



ОЛЕГ САМОЙЛОВ

Генеральный директор

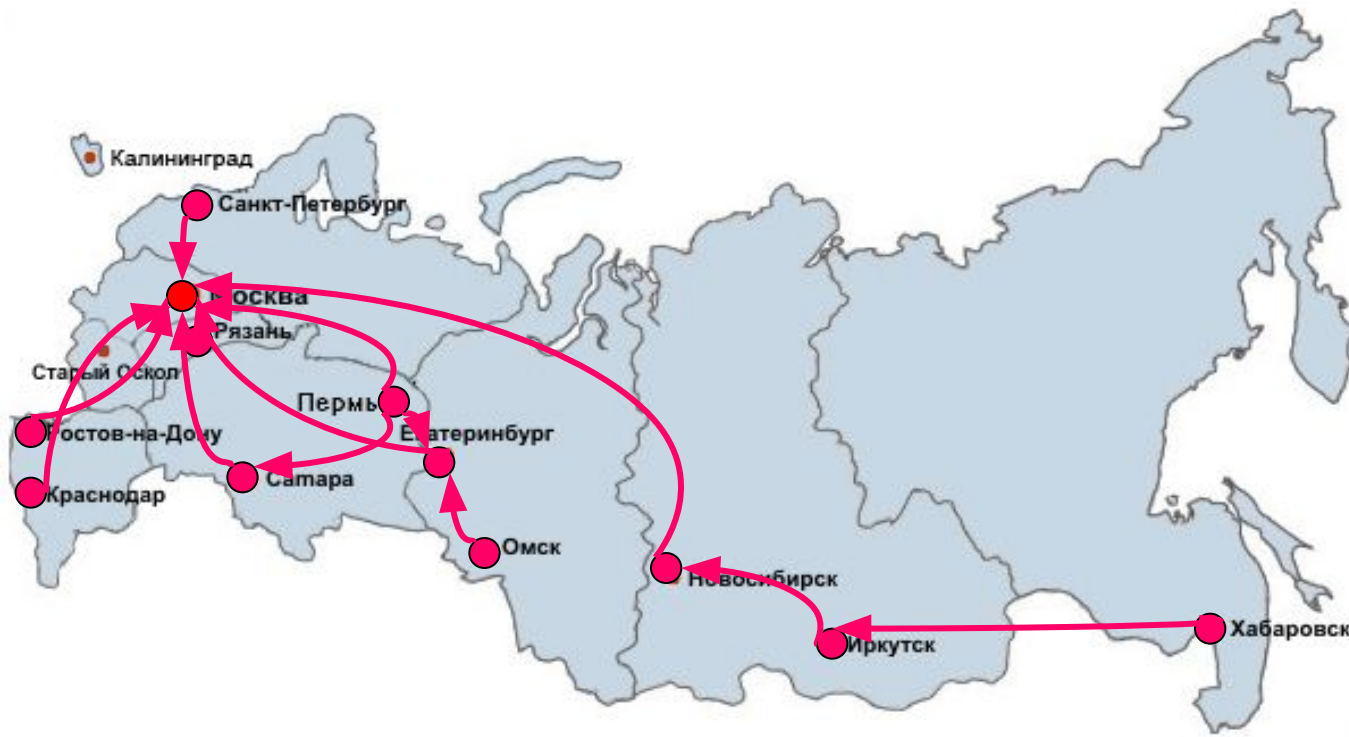
Координатор МНР

**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

[А/Н "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](#)

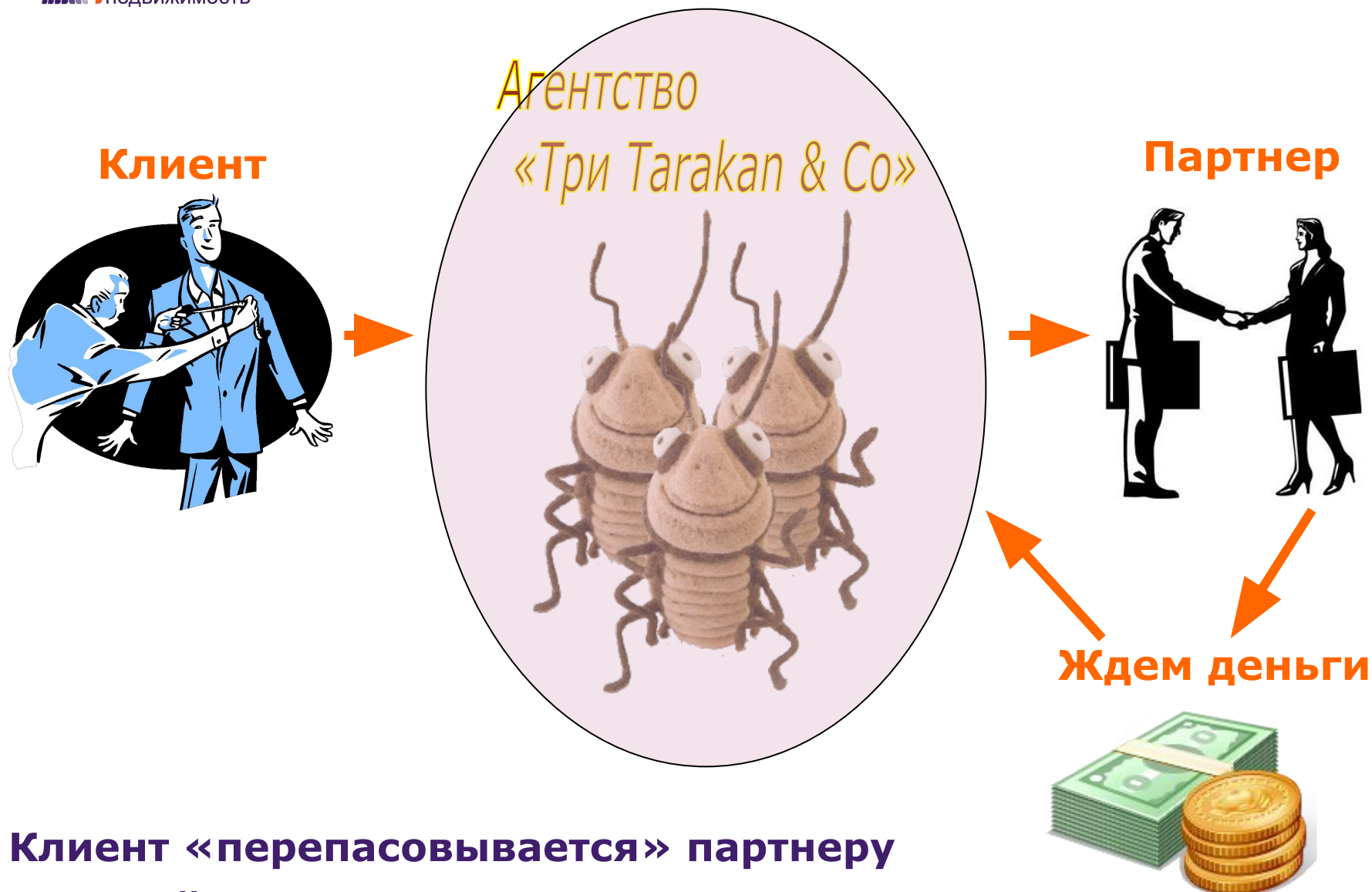
Обмен квартир в Уфе. Продажа **квартиры** в Перми: Ч...
край. Продается 3-х к. кв. наб. Макарова, д.20/17 МЕС...
между Биржевой пл. и наб. р. Смоленки, по левому бе...
Найден по ссылке: Купить участок, **обмен квартир** м...
[obmen-russia.ru](#) [копия](#) [ещё](#)

**Сайт МПР
будет здесь!**

ИЗ ОПЫТА МПР: ОСНОВНЫЕ СЛОЖНОСТИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

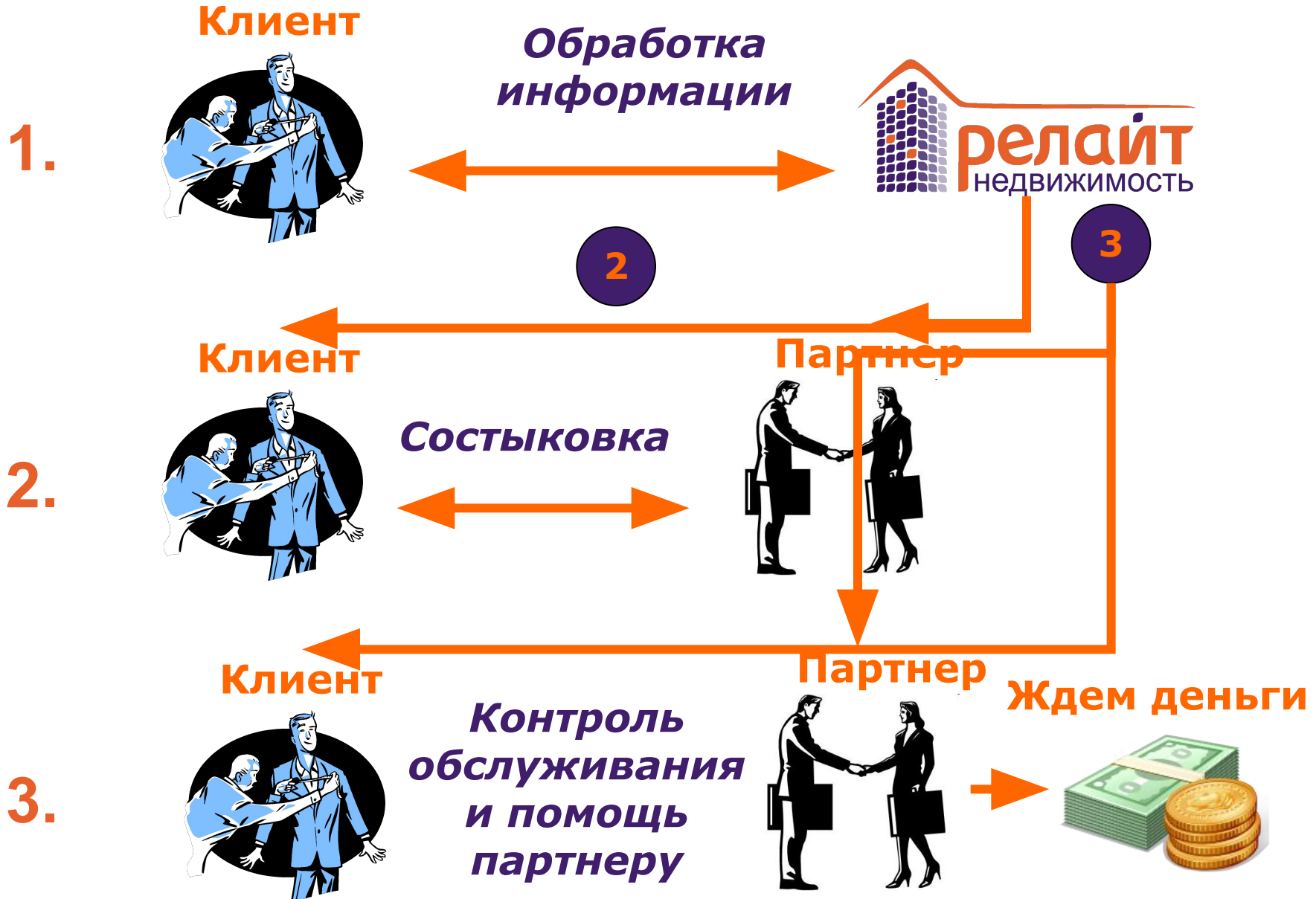
- Непрофессиональная жадность
- Поверхностное отношение к теме
- Выраженное стремление к «игре в одни ворота»
- Различные технологии взаимодействия с клиентом и различающаяся практика операций с недвижимостью
- **Недостаточная предварительная подготовка клиента**

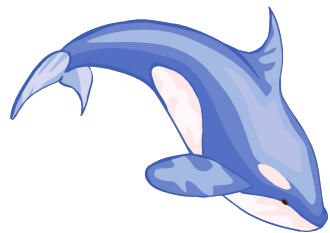




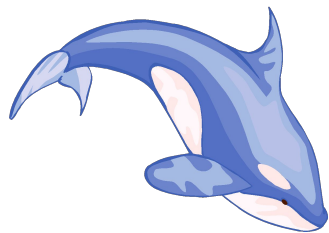
Клиент «перепасовывается» партнеру

Никакой помощи ни клиенту, ни партнеру не оказывается

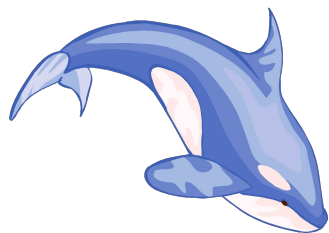




**Механизм работы
внутри компании**



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

<http://relait.ru>

**Генеральный
директор**



Координатор



СПАСИБО

ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ !