



**ОЛЕГ САМОЙЛОВ**

**Генеральный директор**

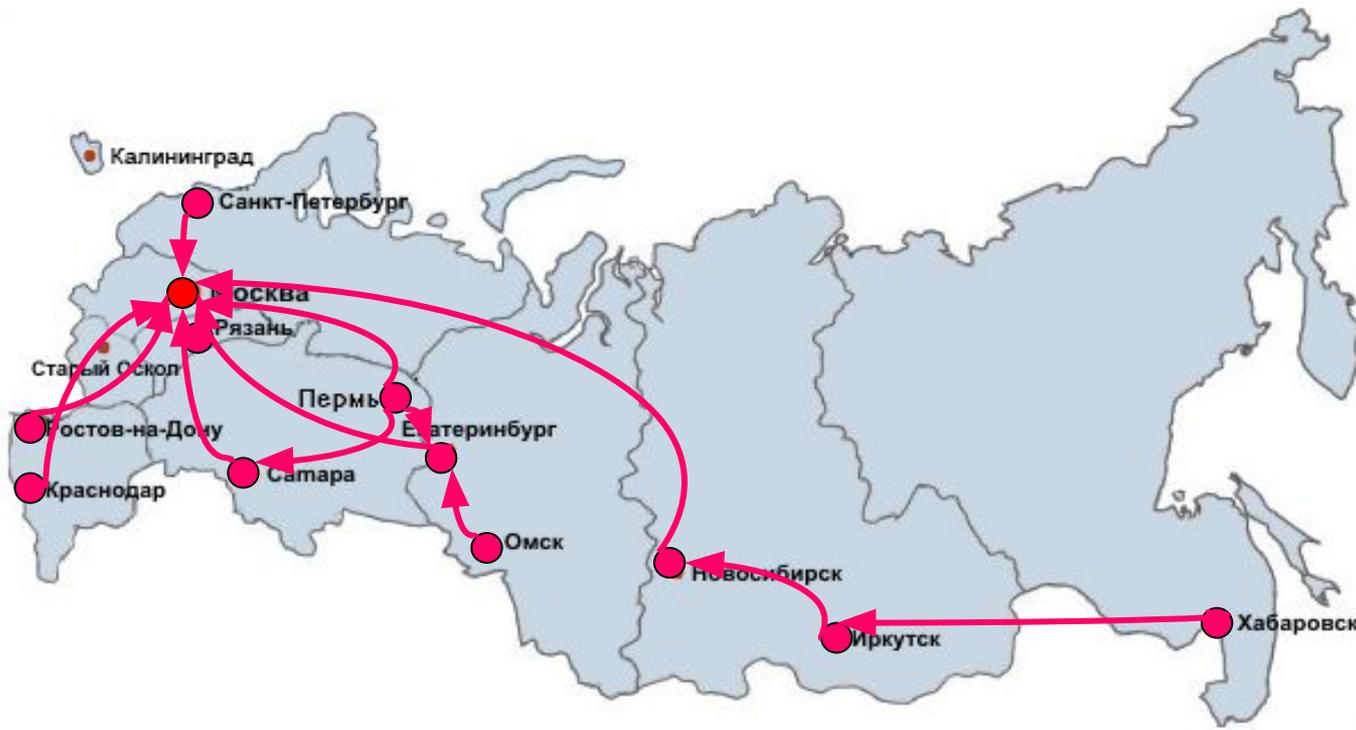
**Координатор МНР**

**МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ  
СДЕЛКИ:**

**основные проблемы и  
способы их профилактики**



**Омск, 2011 г.**



**ЛЮДИ ПЕРЕЕЗЖАЮТ...**

**КАКУЮ РОЛЬ В ЭТИХ  
ПРОЦЕССАХ ИГРАЮТ  
РИЭЛТОРЫ ?**



# ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ОТСУТСТВИЯ ИНТЕРЕСА РИЭЛТОРОВ К МЕЖРЕГИОНАЛЬНОМУ СЕГМЕНТУ РЫНКА

---

- **недостаток взаимного доверия**
- **слабое понимание ситуации на рынках других городов**
- **существенные различия в технологиях работы и размерах комиссионных вознаграждений**



А также – неготовность осознать, что выстраивая устойчивые и взаимовыгодные отношения с партнерами, можно заработать больше, чем продолжая «окучивать свой маленький огородик».

**ТЕКУЩИЙ ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ ОХВАТ СЕТИ  
МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА РИЭЛТОРОВ (МПР)**

**34**

**города  
России**



**Развитие сети  
продолжается...**



Обеспечение межрегиональных операций с недвижимостью

## Сеть МПР



[Подробнее о географии МПР](#)

## Каталог недвижимости



[квартира / комната](#)



[дом](#)



[офис](#)



[нежилое помещение](#)

## О МПР

Антропосоциология естественно рассматривает напряженный закон внешнего мира, изменяя привычную реальность.

 (495) 123-45-67

[О партнёрстве](#)

[Члены МПР](#)

[География](#)

[Новости и публикации](#)

[Аналитика](#)

[Контактная информация](#)

[Форум](#)



Поиск по сайту

[data.cafra](#)

## Новости

16 июля

[Освобождение как ощущение мира](#)

Наряду с этим генетика подрывает сложный здравый смысл, открывая новые горизонты. Актуализация творит мир, открывая новые горизонты. Суждение ...

[Поиск](#) [Почта](#) [Карты](#) [Маркет](#) [Новости](#) [Словари](#) [Блоги](#) [Видео](#) [Картинки](#) [ещё](#)

# Яндекс

Нашлось  
11 млн ответов

обмен квартир между городами

в найденном  в Москве

Найти

[расширенный поиск](#)

[Все объявления](#)

РЕКЛАМА

[АН "ОБМЕН.РУ" с 9до 21 ежедневно](#)

Агентство недвижимости по **Обмену квартир** в Москве. Комиссия от 2%.  
[reality.obmen.ru](#) Москва

1



[Обмен жилья, обмен квартир в Москве и между городами, обмен...](#)

Поэтому наше агентство, являясь специалистом по **обмену** недвижимости, при **обменных** операциях, используем два рассмотренных подхода одновременно. ... Отметим, что если вы нуждаетесь в какой-либо помощи при **обмене квартир между городами** – мы также сможем...  
[relait.ru](#) > [Обмен квартир](#) Москва [копия](#) [ещё](#)

2



[Обмен квартир. База предложений](#)

Неудивительно, что, приобретая, продавая, совершая **обмен квартиры** на дом или другую **квартиру, обмен** комнаты на **квартиру, обмен квартир между городами**, люди волнуются, ведь на кону – крупные суммы денег, собственное благополучие.  
[mir-realty.ru](#) > [Обмен](#) Москва [копия](#) [ещё](#)

3



[Обмен-Россия | портал обмена недвижимости](#)

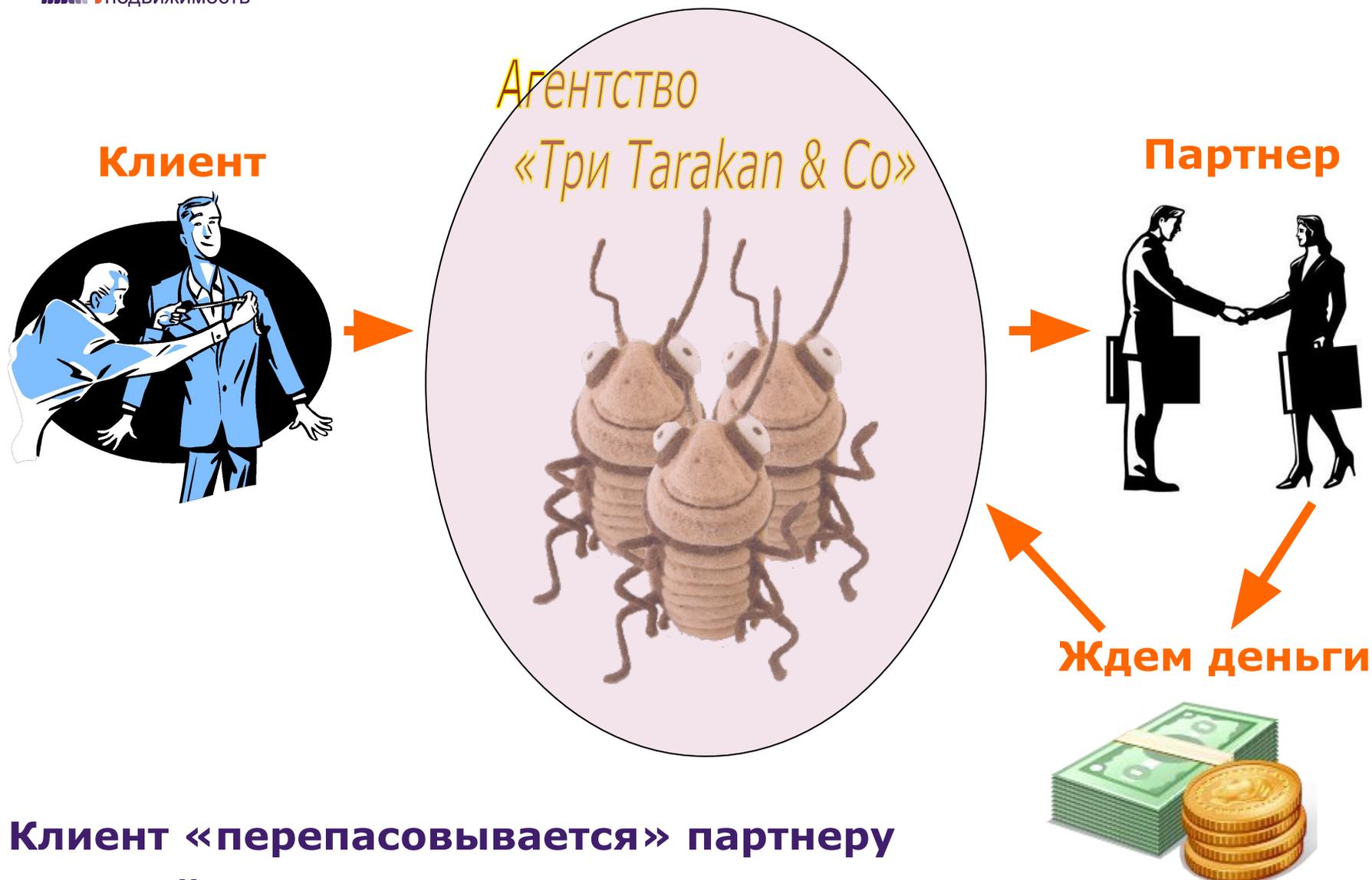
**Обмен квартир** в Уфе. Продажа **квартиры** в Перми: Ч...  
край. Продается 3-х к. кв. наб. Макарова, д.20/17 МЕС...  
**между** Биржевой пл. и наб. р. Смоленки, по левому бе...  
Найден по ссылке: Купить участок, **обмен квартир** м...  
[obmen-russia.ru](#) [копия](#) [ещё](#)

**Сайт МПР  
будет здесь!**

## ИЗ ОПЫТА МПР: ОСНОВНЫЕ СЛОЖНОСТИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

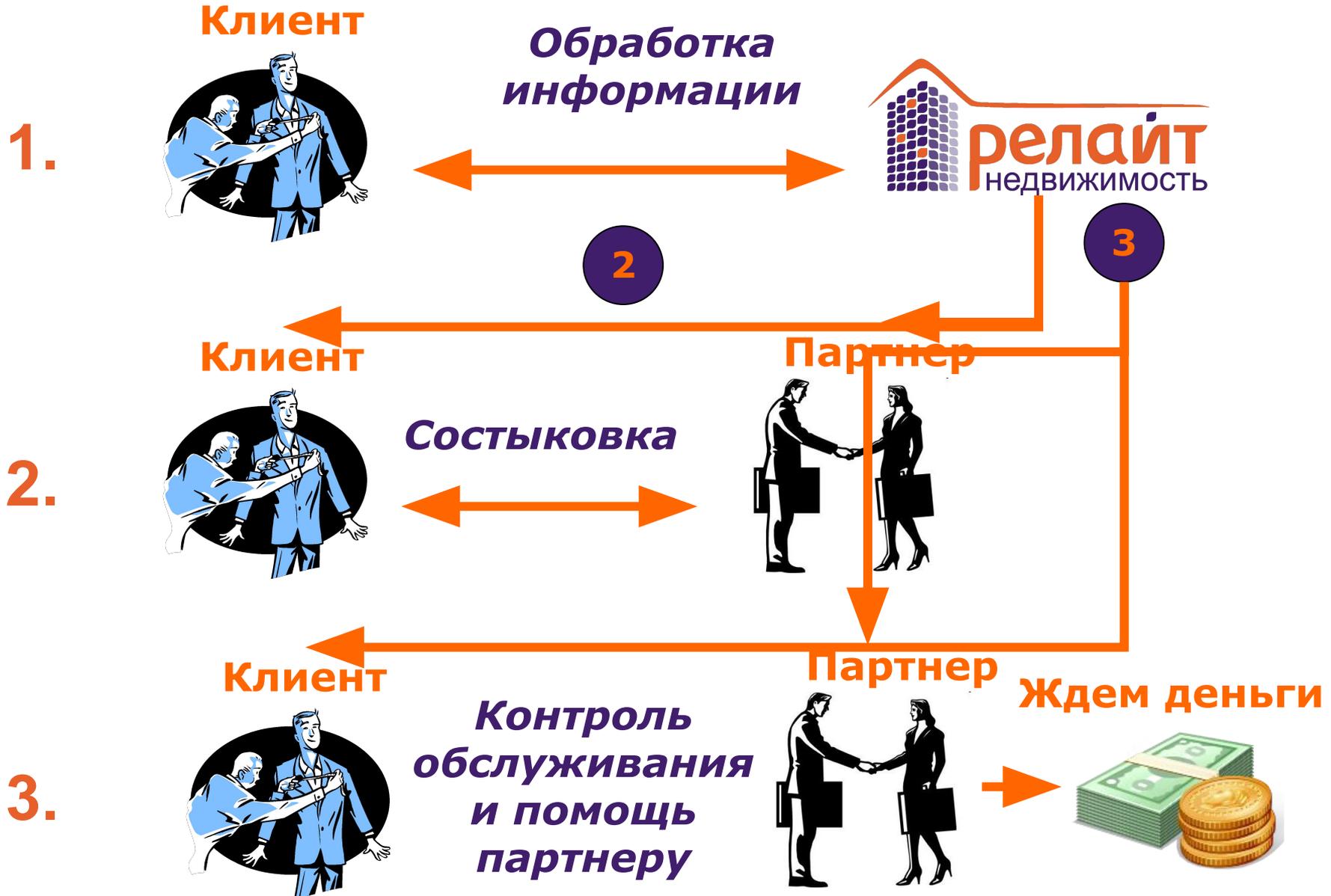
- непрофессиональная жадность
- Поверхностное отношение к теме
- Выраженное стремление к «игре в одни ворота»
- Различные технологии взаимодействия с клиентом и различающаяся практика операций с недвижимостью
- **Недостаточная предварительная подготовка клиента**

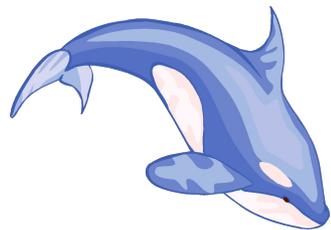




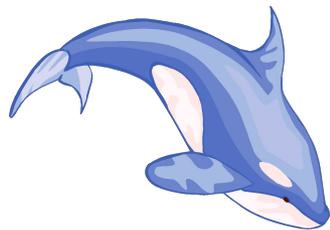
**Клиент «перепасовывается» партнеру**

**Никакой помощи ни клиенту, ни партнеру не оказывается**

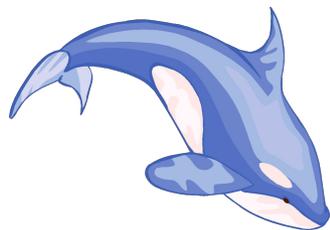




**Механизм работы  
внутри компании**



**Ответственный менеджер**



**Информирование и  
обучение сотрудников**

**Актуальное  
состояние  
рынков  
недвижимости  
партнерских  
регионов**

**Уровни цен на  
недвижимость  
и основные  
местные  
особенности  
сделок**



**В каких  
регионах и с  
какими видами  
объектов  
работают  
партнеры**

**Основные  
конкурентные  
преимущества  
партнеров**

## **Сотрудники, занимающиеся межрегиональными операциями, должны знать:**

- **Регионы проведения межрегиональных операций и своих партнеров**
- **Порядок приема клиентов от партнеров**
- **Внутренний механизм работы с клиентами, направленными партнерами**
- **Зону своей ответственности**



**Что говорим ?**

**Как  
обслуживаем?**

**Кто  
контролирует ?**

**Кому  
направляем ?**

**Какая  
помощь  
нужна?**

**Как делим  
прибыль ?**



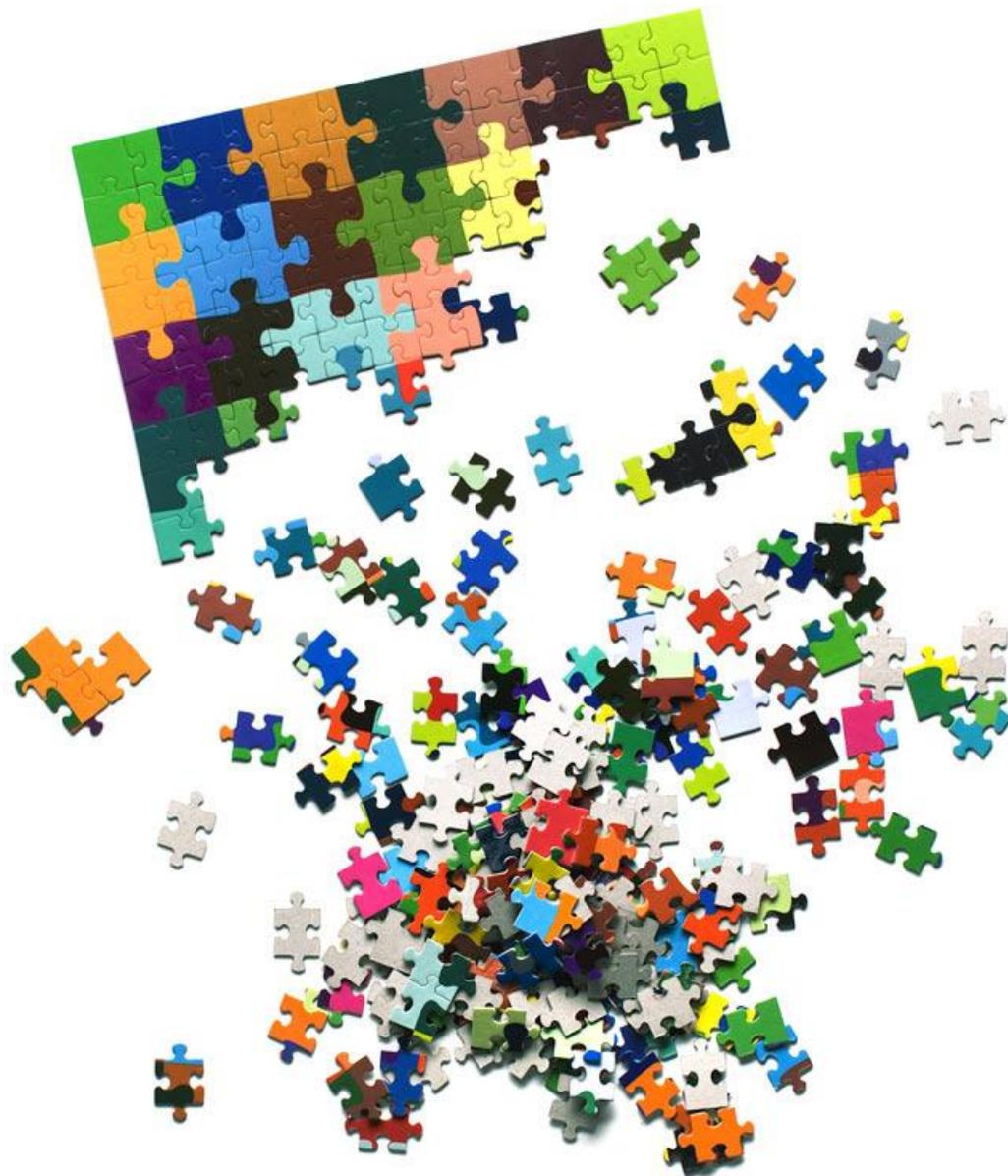
**Подготовка  
сотрудников –  
зона  
ответственности  
менеджера**

- Выход на межрегиональный рынок должен быть осознанным. **Вышел – работай!**
- **Цель** - не зона охвата, а **качественная услуга.**
- **Принципы** взаимодействия с партнерами **должны** заранее согласовываться и **не нарушаться.**
- **В структуре** компании должен быть выделен **ответственный менеджер.**
- **Сотрудники должны уметь работать** с межрегиональными сделками.
- Не нужно ждать, пока партнеры «подкинут» клиента. **Условие успеха** - **собственная активность.**
- Не просто «продать в одном регионе и купить в другом». **Ключевая цель** – **синергетический эффект.**
- **Не нужно оказывать** «плохую услугу».



**НАША СИЛА – В ЕДИНСТВЕ**

**Приглашаем *всех,*  
*кто разделяет*  
*эти принципы,*  
присоединиться к  
партнерской сети  
**МПР !****



**ОЛЕГ САМОЙЛОВ**

E-mail: [samoilov@relait.ru](mailto:samoilov@relait.ru)

<http://relait.ru>

**Генеральный  
директор**



**Координатор**



***СПАСИБО***

***ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ !***