ПОИСК КЛИЕНТА

ОФФЛАЙН

Составляющие успеха

- 1. Входящие звонки клиентов агентство. Результат - встреча с клиентом. Для достижения

  расположить

  понять

  заинтересовать

  назначить

2. Реклама в газетах – создать правильное сообщение, которое привлечет внимание, вызовет интерес и подтолкнет к действию (встрече, звонку). Имиджевые или экспертные статьи.

ooo-solnce.ru ‹ Результаты поиска купить квартиру тольятти

Получаете сертификат по "Молодой семье"?

Вам повезло - в кризис квартиры самые дешевые!

НО!

Как успеть все сделать до Нового года, если на каждом шаге сложности?

ЛЮБОВЬ ВАСИЛИКА: Я ЗНАЮ, ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ ВЫ ОТМЕТИЛИ ДОЛГОЖДАННОЕ НОВОСЕЛЬЕ!

...даже если вы хотите купить квартиру у родителей
...даже если Сбербанк откажет или уже отказал вам в ипотеке
...даже если вам кажется, что ваша ситуация безнадежна!

71-52-43 - звоните, решим ваши сложности за месяц!

ooo-solnce.ru

‹ Результаты поиска

Поиск

ПОЧЕМУ ВАША КВАРТИРА НЕ ПРОДАЕТСЯ?!

Рынок стоит?
Звезды не так светят? :)
Не знаю. У меня все продается :)

Это я поздравляю клиента со сделкой!

Только что продала 1-к. квартиру за 1,7 млн — за месяц!

71-53-35

ЗВОНИТЕ – ПРОДАМ И ВАШУ КВАРТИРУ, даже если она стоит уже полгода.

Пока другие жалуются на кризис,
я продаю — все дело в профессионализме.

Любовь Василика. www.ooo-solnce.ru

Сила заголовков

- Рекламный заголовок – это все. Человек либо зацепится взглядом, либо пролистнет и не заметит. Для уличных расклеек заголовки тоже немаловажны.

  Нельзя !!!! Запрет!!!!

- «лучшее предложение», «дом для всей семьи», «квартира для вас», «не упустите свой шанс»
- «великолепный» и «фантастический»
- Надоело всем!!!

ЛЮБОВЬ ВАСИЛИКА:

«СЕЙЧАС ВРЕМЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ,

ДА И ПРОДАВЦАМ НЕ СТОИТ СЛИШКОМ ДОЛГО ВЫЖИДАТЬ ЛУЧШИХ ВРЕМЕН»

Любовь Василика,
директор АН «Солнце»

Лето 2015 — время, когда многие потенциальные игроки рынка недвижимости замерли в нерешительности. Кто-то опасается потратить деньги или войти в ипотеку. Кто-то боится продешевить, не понимая, как можно опустить цену на квартиру, когда инфляция бьет по самым повседневным товарам. Чтобы сориентировать тольяттинцев в теме купли-продажи жилья, редакция группы изданий «Миллион» обратилась за подробной консультацией к эксперту по недвижимости — директору агентства недвижимости «Солнце», активному члену Тольяттинской гильдии риэлторов, магистру юриспруденции Любови Александровне Василика.

Сегодня кому-то кажется, что рынок недвижимости находится в спячке. Но уверяю вас, люди, чувствующие конъюнктуру этого рынка, именно сейчас активны как никогда. Наверное, можно говорить о сокращении сделок по ипотечным кредитам примерно на 20%. В Тольятти это связано с нестабильной ситуацией на АВТОВАЗе, а также с увеличением процентов по ипотечному кредиту, при этом люди забывают о том, что квартиры сегодня существенно подешевели — экономия от 100 до 500 тысяч рублей на бюджетную недвижимость разной площади. Также те, кто следит за ситуацией, не могут не отметить постепенное снижение процентов по ипотеке. Лето нынешнего года стабильно. Уже произошло ожидаемое снижение цен, именно сейчас никто никуда не торопится, а специалисты наблюдают увеличение количества сделок, связанных с обменом. Да, продавец может продать свою «трешку» дешевле на 200 тысяч рублей, чем планировал, но покупка 1-комнатной квартиры обойдется ему дешевле на 200-300 тысяч, плюс доплата, которая остается прежней. Здесь главное, чтобы клиент был адекватен и не требовал купить на 300 тысяч дешевле, а продать на 300 тысяч дороже. Если рынок недвижимости стоит, причин несколько. Во-первых, сделку может сдерживать сам покупатель, который до сих пор считает, что его «трешка» московской планировки стоит 3 миллиона, в то время как продаются они сейчас в среднем за 2600–2700 тыс. руб. Сейчас время благоприятствует покупке, но и продавец в итоге становится покупателем, ведь сделок, когда продажа нужна ради продажи, не так много. Так что все квиты и все в плюсе, если вы работаете с профессиональной командой риэлторов, которые правильно проконсультируют и сориентируют по ценам. Кстати о ценах, вариантов предлагаемой недвижимости много, но чтобы зафиксироваться в ориентирах, возьмем за основу квартиры московской планировки.Так, 1-комнатная квартира успешно торгуется сегодня по цене от 1600 тыс. руб., «двушка» хорошо продается за 2200 тыс. руб., трехкомнатную квартиру спрашивают за 2600-2700 тыс. руб. За высокую цену сегодня можно продать квартиру класса «стандарт» в случае очень качественного евроремонта. Стабильно высокие цены, как ни странно, сохраняются на элитную недвижимость. Это можно объяснить тем, что банки в предоставлении кредитов идут навстречу клиенту. Сегодня законодательство меняется в пользу заемщика. Пакет документов собирается по упрощенной схеме. В целом я не устану повторять: кризис — время улучшать свои жилищные условия, это время для инвесторов, да и продавцам не стоит слишком долго выжидать лучших времен для продажи. Не секрет, что многие продавцы ждут осени, не понимая, что таких нерасторопных осенью будет много, и можно только догадываться, как это повлияет на цену.

АН «Солнце» основано 1 октября 2004 года. Входит в состав Тольяттинской гильдии риэлторов. В 2014 г. агентство стало номинантом премии «РиэлПрестиж» в номинации «Профессиональная ответственность — основа цивилизованного рынка недвижимости» в рамках городского фестиваля «Золотой муравей».
Основные виды услуг:
- *поиск объектов недвижимости и сопровождение сделки покупки и продажи объектов недвижимости;*
- *работа с сертификатами по программам «Молодая семья», «Материнский капитал»;*
- *помощь в оформлении ипотеки;*
- *бесплатные консультации по любым вопросам.*

Является официальным партнером Россельхозбанка, Сбербанка.
Руководитель: Василика Любовь Александровна.
Адрес: г.Тольятти , ул. Дзержинского, 90. Тел.: 8 (8482) 95-99-09, 71-53-35.

2-комнатная квартира, 10 кв-л, пр-т Степана Разина, 19, 6/14 этаж, улучш. пл-ка, л/з, 44/24/9, продажа

1-комнатная квартира, 21 кв-л, 40 лет Победы 21, 8/9 этаж, 34/17/8, б/з, евростандарт, кондиционер

2-комнатная квартира, 10 кв-л, ул. Юбилейная, 57, 1/9 этаж, 45/28/7, л/з, СРОЧНО

Дача, Ставропольский р-н с.Брусяны, дом кирпичный, 2 эт., 84 кв. м, 5 сот., англ. камин, баня, насаждения

2-комнатная квартира, ул. Победы, 31, 8/9, 41/18/12, макаровская планировка

КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ ДОРОГО В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА?

Никак. Продать квартиру существенно дороже, чем стоят аналогичные объекты, нельзя. И не только в кризис, но и в «счастливое» время для продаж, когда есть устойчивый спрос на недвижимость. Однако при адекватной цене можно значительно ускорить продажу объекта.

Существует устойчивый миф, что в кризис квартиру продать невозможно. Как и любой миф, он отражает только часть проблемы, увеличивая ее значимость до космических масштабов.

Проблема в том, что в кризис квартиры продаются медленнее, чем в спокойные «денежные» времена. Но это решаемо: основная рекомендация для ускорения продажи квартиры — повысить ее ликвидность.

Практика показывает, что есть несколько простых способов влюбить потенциальных покупателей в их новый дом. Мы пройдем с вами весь путь к квартире так, как идет по нему покупатель, — и покажем, что можно сделать, чтобы путь этот привел к покупке.

ДОРОГА К ДОМУ

Мало кто об этом задумывается, но первое впечатление о квартире складывается вовсе не на пороге, а уже во дворе. Люди выбирают не квартиру, а Дом. **Как театр начинается с вешалки, так родной дом начинается с придомовой территории — двора, подъезда.**

Свалка у подъезда вряд ли произведет хорошее впечатление на покупателя. Постарайтесь инициировать ее уборку — требуйте от ЖЭКа то, что они должны делать и так. Если не получается убрать большие завалы, прикройте их строительной пленкой, старой простыней — чем-то, что закроет ее вопиющее безобразие. Пятачок у подъезда просто подметите веником — пусть он будет опрятен.

Высший пилотаж при планируемой продаже квартиры — высадить цветы у подъезда еще весной или осенью. Не можете сами — договоритесь с какой-нибудь пенсионеркой: ей будет в радость внимание и доверие.

снимите паутину по углам, протрите плинтусы, вытрите пыль — сделайте самую обычную бытовую уборку. В ванной и на кухне повесьте красивые чистые полотенчики. Хорошо, если в доме есть цветы, — они создают ощущение уюта.

У вас есть домашние любимцы? Но потенциальный покупатель вряд ли разделит ваш восторг от прыгающей на него собачки или разлегшегося в кресле кота, туалет которого для неискушенного носа пахнет, и вполне ощутимо. Об агрессивных животных даже и говорить не стоит — их не должно быть в квартире, когда в нее придет потенциальный покупатель. Рекомендую на время показа убрать любых домашних животных из квартиры — не только агрессивных, вообще любых! Не забудьте и о предметах их обихода: лотке, миске и т. п. Если убрать невозможно, собаку и кошку отправьте гулять вместе с кем-то из членов семьи, а остальных уберите подальше от глаз — покупатели могут вовсе не разделять вашей любви к братьям нашим меньшим.

Еще один компонент повышения ликвидности квартиры — ее запах. У каждой квартиры он индивидуальный. Влияние запаха на подсознание покупателя коварно: если ему понравятся территория, планиров-

те! Если печь некогда или нет желания, освежители воздуха вам в помощь: запахи ванили, лимона или кофе — универсальные неагрессивные запахи, которые нравятся практически всем.

ВСТРЕЧА С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ

Вы достойно подготовились к встрече — подъезд и квартира убраны, в доме вкусно пахнет хлебом, теперь все зависит от того, какое впечатление вы произведете на покупателей лично.

За полчаса до встречи приведите в порядок и себя: уложите аккуратно волосы, наденьте чистую простую одежду спокойного покроя и нейтрального цвета. Загляните внутрь себя — какое настроение? Должно быть спокойное и позитивное. Если все так, то вы почти готовы успешно продать свою квартиру уже сегодня.

Покупателя встречайте улыбкой и новыми тапочками. Даже если он и откажется — забота о нем и доброе отношение произведут приятное впечатление.

При общении с покупателем и его спутниками недопустимы грубость, панибратство, экзальтация и бурные восторги — вообще любой тон, кроме спокойно-доброжелательного. **Будьте спокойны и уравновешенны.** И ни в коем случае не показывайте покупателю вашу финансовую озабоченность и необходимость срочной продажи. «Да, надо продать... Да, к сделке все готово, но как сложится» — вот лучший нейтральный ответ. Не давите на покупателя и не вешайте на него свои проблемы — у него и своих хватает!

Что делать, если вы вежливы, но покупатель груб? Сохранять спокойствие во что бы то ни стало — не подливайте масла в огонь, не отвечайте тем же, не язвите — не унижайтесь перед ним. А при прощании пожелайте ему всего хорошего «и найти квартиру своей мечты».

Многие собственники не любят, когда покупатель на просмотр приезжает вместе со своей семьей — и очень зря! Это самая распространенная ошибка, и знаете почему? Если покупатель приехал вместе с семьей, у вас гораздо больше шансов произвести на него хорошее впечатление и продать квартиру.

Решение о покупке принимает, как правило, женщина — это ей обустраивать новый дом. Поэтому контакт стройте с ней — расскажите о том, какие у вас замечательные соседи, обратите внимание на удобство инфраструктуры (детский сад, школа, магазины, поликлиника — наверняка что-то у вас есть рядом, и это очень нужно для обычной жизни). Внимание мужа обратите на высоту потолков, планировку, удобство парковки, установленные новые счетчики — на все, что минимизирует его финансовые затраты, если он купит вашу квартиру.

И еще один момент: время встречи. **Думайте, прежде всего, об удобстве покупателя**, назначая время просмотра. Если он работает, то пусть приедет часов в 7-8 вечера — и пробки уже рассосутся, и время на ужин у клиента будет. Вы же не хотите пытаться продать квартиру голодному, уставшему и злому человеку, который опоздает на полтора часа?

ЧТО ДЕЛАТЬ С ОЧЕВИДНЫМИ НЕДОСТАТКАМИ КВАРТИРЫ?

Если у квартиры есть какие-то объективные и не устраняемые своими силами недостатки, уравновесьте их очевидными достоинствами и правильно расскажите о них.

Как рассказать правильно? Давайте на примерах.

Плохие соседи. Во-первых, они не все плохие, а только одна или две квартиры, а в остальных адекватные люди. К тому же, если у вас плохие отношения с соседями, это не значит, что и у новых жильцов тоже не сложатся с ними отношения. Поэтому не говорите лишнего — лучше промолчите. Во-вторых, не нужно рассказывать о наркоманах по соседству, о сумасшедших бабушках, о крикливых топающих детях — лучше промолчите. Но и обманывать не стоит! На прямые вопросы отвечайте прямо и в позитивном ключе: отзывайтесь о всех хорошо или нейтрально, не выплескивайте эмоции.

Стройка или шум. Если рядом стройка, она скоро закончится — это же факт! Обратите внимание не на шум и пыль от нее, а на выгоды от того, что будет построено. Например, рядом строится торговый центр — значит, в шаговой доступности будут магазины и развлечения. Если новый дом — значит, квартал обживается, и скоро будет построена красивая детская площадка.

Форс-мажор. Во время встречи с потенциальными покупателями может произойти и что-то неприятно-неожиданное. Например, сосед врубит громкую музыку. Не говорите: «Ну, как обычно», скажите: «Ой, что это там? Праздник какой-то что ли? У нас там спокойные соседи, такое бывает крайне редко», — и расскажите о том, какие замечательные у вас соседи. Конечно, если прямо во время встречи начнется потоп сверху, вряд ли потенциальный покупатель станет реальным — будет другой, когда не будет потопа.

ПРОДАВАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО ИЛИ ДОВЕРИТЬСЯ РИЕЛТОРУ?

Уменьшить сроки продажи квартиры поможет риелтор — это почти всегда факт. Почему так? Как правило, риелтор — это профессионал в области недвижимости. У него огромный опыт таких сделок, а это значит, что о вашей квартире он способен рассказать даже лучше, чем вы. Когда работает профессионал, у собственника часто возникает чувство, точно выраженное в одном советском мультике: «Такая корова нужна самому!» И это не шутка!

Главные требования к риелтору — это честность и профессионализм. Эти качества — основа вашего доверия риелтору. Если оно есть, то каждое ваше действие будет им проникнуто. Например, при показе квартиры потенциальному покупателю собственник, который доверяет своему риелтору, будет стоять чуть позади и инициативу ведения переговоров отдаст именно риелтору: он понимает, что профессионал справится лучше.

Как правильно выбрать риелтора — тема отдельной статьи. Но есть одно общее правило: это должно быть агентство, которое работает в Тольятти не менее 7 лет, а значит, застало и пережило кризис 2008-2010 годов.

Если вы доверяете своему риелтору, потенциальный покупатель это обязательно почувствует — ему передадутся спокойствие и уверенность в том, что сделка будет проведена честно и грамотно, а значит, он и его средства в безопасности.

Желаю вам скорейшей продажи вашей квартиры. Я знаю, что квартиру можно продавать не полгода или год, а всего три-четыре недели, если подходить к этому грамотно и с позитивным настроем.

*Хотите продать квартиру быстро? До 15 августа записывайтесь на бесплатный мастер-класс по телефону **71-52-37**. Количество мест ограничено.*

Любовь Василика,
член Тольяттинской гильдии риелторов

...с сайтов www.tolkochto.ru, www.gdeetotdom.ru, www.bfm.ru, www.minstroyrf.ru, www.balkonsami.ru, www.sdv.ru
...ским региональным управлением регистрации и контроля за соблюдением законодательства РФ о средствах массовой информации № С 1365 от 31 июля 1998 г.
...РЕС ИЗДАТЕЛЯ И РЕДАКЦИИ: 445042, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Дзержинского, 29. Тел. 33-37-27 (отдел рекламы). E-mail: million-news@yandex.ru
...л./факс (8482) 55-69-38, 55-69-40. Распространяется бесплатно. Подписано в печать 07.08.2015 в 15.00. Заказ № 914. Дата выхода 10.08.2015 в 11.00. Тираж 180 000 экз.
...ина Поздникова • Технический редактор Александр Сазанов • Дежурный ред. рекламы Юлия Архипова
...публикуемых материалов. За содержание рекламных текстов и объявлений отвечает рекламодатель. Значком ® обозначены материалы, публикуемые на правах рекламы

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ: КВАРТИРНЫЕ СТРАСТИ

КРЕДИТНАЯ ЛОВУШКА

Жизнь города — это истории тольяттинских семей, всех вместе и каждой по отдельности. У человека может не быть семьи, работы, любимых, но свой угол есть у каждого. А главный по углам у нас кто? Риелтор! Часто риелтор видит все хитросплетения человеческих судеб, отношений. В этой рубрике мы публикуем реальные истории тольяттинцев, свидетелем которых стала член Тольяттинской гильдии риелторов Любовь Василика, разрешающая квартирные страсти уже 15 лет.

Я выросла в многодетной семье, и моя мама всегда говорила: «Люба, рожай много детей — глядишь, хоть кто-то станет человеком!» По молодости я скептически хмыкала, но сейчас понимаю: как она права! История моей клиентки, вложившей всю свою жизнь в единственного сына, — яркое доказательство маминой правоты. Когда предает один из детей — это больно, но когда единственный ребенок оставляет без квартиры — это трагедия!

СЕТЬ КРЕДИТОВ

Любовь Николаевна до пенсии была уважаемым человеком — хорошая должность, неплохая зарплата... Выращенный без отца сын никогда ни в чем не нуждался. Знакомые семейные дамы в свое время даже завидовали: «Везет тебе... Никто не пьет, на диване не лежит, нервы не треплет...». Это они своих непутевых мужей имели в виду, а то, что сын может стать непутевым, мало кто думал.

Незадолго до пенсии Любови Николаевны сын Виктор решил, что жить нужно красиво. Стал, как и все вокруг, брать кредиты — на айфоны, машину, ипотеку.. В конце концов, взял и на свой бизнес под залог бабушкиной однокомнатной. Вернее, оформлен был кредит на Любовь Николаевну, а деньги она отдала сыну. Квартира не ахти какая, но 10 000 прибавки к материнской пенсии давала.

С бизнесом не сложилось. Ну, да, не всем же быть предприимчивыми, но в банке нельзя развести руками, мол, простите, не получилось, оказывается я по призванию не бизнесмен. Банку нужно долги отдавать, и с процентами. Виктор попал в кредитную яму. А с ним и Любовь Николаевна..

КВАРТИРУ — С МОЛОТКА!

Прошло полтора года кредитных мытарств Любови Николаевны, и дело о долге отправилось в суд. Так как женщина владела двумя объектами недвижимости, один у нее принудительно мог быть изъят для оплаты задолженности кредитору. Вариантов было только два: либо должник в течение месяца-полутора самостоятельно продает квартиру и отдает деньги, либо квартира подлежит принудительному взысканию и продаже за «три копейки». Неделю «должница» плакала и не знала, что делать. «Продать за месяц квартиру в кризис в Тольятти за нормальную цену вообще нереально» — думала она.

В каком-то из выпусков «Миллиона» она увидела смелую до наглости рекламу Любови Василика: «Кто сказал, что вашу квартиру нельзя продать за месяц?» Позвонила. Через 2 недели получила свои 1,6 млн руб. за бабушкину «однушку». Миллион отдала кредиторам и 600000 осталось на «черный день».

ЛЮБОВЬ ВАСИЛИКА: ПРОДАТЬ КВАРТИРУ ЗА МЕСЯЦ — РЕАЛЬНО!

Обычно я продаю квартиры за 1-3 месяца, хотя бывают, конечно, исключения. Но в этой ситуации я сделала все, чтобы помочь Любови Николаевне как можно скорее. Мое сердце разрывалось от ее слез! Я утешала ее, как могла, просто по-человечески... А как профессионал я пахала эти две недели: по 5-6 просмотров в день, реклама, снова просмотры, переговоры.

Было трудно. Но разве мое «трудно» сравнится с горем этой женщины, которая, по сути, потеряла своего единственного сына, а осталась с пенсией в 10000 рублей? За те две недели, что мы с ней общались, он ей устраивал только скандалы — я слышала своими ушами. А еще банки, бесконечные банки, звонящие ей: когда Виктор отдаст деньги?!

Я ничего не могу советовать в ситуации, когда требуется срочная продажа квартиры. Я знаю: самостоятельно из нее не выйти. Когда продажа срочная, нужен очень грамотный риелтор. И самое главное, он должен быть честный и человечный.

Не хочу хвалиться, но многие мои клиенты стали моими близкими знакомыми — мы созваниваемся по праздникам и просто так. Потому что **к людям нужно относиться по-людски!**

Не теряйте надежду! Даже если вам кажется, что ситуация с квартирой безвыходная — скорее всего, вы ошибаетесь! Выход есть всегда! Главное, знать, где он.

*Вы можете рассказать о своей ситуации по тел. **71-52-43** — Любовь Василика найдет решение.*

*Ждем также ваши вопросы по адресу **E-mail: ooo-solnce@yandex.ru.***

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ: КВАРТИРНЫЕ СТРАСТИ

С НОВЫМ ГОДОМ!

Дорогие тольяттинцы — и те, которых я знаю лично, и те, с кем не знакома — до Нового 2016 года осталось всего 17 дней. Самое время подвести итоги прошедшего года и с праздничным настроением вступить в новый!

Сегодня я — Любовь Василика — не буду рассказывать истории моих клиентов. Я хочу поблагодарить публично за доверие, кого-то за смелость, кого-то за теплоту, кого-то за искренность, кого-то за солнечность и улыбчивость! Милые мои, я благодарна жизни, что встретила каждого из вас на своем пути! Я помню каждого из вас, хотя только в этом году вас было 149 человек!

Я рада, что кто-то с моей помощью смог решить свой квартирный вопрос, и я уверена, что те, кто еще в процессе, скоро его завершат наилучшим образом. Знайте: я делала и делаю все возможное для этого и еще чуть-чуть!

Поздравляю вас с наступающим годом! Я хочу поименно обратиться к каждому! Желаю вам любви, счастья, финансового благополучия, Артемьева Олеся, Астафурова Евгения, Балушкина Елена, Богданов Сергей, Борисов Алексей, Борисов Роман, Вавилин Сергей, Винокуров Анатолий, Воробьева Ольга, Галия Чудинова, Гарипов Радик, Гераева Светлана, Губайдуллина Елена, Дереянко Светлана, Духова Анна, Закалюжная Татьяна, Ильин Николай, Мельник Инна, Капытина Ирина, Качанов Андрей, Климович Любовь, Ковальчук Валентина, Ковальчук Елена, Колесникова Ольга, Королев Дмитрий, Корюкова Людмила, Костякова Людмила, Курбатов Иван, Лазарева Виктория, Липин Александр, Лобанова Ольга, Макарова Юлия, Марголина Светлана, Мещерякова Оксана, Молочкина Валентина, Москаленко Татьяна, Некрасова Александра, Новичков Николай, Омелюх Вера, Пелипенко Елена, Пескарева Нелли, Погребняк Елена, Половников Михаил, Пономарев Алексей, Романко Светлана, Россейкина Оксана, Россейкина Ольга, Рыбина Любовь, Рыжков Сергей, Сафина Ольга, Семенова Елена, Сердюк Александр, Сержант Светлана, Сингатуллов Руслан, Соболева Лариса, Солохин Сергей, Сорокин Игорь, Суровяткина Надежда, Тюфяков Роман, Финогенова Людмила, Фоминых Валентина, Фролов Андрей, Цветкова Светлана, Чистякова Евгения, Шапошникова Вера, Шепелев Игорь, Шляхтина Наталья, Щептева Оксана, Юдинцева Елена, Яковлева Кристина.

Желаю тихих семейных вечеров и надежных тылов семьям Аверкиных, Антось, Асановых, Афаневич, Балякиных, Болоховых, Бородиных, Бугаевых, Важиных, Ваниных, Винокуровых, Власовых, Гайдук, Гераевых, Гладковых, Давыдовых, Деревцовых, Дижонковых, Долининых, Емельяновых, Ефимовых, Жемановых, Землековых, Зимовец, Зубаревых, Казаковых, Кирилловых, Кирсановых, Коваль, Коновальцевых, Косыревых, Крайновых, Кузиных, Куренковых, Лебедевых, Левашовых, Лобановых, Макаровых, Меньшиковых, Михеевых, Морозовых, Мясниковых, Наумовых, Оксенюк, Орешкиных, Охотниковых, Павловых, Петровых, Платоновых, Попок, Прокопьевых, Пупыкиных, Романовых, Рузановых, Салдатовых, Самойловых, Секретаревых, Семаковых, Скрипка, Солохиных, Сорокиных, Стрелковых, Сыроватских, Тимаевых, Тихоновых, Трубиновых, Удаловых, Федисовых, Фирсовых, фоминых, Чаплагиных, Чернигиных, Шараповых, Янаевых.

Всем тольяттинцам я желаю решить свой квартирный вопрос в 2016 году спокойно и радостно — без лишнего напряжения и страстей. Мы с вами выстояли в прошлый кризис, выстоим и в этот. Ничего не бойтесь, верьте в себя, в своих близких — и все будет хорошо.

До встречи в следующем году.
Любовь Василика,
член Тольяттинской гильдии риелторов.
71-52-43.

КРЕАТИВНЫЕ, С ЮМОРОМ

- «Не срывать, заряжено на удачу!»
  «Все предлагают, мы расселяем»
  «Не дай себя обмануть в другом месте, покупай у нас!»
  «В этом доме Ваши гости легко смогут заблудиться!»
  «Одобрено женой»
  «Все НОВОЕ, кроме деревьев».
  «Ваши дети полюбят развешивать свои носки над этим очагом!»
  «Хорошо остриженные кусты и… цена».
  «Маленькая квартира, как камерная музыка!»
  «Убей тещу выгодным для нее вариантом размена!»

МОЖНО КРЕАТИВИТЬ И БЕЗ ЮМОРА:

«Маленький дружелюбный домик».
«Отличные соседи, отличная цена».
«Для женщины, которая имеет все, кроме Дома»
«Это важно для вас – жить рядом со школой?»
«Блестящая мысль строителя»
«Разрешите вас обогатить»
«Дом, построенный с гордостью, мастерством и вниманием к детям»
«Квартира для спортивной семьи» (хороший заход для рекламы жилья на последнем этаже в доме без лифта)

- Главное, чтобы далее текст представлял собой перечень выгод-характеристик рекламируемой недвижимости: близлежащая инфраструктура, внешний вид, внутреннее содержание, цена.

  Кстати, само слово «цена» тоже советую употреблять пореже, заменяя на более приятное для покупателя существительное «инвестиция».

3.Реклама на телевидении – постоянно отслеживать результативность размещения. Создать продающие фразы, картинки.

4. Представительство (дежурство) в банке.

5. Работа на специализированных выставках.

Располагающий внешний вид, умение легко завязывать контакты, грамотно составленный раздаточный материал

7. Расклейка объявлений

Эффективно, если

- Краткое, на доступном понятном языке, содержать призыв к действию, имя адресата
- Регулярность, с хорошим охватом (500, обновление 2 р в неделю)
- Время (15.00-17.00)

8. Нетворкинг (бизнес-завтраки)

9. Рекомендации (при наличии времени в конце)

10. Асфальт или урна? Где «разместиться»?

Адвокаты, нотариусы, оптовые представители давно размещают рекламу своих услуг на асфальте. Иногда этим занимаются и риэлторы.

Мой совет для тех, кто решил обкатать этот метод: «заказывайте трафарет с большими 10-ти сантиметровыми буквами»

"агентство недвижимости ХХХ - за чистоту нашего района!"

Не нравятся урны- лавочки!!

- 11. Обход квартир соседей
- 12. Рассылка писем, раскладка по ящикам
- 13. Раздача визиток и буклетов
- 14. Имиджевые календарики и календари
- 15. Дни открытых дверей
- 16. **Метод попутного клиента**

находясь в поиске объекта для своего клиента, риелтор неминуемо вступает в контакт с некоторым количеством *продавцов, ещё не сотрудничающих с риэлторами*. Когда риелтор помогает продать недвижимость, он вступает в контакт с прямыми *покупателями*. Все они, по сути, являются основной клиентской базой для продажи услуги.

- 17. Продавайте свою квартиру (при работе в паре)
- 18. **Метод холодного прозвона**

Как был достаточно надежным, так и остается. Метод довольно трудоемкий, поэтому его не очень любят: похож на работу старателя, который в поисках одной-двух золотинок просеивает груду шлака. Но золото там есть, усилия окупаются.

- Секрет холодного прозвона – не уходить в глубинные и мучительные консультации, в этом поможет наличие четкого алгоритма, скрипта. Цель холодного звонка – выловить потенциальный контакт, продать встречу. Каждый звонок должен занимать не более 3 минут.

- СКРИПТ

- 19. Фасад здания
- 20. Реклама на радио
- 21. Вывеска в месте нахождения вашего офиса.
- 22. Рекламные щиты
- 23. Перетяги
- 24. Штендеры
- 25. Реклама на транспорте. Моя мечта!!!

- 26. **Проводите телефонное анкетирование**
- Представьтесь работником группы по исследованиям общественного мнения.
- Задайте несколько общих вопросов (пол, возраст, образование, профессия).
- Еще несколько тематических вопросов по недвижимости.
- Плавно перейдите к способам обеспечения безопасности при операциях с недвижимостью и функциям агентств недвижимости.
- Поблагодарите за уделенное внимание и предложите бесплатную консультацию специалиста. Оставьте контакты (свои или своего агентства).
- Таким же образом можно работать с потенциальными клиентами лично – на улицах, в торговых и развлекательных центрах. Выбирайте такое время и место, чтобы там было много людей в хорошем настроении. К примеру, отлично подойдет воскресное утро у парка аттракционов.

СОЗДАНИЕ ПОТОКА КЛИЕНТОВ

- Чтобы поток все же был
  - доброжелательность
  - стрессоустойчивость
  - ответственность
  - целеустремлённость
  - обучаемость

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ ДЛЯ УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ

- Умение располагать к себе и вызывать доверие («Мама троих детей»)
- Коммуникативная компетентность («А, поговорить?»)
- Навыки продаж (Услуга, объект, лояльность)
- Умение работать с информацией (Выявление запросов и потребностей)
- Эмоциональный интеллект (Умение переключить с негативных переживаний на позитивные)

- 6. **Амбициозность.** Данная профессия предполагает постоянный рост карьерный и личностный, а для этого нужны амбиции. Только так можно добиться ошеломляющих успехов в данной области.

- 7. **Нестандартность мышления.** Возникновение нестандартных ситуаций просто неизбежно. Очень важно при этом быстро и правильно принять верное решение, использовать творческое мышление и найти выход в любом случае.

- **Организованность.** Это, пожалуй, самое важное профессиональное качество риелтора, поскольку у многих из них график работы свободный. Нужно самостоятельно распланировать свое время таим образом, чтобы успеть найти подходящие варианты, встретиться с клиентом, а также иметь возможность максимально быстро решать юридические вопросы.
- СВОБОДНЫЙ ГРАФИК РАБОТЫ!!!!!!

- 9. **Стрессоустойчивость.** Сорванные сделки, капризы клиентов, отсутствие подходящих вариантов, негативные реакции – все это откладывает отпечаток на нервную систему риелтора. Поэтому следует как можно спокойней относиться к таким ситуациям, поскольку полностью избежать их не удается никому.
- 10. **Юридическая грамотность.** Необходимо знать хотя бы названия и основные принципы оформления документов по аренде, а также купли/продажи объектов недвижимости.

25 составляющих успешного поиска клиента

- 1. Любовь к деньгам и желание их зарабатывать
- 2. Умение читать между строк
- 3. Знание продукта и вера в него
- 4. Красноречие и обаяние
- 5. Оптимизм как свойство личности
- 6. Принятие точки зрения клиента
- 7. Выражать только положительные эмоции
- 8.Избегать споров
- 9. Общая эрудированность
- 10. Подготовка

- 11. Настрой
- 12. Инструменты
- 13. Уверенность и вера в свои силы
- 14. Внешний вид
- 15. Улыбка
- 16. Тембр голоса
- 17. Поза
- 18. Звуки рядом (мелодии, Бетховен)
- 19. Время
- 20. Любовь
- 21. Дисциплина
- 22. Позиция «Сам дурак»
- 23. Оценка результатов
- 24. Честность
- 25. Желание нравиться