаг для этого – организация рекламных кампаний каждого своего объекта. Начните с качественных фото объектов, разместите объявление в СМИ, информационных базах недвижимости, расклейте листовки.

**6** Ключевой бренд в работе – вы сами. Поэтому рекламируйте себя, не стесняясь. Не скупитесь на создание продающего сайта и объявлений в интернете. Ведите блог, e-mail рассылку, активно пользуйтесь соцсетями.

S∪∩ City Партнер жилищной программы «Переезжаем в Петербург» в Сочи **AH «SUN CITY»** 

> Сочи, ул. Ромашек, 4a, БЦ «Артлар» тел.: +7(988)419-70-28, +7(938)446-42-44 e-mail: nedvizhimost.sochi@list.ru

#### Особые объекты



Квартиры площадью от 23 до 50 м<sup>2</sup> с возможностью объединения, от 89 000 рублей за м<sup>2</sup>.



Площадь квартир от 23  $M^2$ .



Квартиры площадью от 24 до 43 м<sup>2</sup>, от 50 000 рублей за м<sup>2</sup>.



Квартиры площадью от 56,66 до 90,5 м².

#### ЖК «Поляна»

5-этажный жилой комплекс с подземным паркингом, находится в поселке Красная Поляна (Эсто-Садок). На территории комплекса предусмотрено видеонаблюдение и гостевой паркинг. Близость к горнолыжным комплексам. Окончание строительства - декабрь 2017 года.

#### ЖК «Голубые Дали»

Располагается напротив ж/д вокзала в Адлере, в районе с высокоразвитой инфраструктурой. Комплекс состоит из четырех 16-этажных домов. Все квартиры с видом на море и горы. Расстояние до моря 850 м. Срок сдачи комплекса – ІІ кв. 2018 г.

#### ЖК на Миндальной

Жилой многоквартирный четырехэтажный дом расположен в районе Олимпийского парка в Адлерском районе города Сочи. Квартиры на 1-м этаже имеют придомовую территорию. Квартиры с южной стороны дома с видом на Олимпийские объекты и на море. Окончание строительства - 30.12.2017 года.

#### ЖК «Урожайный»

Жилой комплекс расположен в Адлерском районе. Представляет собой комплекс домов 10 девятиэтажных жилых домов комфорт-класса, которые находятся на закрытой охраняемой территории площадью 4,5 га. Отлично подходит для проживания и находится в районе с развитой инфраструктурой. Комплекс сдан.

### ПЕРЕЕЗЖАЕМ | ПСИХОЛОГИЯ в Петербург



Ирина Гудкина, бизнес-тренер жилищной программы «Переезжаем в Петербург», совладелец ГК «Недвижимость в Петербурге», издатель

## Риелтор моей мечты

Покупая квартиру можно обойтись собственными силами, а можно нанять Риелтора. И в том и в другом случае есть свои преимущества и недостатки. Взвешивая их самостоятельно и проводя исследования мнений Клиентов рынка недвижимости (см., например, газету «Переезжаем в Петербург», №2), я пришла к определенным выводам.

Я считаю, что действуя своими силами, мы:

- имеем возможность видеть ситуацию «изнутри»
- детально и глубоко прорабатываем ситуацию, учитывая все мелочи
- экономим деньги за счет собственного времени И при этом мы:
- даем субъективную («зависимую», пристрастную, личную) оценку происходящему и приобретаемому
- используем лишь свой опыт, свои стереотипы, свою «картину мира»
- по вполне определенным причинам\* испытываем некоторые затруднения, договариваясь и согласовывая решения с другими участниками Сделки с нашей стороны, например, с семьей, родными и близкими\*\*

\*Известно, что для успешного решения задачи необходимо правильно организовать процесс ее обсуждения, в том числе. Считается, что этот процесс проходит более эффективно, когда им кто-то руководит. Одна из главных задач руководящего – быть свободным от любого мнения по поводу темы, а если оно все-таки есть - не навязывать его другим участникам. Кто будет организовывать и проводить ваш семейный совет?

\*\*Кстати, Покупатели ставят переговоры с близкими на 2-3 место по сложности среди действий по улучшению жилищных условий. Это можно увидеть, посмотрев на результаты исследований мнений Покупателей, опубликованные в №2 издания «Переезжаем в Петербург».

Я думаю, что с участием Риелтора у нас появляется возможность:

- увидеть ситуацию «снаружи», «со стороны»
- узнать нечто новое\*, применить классические и инновационные технологии и инструменты, например, в поиске, систематизации и анализе информа-
- сравнить\*\* свою ситуацию с аналогичными и противоположными примерами

\*Успешные Риелторы знают, что Клиенты внимательно относятся к обоснованию того, зачем в процессе сделки нужно совершать те или иные действия и предоставляют им такую информацию, так же как и ответ на вопрос: «Что будет, если мы этого не сделаем?». Они на собственном опыте убедились – Клиент будет вкладывать время, деньги и силы лишь тогда, когда все поймет и согласится с обоснованием необходимости действий. \*\*Считается, что когда мы сравниваем:

- мы лучше понимаем, что нам действительно важно, а чем можно пожертвовать
- у нас появляется дополнительная гарантия того, что вместо «первого попавшегося товара» мы покупаем, по крайней мере, «товар лучше среднего»
- мы выключаем эмоции и включаем разум И при этом:
- нанятый специалист знает ситуацию менее\* глубоко и подробно\*\*, чем мы
- наши финансовые затраты в этом случае выше \*НО! Это необходимое условие, так как успешный Риелтор признает, что Клиент «сам про себя все знает лучше других» и его, Клиента, жизненный опыт, во-первых, может в чем-то превосходить опыт Риелтора, во-вторых, заслуживает, по крайней мере, уважения и должен быть учтен.

Кстати, именно поэтому Риелтор задает Клиенту так много вопросов. В том числе – о семье, жизни, профессиональной карьере и т.д.

Мое мнение, что Сделка с участием Риелтора проходит быстрее и более успешно, когда:

- ведущая роль в Сделке принадлежит Клиенту
- Сделка это процесс совместной деятельности Клиента и Риелтора
- Клиент ставит перед собой и Риелтором конкретные цели и участвует в процессе их достижения, а иногда и управляет этим процессом
- профессиональный и жизненный опыт Клиента знания, умения, навыки - Риелтором признаны, учтены и «вписаны» в процесс сделки

### ПСИХОЛОГИЯ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург

 уделено внимание всем факторам\*, которые влияют на Сделку - временным (когда вам необходимо улучшить жилищные условия?), бытовым (где вы будете жить, пока квартира строится? Как будет протекать ваша жизнь, пока вы будете искать покупателя на свой объект и/или квартиру себе?), профессиональными (как долго ваш работодатель будет ждать вашего переезда в другой город?), социальным (как изменится статус вашей семьи, когда вы переедете в новое жилье? Насколько дороже стоит заплатить, чтобы жить в доме, где социальное окружение подходит вам и вашей семье?).

\*Эти факторы могут быть различными и как ограничивать процесс сделки, так и способствовать ему. Например, «стоп-факторы» это не пожелания, не «хотелки», а жесткие ограничения, т.е. параметры, которые однозначно определяют можно или нельзя покупать квартиру. Цель их учета - избежать покупки того, что Клиенту точно не нужно. Поэтому в начале Сделки рекомендуется обязательно составить их список.

Вышеизложенное – мой вывод из собственного опыта и проведенных исследований. Ставя себя на место Клиента и, кстати, руководителя Агентства Недвижимости, я осознаю, что хотела бы работать со специалистом по недвижимости так. А как видите работу с Риелтором Вы?

## Расписание вебинаров для риелторов на 2016-2017 год

#### 22 декабря

Эффективное продвижение риелторских услуг.

Новый способ найти клиентов на современном рынке недвижимости. Как риелтору продать свою услугу?

#### 20 января

Новое в ипотеке для региональных покупателей.

Итоги работы жилищной программы «Переезжаем в Петербург» за 2016 год.

#### 3 февраля

Простые рекомендации для тех, кто хочет начать «новую жизнь» на рынке недвижимости

#### 17 февраля

Как опередить конкурентов, набирая персонал и создавая новые агентские группы. Коротко о главном в управлении продажами и персоналом в агентстве недвижимости

#### 3 марта

7 опасных симптомов в поведении Клиента. Как сохранить сделку?

#### 17 марта

Малоизвестные и эффективные способы привлечения Клиентов и продажи объектов и риелторской услуги

#### 31 марта

10 простых способов сделать из стажера агента, а из агента - наставника

#### 14 апреля

Экономьте время и зарабатывайте больше при помощи эффективного ответа на вопросы «что и зачем делать?» и «как и кто будет делать?»

#### 28 апреля

5 секретов, которые облегчат управление персоналом в Агентстве Недвижимости

#### 19 мая

Почему люди покупают услугу риелтора? Непростительные ошибки коммуникации с Клиентами и управления коллегами.

#### Ведущий вебинаров - бизнес-тренер Ирина Гудкина.

Участие – бесплатно. Требуется регистрация на сайте spb-new.ru. Ознакомиться с уже прошедшими вебинарами можно на нашем канале в YouTube «Вебинары для риелторов». А также на сайте spb-new.ru, раздел «Вебинары для риелторов». E-mail: gudkina\_bn@list.ru Сайт: www.maximum\_training.ru

#### Переезжаем в Петербург



### ЖИЛИЩНАЯ ПРОГРАММА

# Большой выездной тур: как это было

Жилищная программа «Переезжаем в Петербург» в ноябре провела выездной тур по городам СЗФО. Всего в мероприятиях приняли участие свыше 200 риелторов из Череповца, Вологды, Северодвинска и Архангельска. Руководитель программы Николай Лавров провел 5-часовую серию семинаров для населения.

10 новых партнеров, столько же заявок на сделки в рамках Жилищной программы, слова благодарности от участников мастер-классов и семинаров - таковы итоги Большого тура. Специально к туру была издана газета «Переезжаем в Петербург». Все 900 экземпляров нашли своих читателей. «Задачи, которые Жилищная программа ставила перед собой, выполнены», - считает Николай Лавров. - «Мы начинаем планирование выездных туров на 2017 г., которые, на мой взгляд, будут не менее успешны».

Тур был организован по заявкам партнеров Жилищной программы. Тех руководителей и риелторов, которые понимают: партнерские продажи и увеличение межрегиональных сделок в данном сегменте - два основных тренда современного рынка. Уже на первом мероприятии, посвященному обсуждению перспектив Жилищной программы «Переезжаем в Петербург», был сформирован постулат: «Успешный риелтор обязан обладать гибким коммерческим сознанием, уметь вникнуть в проблему клиента - ведь только так можно оказать услугу точно в соответствии с его потребностью. Каждая межрегиональная сделка - не только плюс в личную копилку риелтора, но и опыт, повышающий уровень специалиста посредством бизнес-диалога с успешными людьми и компаниями».

Программа тура была насыщенной и плотной: 10 ноября в Череповце состоялся мастер-класс бизнес-тренера Ирины Гудкиной для риелторов. Тема мероприятия - «Занудство и креатив на рынке недвижимости. Классика и авангард профессии». 11 ноября Жилищная программа провела тренинг для руководителей и агентов Вологды «Как Агенту обосновать Клиенту достойную стоимость риелторских услуг и презентовать их. Как влиять на других и быть устойчивым к внешнему влиянию и стрессам?». Ведущий – бизнес-тренер Ирина Гудкина.

12 ноября в Архангельске Ирина Гудкина выступила на мероприятии для профессионалов рынка недвижимости с темой «Мастерство власти на рынке недвижимости. Как влиять на других и быть устойчивым к внешнему влиянию и стрессам?» В это же время в Северодвинске Жилищная программа «Переезжаем в Петербург» организовала серию семинаров для покупателей жилья. Партнером мероприятия стала РК «ГРАТА». На семинарах руководитель Жилищной программы Николай Лавров рассказал об особенностях приобретения жилья в Петербурге, о минимизации рисков, о наиболее привлекательных предложениях застройщиков. Вечером для сотрудников компании «Грата» состоялся мастер-класс Ирины

Выездной тур был бы невозможен без поддержки профессиональных объединений и инициативы риелторов, желающих овладеть новыми технологиями продаж. Благодаря их профессионализму, желанию развиваться и постигать новое, результаты тура столь высоки. Кстати, на мероприятиях Ирина Гудкина провела ряд исследований, на основе которых в ближайшее время будут подготовлены очередные вебинары для риелторов и проведены мастер-классы.

Особую благодарность хотелось бы выразить Павлу Щегельскому, президенту Санкт-Петербургской Палаты Недвижимости, Юрию Румянцеву, президенту Череповецкой Ассоциации Риэлторов и Палаты Недвижимости СЗФО, Андрею Королеву, генеральному директору АН "Череповецкий дом", Ирине Медниковой, директору АН "Ассоль" и Наталье Берегой (Вологда), Оксане Уткиной, генеральному директору АН «Грата», Наталье Пархоменко, исполнительному директору АН «Грата» (Северодвинск) и Василию Лыткину, председателю НП «Объединение риэлторов Архангельской области», генеральному директору АН «Регион-С».





Сувениры от наших партнеров...



Километраж выездного тура



Птица счастья от АН «ГРАТА» из Северодвинска





Подарок из Архангельска от АН «Регион-С»









Помимо деловой программы, участникам тура удалось ближе познакомиться с жизнью городов и посетить их достопримечательности

### ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург

Генеральный партнер Программы «Переезжаем в Петербург»:



#### Информационные партнеры Программы «Переезжаем в Петербург»:











Ассоциация Риэлторов



























# в Петербург

### ПЕРЕЕЗЖАЕМ | ГОРЯЧИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

#### Студия



Цена - 1 163 тыс. руб.

#### д. Порошкино

#### Продажа

Район – Всеволожский Метро – Парнас, 12 мин. транспортом

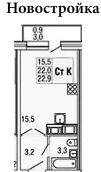
Общая площадь – 22.9 кв. м Жилая площадь – 15.5 кв. м

Балкон - есть

Санузел – совмещенный Срок сдачи – І квартал 2017 года

Возможна ипотека, рассрочка, субсидии и материнский капитал

Студия без отделки



проектная декларация на сайте застройщика

#### Студия



#### Мурино

#### Продажа

Район – Всеволожский

Метро – Девяткино, 20 мин. пешком Общая площадь – 22.18 кв. м Жилая площадь – 10.60 кв. м

Кухня – 4.16 кв. м Балкон – есть

Срок сдачи – II квартал 2019 года

#### Новостройка



Застройщик - Строительная компания «Петрострой», проектная декларация на сайте застройщика

### Цена - 1 180 тыс. руб.





Цена - 1 575 тыс. руб.

#### Мурино

Продажа Район – Всеволожский

Метро – Девяткино, 20 мин. пешком

Общая площадь – 21.82 кв. м Жилая площадь – 11.41 кв. м

Кухня – 4.23 кв. м

Балкон – есть Срок сдачи – II квартал 2017 года

#### Новостройка

Студия с предчистовой отделкой. Возможна рассрочка, ипотека, военная ипотека и субсидии



Застройщик – Строительная компания «Петрострой», проектная декларация на сайте застройщика

#### Студия



Цена - 2 080 тыс. руб.

#### Парашютная ул.

Район – Приморский
Метро – Комендантский пр.,
8 мин. транспортом

Общая площадь – 22.85 кв. м

Жилая площадь – 15.87 кв. м Балкон – есть

Санузел – совмещенный Срок сдачи – IV квартал 2018 года

Квартира-студия с полной отделкой

#### Новостройка



Застройщик - ЗАО «Ойкумена» проектная декларация на сайте застройщика



Бесплатные консультации

8 (800) 333–27–12 www.spb-new.ru

### ГОРЯЧИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ

# в Петербург

#### Студия



Цена - 3 000 тыс. руб.

#### Рыбацкий пр.

Продажа Район – Невский Метро – Рыбацкое,

14 мин. транспортом Общая площадь – 26.5 кв. м Жилая площадь – 18.3 кв. м Санузел – совмещенный

Возможна ипотека, военная ипотека, рассрочка, субсидии и материнский капитал



Застройщик – Инвестиционно-строительная группа «Норманн» проектная декларация на сайте застройщика

#### Однокомнатная квартира



Цена - 1 693 тыс. руб.

#### Всеволожск

**Продажа** Район – Всеволожский Метро - Ладожская,

20 мин. транспортом Общая площадь – 31.81 кв. м Жилая площадь – 12.92 кв. м Площадь кухни – 7.49 кв. м Срок сдачи – II квартал 2019 года

Однокомнатная квартира с предчистовой отделкой



Застройщик - Строительная компания «Петрострой». проектная декларация на сайте застройщика

#### Однокомнатная квартира



Цена - 2 010 тыс. руб.

#### Мурино

Продажа Район - Всеволожский Метро - Ладожская,

20 мин. транспортом Общая площадь – 37.8 кв. м Жилая площадь – 21.03 кв. м Площадь кухни – 8.85 кв. м Срок сдачи – II квартал 2019 года Однокомнатная квартира без отделки



Новостройка

Застройщик – Строительная компания «Петрострой», проектная декларация на сайте застройщика

#### Однокомнатная квартира



Цена - 3 100 тыс. руб.

#### Октябрьская наб., дом 33

#### Продажа

Метро – Обухово, 10 мин. транспортом Общая площадь – 33.2 кв. м Жилая площадь – 14.7 кв. м Площадь кухни – 9.6 кв. м Дом сдан

Возможна рассрочка, ипотека, военная ипотека, субсидии и материнский капитал.



Застройщик - ЛенСпецСМУ, проектная декларация на сайте застройщика



Бесплатные консультации

8 (800) 333–27–12 www.spb-new.ru

# в Петербург

### ПЕРЕЕЗЖАЕМ | ЖИЛИЩНАЯ ПРОГРАММА



Николай Лавров, руководитель жилищной программы «Переезжаем в Петербург»

## «Переезжаем в Петербург» глазами СМИ

Руководитель Жилищной программы «Переезжаем в Петербург» Николай Лавров является экспертом федеральных и региональных СМИ. За полгода вышло более 160 комментариев, малую часть которых мы приводим ниже. Полностью с материалами можно ознакомиться на сайте www.spb-new.ru, раздел «СМИ о нас».

#### Издание «Коммерсант. Юг России»

Цены в Крыму за последние два года выросли в два-три раза. В первый год присоединения к России можно было приобрести участки дешево, потратив на это до полумиллиона рублей. Но тогда не было нормальной документальной базы. Сейчас база сформирована, но цены на удаленные участки ИЖС начинаются от 1-3 млн руб., верхнего ограничения нет.

#### Издание «Ведомости»

Docklands - один из немногих проектов, если не единственный в городе, полностью снабженный детской инфраструктурой. Подобный симбиоз в масштабе целого квартала, включающего и деловую составляющую, неизбежно окажет влияние на окружающую старую, спальную, сонную застройку.

#### Издание «Строительный еженедельник»

Среди участников программы «Переезжаем в Петербург» жилье на севере города пользуется повышенным спросом. Приморский район постепенно становится деловым центром Петербурга. Этому способствует строительство «Лахта-центра», который позиционируется как «самый высокий в Европе небоскреб».

#### Газета «Деловой Петербург»

Застройщик имеет право отказать в передаче готового объекта цессионарию на основании того, что договор между ним и цедентом не прошел государственную регистрацию. Поэтому стоит убедиться, что прежний правообладатель письменно уведомил компанию-застройщика о состоявшейся сделке. В противном случае по окончании строительства объект может быть передан прежнему дольщику.

#### Издание «Петербургский дневник»

Брать ипотеку или рассрочку - зависит от конкретной ситуации каждого заемщика. Прежде всего надо смотреть, что выгоднее: скидка при единовременной оплате и проценты по кредиту или беспроцентная рассрочка без скидки.

#### «Квадрум. Медиа»

ЖСК зачастую служит спасением для недостроенного дома, брошенного застройщиком и инвесторами. У будущих жителей данного недостроя нет другого выхода, кроме как достраивать дом на свои средства от привлечения покупателей на оставшиеся непроданные квартиры. Для этого они регистрируют ЖСК, забирают на баланс по суду недострой, нанимают подрядчиков и потихоньку, по мере появления денежных средств, производят достройку.

#### Caum «Dailymoneyexpert.ru»

Во Всеволожском районе дом с участком 6 соток стоит от 1,3 млн руб. А в Выборгском районе, который привлекает любителей загородной жизни экологией, наличием леса, озер и побережьем Финского залива, цены только начинаются от 300 тыс. руб. Наличие на участке дома для проживания добавляет к этой сумме от 2 млн руб. и выше.

#### Caйm Infox.ru (Челябинск)

Участие региональных властей дает облегчение согласования новых условий строительства, например, продление разрешения на строительство. А также облегчает разговор с дольщиками инвестору, дает гарантии - хотя бы словесные, выступает третьей стороной в тяжелых переговорах по недострою с целью вывести ситуацию из кризиса и дать возможность достроить дом.

#### Сайт «Полезная площадь» (Новгород)

«Переезжаем в Петербург» - это единый мультибрэнд, партнерская сеть агентств недвижимости в городах России и ближнего зарубежья, которая занимается передачей клиентов друг другу таким образом, чтобы клиенты могли комфортно и безопасно провести межрегиональную сделку. В нашу сеть входят только такие компании, которые мы хорошо знаем, и которым доверяем.